

MUHASEBE ETİĞİ VE ETİK DIŞI DAVRANMAYA YÖNELTEN SEBEPLER: NEVŞEHİR İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

Eda KÖSE

**Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme
Bölümü, edakose@nevsehir.edu.tr**

Mehmet Emin ALDEMİR

**Doktora Öğrencisi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,
İşletme ABD, meminald@hotmail.com**

**MUHASEBE ETİĞİ VE ETİK DIŞI DAVRANMAYA YÖNELTEN SEBEPLER:
NEVŞEHİR İLİNDE BİR ARAŞTIRMA**

ÖZ

Bu araştırmanın amacı muhasebe mesleğinde etik ve mali müşavirleri etik dışı davranmaya yönelten sebepler olarak belirlenmiştir. Araştırmada Nevşehir’de bağımsız olarak görev yapan mali müşavirler ve yeminli mali müşavirler evren olarak belirlenmiştir. Araştırmada 65 meslek mensubuna anket yapılmıştır. Araştırmanın temelini oluşturan “Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim” ifadesine verilen cevaba göre ortalama 2,95 ve standart sapması 0,944 sonucu elde edilmiştir. Nevşehir meslek mensupları, meslek etiğinin gelişmesinde etkili olan faktörün ilk sırada eğitim (ortalama 4,69); ikinci sırada ise toplumsal faktör (ortalama 4,44) olarak ifade etmişlerdir. Ayrıca, ankete katılan meslek mensuplarının etik dışı davranışta bulunmama sebepleri; 3. kişiler, (devlet, milli ruh, maddi kayıp gibi) ya da kendi vicdanları daha etkili olduğu görülmüştür. Son olarak bu çalışmanın bazı kısıtları olduğu belirtilmiş ve bu konu ile ilgili olarak gelecekte araştırma yapacaklara bazı öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Meslek Etiği, Etik Dışı Davranış, Mali Müşavirler, Muhasebe.

**ACCOUNTING ETHICS AND REASONS TO BEHAVE UNETHICAL:
A STUDY IN NEVŞEHİR PROVINCE**

ABSTRACT

The aim of this study is determined as the ethics in accounting profession and the reasons that lead financial advisors to behave unethically. In the study, independent financial advisors and certified public accountants in Nevşehir province were defined as the universe. In the research, a survey was conducted to 65 professional members. According to the answers given to the statement that was the basis of the study, "I always act in accordance with the ethical rules of profession as a profession member", the mean was obtained as 2.95 and standard deviation as 0.944. Professionals in Nevşehir province stated that factors effecting the education in the development of professional ethics (mean 4.69) are in the first place, and the social factor is in the second place (mean 4.44). Additionally, the reason for the participant professionals to abstain from unethical behaviors was determined as their own conscience, which is more effective than third parties (such as state, national spirit, financial losses). Finally, certain limitations of this study were stated and some suggestions were made for future research studies in this subject.

Key Words: Professional Ethics, Unethical Behavior, Financial Advisors, Accounting.

1. GİRİŞ

Günümüzde teknolojinin gelişmesi sonucunda ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal yapılarını etki ederek güncel sorunları ortaya çıkarmıştır. Aynı zamanda teknolojinin hızlı bir şekilde değişmesi iş hayatında belirli ilke ve ilkelerin oluşturulmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu kapsamda oluşturulacak ilkeler, iş hayatında bireylerin birbirlerine güven duygusunun artmasına ve mağduriyetler oluşmaması için önlem alınacaktır. Özellikle her meslek için önemli olan etik kavramı muhasebe açısından da önemli bir unsur haline gelmiştir. Ulusal ya da uluslararası ticari faaliyetlerin gerçekleşmesi ve devamlılığı hususunda muhasebe mesleği aktif rol oynamaktadır. Meslek mensuplarının yasal düzenlemelerle birlikte etik ilke ve ilkelerin oluşturulması hem mesleği icra edenler hem de mükellefler açısından muhasebe sürecinin sağlıklı bir şekilde işlenmesine katkı sağlayacaktır. Muhasebe meslek mensuplarının etik ilkeleri, IFAC (International Federation of Accountants) tarafından hazırlanmış ve tüm dünya da olduğu gibi Türkiye’de de bu ilkeler yasallaştırılmıştır. Türkiye’de meslek mensuplarının etik ilkelere uyması sonucunda, muhasebe mesleğine olumsuz eleştirilerin önlenmesine ve muhasebe süreci sonucunda çıkan muhasebe bilgilerine olan güven artacaktır. Ancak meslek mensuplarının etik ilkeleri bilmesi ya da kabul etmesi bu ilkeleri uygulama zorunluluğu getirmemektedir. Dolayısıyla etik ilkeleri uygulama sırasında meslek mensuplarının ekonomik ya da diğer koşullardan dolayı ilkeleri uygulamama ihtimali ortaya çıkabilir.

Çalışma ilk kısmında etik, meslek etiği ve muhasebe meslek etiği kavramları açıklanmıştır. Kuramsal çerçeveden sonra Nevşehir’de muhasebe meslek mensuplarına yapılan alan araştırmasına yer verilmiştir. Araştırmanın temelini oluşturan “*Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim*” ifadesi Nevşehir muhasebe meslek mensupları üzerinde etkisi incelenmiştir. Muhasebe meslek mensuplarına, muhasebe etiği ile ilgili sorular yedi bölümden oluşan anket formları ile sorulmuştur.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Etik, Yunanca “*ethos*” kelimesinden türetilmiştir. Yunanca ’da “*ethos*” kelimesi karakter anlamında kullanılmaktadır (Aydın, 2002: 4). Etik kelimesi Türkçe ’de ise “*ahlak*” kavramı yerine kullanılmaktadır (Yatkin, 2008: 213). Ahlak kavramı olarak, belli bir toplum tarafından kabul edilen ve toplumun davranışlarına rehberlik eden kurallar bütünü olarak açıklanmaktadır. Etik kavramı ise, ahlak kavramını mantıksal ve bilimsel olarak açıklamaya çalışan felsefe biliminin alt dalı olarak ifade edilmektedir (Yazıcı, 2009: 105). Literatür de etik kavramı ile ilgili tek bir tanım bulunmamakta, etik kavramı ile ilgili yapılan tanımlamalar;

Oyman (1999), etik fayda, iyi-kötü kavramlarını araştıran, insan veya toplum davranışlarıyla ilgili doğru/yanlış ayrımı yapılmasında ahlaki değerler ve standartlar olarak tanımlamıştır.

Aydın (2002), toplumun ya da bireyin davranışlarını inceleyen felsefe bilimin alt sistemi ve önemli bir parçası olarak ifade etmiştir.

Özdemir (2003), “*Etik doğru ve yanlış, iyi veya kötü, haklı veya haksızın ne olduğuna karar vermek demektir*” şeklinde ifade etmiştir.

Aymankuy ve Sarioğlu (2005), toplumdaki kişilerin toplum düzeni oluşturulması için belirlenmiş yazılı olmayan kurallar olarak tanımlamıştır.

Başpınar ve Çakıroğlu (2012), bireyin davranışlarına yol veren ahlaki değerler olarak ifade etmiştir.

Özkan ve Hacıhasanoğlu (2012), etik bireyin nasıl davranacağına ilişkin yol gösteren olarak açıklamıştır.

Yapılan tanımlara göre, etiğin özünde doğru ve yanlış ayrımının yapılması yer almaktadır. Ayrıca etik toplumların medeni hale dönüşmesinde yükselmesinde temeli oluşturmaktadır (Smith ve Smith, 2008: 381).

Etik kavramının alt dalı olan meslek etiği; belirli bir meslek grubuna yönelik olarak, belli ilkeler çerçevesinde zorunlu olarak uygulanan, meslek mensuplarının bireysel eğilimlerini kısıtlayan, bu ilkeler dışına çıkanları meslekten dışlayan ilkelerden oluşmaktadır (Çiçek vd., 2013: 4). Meslek etiği ile ilgili literatür de farklı tanımlamalar yapılmıştır, bu tanımlamalar; belirli bir meslek grubu tarafından uygulanan ya da uygulanması zorunlu olan kurallardır (Daştan, 2009: 284); meslek etiği, genel etik değerlerinin mesleki olarak uygulanmasıdır (Köseoğlu ve Bektaş, 2007: 25); “*bütün ilişkilerde*

dürüstlük, güven, saygı ve adaletli davranmaktır” (Hugh, 1992: 11-12); “*Her türlü meslek alanında meslek mensuplarının davranış ve tutumlarının toplumların yapısına bakmaksızın evrensel boyuta kavuşturmak için oluşturulmuş kurallar ya da ilkeler*” olarak ifade etmiştir. (Ayboğa, 2001: 31).

Günümüzde hemen hemen her meslek grubunun etik ilkeleri meslek mensupları tarafından oluşturulmuştur. Mesleki ilkelerin belirlenmesi; meslek kimliği oluşması, iş ortamında güvenilir ve başarılı ilişkilerin oluşması açısından beklenen faydaları arasındadır. Bu doğrultuda mesleki etik değerlerin oluşması, iş ortamlarında başarı ve refah seviyesinin artmasına katkı sağlayacaktır (TESMER, 2010: 217). Meslek etik ilkelerinin düzenlenmesinde ilgili mesleğin özellikleri önemli derecede etkilemektedir. Bu açıdan muhasebe meslek mensuplarının da mesleki bilgi ve tecrübesinin yanı sıra muhasebe meslek etiği niteliklerini de sahip olması gerekir. Muhasebe meslek mensuplarına göre etik, muhasebe mevzuat ve kanunların yanı sıra, toplumun değer ve yargılarını da dikkate alarak gerçeğe uygun muhasebe bilgilerinin topluma aktarılmasıdır (Aymankuy ve Sarıoğlu, 2005: 29). Muhasebe meslek etiğinin özünde, muhasebeleştirme sonucunda elde edilen mesleki bilgilerin, muhasebe bilgi kullanıcılarına sağladığı fayda olarak açıklanmıştır (Ayboğa, 2003: 347).

Muhasebe mesleği ile ilgili olarak AICPA (Amerikan Kamu Muhasebecileri Enstitüsü), IFAC (Uluslararası Muhasebe Federasyonu) ve AB (Avrupa Birliği) ortak çalışmalar yaparak muhasebe etiği ile ilgili kurallar oluşturulmuştur. Türkiye’de ise muhasebe meslek mensuplarının sayısının artması ve müşteri taleplerinin değişmesi ile birlikte etik kurallarının da esnekleşmesi riski ile karşı karşıya kalınmıştır. Bu doğrultuda TÜRMOB, IFAC tarafından oluşturulan ve diğer ülkeler tarafından da kabul görmüş muhasebe etik kurallarını temel alarak 18.10.2001 tarihinde Türkiye’de yayınlamıştır (Mele, 2005: 99). Aynı zamanda TÜRMOB ve SPK muhasebe meslek etiği ile ilgili olarak düzenlemeler yaparak “*Serbest Muhasebeciler, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Mesleki Faaliyetlerde Uyacakları Etik İlkeler Hakkında Yönetmelik*” 26675 Sayılı Resmi Gazete’de 19.10.2007 tarihinde yayınlanmıştır. Bu yönetmelikte muhasebe meslek mensuplarının uyması gereken esas etik ilkeler; “*dürüstlük, tarafsızlık, mesleki yeterlilik ve özen, gizlilik ve mesleki davranış*” bunun yanı sıra “*kişisel çıkar, yeniden değerlendirme, taraf tutma, yakınlık ve yıldırma amaçlı tehditler karşısında alınması gereken önlemler*” olarak açıklanmıştır.

Serbest Muhasebeciler, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Mesleki Faaliyetlerde Uyacakları Etik İlkeler Hakkında Yönetmelik’in amacı, muhasebe meslek mensuplarının iyi derecede mesleki bilgiye sahip olması, mesleki etik değerlere uygulayan, sosyal sorumluluk bilincine sahip güvenilir ve tecrübeli meslek mensuplarının oluşması hedefiyle meslek mensuplarının uyması gereken esas etik ilkeleri düzenlemektir. Yönetmeliğin ikinci bölümünde bağımsız çalışan muhasebe meslek mensuplarına yönelik; üçüncü bölümde ise bağımlı çalışanlara yönelik geçerli ilkeler açıklanmaktadır. Bu yönetmelikte TÜRMOB mesleki etik ilkeleri tanımlamakta ve ortaya çıkabilecek tehdit ve önlemleri örneklerle yer vererek açıklamaktadır (Yıldız, 2011: 162-163).

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

3.1. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket çalışması yapılmıştır. Araştırmanın geçerliliğini ve güvenilirliğini sağlamak için öncelikle literatür taraması yapılmış ve anket formunun geliştirilmesinde konu ile ilgili kaynaklardan yararlanılmıştır. Literatür taraması sonucu oluşturulan anket formları Nevşehir il merkezindeki mali müşavirler ve yeminli mali müşavirler arasından seçilen 65 kişiye uygulanmış ve SPSS istatistik programı ile analiz edilerek anlaşılmayan, yanlış anlaşılan veya anketin geçerliliğini düşüren sorular çıkarılarak ankete son şekli verilmiştir. Araştırma sorularının kısa sürede cevaplanmasını sağlamak üzere yüz yüze anket yöntemiyle verilerin toplanması tercih edilmiştir.

Araştırmanın uygulama kısmında kullanılan anket formu yedi bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde birimlerin demografik özellik ve profillerini belirlemeye yönelik hazırlanmış sorular sıralanmıştır. Anketin diğer bölümlerinde 5’li likert tipinde hazırlanmış sorulara yer verilmiştir. Anketin ikinci bölümünde meslek etiğinin oluşması ve gelişmesinde önem düzeyine sahip faktörlere, üçüncü bölümünde bir muhasebe meslek mensubunda olması gereken mesleki değerlerine, dördüncü bölümünde meslek etiği ilkelerine yönelik tutumları ölçmek amacıyla hazırlanan sorulara yer verilmiştir.

3.2. Araştırmanın Örnekleme

Araştırma hedef kitlesini Nevşehir il merkezindeki toplam 65 sayıdaki mali müşavirler ve yeminli mali müşavirler oluşturmuştur. Araştırmanın örneklemini belirlemek amacıyla basit tesadüfi örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Basit tesadüfi örnekleme, kitlenin özelliklerini yansıtacağı düşünülen ve kitledeki tüm bireylerin örneklemede eşit derecede yer alma şansına sahip olduğu örnekleme yöntemidir (Wimmer ve Dominick, 2000: 85-87). Hazırlanan listeden örneklem sayısı kadar numara şansa bağlı olarak tesadüfi seçilmiştir. Araştırma için gerekli minimum örneklem büyüklüğünü hesaplamada kitlede bulunan toplam birim sayısı bilindiğinden kullanılan formüle göre hesaplanmıştır. Bu formül aşağıdaki gibidir:

$$n = \frac{\left(\frac{zs}{d}\right)^2}{1 + \frac{1}{N}\left(\frac{zs}{d}\right)^2}$$

Formülde, N: Kitledeki toplam birim sayısını, n: Örneklemden alınan toplam birim sayısını, s: Standart sapmayı, z: Belirli bir anlamlılık düzeyinde z tablosundan bulunan teorik değeri, d: Kabul edilebilen örnekleme hatasını göstermektedir (Çingir, 2009: 61).

Anket formunda yer alan ve araştırmanın temelini oluşturan “Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim” ifadesinin ortalaması 2,95 ve standart sapması s=0,944 olarak belirlenmiştir. Kitledeki toplam birim sayısı N=65 ve örnekleme hatası 0,5 olarak kabul edilmiştir. %95 güven düzeyinde z tablo değeri 1,96 olarak alınmıştır. Belirlenen örneklem üzerinde yüz yüze anket uygulaması gerçekleştirilecektir.

3.3. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında yapılan anket çalışmasının sonucunda elde edilen veriler istatistiksel yöntemler kullanılarak SPSS istatistik programında analiz edilmiştir. Anket sorularının güvenilirliği ölçmek amacıyla güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Birimlerin demografik özellik ve profillerine yönelik hazırlanmış sorularda frekans ve yüzdeler dağılımları belirlenmiştir. Likert ölçeğiyle hazırlanmış sorular için tanımlayıcı istatistikler yorumlanmıştır. Ankete verilen yanıtların yaş, cinsiyet gibi değişkenler açısından farklılığı tespit etmek amacıyla bağımsız örneklem t testi ve tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgular aşağıdaki gibidir.

3.4. Bulgular

Ankette yer alan Likert ölçeğiyle sorulan sorulara öncelikle güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Toplam 39 değişkene uygulanan güvenilirlik analizi sonucu Cronbach Alfa Katsayısı 0,726 çıkmıştır. Cronbach Alfa Katsayısının %61-%80 aralığında çıkması, araştırmanın güvenilir olduğunu gösterir (Nakip, 2013: 205). Araştırmamızda 0,726’lık Alpha değeri araştırmanın güvenilir olduğunu göstermektedir. Anket çalışmasının yapıldığı 65 mali müşavir ve yeminli mali müşavire ilişkin bazı bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Araştırmaya Katılan Kişilerin Profillerine İlişkin Frekans ve Yüzdeler Dağılımları

	Frekans	%		Frekans	%
Cinsiyet	65	100	Öğrenim Durumu	65	100
Kadın	3	4,6	Lise	13	20,0
Erkek	62	95,4	Ön lisans	24	36,9
			Lisans	26	40,0
			Yüksek Lisans	2	3,1
Yaş	65	100	Mesleki Unvan	65	100
31-35	10	15,4	Mali	64	98,5
36-40	25	38,4	Müşavir	1	1,5
41 ve üzeri	30	46,2	Yeminli Mali Müşavir		
Mesleki Deneyim	65	100	Sorumlu olunan mükellef sayısı	65	100

1 yıldan az	3	4,6	10-50	12	18,5
1-5 yıl	2	3,1	51-90	26	40,0
6-10 yıl	12	18,5	91-140	19	29,2
11-15 yıl	11	16,9	141-190	5	7,7
15 yıldan fazla	37	56,9	191 ve üzeri	3	4,6
Muhasebe meslek etiği ile ilgili herhangi bir eğitim aldınız mı?	65	100	Üyesi olduğunuz meslek örgütü tarafından, meslek etiği ile ilgili bir eğitim çalışmasına katıldınız mı?	65	100
Evet	60	92,3	Evet	53	81,5
Hayır	5	7,7	Hayır	12	18,5

Araştırma kapsamında yer alan 65 kişiden 64'ü mali müşavir olarak sektörde faaliyet gösterirken 1'i yeminli mali müşavir olarak mesleki hizmeti yapmaktadır. Örnekleme oluşturan toplam 65 kişinin cinsiyetlerine göre dağılımlarına baktığımız zaman, % 95.4'ünü erkeklerin, % 4.6'sını kadınların oluşturduğu görülmektedir. Yaklaşık olarak % 46.2'si 41 yaş ve üzerinde, yüzde 38.5'i 36-40 yaş arasında ve %15.4'ü ise 31-35 yaş aralığındadır. Örnekleme oluşturan meslek mensuplarının eğitim düzeylerine göre dağılımı; lise %20, ön lisans 36.9, lisans 3.1 ve yüksek lisans % 20'dir. Mesleki deneyim oranlarına göre dağılıma bakıldığında ise, mesleğini 1 yıldan az yapanlar % 4.6, 1-5 yıl arası 3.1, 6-10 yıl arası 18.5, 11-15 yıl arası 16.9 ve 15 yıldan fazla olarak mesleki hayatını sürdürenler 56.9 olarak görülmektedir. Meslek mensuplarının sorumlu oldukları mükellef sayısına göre dağılımına göre; 10-50 mükellef arası % 18.5, 51-90 mükellef arası %40, 91-140 mükellef arası %29.2, 141-190 mükellef arası 7.7 ve 191 mükellef ve üzeri miktarda sorumlu oldukları kişi oranı %4.6'dır. Ayrıca uygulamaya katılan meslek mensuplarının meslek etiği ile ilgili herhangi bir eğitim aldınız mı? sorusuna %92.3'ü evet cevabını verirken %7.7'si bu soruyu hayır olarak cevaplamıştır.

Tablo 2: Meslek Etiğinin Oluşması ve Gelişmesinde Etkili Faktörlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma
Aile	4,21	1,096
Eğitim	4,69	0,497
Toplumsal Faktörler	4,44	0,750
Mesleki Kuruluş	4,38	0,70027
Mesleki Çevre	4,40	0,80623
Dini İnançlar	3,83	1,30587

1: Hiç önemli değil, 5: Çok önemli.

Meslek etiğinin oluşması ve gelişmesinde etkili faktör boyutlardan en yüksek ortalamaya sahip olan eğitimidir (ortalama 4,69). İkinci sırada ise, 4,44 gibi bir ortalama ile toplumsal faktörler yer almaktadır. Buradan, Nevşehir'deki mali müşavir ve yeminli mali müşavirlerin daha çok eğitim ve toplumsal faktörlerin meslek etiğinin oluşması ve gelişmesinde etkili olduğunu ifade ettikleri anlaşılmaktadır.

Tablo 3: Bir Muhasebe Meslek Mensubunda Olması Gereken Mesleki Değerler İçin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma
Dürüstlük	4,50	,850
Yasalara Bağlılık	4,53	,532
Duyarlılık	4,60	,524
Mevzuatı Takip Etme	4,66	,667
Mükellefi Yanlış Bilgilendirmeme	4,78	,414
Kamuya Güven Verebilme	4,56	,529
Şeffaflık	4,46	,708
Sır Saklama	4,64	,513
Bağımsızlık	4,43	,558
Tarafsızlık	4,47	,663

1: Hiç önemli değil, 5: Çok önemli.

Bir muhasebe meslek mensubunda olması gereken mesleki değerler için anket sorularına katılım düzeylerine ilişkin ortalamalar ve standart sapma dağılımları Tablo 3’de verilmiştir. Tablo 3’e göre mesleki değerlere bakıldığında bu değerlere ortalama katılım düzeylerinin katılıyorum/kesinlikle katılıyorum düzeyinde olduğu ve yüksek puanlar verildiği görülmektedir. Mesleki değerler için ortalama alınan cevaplardan kesinlikle katılıyorum yanıtına karşılık gelen değerlere bakıldığında sırasıyla mükellefi yanlış bilgilendirmeme ortalama 4,78; mevzuatı takip etme ortalama 4,66; sır saklama ortalama 4,64; duyarlılık ortalama 4,60 sıralamasının olduğu görülmektedir.

Buradan, Nevşehir’deki serbest muhasebeci ve mali müşavir ile yeminli mali müşavirlerin daha çok mükellefi yanlış bilgilendirmeme değeri bir meslek mensubunda olması gereken en önemli değer olarak ifade edilirken bağımsızlık bu değerlerin en düşüğü olarak ifade edildiği anlaşılmaktadır.

Tablo 4: Meslek Mensubunun Etik Dışı Davranışı için Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma
Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim.	4,04	1,110
Meslek yaşantım içerisinde teknik ve/veya mesleki standartlara uymayan bir şekilde hareket ettiğim olmuştur.	2,60	1,320
Sahip olmadığım uzmanlık veya deneyime, sahipmiş gibi davrandığım ve bu yolla müşteri kazandığım olmuştur.	1,80	1,063

1: Hiç önemli değil, 5: Çok önemli.

Meslek mensubunun etik dışı davranışı için anket sorularına katılım düzeylerine ilişkin ortalamalar ve standart sapma dağılımları Tablo 4’te verilmiştir. Tablo 4’e göre etik dışı davranışa bakıldığında bu değerlere ortalama katılım düzeylerinin katılıyorum ve kesinlikle katılmıyorum düzeyinde olduğu ve olumsuz sorulara düşük olumlu olanlara yüksek puanlar verildiği görülmektedir. Buradan, Nevşehir’deki mali müşavir ve yeminli mali müşavirlerin daha çok meslek etik kurallarına aykırı hareket etmediği en önemli değer olarak görülürken, sahip olmadıkları uzmanlık veya deneyime sahipmiş gibi davranarak bu yolla müşteri kazandıkları değeri ise en düşük oranda seyretmiştir. Ayrıca meslek mensuplarının meslek yaşantıları içerisinde ahlak kurallarına ve mesleki standartlara uymayan bir şekilde hareket ettikleri değerleri sırasıyla ortalama 2.49 ve 2.60 olarak görülmüştür.

Tablo 5: Diğer Meslek Mensuplarının Etik Dışı Davranışları için Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma
Çevremde bulunan meslektaşlarımdan meslek ahlakına uymadığını düşünebileceğim etik dışı davranışlarda bulunanlar vardır.	4,32	,709
“En iyi muhasebeci en az vergi ödeten muhasebecidir” anlayışıyla hareket eden meslek mensupları bulunmaktadır.	4,03	,967
Meslek mensuplarıncı aşgari ücret tarifesinde yer alan ücretlerin altında iş kabul eden meslek mensupları bulunmaktadır.	4,35	,758
Meslek mensupları, ücret dışında müşterilerden değerli hediyeler kabul etmektedirler.	3,46	1,287
Bazı meslek mensupları, arkadaşlık ve dostluk ilişkisi içinde olduğu müşterilerinin, yasalara aykırı davranışlarına sessiz kalmaktadırlar.	3,81	1,171

1: Hiç Katılmıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum.

Diğer Meslek Mensuplarının Etik Dışı Davranışları için anket sorularına katılım düzeylerine ilişkin ortalamalar ve standart sapma dağılımları Tablo 5’te verilmiştir. Tablo 5’e göre diğer meslek mensuplarının etik dışı davranışa bakıldığında bu değerlere ortalama katılım düzeylerinin katılıyorum ve kesinlikle katılmıyorum düzeyinde olduğu ve yüksek puanlar verildiği görülmektedir. Buradan, Nevşehir’deki mali müşavir ve yeminli mali müşavirlerin daha çok diğer meslek mensupları hakkında

asgari ücret tarifesinin altında iş kabul ettikleri değeri 4.35 ortalama ile karşımıza çıkmaktadır. Yine diğer meslek mensuplarının 4.32 ortalama ile etik dışı davrandıklarını söylemek mümkündür. Ayrıca en iyi muhasebeci en az vergi ödetendir değerine ortalama 4.03 değer alırken, diğer meslek mensuplarının ücret dışında hediyeler kabul ettikleri yöneltmesi ise ortalama 3.46 olarak görülmektedir.

Tablo 6: Etik Dışı Davranışta Bulunmama Davranışları için Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmadım.	3,8308	1,21924
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni " <u>vicdanen rahatsız olma korkusudur.</u> "	4	0,91856
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni " <u>milli değerlerim ve manevi inançlarımdır.</u> "	3,8923	0,86824
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni " <u>devletime olan bağlılığımdır.</u> "	3,9692	0,70643
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni " <u>başkaları tarafından öğrenilmesinden duyacağım utançtır.</u> "	3,3846	0,97935
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni " <u>alacağım cezalardan korkumdur.</u> "	3,7538	0,72953
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni " <u>tamamen meslek etiği gereğince /mesleki gereklilik içindir.</u> "	3,8308	0,74097

Etik Dışı Davranışta Bulunmama Davranışları için anket sorularına katılım düzeylerine ilişkin ortalamalar ve standart sapma dağılımları Tablo 6'da verilmiştir. Tablo 6'ya göre Etik Dışı Davranışta Bulunmama Davranışları için "vicdanen rahatsız olma korkusudur, milli değerlerim ve manevi inançlarımdır, devletime olan bağlılığımdır, başkaları tarafından öğrenilmesinden duyacağım utançtır, alacağım cezalardan korkumdur ve tamamen meslek etiği gereğince /mesleki gereklilik içindir" değerleri altında bulunan davranışlara bakıldığında ortalama katılım düzeylerinin katılıyorum ve kesinlikle katılmıyorum düzeyinde olduğu ve yüksek puanlar verildiği görülmektedir. Buradan, Nevşehir'deki mali müşavir ve yeminli mali müşavirlerin Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni daha çok "vicdanen rahatsız olma korkusudur, milli değerlerim ve manevi inançlarımdır, devletime olan bağlılığımdır, başkaları tarafından öğrenilmesinden duyacağım utançtır, alacağım cezalardan korkumdur ve tamamen meslek etiği gereğince /mesleki gereklilik içindir" davranışları arasında 4.00 ortalama vicdanen rahatsız olma korkusudur ile bu davranıştan kaçındıkları görülmektedir.

Tablo 7: Meslek Etiği İlkeleri için Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma
Doğruluk, Güvenilirlik ve Tarafsızlık		
Meslek mensuplarının, müşterileri ile ortaklık ve borç –alacak ilişkisine girmeleri normal değildir.	3,44	1,212
Meslek mensupları kamu kurumları ve mükellefleri arasındaki anlaşmazlıklara objektif davranırlar.	3,83	1,069
Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış vergi beyanı yapılamaz.	4,26	0,815
Müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanıltıcı bilgiler verilemez.	4,23	0,824
Sorumluluk		
Meslek mensupları, mükelleflerine, devlete ve meslektaşlarına karşı olan sorumluluklarının farkındadırlar.	4,24	0,919
Meslek mensupları, sorumlu oldukları taraflar arasındaki ilişkileri dengelemelidirler.	4,32	0,731
Meslek mensupları, yasa ile belirlenmiş bütün sorumlulukları yerine getirirler.	4,21	0,943

Meslek Etiği İlkeleri için anket sorularına katılım düzeylerine ilişkin ortalamalar ve standart sapma dağılımları Tablo 7’de verilmiştir. Tablo 7’ye göre meslek etiği ilkeleri için “doğruluk, güvenilirlik ve tarafsızlık” ve “sorumluluk” değerleri altında bulunan davranışlara bakıldığında ortalama katılım düzeylerinin katılıyorum ve kesinlikle katılmıyorum düzeyinde olduğu ve yüksek puanlar verildiği görülmektedir. Buradan, Nevşehir’deki mali müşavir ve yeminli mali müşavirlerin daha çok “Doğruluk, Güvenilirlik ve Tarafsızlık” ilkeleri altında “Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış vergi beyanı yapılamaz” davranışı 4.26 ortalama ile bu davranışı doğru buldukları görülmekteyken “Meslek mensuplarının, müşterileri ile ortaklık ve borç –alacak ilişkisine girmeleri normal değildir” sorusuna ise 3.44 ortalama ile borç alacak ilişkisine girilebileceğinin yanlış olmadığını savunan meslek mensuplarının varlığından bahsedilebilir. “sorumluluk” ilkesi altında bulunan sorulara mali müşavirler daha çok “Meslek mensupları, sorumlu oldukları taraflar arasındaki ilişkileri dengelemelidirler” davranışı 4.32 ortalama görülmektedir.

Mali müşavirler ve yeminli mali müşavirlerin yaşları açısından diğer meslek mensuplarının etik dışı davranışları hakkındaki görüşlerinin farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek amacıyla Varyans Analizi yapılmış ve analiz sonuçları Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Yaşları Bakımından Diğer Meslek Mensuplarının Etik Dışı Davranışları Hakkındaki Görüşlerinin Farklılıklarının Analizi

	F	Sig.
Çevremde bulunan meslektaşarımdan meslek ahlakına uymadığını düşünebileceğim etik dışı davranışlarda bulunanlar vardır.	5,149	0,009
“En iyi muhasebeci en az vergi ödeten muhasebecidir” anlayışıyla hareket eden meslek mensupları bulunmaktadır.	0,373	0,690
Meslek mensuplarıncı asgari ücret tarifesinde yer alan ücretlerin altında iş kabul eden meslek mensupları bulunmaktadır.	1,310	0,277
Meslek mensupları, ücret dışında müşterilerden değerli hediyeler kabul etmektedirler.	0,813	0,448
Bazı meslek mensupları, arkadaşlık ve dostluk ilişkisi içinde olduğu müşterilerinin, yasalara aykırı davranışlarına sessiz kalmaktadırlar.	0,545	0,582

ANOVA analizi sonucunda kişilerin yaşlarına göre “Çevremde bulunan meslektaşarımdan meslek ahlakına uymadığını düşünebileceğim etik dışı davranışlarda bulunanlar vardır” ifadesine verilen yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Bu sonuç doğrultusunda H hipotezi kabul edilmiştir. Anlamlı farklılığın hangi yaş grupları arasında olduğunun tespit edilmesi için post hoc (Tukey) testi uygulanmıştır ve sonuçlar Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 9: Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Yaşları Bakımından “Çevremde bulunan meslektaşarımdan meslek ahlakına uymadığını düşünebileceğim etik dışı davranışlarda bulunanlar vardır” ifadesine verdiği farklı yanıtların belirlenmesi

Yaş	Ortalama	Ortalama Farkı	Standart Hata	P
31-35	3,70	-,74000	,24977	0,012
36-40	4,44	,73333	,24375	0,010
41 ve üzeri	4,43	,00667	,18077	0,999

Tablo 9’da görüldüğü gibi 36-40 yaş ve 41 ve üzeri yaş grubundaki kişilerin “Çevremde bulunan meslektaşarımdan meslek ahlakına uymadığını düşünebileceğim etik dışı davranışlarda bulunanlar vardır” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri 31-35 yaş grubundaki kişilerden daha yüksektir.

Tablo 10: Mali Müşavirler ve Yeminli Müşavirlerin Eğitim Düzeyleri Bakımından Meslek Mensuplarının Etik Dışı Davranışları Hakkındaki Görüşlerinin Farklılıklarının Analizi

	F	Sig.
Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim.	3,140	0,047
Meslek yaşantım içerisinde teknik ve/veya mesleki standartlara uymayan bir şekilde hareket ettiğim olmuştur.	1,488	0,234
Sahip olmadığım uzmanlık veya deneyime, sahipmiş gibi davrandığım ve bu yolla müşteri kazandığım olmuştur.	0,242	0,786
Mükelleflerimin baskısı nedeniyle Meslek Ahlak Kurallarına aykırı hareket etmek zorunda kaldığım olmuştur.	3,754	0,029

ANOVA analizi sonucunda kişilerin eğitim düzeyleri bakımından “Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim” ve “Mükelleflerimin baskısı nedeniyle Meslek Ahlak Kurallarına aykırı hareket etmek zorunda kaldığım olmuştur” ifadelerinde verilen yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür.

Tablo 11: Mali Müşavirler Ve Yeminli Mali Müşavirlerin Eğitim Düzeyleri Bakımından “Bir Meslek Mensubu Olarak Her Zaman Meslek Etik Kurallarına Uygun Hareket Ederim” ve “Mükelleflerimin Baskısı Nedeniyle Meslek Ahlak Kurallarına Aykırı Hareket Etmek Zorunda Kaldığım Olmuştur” İfadelerine Verdiği Farklı Yanıtların Belirlenmesi

	Eğitim	Ortalama	Ortalama Farkı	Standart Hata	p
Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim.	Lise	4,69	,775	,371	0,041
	Önlisans	3,91	,835	,361	0,024
	Lisans	3,857	,0595	,299	0,843
Mükelleflerimin baskısı nedeniyle Meslek Ahlak Kurallarına aykırı hareket etmek zorunda kaldığım olmuştur.	Lise	1,76	-1,189	,437	0,009
	Önlisans	2,95	-,659	,426	0,127
	Lisans	2,42	-,529	,353	0,139

Tablo 11’de iki grup arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlılığını test etmek için independent samples t test kullanılmıştır. $p < 0,05$ sonuçları anlamlı olarak değerlendirilmiştir. Buna göre lise lisans, lise önlisans ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Lise grubundaki kişilerin “Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri lisans ve Ön lisans grubundaki kişilerden daha yüksektir. Yine lise grubundaki kişilerin “Mükelleflerimin baskısı nedeniyle Meslek Ahlak Kurallarına aykırı hareket etmek zorunda kaldığım olmuştur” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri lisans ve Ön lisans grubundaki kişilerden daha yüksektir.

Tablo 12: Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Eğitim Düzeyleri Bakımından Meslek Etiği Hakkındaki Görüşlerinin Farklılıklarının Analizi

	F	Sig.
Meslek mensuplarının, müşterileri ile ortaklık ve borç –alacak ilişkisine girmeleri normal değildir.	,264	0,769
Meslek mensupları kamu kurumları ve mükellefleri arasındaki anlaşmazlıklara objektif davranırlar.	3,190	0,038
Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış vergi beyanı yapılamaz.	2,940	0,047
Müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanıltıcı bilgiler verilemez.	4,397	0,016

ANOVA analizi sonucunda kişilerin eğitim düzeyleri bakımından “Meslek mensupları kamu kurumları ve mükellefleri arasındaki anlaşmazlıklara objektif davranırlar”, “Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış vergi beyanı yapılamaz” ve “Müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanıltıcı bilgiler verilemez” ifadelerinde verilen yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür.

Tablo 13: Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Eğitim Düzeyleri Bakımından Meslek mensupları kamu kurumları ve mükellefleri arasındaki anlaşmazlıklara objektif davranırlar”, “Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış

vergi beyanı yapılamaz” ve “Müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanıltıcı bilgiler verilemez” ifadelerine verdiği farklı yanıtların belirlenmesi

	Eğitim	Ortalama	Ort. Farkı	St. Hata	p
Meslek mensupları kamu kurumları ve mükellefleri arasındaki anlaşmazlıklara objektif davranırlar.	Lise	4,46	,878	,356	0,016
	Önlisans	3,58	,711	,347	0,045
	Lisans	3,75	,166	,287	0,564
Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış vergi beyanı yapılamaz.	Lise	4,53	,580	,272	0,037
	Önlisans	3,95	,145	,265	0,586
	Lisans	4,39	,434	,220	0,053
Müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanıltıcı bilgiler verilemez.	Lise	4,61	,740	,270	0,008
	Önlisans	3,87	,254	,263	0,330
	Lisans	4,35	,482	,218	0,031

Tablo 13’de görüldüğü gibi lise ve önlisans grubundaki kişilerin “Müşteri çıkarları doğrultusunda yanlış vergi beyanı yapılamaz” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri lisans grubundaki kişilerden daha yüksektir. Yine lise ve lisans grubundaki kişilerin “Müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanıltıcı bilgiler verilemez” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri Ön lisans grubundaki kişilerden daha yüksektir.

Tablo 14: Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Meslek Yılı Bakımından Meslek Etiğinin Oluşması ve Gelişmesinde Etkili Faktörler Hakkındaki Görüşlerinin Farklılıklarının Analizi

	F	Sig.
Aile	,517	0,672
Eğitim	2,973	0,039
Toplumsal Faktörler	,653	0,581
Mesleki Kuruluş	1,020	0,390
Mesleki Çevre	,705	0,553
Dini İnançlar	6,101	0,001

ANOVA analizi sonucunda kişilerin meslek yılı bakımından meslek etiğinin oluşması ve gelişmesinde “Eğitim” ve “Dini inançlar” ifadelerinde verilen yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Yani meslek eğitim ve dini inançlar kişilerin etik dışı davranmaması yönünden hemen hemen aynı önem düzeyine sahiptir.

Tablo 15: Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Meslek Yılı Bakımından Meslek Etiğinin Oluşması ve Gelişmesinde Etkili Faktörlerden Eğitim ve Dini İnançlar Faktörlerine Verdiği Farklı Yanıtların Belirlenmesi

	Mesleki Yıl	Ortalama	Ortalama Farkı	Standart Hata	p
Eğitim	1 yıldan az	4,80	,383	,253	,136
	1-5 yıl	4,41	,200	,256	,439
	6-10 yıl	5	,5833	,226	,586
	11-15 yıl	4,67	,25901	,198	,005
Dini İnançlar	1 yıldan az	4,80	,580	,272	0,037
	1-5 yıl	3,88	,145	,265	0,586
	6-10 yıl	2,41	,434	,220	0,053
	11-15 yıl	4,08			

Tablo 15’de iki grup arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını test etmek üzere independent t testi kullanılmıştır. $p < 0,05$ için sonuçlar anlamlı olarak değerlendirilmiştir. Tablo 15’te görüldüğü gibi 1-5 yıl ve 6-10 grubundaki kişilerin “Eğitim” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri 1 yıldan az grubundaki kişilerden daha yüksektir. Yine 1-5 yıl ve 6-10 grubundaki kişilerin “Dini inançlar” ifadesi ile ilgili katılma düzeyleri 1 ve 11-15 yıl grubundaki kişilerden daha düşüktür.

4. SONUÇ

Katılımcıların meslek etiğinin oluşmasında ve gelişmesinde önemli olan değerlere yönelik en yüksek değer “eğitim” olurken en düşük değer ise en düşük değer ise “dini inançlar” olmuştur. Katılımcıların dini inançları meslek etiğinin gelişmesinde aldıkları eğitim kadar etkili olmamıştır. Katılımcılar iş hayatında dini duygulara veya vicdani muhakemeye eğitim kadar önem vermemektedirler. Bir muhasebe meslek mensubunda olması gereken mesleki değerlere önem vermektedirler. Ayrıca en çok önemli buldukları ilke ise mükellefi yanlış bilgilendirmeme olmuştur. Mevzuatı takip etmek, sır saklamak, dürüstlük gibi ilkelerinde yine meslek mensubunda olması gereken hatta olmazsa olmaları diye nitelendirebileceğimiz değerler olarak belirlemiştir.

Etik dışı davranışlar için katılımcıların büyük çoğunluğu; Meslek mensuplarının yasalara uygun hareket etmeleri gerektiğini ve kendilerinin etik kurallara uygun hareket ettiklerini işaret ederken; bazı katılımcıların bu kuralı mükellef baskısıyla çiğnediklerini ve etik dışı ve/veya mesleki standartlara uymayan bir şekilde davranışlarda bulduklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların 4.32 lik bir ortalama ile diğer meslektaşlarının etik dışı davranışlar da bulunabileceğini düşünmekken 4.04 lük ortalama ile kendilerinin etik dışı hareket ettiklerini belirtmektedirler. Katılımcıların etik dışı davranışta bulunmama nedenleri; vicdanen rahatsız olma 4.00, 3.96 ile devlete olan bağlılık, 3.89 ile milli değerler ve manevi inançlar, 3.83 ile mesleki gereklilik, 3.75 ile olası cezai işlemlerden korku ve 3.38 ile başkaları tarafından duyulması sonucu oluşacak utanç duygusu olarak gerçekleşmiştir. Katılımcılar etik dışı davranışta bulunmamayı 3. şahıslar, devlet, milli ruh, maddi kayıp yerine tamamen kendi iç dünyalarında gerçekleşen vicdani muhakemeyi daha ön planda tutmuşlardır.

Katılımcıların eğitim düzeyleri arttıkça etik dışı davranışa yönelmelerinde ki oranlar azaldığı görülmüştür. Lisans mezunu olan meslek mensuplarının önlisans veya lise mezunlara oranlara müşteri menfaati için yanlış vergi beyanında bulunmama ve müşteri çıkarlarını korumak için ilgililere yanlış bilgi vermemesi konusunda daha çok katılım sağlandığı görülmüştür.

KAYNAKÇA

Ayboğa, H. (2001), “Ülkemizde Muhasebe Mesleği Ve Meslek-Etiği-Ahlakı”, Ege Akademik Bakış Dergisi, Cilt 1, Sayı 2.

Aydın, P.İ. (2002), Yönetmelik Mesleki ve Örgütsel Etik. Pegem Yayıncılık, İstanbul.

Aymankuy, Y. - Sarioğlu, M. (2005), “Muhasebe Meslek Mensuplarının Meslek Etiğine Yaklaşımları ve Balıkesir İl Merkezinde Bir Uygulama”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8-14, ss. 23-45.

Başpınar, N.Ö. - Çakıroğlu, D. (2011), Meslek Etiği, Nobel, Ankara.

Çıngı, H. (2009), Örnekleme Kuramı (3. Baskı). Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

Çiçek, H. - Canbaz, S. - Keskin, A. (2013), “Muhasebe Meslek Mensuplarının Meslek Etiğine Bakış Açılırları: Kırklareli İlinde Bir Araştırma”, Tekirdağ S.M.M.M. Odası Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 2, ss. 1-20.

Daştan, A. (2009), “Etik Eğitiminin Muhasebe Eğitimindeki Yeri ve Önemi: Türkiye Değerlendirmesi”, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: XXVI (1), ss. 281-311.

Hugh, F.Mc. (1998), Ethics, Tüsiad Yayınları, İstanbul.

Köseoğlu, M.A. - Bektaş, Ç. (2007), İş Etiği ve Rekabet Stratejileri Yönetimi, Gazi Kitabevi, Ankara.

Mele, D. (2005), “Ethical Education in Accounting: Integrating Rules, Values and Virtues”, Journal of Business Ethics, 57, ss. 97-109.

Nakip, M. (2013), Pazarlamada Araştırma Teknikleri Veri Toplama Araçları (3. Baskı), Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Oyman, M. (1999), “Pazarlamada Etiksel Karar Alma”, 4. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı, Mustafa Kemal Üniversitesi İ.İ.B.F, Hatay, ss. 290-299.

Özdemir, E. (2003), “Liderlik ve Etik”, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt XXII, Sayı 2.

Özkan, A. – Hacıhasanoğlu, T. (2012), “Muhasebe Meslek Mensuplarının Kişilik ve Karar Verme Davranışları Arasındaki İlişkiler”, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 5, Sayı: 2, ss. 37-52.

Smith, K.T. - Smith, L.M. (2007), Business And Accounting Ethics, (Çeviren: İsmail BEKÇİ), Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 12(3), ss. 381-386.

TESMER (2010), Meslek Hukuk, Mesleki Değerler ve Etik, Temel Eğitim ve Staj Merkezi Yayınları: 88, Ankara.

Wimmer, R.D. - Dominick J.R: (2000), Mass Media Research: An Introduction, 9th Edition.

Yatkın, A. (2008), “Etik Düşünce ve Davranışın Yerel Yönetimlerde Hizmet Verimliliğinin Arttırılmasında Rolü ve Önemi (Elazığ Belediyesi Örnek Alan Araştırma)”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:18, Sayı:1, ss. 211- 231.

Yazıcı, S. (2009), Felsefeye Giriş, Öncü Kitap, Ankara.

Yıldız, G. (2011). “Muhasebe Mesleğinde Meslek Etiği ve Kayseri İl Merkezi’nde Bir Uygulama”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 36, Ağustos-Aralık 2011, ss. 155-178.

3568 Sayılı Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik Kanunu, Resmi Gazete, S. 20194, 13.6.1989; Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir Ve Yeminli Mali Müşavirlerin Çalışma Usul Ve Esasları Hakkındaki Yönetmelik, Resmi Gazete, S. 20390, 3 Ocak 1990.

Ek: Anket Formu

A. GENEL BİLGİLER	
Cinsiyetiniz:	Kadın () Erkek ()
Medeni Durumunuz:	Evli () Bekâr ()
Yaşınız:	21-25 () 26-30 () 31-35 () 36-40 () 41 ve üzeri ()
Unvanınız:	Mali Müşavir () Yeminli Mali Müşavir ()
Eğitim durumunuz:	Lise () Ön lisans () Lisans () Lisansüstü ()
Mesleğiniz kaç yıldır yapıyorsunuz?	1 Yıldan az() 1 - 5 Yıl() 6 - 10 Yıl() 11 – 15 Yıl() 15 Yıldan fazla()
Sorumlu olduğunuz mükellef sayısı	10-50 () 50-90 () 90-140 () 140-190 () 190 ve üzeri ()
Muhasebe meslek etiği ile ilgili herhangi bir eğitim aldınız mı?	Evet () Hayır ()
Üyesi olduğunuz meslek örgütü tarafından, meslek etiği ile ilgili bir eğitim çalışmasına katıldınız mı?	Evet () Hayır ()

B. MESLEK ETİĞİNİN OLUŞMASI VE GELİŞMESİNDE AŞAĞIDAKİ FAKTÖRLERİN ÖNEM DÜZEYİNİ BELİRTİNİZ.

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli
Aile					
Eğitim					
Toplumsal faktörler					
Mesleki kuruluş					
Mesleki çevre					
Dini inançlar					

C. BİR MUHASEBE MESLEK MENSUBUNDA OLMASI GEREKEN MESLEKİ DEĞERLERİN ÖNEM DÜZEYİNİ BELİRTİNİZ.

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli
Dürüstlük					
Yasalara Bağlılık					
Duyarlılık					
Mevzuatı Takip Etme					
Mükellefi Yanlış Bilgilendirmeme					
Kamuya Güven Verebilme					
Şeffaflık					
Sır Saklama					
Bağımsızlık					
Tarafsızlık					

D. MESLEK MENSUPLARININ ETİK SORUMLULUKLARI VE KARŞILAŞTIKLARI ÖZEL DURUMLARA İLİŞKİN SORULAR

MESLEK MENSUBUNUN ETİK DIŞI DAVRANIŞI

	Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Hem Katılıyorum Hem Katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Bir meslek mensubu olarak her zaman meslek etik kurallarına uygun hareket ederim.					
Meslek yaşantım içerisinde teknik ve/veya mesleki standartlara uymayan bir şekilde hareket ettiğim olmuştur.					

Sahip olmadığım uzmanlık veya deneyime, sahipmiş gibi davrandığım ve bu yolla müşteri kazandığım olmuştur.					
Mükelleflerimin baskısı nedeniyle Meslek Ahlak Kurallarına aykırı hareket etmek zorunda kaldığım olmuştur.					
	Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Hem Katılıyorum Hem Katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
E. DİĞER MESLEK MENSUPLARININ ETİK DIŞI DAVRANIŞLARI					
Çevremde bulunan meslektaşlarımdan meslek ahlakına uymadığını düşünebileceğim etik dışı davranışlarda bulunanlar vardır.					
“En iyi muhasebeci en az vergi ödeden muhasebecidir” anlayışıyla hareket eden meslek mensupları bulunmaktadır.					
Meslek mensuplarınca asgari ücret tarifesinde yer alan ücretlerin altında iş kabul eden meslek mensupları bulunmaktadır.					
Meslek mensupları, ücret dışında müşterilerden değerli hediyeler kabul etmektedirler.					
Bazı meslek mensupları, arkadaşlık ve dostluk ilişkisi içinde olduğu müşterilerinin, yasalara aykırı davranışlarına sessiz kalmaktadırlar.					
F. ETİK DIŞI DAVRANIŞTA BULUNMAMA					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmadım.					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni “ <u>vicdanen rahatsız olma korkusudur.</u> ”					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni “ <u>milli değerlerim ve manevi inançlarımdır.</u> ”					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni “ <u>devletime olan bağlılığımdır.</u> ”					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni “ <u>başkaları tarafından öğrenilmesinden duyacağım utançtır.</u> ”					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni “ <u>alacağım cezalardan korkumdur.</u> ”					
Meslek yaşamım boyunca müşterilerimin ne lehine ne de aleyhine etik dışı davranışta bulunmamamın nedeni “ <u>tamamen meslek etiği gereğince /mesleki gereklilik içindir.</u> ”					

KUYUMCULUK MUHASEBESİ¹

16

Bilgehan ÇAKMAK SEL

Öğr. Gör. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hafik Kamer Örnek MYO., Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, bcakmaksel@cumhuriyet.edu.tr

Mihriban COŞKUN ARSLAN

Doç. Dr. Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, mihriban.arslan@gop.edu.tr

¹ Bu çalışma 19-21 Nisan 2019 tarihlerinde Ankara'da yapılan 3rd International Symposium on Innovative Approaches in Scientific Studies sempozyumunda sunulmuştur. Gerekli düzenlemeler yapıldıktan sonra makale formatına getirilmiştir.

KUYUMCULUK MUHASEBESİ

ÖZET

Değerli metal ve taşlardan yapılan süs eşyası anlamına gelen kuyum kelimesinden türeyen kuyumculuk kavramı; değerli metallerin titizlikle işlenmesi, değerli süs eşyalarının şekillendirilmesi, montürle çerçeveslendirilmesi, değerli taşlar ile çeşitli yöntemler kullanılarak birleştirilmesi işlemlerinin yapıldığı bir zanaat olarak tanımlanabilir. Türk ticaretinde önemli bir yer tutan kuyumculuk sektörü her açıdan olduğu gibi muhasebe açısından da kendine has özellikleri, uygulamaları olan bir sektördür. Bu çalışmanın amacı; kuyumculuk sektöründeki özellikli muhasebe işlemlerinin ve alım satım ile iştigal eden işletmelerin ticari faaliyetlerine ilişkin muhasebe uygulama süreçlerinin açıklanmasıdır. Literatürde yapılan incelemeler neticesinde kuyumculuk sektöründe altın, gümüş ve değerli taşların ticari faaliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin yeterli çalışma olmaması, yapılan çalışmaların öncelikli noktasının vergilendirme, stok değerlendirme vb konuların olması, bu çalışmanın ayırt edici özelliğidir.

Kuyumculuk sektörü için uygulanan mevzuata göre altın ayar, milyem ve ons gibi kuyumculuk hesaplamaları, kuyumculuk sektöründe altın, gümüş ve kıymetli taşların Vergi Usul Kanunu (VUK) ve Katma Değer Vergisi (KDV) açısından değerlendirilmesi, kuyumculuk işletmelerinde ticari mal olarak alınıp satılan hurda ve külçe altın alım satımı gibi kuyumcu işletmelerde sıklıkla karşılaşılan ve özellik arz eden işlemlerin muhasebe kayıt süreçleri uygulamalı olarak çalışmada açıklanmıştır. Bu çalışma; kuyumculuk sektöründe; yasa ve mevzuatlarla ilgili birçok özellikli duruma ait muhasebe süreçlerinin uygulamalı olarak açıklanmasını içermesi açısından da önemlidir.

Anahtar Kelimeler: Kuyum, Kuyumculuk, Kuyumculuk Faaliyetleri, Kuyumculuk Muhasebesi, Kuyumculuk Hesaplamaları

ABSTRACT

The concept of jewelery derived from the word jewel, meaning ornamental made from precious metals and stones; It can be defined as a craft where precious metals are meticulously processed, shaping valuable ornaments, framing them with frames, joining them with precious stones using various methods. The jewelery sector, which has an important place in Turkish trade, is a sector which has its own characteristics and applications in terms of accounting as in every other aspect. The aim of this study is; is the explanation of the accounting procedures in the jewelry sector and the commercial activities of the companies involved in the trading and trading. As a result of the investigations made in the literature, the lack of adequate work on the accounting of gold, silver and precious stones in the jewelry sector, and the fact that the priority of the studies are taxing, stock valuation, etc. are the distinguishing features of this study.

According to the legislation applied for jewelery sector, gold setting, millimeter and ounce jewelery calculations, gold, silver and precious stones in the jewelry industry in terms of Tax Procedure Law (TPL) and Value Added Tax (VAT) in terms of evaluation, traded as a merchandise in the scrap and ingot In the study, accounting record processes of the transactions which are frequently encountered and encountered in jeweler enterprises such as gold trading are explained in the study. This work; in the jewelry industry; It is also important in that it includes a practical explanation of accounting processes related to many special cases related to laws and regulations.

Keywords: Jewelry, Jewelery, Jewelery Activities, Jewelery Accounting, Jewelery Calculations

1. GİRİŞ

Türkiye’de kuyumculuk faaliyetleri yüzyıllardır süregelmektedir. Faaliyetler 1983 yılında ihracat yasağının kaldırılmasından sonra hız kazanmış ve son 10 yılda lider ülkelerden biri haline gelmiştir (<https://www.iko.org.tr/sector/turkiye-de-kuyumculuk>). Türkiye her yıl 400-ton altın ve 200-ton gümüş işleyip mücevher yapma kapasitesine sahiptir. T.C. Ekonomi Bakanlığının verilerine göre altın ihracatı 2017 yılında yaklaşık 4.035 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir (<https://ticaret.gov.tr>)

İstanbul Altın Borsası (İAB) verilerine göre Türkiye’de irili ufaklı 40.000 kuyumcu ve bunlara fason üretim yapan imalatçılar bulunmaktadır. Sektöründe faaliyet gösteren bu işletmeleri kendi içinde gruplara ayırmak mümkündür. Bunlar kuyumcu toptancıları, kuyumcu imalatçıları ve kuyumcu mağazaları olarak sınıflandırılabilir. Kuyumcu toptancıları sermayeleri olan 24 ayar külçe altını kuyumcu imalatçılarına gönderip imalat yaptırdıktan sonra bunları kuyumcu mağazalarına satarlar. Kuyumcu mağazaları ise toptancıdan aldıkları mamülleri tüketiciye satarlar.

Kuyumculuk sektörü önemli ölçüde sermaye birikimi gerektiren, bazı yasal düzenlemelerin bilinmesini gerekli kılan ve kendine özel süreçleri, terminolojisi, birimleri ve kuralları olan bir sektördür.

Kuyumculuk sektöründe mücevher yapımında başta altın ve gümüş olmak üzere birçok değerli maden ve kıymetli/yarı kıymetli taşlar kullanılmaktadır. Bu maden ve taşların ölçülmesinde kullanılan karat, milyem, gram, ons gibi birimler bir çok karmaşık işlemi beraberinde getirirken uygulamada da bir takım sorunlara yol açmaktadır.

Çalışmada kuyumculuk sektöründe uygulanan mevzuata göre altın ve gümüş ayar, milyem ve ons hesaplamaları, işçilik hesaplamaları, kuyumculuk sektöründe altın, gümüş ve kıymetli taşların Vergi Usul Kanunu (VUK) ve Katma Değer Vergisi (KDV) açısından değerlendirilmesi, kuyumculuk işletmelerinde ticari mal olarak alınıp satılan hurda ve külçe altın alım satımı gibi kuyumcu işletmelerde sıklıkla karşılaşılan ve özellik arz eden işlemlerin muhasebe kayıt süreçlerinin uygulamalı olarak gösterilmesi amaçlanmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kuyumculukla ilgili kavramlara değinilmiş, kuyumculukta kullanılan emtialar olan değerli maden ve kıymetli taşlarla ilgili genel bilgiler verilerek kuyumculuğa özgü ayar, milyem ve ons gibi birimlerle alakalı hesaplamalara yer verilmiştir. İkinci bölümde kuyumcu mağazalarında gerçekleşen alım satım işlemlerine yer verilmiş, kuyumculuk faaliyetleri VUK ve KDV açısından ele alınmıştır. Son bölümde ise kuyumculukla ilgili muhasebe işlemlerine yer verilmiştir.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak literatürde yapılmış makaleler ve tezler incelenmiştir. Verilerin analizi için nitel araştırmalarda yaygın olarak kullanılan betimsel ve içerik analiz yöntemi kullanılmıştır. Kuyumculuk sektörü ve kuyumcu işletmelerde meydana gelen özellikli durumlarla ilgili verilere ulaşılarak uygulamalı örneklerle yer verilmiştir.

3. KUYUMCULUKLA İLGİLİ KAVRAMLAR VE GENEL BİLGİLER

Türk Dil Kurumuna (TDK) göre değerli metal ve taşlardan yapılan süs eşyası anlamına gelen kuyum kelimesinden türeyen kuyumculuk kavramı; değerli metallerin titizlikle işlenmesi, değerli süs eşyalarının şekillendirilmesi, montürle çerçeveselendirilmesi, değerli taşlar ile çeşitli yöntemler kullanılarak birleştirilmesi işlemlerinin yapıldığı bir zanaat olarak tanımlanabilir (Baş, 2005, 18).

Kuyumculuk sektöründe faaliyet gösteren işletmeler kuyumcu toptancıları, imalatçı kuyumcular ve kuyumcu mağazaları olarak gruplara ayrılmaktadır. Kuyumcu toptancıları sermayeleri olan has altını üretim yaptırmak için imalatçılara gönderirler ve gelen ürünleri kuyumcu mağazalarına satarlar. Bu işletmeler sadece işçilik üzerinden fatura düzenler. İmalatçı kuyumcular fason üretim yapan işletmelerdir. Bu işletmeler sipariş üzerine çalışabildiği gibi kendi sermayeleri olan has altından da ziynet eşyası yaparlar. Yaptıkları iş bir işçilik satışı olduğu için kazançları da aldıkları fason bedeli kadardır. Kuyumcu mağazaları ise nihai tüketicilere ürün satan işletmelerdir. Sermaye olarak koydukları altınları bir imalatçıya ya da toptancıya vererek ziynet eşyası yaptırırlar ve işin bedeli olan

işçilik ücreti öderler. Aynı zamanda nihai tüketiciden aldıkları hurda altınları tekrar üretim sürecine katabildikleri gibi bunları doğrudan tüketicie de satabilirler (Saraç, 2009, 153).

Kuyumculuk sektöründe altın, gümüş ve kıymetli taşlar en sık kullanılan emtiaları oluşturmaktadır. Altın; kuyumculukta hammadde olarak en çok kullanılan maddedir. Altının saflığı ayar ile ifade edilir ve saf altın 24 ayardır. 19.yy’da binlik sisteme geçilmiştir ve has altının binlik sistemde değeri 995 milyemdir (Baş, 2005, 14). Değerli ve asal metallere biri olan gümüş, en çok endüstriyel uygulamalarda (batarya, elektrik- elektronik, lehim) kullanılmakta ve bunu mücevher, madeni para ve gümüş eşya yapımı izlemektedir (<http://www.dogaka.gov.tr>) . Gümüşün uluslararası ayar ölçüsü binlik sistemde tanımlanır ve 999 ayar gümüş saf gümüşdür. Kuyumculuk sektöründe 925 ayar gümüş kullanılmaktadır. Taşlar kendi içerisinde kıymetli ve yarı kıymetli taşlar ile sentetik taşlar olarak ayrılmaktadır. Kıymetli taşlar doğada elementlerin fiziksel ve kimyasal koşullar altında basınç görmesi ile oluşmaktadır (Sara., 2009, 29). Sentetik taşlar ise laboratuvar ortamında sert ve yarı yumuşak maddelerin kimyevi yollarla üretilmesiyle oluşmaktadır.

Kuyumculuk sektöründe altın ve gümüşün mücevher yapımında kullanılabilmesi için başka madenler ile karıştırılarak sertleştirilmesi ve bir alaşım meydana getirilmesi gerekir. Bunun nedeni metallere saf hallerinin işlenmeye uygun olmamasıdır. Bu durum da kuyumculukta birçok ölçü biriminin oluşmasına neden olmuştur. Kuyumculukta kullanılan ölçü birimleri gram, ayar, milyem, ons ve karattır. Kuyumculuk sektöründe muhasebe işlemlerini sağlıklı bir şekilde takip edebilmek ve vergi matrahını tespit edebilmek için ayar ve milyem hesaplamaları oldukça önemlidir. Ayar ifadesi sadece Türkiye’de kullanılırken, milyem uluslararası bir ifadedir. Ayar bir gram alaşımında bulunan altın miktarı ile belirlenir. En saf altın 24 ayardır. Alaşımında bulunan saf metal ağırlığının toplam ağırlığa bölünmesi ise milyemdir. En saf altın 1.000 milyem olarak kabul edilir. Saflığın değeri sıfıra doğru azalır ve saflık değeri düşükçe katkı miktarı artar (<http://megep.meb.gov.tr>). Milyem = Altın ayarı / 24 şeklinde bulunur (Baş, 2005, 55). Milyem hesaplamalarına dair örnek hesaplamalar Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Milyem Hesaplama Cetveli

Ayar	/	24	=		Milyem
10	/	24	=	% 0,416	416
14	/	24	=	% 0,583	583
18	/	24	=	% 0,750	750
22	/	24	=	% 0,916	916

Altın ve gümüş gibi soy metallerin külçe ağırlığı için ons ölçü birimi kullanılır. Dünya genelinde 1 ons altın 31,10 gr has altına eşittir (Baş, 2005, 58).

Örneğin; 1 ons = 1.500 \$ ve 1 \$ = 5,70 TL ise 1 gr altının fiyatını şöyle buluruz.

$$1.500 \times 5,70 = 8.550 \text{ TL}$$

$$8.550 / 31,10 = 275 \text{ TL/gr}$$

Karat ise kıymetli taşların ölçülmesinde kullanılan bir ölçü birimidir. 1 karat 0,20-gram ağırlığındadır.

4. KUYUMCULUKTA ALTIN ALIM SATIM İŞLEMLERİ

Kuyumculuk sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin faaliyet konusuna bağlı olarak alım-satım yaptıkları ürünler değişiklik göstermektedir. Bunları şöyle sıralamak mümkündür.

- Külçe altın olan 24 ayar has altın satan kişi ve kuruluşlardan has altın alıp, kuyumcu imalatı yapan kişi ve kuruluşlara işlettirmek suretiyle satmak
- İşlenmiş altın imalatı yapan kişi ve kuruluşlardan alıp satmak

- Nihai tüketiciden alım yapmak suretiyle yeniden imalat yaptırmak veya doğrudan satmak.

Burada birinci ve ikinci şekillerdeki alışlar için VUK.'un 232'nci maddesinde belirtilen hükümler gereğince fatura düzenlenmesi zorunludur. Üçüncü şekilde alışlar için ise, VUK.'nun 234'üncü maddesinde belirtilen hükümler gereğince gider pusulası düzenlenmesi gerekmektedir.

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karara ilişkin 2006-32/32 No.lu Tebliği ile yetkili müesseselere; Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Borsasına üye olmak kaydıyla, ilgili yönetmelik ve mevzuat hükümleri çerçevesinde işlenmemiş kıymetli madenler ile barlar veya külçeler halindeki işlenmiş kıymetli madenlerin ithalini, ihracını ve söz konusu Borsada sürdürülmekte olan kıymetli madenlere ilişkin işlemleri yapma ve Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü tarafından üretilen basılı altınlar (milli ziynet, meskük vb.) ile bir kilogramdan küçük külçe şeklindeki standart altınların alım satımını yapma yetkisi verilmiştir (Baş, 2005, 32). Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasasına üye kurum ve kuruluşlara ilişkin güncel veriler Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2 : Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasası Üyeleri (https://www.borsaistanbul.com/borsa_uyeleri/uyeler)

Sayı	Üyeler
18	Ticari Bankalar
1	Yatırım ve Kalkınma Bankaları
5	Katılım Bankaları
39	Yetkili Müesseseler
21	Kıymetli Maden Aracı Kurumları
17	Kıymetli maden üretimi ve ticareti ile iştigal eden anonim şirketler
547	Kuyumculuk sektörü şirketleri

Kuyumculukta külçe altın, külçe gümüş, cumhuriyet altını, altın ve gümüşten yapılmış mücevher ve takılar ile kıymetli ve yarı kıymetli taşlar alım satımına konu ürünleri oluşturur.

Cumhuriyet altınlarını üretmek yetkisi darphaneye verilmiştir. Tümü 22 ayar üretilmek üzere ziynet ve sikke olmak üzere iki grup cumhuriyet altını vardır. Sikke ve ziynet altınların özellikleri Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3: Cumhuriyet Altını Özellikleri (<http://www.darphane.gov.tr>)

	Cumhuriyet Altın Sikke (Gr/Adet)	Cumhuriyet Ziynet Altını (Gr/Adet)
Çeyrek	1,804	1,754
Yarım	3,608	3,508
Birlik	7,216	7,016
İki Buçukluk	18,040	17,540
Beşlik	36,080	35,080

KDV Kanunu (KDVK)17/4-g maddesi ile külçe altın ve külçe gümüş teslimleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir. Altından mamul veya altın ihtiva eden ziynet eşyaları ile sikke altınların teslim ve ithalinde, gümüşten mamul veya gümüş ihtiva eden eşyalar ile sikke gümüş teslim ve ithalinde KDV istisnası söz konusu değildir. Bu eşyaların tesliminde özel matrah şekli uygulanmaktadır

(Sütütemiz, 2019, 240). Söz konusu mamullerin teslim ve ithalinde ise matrah, 3065 sayılı KDV Kanunu (23/e) maddesi gereğince, külçe altın bedeli düşüldükten sonra kalan miktardır (<http://www.gib.gov.tr>). Külçe altın bedelini tespit etmek için ise İAB' nda oluşan fiyatlar esas alınmalıdır (Akın, 2005, 135). Diğer taraftan, külçe altından ve külçe gümüşten (hurda altın ve gümüş dahil) altın ve gümüş mamulü veya altın ve gümüş ihtiva eden eşya imalatı ile uğraşanların yaptıkları işler karşılığında aldıkları ücretler üzerinden de KDV hesaplanacaktır (Cantürk ve Coşkun,24).

3065 sayılı KDVK (17/4-g) maddesi ile kıymetli taşların (elmas, pırlanta, yakut, zümrüt, topaz, safir, zebrecet, inci) 6.12.2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanununa göre Türkiye'de kurulu borsalarda işlem görmek üzere ithali, borsaya teslimi ve borsa üyeleri arasında el değiştirmesi KDV'den istisna edilmiştir. Bu işlemler dışındaki kıymetli taşların ithal ve teslimlerinde genel hükümlere göre KDV uygulanır (Sütütemiz, 2019, 242). Kuyumculuk sektöründe uygulanan KDV oranı %18'dir.

Kuyumculuk sektöründe faaliyet gösteren işletmeler 213 sayılı VUK hükümlerine uymakla yükümlüdürler. GVK'nun 37. Md. göre kuyumculuk faaliyetlerinden elde edilen kazançlar ticari kazançtır ve gerçek usulde tespit edilir. Ticari kazancın bilanço esasına göre veya işletme esasına göre tespit edilmesi açısından işletmelerin tutması gereken defterler farklılaşmaktadır. Bilanço esasına göre defter tutan işletmeler yevmiye defteri, defteri kebir ve envanter defteri tutmak zorundadırlar. İşletme hesabı esasına göre ise işletme hesabı defteri tutarlar. Aynı zamanda fatura ve faturaya bağlı olarak sevk irsaliyesi, irsaliyeli fatura, perakende satış vesikası, yazar kasa fişi, gider pusulası kullanmak zorundadırlar (Saraç, 2009, 132).

VUK mükerrer 257 nci maddesinin Bakanlığımıza verdiği yetkiye istinaden, 5/1/2008 tarihli ve 26747 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 379 Sıra Numaralı VUK Genel Tebliği ile 22/9/2006 tarihli ve 26297 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara ilişkin 2006-32/32 No.lu Tebliğ ile kendilerine kıymetli maden alım/satım yapma yetkisi verilen yetkili müesseselere, 1/3/2008 tarihinden geçerli olmak üzere, kıymetli maden alımında "Kıymetli Maden Alım Belgesi", satımında da "Kıymetli Maden Satım Belgesi" düzenleme zorunluluğu getirilmiştir (<http://www.iko.org.tr>).

VUK 232 sıra nolu tebliğine göre 7.000 TL'yi aşan alış ve satışlar için banka, özel finans kuruluşları ve Posta ve Telgraf Teşkilatı (PTT) Genel Müdürlüğü aracılığı ile tevsik zorunluluğu getirilmiştir (<http://www.resmigazete.gov.tr>). Kuyumcuların vergi mükellefi olmayan gerçek kişilerden gider pusulası ile satın aldıkları işlenmiş ve hurda altınların bedeli 7.000TL'yi aştığında tevsik mecburiyeti bulunmakta iken, kıymetli madenler piyasasına üye olan yetkili müesseselerden alınan külçe altın bedelleri için tevsik zorunluluğu yoktur (Baş, 2005, 40).

GVK'nun 94'üncü maddesinde, esnaf muaflığından yararlanmayan ve vergi mükellefiyeti bulunmayan şahıslardan yapılan alımlar için tevkifat yapılmaz (<http://www.mevzuat.tbmm.gov.tr>).

5. KUYUMCULUKTA MUHASEBE İŞLEMLERİ

Bu bölümde Tek Düzen Hesap Planında (THP) yer alan hesaplara ilişkin kuyumculuk muhasebesine konu olan emtiaların alım satımı KDV ve işçilik hesaplamaları ile ilgili altı adet örnek Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (GKGMİ) çerçevesinde ele alınmıştır

Örnek 1: 04.03.2019 tarihinde X Kuyumculuk AŞ, Y Döviz ve Kıymetli Maden Tic. AŞ'den 20 adet (1.000 gr, 995 milyem) külçe altın almıştır. Altın gram fiyatı 222,239 TL'dir.

$$20 \times 1.000 = 20.000 \text{ gr}$$

$$20.000 \times 0,995 = 19.900 \text{ gr has altın}$$

$$19.900 \times 222,239 = 4.442.556,10 \text{ TL}$$

151 Yarımamül Üretim 151.01. Külçe Altın 100 Kasa Külçe altın alış kaydı	4.442.556,10	4.442.556,10
---	--------------	--------------

Kuyumculuk Muhasebesi

04.03.2019 tarihinde X Kuyumculuk AŞ 2.000gr (995/1000) has altını baskı için darphaneye göndermiştir. (İAB 04.03.2019 tarihli altın kapanış kuru=222,239TL)

$$2.000 \times 0,995 = 1.990 \text{ gr has altın}$$

$$1.990 \times 222,242 = 442.255,61 \text{ TL}$$

151 Yarımamül Üretim 151.02 Darphaneye Giden Külçe Altın 151 Yarımamül Üretim 151.01 Külçe Altın Darphaneye baskı için külçe altın gönderilmesi kaydı	442.255,61	442.255,61
---	------------	------------

Gönderilen 1.990 gr HAS altından gelen ziynet ve meskuk altınlar HAS toplamı 1.914,19 gram olup 75,81 gram HAS altın Darphane tarafından işçilik bedeli olarak alınmıştır. (22 ayar = 0,916 milyem)

Adet	Cins	Br Ağırlık	Top. Ağırlık	Has (916 Milyem)
120	100'lük Ziynet (22 Ayar)	7,016 gr	841,92 gr	771,20
100	100'lük meşkük (22 ayar)	7,216 gr	721,6 gr	660,99
30	250'lik ziynet (22 ayar)	17,540 gr	526,2 gr	482,10
Toplam				1.914,19

153 Ticari Mallar 153.01 100'lük ziynet 153.02 100'lük meskük 153.03 250'lik ziynet 153.99 İşçilik bedeli 151 Yarımamül Üretim 151.01 Külçe altın 2 adet Darphaneden gelen ziynet ve meskuk altınların kaydı	442.255,61 171,390,43 146.896,78 107.119,02 16.849,38 442.255,61	
---	---	--

Örnek 2: X Kuyumculuk AŞ 3.285,00 TL tutarında 15 gram ağırlığında 22 ayar bilezik satmıştır. İAB has altın birim fiyatına göre külçe altın gram fiyatı 217,50 TL'dir. (İAB kapanış 219,00 TL)

22 ayar has altın fiyatı

$$219 \times 0,916 = 200,60 \text{ TL/gr}$$

KDV'den istisna altın bedeli

$$15 \times 200,60 = 3.009 \text{ TL}$$

$$3.285 - 3.009 = 276 \text{ TL (matrah + KDV)}$$

100 Kasa	3.285	
600 Yurtiçi satışlar		3.285
600.01 Ziyet altın has		3.009
600.02 Ziyet altın işçilik satış.		234
391 Hesaplanan KDV		42
Bilezik Satışı		

Örnek 3: Bay A'dan alınan hurda altın özellik ve birim fiyatları şöyledir.

	Adet	Br fiyat	Tutar
22 ayar bilezik	2	2.400	4.800
Çeyrek altın	5	383	2.915
Yarım altın	5	776	3.880

151 Yarımamül- Üretim	11.595	
151.01 22 ayar hurda altın Hs.	4.800	
151.02 24 ayar hurda altın Hs.	6.795	
100 Kasa		11.595
100.01 TL Kasası		
Gider pusulası ile nihai tüketiciden hurda altın alımı		

Örnek 4: A Kuyumculuk AŞ, B Kuyumculuk Limited Şirketi'nden pırlanta taştan üretilmiş 18 ayar çeşitli ürünler almıştır. Karşılığında 80.000 TL tutarında çek ve kalan tutar için ise 30 gün vadeli bir bono imzalanıp vermiştir.

Ürün	Adet	Ağırlık (gr)	Br.fiyat	Tutar
Yüzük	10	30 gr	3.000 TL	30.000 TL
Küpe	10	10 gr	2.000 TL	20.000 TL
Kolye	10	12 gr	2.000 TL	20.000 TL
Bileklik	10	100 gr	5.000 TL	50.000 TL
Toplam		152 gr		120.000 TL

B Kuyumculuk Ltd Şti'nin hazırladığı faturada yer alan bilgiler:

Cinsi	Miktar (gr)	Ayar (Milyem)	Has altın miktarı	Fiyat (TL)	Tutar (TL)
Altın	147	750	110,25	175,33	19.330
Pırlanta	5				90.000
KDV'den istisna altın ve değerli taş toplam tutarı					109.300
KDV Matrahı (120.000-109.330)					10.670
KDV (10.670 x 0,18)					1.920,6

Kuyumculuk Muhasebesi

A Kuyumculuk AŞ tarafından yapılacak kayıt

153 Ticari Mallar 153.01 18 ayar yüzük 153.02 18 ayar kolye 153.03 18 ayar küpe 153.04 18 ayar bilezik	120.000	
191 İndirilecek KDV	1.920,6	
103 Verilen Çek ve Öd. Emirleri		80.000
321 Borç Senetleri Pırlanta taşı ürün alış kaydı		41.920,6

Örnek 5: X Kuyumculuk AŞ. Y Kuyumculuk AŞ'den 30 adet adet toplam 120 gr 18 ayar yüzük montürünü veresiye olarak satın alıyor. Montür birim fiyatı 1.000 TL'dir.

$$120 \times 0,750 = 90 \text{ gr has altın miktarı}$$

$$90 \times 1.000 = 90.000 \text{ TL has altın tutarı}$$

$$120.000 - 90.000 = 30.000 \text{ TL (Matrah + KDV)}$$

$$30.000 / 1,18 = 25.424 \text{ TL (KDV Matrahı)}$$

$$25.424 \times 0,18 = 4.576 \text{ TL (KDV)}$$

X Kuyumculuk AŞ'nin yapacağı kayıt

151 Yarımamül Üretim 151.01 Yüzük montürü	90.000 90.000	
191 İndirilecek KDV	4.576	
320 Satıcılar Yüzük montürü alış kaydı		94.576

Y Kuyumculuk AŞ'nin kaydı

120 Alıcılar 600 Yurtiçi Satışlar 391 Hesaplanan KDV Yüzük montürü satış kaydı	94.576	90.000 4.576
--	---------------	-------------------------------

Örnek 6: X Gümüşçülük AŞ. Y Gümüşçülük Tic. San. AŞ'den 5 adet külçe gümüş (1.000 gr , 999 ayar) satın almıştır. Gümüş gram fiyatı 2,83 TL'dir.

$$1.000 \times 5 = 5.000 \text{ gr}$$

$$5.000 \times 0,999 = 4.995 \text{ gr has gümüş}$$

$$4.995 \times 2,83 = 14.136 \text{ TL has gümüş fiyatı}$$

151 Yarı Mamül Üretim 151.01 Külçe Gümüş 100 Kasa Külçe gümüş alım kaydı	14.136 14.136	14.136
---	-------------------------	---------------

İşletme 2.000 külçe gümüşü Z atölyesine takı imalatı için göndermiştir. İlgili kayıt;

$$1.000 \times 2 = 2.000 \text{ gr}$$

$$2.000 \times 0,999 = 1.998 \text{ gr has gümüş}$$

$$1.998 \times 2,83 = 5.654,34 \text{ TL}$$

151 Yarı Mamül Üretim 151.02 Atölyeye gönderilen 151 Yarı Mamül Üretim 151 Külçe Gümüş İmalat için külçe gümüş gönderimi	5.654,34	5.654,34
--	-----------------	-----------------

Z atölyesinden 1.700 gr ağırlığında gümüş takı gönderilmiş, 298 gr gümüş işçilik bedeli olarak alınmıştır.

298 x 2,83 =843,34 TL işçilik bedeli

153 Ticari Mallar 153.01 Gümüş Takı 153.02 İşçilik 151 Yarı Mamül Üretim 151.02 Atölyeye gönderilen Atölyeden gelen gümüş mamüller	5.654,34 4.811,00 843,34 5.654,34	5.654,34
--	--	-----------------

SONUÇ

Türk ticaretinde önemli bir yer tutan kuyumculuk sektörü her açıdan olduğu gibi muhasebe açısından da kendine has özellikleri, uygulamaları olan, önemli ölçüde sermaye birikimi gerektiren ve yasal düzenlemelerin bilinmesini zorunlu kılan bir sektördür.

Kuyumculuk sektörün ayrıldığı en önemli noktaların başında faaliyete konu olan emtianın kıymetli maden ve taşlardan oluşması gelmektedir. Bu durum da işlemleri karmaşıktırmakta bir takım birim, has altın miktar ve fiyatı hesaplama gibi işlemleri beraberinde getirmektedir.

Bir diğer önemli nokta ise külçe altın, külçe gümüş ve kıymetli taşların KDV’den istisna edilmiş olmasıdır. Bu durum işletmeleri tamamen KDV kapsamı dışında bırakmamakta ve özel matrah şekline tabi tutmaktadır. Yani matrah has altın bedeli düşüldükten sonra kalan kısımdan ve işçilikten oluşmaktadır. Bu nedenle has altın bedelinin doğru bir şekilde hesaplanması oldukça önem arz eden bir durum oluşturmaktadır.

Kuyumculuk sektöründe altın, gümüş ve kıymetli taşların VUK açısından değerlendirilmesi, kuyumculuk işletmelerinde ticari mal olarak alınıp satılan hurda ve külçe altın alım satımı gibi kuyumcu işletmelerde sıklıkla karşılaşılan ve özellik arz eden işlemler çalışmada ele alınan diğer konuları oluşturmaktadır.

Bu çalışmada kuyumculuk sektöründeki yasa ve mevzuatlarla ilgili özellikli muhasebe işlemlerinin ve alım satım ile işgal eden işletmelerin ticari faaliyetlerine ilişkin muhasebe uygulama süreçleri uygulamalı örneklerle açıklanmıştır. Literatürde yapılan incelemeler neticesinde kuyumculuk sektöründe altın, gümüş ve değerli taşların ticari faaliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin yeterli çalışma olmaması, yapılan çalışmaların öncelikli noktasının vergilendirme, stok değerlendirme vb konuların olması, bu çalışmanın ayırt edici olması bakımından önemlidir

KAYNAKLAR

A. Ö. Arpacı, *Katma Değer Vergisinde Özel Matrah Şekilleri ve Altın, Gümüş ve Kıymetli Taşların Teslimine Ayrıntılı Bir Bakış*, Mali Çözüm Dergisi, 2017, 27 (143), s. 171-182.

B. Cantürk ve K.T. Coşkun, *Kuyumculuk Sektöründe Faaliyet Gösteren Mükelleflerin Vergilendirilmesinde Genel Esaslar*, [Online]. Available: <http://www.mehmetkaraduman.com.tr/makale/kuyumculuksektoru>

F.Saraç, “Kuyumculuk sektörü ve kuyumcu işletmelerde stok hesaplarının denetimi” Master Tezi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Edirne, 2009.

H. Akın, “Kuyumculuk Sektörünün Vergilendirilmesi” Master Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, İzmir, 2005.

“Kuyumculuk Teknolojisi Alaşım Metal Oranları 215ESB002”, Ankara 2011, [Online]. Available:

http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/Alařım%20Metal%20Oranları.pdf

R. Baş, *Kuyumcunun El Kitabı*, Antalya Kuyumcular Odası Eğitim Yayınları, Antalya 2005, www.goldbilanco.org.tr

“TR 63 Bölgesi Kuyumculuk Sektör Raporu”, T.C. Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı, Türkiye, 2015. [Online]. Available: <http://www.dogaka.gov.tr>

Y. Sütütemiz, *Kuyumculuk Sektöründe Vergilendirme ve Özellikli Konular*. Mali Çözüm Dergisi, 2019, 29 (152), s. 239-257. <http://www.gib.gov.tr/node/89170/pdf>

<https://www.iko.org.tr/sector/turkiye-de-kuyumculuk>

https://www.borsaistanbul.com/borsa_uyeleri/uyeler

https://www.darphane.gov.tr/upload/files/Sorularla_Cumhuriyet_Altini.pdf

https://ticaret.gov.tr/data/5b87000813b8761450e18d7b/Altin_Mucevherat.pdf

<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/12/20151224-6.htm>

<https://mevzuat.tbmm.gov.tr/mevzuat/>

ADİL FİYAT KAVRAMININ DÜŞÜNSEL KÖKENLERİ VE ORTAÇAĞ ADİL FİYAT DÜŞÜNCESİNİN DÖNÜŞÜMÜ ÜZERİNE¹

27

Abdullah Mesud KÜÇÜKKALAY

Prof. Dr. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,
amesud@ogu.edu.tr, mkucukkalay@gmail.com

¹ Bu makale 2017 yılında Ötüken Yayınları tarafından bu makalenin yazarı tarafından yayımlanan *Adil Fiyat-Aristo'dan 16. Yüzyıla-* isimli kitaptan derlenerek kaleme alınmıştır.

ADİL FİYAT KAVRAMININ DÜŞÜNSEL KÖKENLERİ VE ORTAÇAĞ ADİL FİYAT DÜŞÜNCESİNİN DÖNÜŞÜMÜ ÜZERİNE

Özet

Bu çalışma, Aristo'dan Adam Smith'e kadar, Hıristiyanlık, kilise babalarının yorumları, Roma ve Frank Devleti'nin hukuk kodları, Roma ve kilise hukukçuları ile skolastik teologlar tarafından geliştirilen adil fiyat düşüncesini, bu düşüncenin kökenlerini ve geçirdiği dönüşümü incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın temel hipotezi, adil fiyat düşüncesinin etik (ahlâk) dünya ile pratik dünyayı bağdaştırma çabasında olan bir düşünce olduğudur. Çalışmanın temel sorusu, adil fiyat düşüncesinin pratik dünyada uygulama alanı bulup bulmadığıdır. Bunun için, Ortaçağ'daki adil fiyat düşüncesi ve bu düşünceyi etkileyen temel faktörler ile bu düşüncenin dönüşüm dinamikleri ve dönüşüm süreçleri ile bu düşüncenin pratikte bir karşılığının olup olmadığı tespit edilecektir. Elde edilmesi umulan sonuç, adil fiyatın, düşünsel platformda ifade edildiği şekliyle pratik dünyada bir uygulama alanı bulmadığı; etik dünya ile pratik dünya arasında bir ilişki tesis edemediğidir.

Anahtar Kelimeler: Hıristiyanlık, Kilise Babaları, Skolastik Felsefe, Adil Fiyat, Piyasa Fiyatı.

ON THE DOCTRINAL ROOTS OF THE JUST PRICE AND THE TRANSFORMATION OF THE IDEA OF JUST PRICE THROUGH THE MIDDLE AGES

Abstract

This study intends to examine the concept of just price, together with the roots and the evolution thereof, as formulated and developed, through a span of time Middle Age, by the teachings of Christianity and the commentaries of Church fathers, the Roman and Carolingian codes of law and the ecclesiastical jurists as well as the Roman and scholastic theologians. The basic hypothesis of the study is that the concept of just price is an outcome of the efforts to reconcile the ethics (morality) with reality. The principal question proposed by the research argues the applicability of the concept of just price in practice. In order to find a satisfactory answer, the emergence of the thought of just price and the major factors influencing it together with the transformative dynamics behind and the process of transformation will be highlighted. The anticipated (early) result of the research suggests that the theory of just price is not compatible with the practices of the real world.

Keywords: Christianity, Church Fathers, Scholastic Philosophy, Just Price, Market Price.

1. GİRİŞ

Bir değişim işleminde değişilen malların değerlerinin eşitliğini, değişime para dâhil olmuşsa, para ile malın değerlerinin eşitliğini ifade eden *adil fiyat* (justum pretium, just price) kavramı, Antik Yunan döneminden bugüne kadar neredeyse bütün dinlerde ve medeniyetlerde tartışılmış ve hakkında düşünceler geliştirilmiş önemli ve bir o kadar da çözümlenmesi güç bir kavramdır. En basit biçimiyle tanımlamak gerekirse adil fiyat özü itibarıyla bir değişim işleminde adalete işaret ediyordu. Değişim para ile yapıldığı zaman ise fiyat, değişim değerinin parasal ifadesi olarak ortaya çıkardı. (O'Brien, 2001: 58; Bkz. Nell ve Breuning, 1950: 114-115).

Adil fiyat olgusu Türkçe literatürde neredeyse hiç tartışma gündemine alınmamasının aksine batı iktisadî düşünce tarihinde en çok tartışılan konulardan birisiydi. Piyasa ekonomisi anlayışının baskısını hissettirdiği 18. yüzyıldaki görece kesinti döneminden sonra, 19. yüzyılın başları ile birlikte artan ilgi, konunun yeniden gündeme gelmesine neden oldu. Adil fiyatın iktisadî düşünce tarihinde en çok tartışılan konulardan birisi olmasının ilk nedeni, konunun, pozitif ve normatif iktisat yöntemi tartışmasının tam orta yerinde durması, bir yanı sıra teolojik-etik bir dünya ile normatif ilişkiler içindeyken, bir diğer yandan da pozitif iktisata yönelik uzantılar içererek pratik dünya ile ilişkili kurallar vazetmeye çabalamasıydı. Nitekim pozitif ekonomi olguları, normatif ekonomi ise değerleri dikkate almaktaydı (Blaugh, 2009: 125). Örneğin Ortaçağın adil fiyat yorumu, ne tam bir ekonomik analiz, ne de tam bir ahlâk tartışmasının sonucuydu, fakat her birinin değişik yönlerinin bir bileşkesi niteliğindedi (Homouda ve Price, 1997 : 192).

Adil fiyata araştırmacılar tarafından ilgi gösterilmesinin bir diğer nedeni, iktisat teorisindeki en önemli konulardan birisi olan değer teorisi ile liberallik ve müdahalecilik karşıtlığı tartışmalarının bir öncülü gibi kabul edilmesinden kaynaklanıyordu. Bu nedenle de konu, pür bir iktisat araştırması olmanın ötesinde biraz boyut değiştirerek, ideolojik bir kulvara doğru savruldu. Adil fiyat ile ilgili tartışmalardan ilki, adil fiyatın *maliyet değer*, *emek değer* ve *Fayda değer* teorilerinin kurulumundaki rolü, ikincisi ise adil fiyat olarak tanımlanan fiyatın cari piyasa fiyatlarıyla aynı şey olup olmadığıyla ilişkiliydi (Monsalve, 2010-2012: 1). Bu nedenle de liberal iktisat yanlıları bir yandan Avrupa Ortaçağı'nda yoğun olarak tartışılan adil fiyattan evrensel bir değer teorisine ulaşamayacağını, bu nedenden dolayı da neo-klasik iktisadın faydaya dayalı değer teorisinin geçerli bir teori olduğunu, bir diğer yandan da adil fiyattan kastedilen şeyin bir tür piyasa fiyatına işaret ettiğini, bu nedenle de ekonomiye müdahaleyi gerektirmediğini ispatlamaya giriştiler. Burada önemli iki ideolojik uzantı bulunuyordu. İlki, adil fiyatın bir tür evrensel değer teorisi önermediği ve özellikle maliyet-değer teorisinden uzak olduğu ortaya konulmak suretiyle Marksist emek-değer teorisinin objektif değer vurgusunun ötelenmesi, ikincisi ise, adil fiyatın bir tür piyasa fiyatına işaret ettiği, ekonomik düzene müdahalenin gereksiz olduğu, yani klasik iktisadın *laissez faire laissez passer* politikasının ekonomik kâinatındaki kendiliğinden düzeni sağlayan egemen unsur olduğunu ispat çabasıydı.

Adil fiyat tartışmalarının özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan birkaç on yıl sonra popülerite kazanması ve etkisini yitirmekle birlikte bugün bile tartışılıyor olması, iktisat teorisi ile ilişkili olan başkaca iki nedenden daha kaynaklandı. İlki neo-klasik iktisat ile başlayan ve 1947 yılında P. A. Samuelson'un (1915-2009), matematiğin iktisat biliminde kullanımına yönelik doktora tezi (Bkz. Samuelson, 1947) ile zirveye ulaşan, iktisat biliminin hem etik unsurlardan hem de diğer bilimlerden kopma sürecine girmesi idi. Bu durum iktisat bilimi ile ilgili olarak yayımlanan makalelerin sayısından da açıkça görülebiliyordu (McCloskey, 1976: 435). Bu, zarif teorilerin üretilmesine imkân sağlama-sına rağmen, iktisadî insan gerçeğinden uzaklaştırdığı için, iktisat bilimi çalışanları iktisadî konuları bu kısır döngüden kurtarmak için kolları sıvayacaklardı. Aynı yıllarda iktisadî kâinata ortaya çıkan denge-sizliklerin çözümünde mekanik ve sürtünmesiz bir bakış açısından etik yoğunluklu bir bakış açısına geçme isteği de kendisini göstermeye başlamıştı. Ekonomiler, işsizlik, yüksek fiyatlar, gelir dağılımı adaletsizlikleri ve üretim yetersizlikleri gibi problemlerle yüzyüze geliyorlardı. Hatta bu gelişmeler, dünya ülkelerinin, dönemin popülist söylemi ile gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler olarak kategorize edilmesine bile neden olmuştu. Bundan dolayı, kapitalist ekonomilerde ortaya çıkan bu olumsuzluklar nedeniyle iktisat ve etik arasında bir bağlantı kurma isteği öne çıkmaya başladı (Monsalve, 2010-2012: 2). İktisadî kâinata etik unsurların ithal edilme isteği, adalet, eşitlik, adil pay-

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

laşım ve benzeri konuların yeniden gündeme gelmesine ek olarak araştırmacıların bir örnek bulmak amacıyla yüzlerini tarihe ve oradaki tartışmalara yeniden çevirmelerine neden oldu.

20. yüzyıldaki hukuk ve felsefe çalışmaları da, bir şekilde adil fiyata ve bunun uzantılarına değinmek zorunda kalıyorlardı. Roma ve Bizans hukuk düzenlemeleri, en azından Avrupa söz konusu olduğunda, modern hukuk kodlarının temelini teşkil ediyordu. Böylece *Theodosian* (392–395) ve *Justinian* (527–565) gibi Bizans ve *Charlemagne* (742–814) gibi Frank kralları tarafından geliştirilen hukuk kodları, toplumun her alanını düzenleme isteği ile kanunlar yayınlarken, bu kanunlar arasına adil fiyatın da dâhil olduğu bir dizi ekonomik konuyu da dâhil etmişlerdi. Bu kodlara daha sonradan kilise hukukçuları da eklendi ve Reform, Rönesans ve Aydınlanma dönemindeki dönüşüm ve savrulmalar bu hukuk kodlarının önemsizleşmesini sağlayamadılar. Felsefe ise daha çok ne olduğu değil de, ne olması gerektiği ile ilgili olduğundan, bütün karşıt görüşlere rağmen soyut, metafiziksel ve kantifikasyona imkân tanımayan konular üzerinde çalışmalarını yürüttü. Bu çalışmalardan, etik ve teoloji gibi metafizik unsurlar içeren adil fiyat tartışmaları da nasibini aldı.

Bu iki önemli nedene ek olarak, adil fiyata ilgi duyulmasının bir diğer nedeni, adil fiyatın faiz, ticaret, tekel, piyasa spekülasyonları ve servetin toplumdaki mübadele işlemi aracılığıyla yeniden dağılımı gibi unsurlarla sıkı bir ilişki içinde bulunmasıydı. Üstelik konu, teoloji, iktisat, felsefe, sosyoloji ve hukuk gibi bilim dallarının kesişiminde yer alan sofistike bir görünüm arz ediyordu. Bu nedenle de farklı disiplinlerde yer alan pek çok bilim insanının, konu ile ilgili olarak kendi perspektifinden söylecek bir şeyleri bulunuyordu. Söz konusu unsurların neredeyse tamamı, tarih boyunca, ama özellikle Hıristiyanlık yorumları içinde faiz ve ticaret ana başlıkları altında değerlendirilen aksaklıklardı. Zira değişim işlemi kendisini iki ana çizgide gösteriyordu. Bunlardan bir tanesi malların satılmasıydı ve burada bir fazlalık olarak kâr elde etmek, diğeri ise paranın kullanım hakkının satılmasıydı ki, burada da fazlalık olarak faiz elde etmek söz konusu olurdu (O'Brien, 2001: 57). Böylece hem kâr hem de faiz ve bunların bütün türevleri, değişilen değerlerin eşitliğini bozan ve adaleti zedeleyen ana unsurlar olarak tasavvur edildi. Bu nedenle de, dünya düşünce tarihi dikkate alındığı zaman, adil fiyat tartışmaları en çok Ortaçağ Avrupa'sında tartışma gündemine geldi.

Hıristiyanlık söz konusu olduğunda teolojiye bulanmış bir adil fiyat kavramı üzerinde daha fazla durulmasının nedeni, neredeyse bütün ortaçağlar boyunca, mübadele işlemi öncesinde objektif bir değer kriterinin bulunduğu, bir malın değerinin (*fiyatının*) mübadele öncesinde belirlenebildiği, hatta değer yaratılıştan kaynaklanan varoluşsal bir özellik olduğuna yönelik körü körüne olan bir inancın varlığına da dayanıyordu. Konuya karşıt cepheden yaklaşanların düşünceleri bu nedenden dolayı kilise otoritesi ve skolastik doktorlar tarafından gölgelenmişti. Nitekim bu ikincilerin temel ilgileri ekonomik sistemin işleyişinden daha çok sosyal adalete yönelmekteydi (Roover, 1951: 495). Buna, 800 ile 1200 arasında zirve noktasına ulaşan kilise kurumunun toplumsal ve ekonomik hayat üzerindeki baskın rolünü eklemek gerekirdi. Siyasal iktidarın yokluğunda kilise kimi önemli rolleri yerine getirmesine rağmen, kendi otoritesini örseleyecek bir otoritenin ortaya çıkması durumunda bu roller bir tür baskı ve statüsünü koruma çabasına dönüşüyordu. Hıristiyanlığın varlık, birey, devlet, otorite, papalık, zenginlik, servet, ticaret, adalet, mülkiyet ve benzeri konulardaki biçimlendirici rolü, adil fiyatın da, istisnalar olmakla birlikte, bir tür teolojik unsur olarak tartışma gündemine getirilmesine neden olmuştu. Ortaçağ entelektüellerinin basit bir varsayımı, bütün insan faaliyetlerinin Hıristiyan bir toplum içinde yürütülüyor olduğuydu. Onların kendi çağlarının deneyimi içinde bu algıyı zorlayan pek çok şey bulunuyordu. Kiliseyi temsil etme iddiasında olan laik liderler, dinsel olarak homojen bir toplum ve hayatın her yönüne rutinler ve ritüeller şeklinde sızan kilise doktrini ve üniversite gibi diğer otoriter kurumlar bunlardan bazılarıydı. Hıristiyan din perspektifinin baskınlığı, o toplumdaki davranışları dikte ediyordu. Dahası, iyi ve kötü bağlamındaki değer sisteminin tesisinde, klavuz kaynakların Hıristiyan doktrin ve geleneğinin içinde bulunduğu da kabul ediliyordu (Homouda ve Price, 1997: 125).

Literatürde adil fiyat üzerine yapılan çalışmalar *direkt çalışmalar* ve *dolaylı çalışmalar* olarak iki grupta toplandılar. Her iki grup da kendi içinde kitaplar ve makaleler olarak iki alt gruba ayrılıyordu. Adil fiyat ile ilgili olarak yazılmış kitapların sayısı literatürde son derece azdır. Bunlardan ilki *Henri Garnier* tarafından Fransızca olarak *Ortaçağ Kanonistleri ve Teologlarında Adil Fiyat Düşüncesi* ismiyle yayınlanan kitaptır (Bkz. Garnier, 1900; Sewall, 1901). İkinci kitap 1901 yılında *Hannah R. Sewall* tarafından *The Value Theory Before Adam Smith* ismiyle doktora tezi olarak kaleme

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

alınmıştır. Bu tez, *Adam Smith* öncesinin değere ilişkin düşüncelerine yeniden popülerite kazandırmakla kalmamış, aynı zamanda neo–klasik iktisadın marjinal fayda ile zirveye ulaşan değer teorisinin, geriye doğru yeniden değerlendirilmesi için bir tür ilk sinyal vermiştir. Bu çalışma sadece bir tez çalışması olmanın ötesinde, yaklaşık 300 yıldır ötelenen Ortaçağ iktisadî düşüncesinin, hatta onun da öncesindeki iktisadî düşüncelerin değer yorumlarının yeniden gündeme taşınması anlamına gelmişti. Böyle yaparak, iktisadî düşüncenin klasik iktisat (politik ekonomi) ile başlatılmasının da eksikliğine dolaylı olarak vurgu yapılmıştı. Üçüncü çalışma *Rudolf Kaulla*'nın, Almanca olarak 1936 yılında kaleme aldığı ve 1940 yılında İngilizceye çevrilen *The Theory of Just Price* isimli çalışmasıdır. Bu çalışmalara *John W. Baldwin*'in 1959 yılında yayınlanan ve bir tür kitap–makale karışımını çağrıştıran *The Medieval Theories of the Just Price: Romanist, Canonist and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Century* isimli araştırmasını da eklemek gerekir (Bkz. Kaulla, 1940; Baldwin, 1959).

Bu kitapların dışında kaleme alınan çalışmalar daha çok dolaylı kalmaktaydı. Örneğin değer teorisi, etik, iktisadî düşünce, ekonomik adalet ve Ortaçağ hakkında çalışma yapan yazarlar bir şekilde adil fiyata değinmek durumunda kalmışlardı. Bunlara, tarih, sosyoloji ve teoloji alanlarında yapılan çalışmalar da eklenmelidir. Neredeyse iktisadî düşünce tarihi çalışmalarının tamamına yakınında da konuya bir şekilde temas ediliyordu. Örneğin *George O'Brien*, *Diana Wood* ve *Odd Langholm*'un Ortaçağ iktisadî düşüncesi üzerine kaleme aldıkları çalışmalarında, *Peter Koslowski* tarafından kaleme alınan etik iktisadın ilkelerinin çözümlendiği *Principles of Ethical Economy* isimli kitapta veya *Murray Rothbard*'ın ve *Joseph A. Schumpeter*'in iktisadî düşünce tarihi kitaplarında konuya temas etmeleri dolaylı olarak incelemeye örnek olarak gösterilebilir. Bu örneklerin sayısını artırmak mümkündür (Bkz. Wood, 2004; Koslowski, 2011; Rothbard, 1995; Schumpeter, 1986).

Makale bağlamında adil fiyatı inceleyen çalışmalar sayıca daha fazla olmasına rağmen bu çalışmaların sayısal olarak yeterli büyüklüğe ulaştığını söylemek doğru olmaz. Ancak yine de adil fiyatın değişik yönlerine temas eden, ama daha çok, önceden de belirtildiği gibi, adil fiyatın değer teorisi ile olan ilişkisi ile bir tür piyasa fiyatı olup olmadığı üzerine yoğunlaşan çalışmalardan son derece önemli çıkarımlar ve yorumlar elde etmek mümkündür. Yapılan makale çalışmalarının pek çoğu, kendileri adil fiyatın ne olduğuna yönelik bir inceleme yapmak yerine skolastik adil fiyat düşüncesinin ne olduğuna, nasıl yorumlanması gerektiğine, tarihsel süreç içinde nasıl oluşarak gelişip dönüştüğüne, ondan ne anlamak gerektiğine yoğunlaşmışlardı. Kimi makaleler ise tarihsel süreç içinde adil fiyatın nasıl algılandığını bir dönem veya düşünürü indirgeyerek kaleme alınmışlardı. Örneğin *Darly Coehn*'in *A Defense of Thomistic Concept of the Just Price*, *Kenneth S. Cahn*'ın *The Roman and the Frankish Roots of the Just Price of Medieval Canon Law* ya da *James Gordley*'in *The Just Price: The Aristotelian Tradition and John Rawls* isimli makaleleri bu gruba örnek olarak gösterilebilir (Bkz. Coehn ve Wilbratte, 2012; Cahn, 1969; Gordley, 2015).

Bu makale çalışması, Ortaçağlar boyunca yoğun bir şekilde sürdürülen adil fiyat tartışmalarının pratik dünyayı hangi düzeyde etkilediğini ve adil fiyat düşüncesinin, klasik Ortaçağ olarak kabul edilen, kabaca 800-1300 yılları arasındaki düşünsel savrulmalarını, adil fiyat düşüncesinin etik dünya ile pratik dünyayı bağdaştırma ve kantifiye etme çabasında olan bir düşünce olduğu hipotezine bağlı kalarak çözümlemeyi amaçlamaktadır. Böylece adil fiyat düşüncesi ile pratik ekonomik dünya arasındaki bağlantı, etkileşim süreçleri ve hangisinin hangisini etkileyerek dönüştürdüğü sorusuna da bu makale çalışmasında cevap bulmaya çalışılacaktır. Bu temel soruların çözümlenebilmesi için Ortaçağ iktisadî düşüncesi içinde popülerlik kazanan adil fiyat tartışmalarının önceki dönemlere uzanan kökenleri ve bu kökenler üzerine Ortaçağ düşüncesinde kişilik bulan adil fiyat tartışmalarının düşünsel olarak dönüşümü (yönelsemesi) incelenerek Geç Ortaçağ'da düşüncenin aldığı renk tespit edilecektir. Böylece düşünce ve pratik arasındaki etkileşim ilişkisi de ortaya konulmuş olacaktır. Elde edilmesi umulan sonuç, adil fiyat düşüncesinin etik dünya ile pratik dünyayı bağdaştırma çabasında başarısız olduğu ve düşünsel yaklaşımların, pratik dünyanın etkisi ve baskısı altında kalarak dönüştüğü ve etik ve pratik karşıtlığında pratiğin galibiyetinin baskın geldiği şeklindedir.

2. ADİL FİYAT KAVRAMININ DÜŞÜNSEL ve TARİHSEL TEMELLERİ

Ticaret, tüccarlık, faiz ve monopole ilişkin olarak geliştirilen düşünceler Antik Yunan döneminden beridir varolmalarına rağmen, bir değişim esnasında değişilen değerlerin eşit olması gerektiği şeklinde ifade edilen adil fiyat düşüncesi daha çok 800–1200 yılları arasında, skolastik düşünürler

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

tarafından savunulmuştur. Bu nedenle, Antik Yunan döneminden başlayan bir süreçle bütün Avrupa düşünce tarihinde, saf haliyle adil fiyatın savunulduğu gibi bir yanılgıya kapılmamak gerekir. Adil fiyat, söz konusu dönemlerde, Antik Yunan'ın, Hıristiyanlığın, kilise babalarının yorumlarının, Roma ve kilise hukukçularının ve teolog skolastiklerin adalet, eşitlik, sözleşme, ticaret, faiz, monopol ve toplumsal yapının nasıl olması gerektiği konusundaki düşüncelerinin bir harmonisi olarak ortaya çıkmış gibidir.

Gerçekten de adil fiyatın uygulanabilirliği konusunda ısrarlı olanlar, özellikle Paris Üniversitesi'nde konuşlanan ve klasik feodal dönem olarak isimlendirebileceğimiz, yaklaşık olarak 800–1200 yılları arasında etkin olan skolastik teologlardı. Bu nedenle Ortaçağ iktisat teorisinde, bir satışın ancak her iki taraf için kabul edilebilir bir fiyattan gerçekleştiğinde adil olduğunu savunan Roma hukukçuları ile bir malı adil fiyatın üstünde satmanın ya da satın almanın günah olduğunu iddia eden skolastikler arasında kesin bir ayırım bulunmaktaydı (Friedman, 1980; 234). Roma ve kilise hukukçuları daha çok özgürlüğe ve piyasa mekanizmasına yakın durmalarına rağmen teologların adil fiyat üzerinde en azından birkaç yüzyıllığına ısrarcı tutumlarını sürdürmelerinin ya da adil fiyatı tesis etme çabalarının gerisinde bazı tarihsel nedenler yer almaktaydı.

Bu nedenlerden ilki hiç kuşkusuz *Aristo*'nun düşüncelerinin skolastik dönemde, ağırlıklı olarak Endülüslü Müslüman bilim insanlarının da yardımı ile yeniden keşfedilmesi olmuştu. Böylece *Aristo*'nun ticaret, adalet ve özellikle de adaleti mübadeleye uyarladığı düşünceleri adil fiyatın kurgulanmasında bir tür düşünsel temel oluşturmuştu. İkinci neden Hıristiyanlığın ilkelerinin ve buna bağlı olarak kilise babalarının yorumlarının Avrupa toplumunda, önceki dönemlerden daha ağırlıklı olarak Ortaçağ'da etkinlik kazanmasıydı. Bunda, kilisenin organizasyonel olarak hayatın her alanına nüfuz etmesi ile birlikte seküler alanlara da girerek egemenlik tesis etmesinin rolü de bulunuyordu. Ama temel neden, Hıristiyanlığın ahlâkî ilkelerini seküler dünyaya taşıyarak Hıristiyan bir toplumsal düzen tesis edilmesinin amaçlanmasıydı.

Skolastik adil fiyat teorisinin kurgulanmasındaki en önemli tarihsel temel kuşkusuz Romalı hukukçuların ve kilise hukukçularının, yani *romanist* ve *kanonistlerin* miraslarının dönüştürülmesiyle elde edilmişti. Roma hukuku kendisini ilk defa 438'de *İmparator Theodosian*'ın yayınladığı ve bir tür hukuk derlemesi olan *Code*'da gösterdi. Bundan yaklaşık bir yüzyıl sonra, klasik Ortaçağ'da da dikkate alınıp geliştirilecek olan *İmparator Justinian* tarafından 530 ile 534 yıllarında hazırlatılan *Corpus Iurus Civilis* en kapsamlı Roma hukuku derlemesi olarak ortaya çıktı (Bkz. Emiroğlu, 2002: 85-96; Orhun, 2015: 267-284.² Her ikisi de, adil fiyatın oluşturulmasında skolastik teologlara ilham kaynağı olacak ilkeler barındırıyorlardı. Bu geleneği sürdürenler Roma hukukçularını oluşturdular. Ancak Hz. İsa'dan hemen sonra başlayan bir gelenek, bir başka hukuk akımının, kilise hukukunun doğmasına da zemin hazırlamıştı. Papaların dini hükümlerinden, kilise babalarının ilk dönem yazınlarından ve kilise meclislerinin kararnamelerinden oluşan bu temel, Frank İmparatorluğu zamanında *İmparator Carloman* tarafından çıkarılan *Placuit* gibi hukuk derlemelerinde somutlaşmaya başladı. Kilise hukukunun zirvesini ise 1140 yılında, bir din adamı olan *Johannes Gratian*'ın hukuk derlemesi olan *Decretum* oluşturdu.

Adil fiyatın skolastik dönemde yeniden gündeme gelerek tartışmaya açılmasında kuşkusuz uzun Ortaçağ'ın toplumsal ve ekonomik yapısının dayatmaları önemli bir rol oynuyordu. Ortaçağ'ın

² 438 yılında *Theodosian*'ın ilk kanun yapma çalışmasından sonra 528 yılının Şubat ayında *Justinian, Tribonians*'un da içinde olduğu on hukukçuyu toplantıya çağırdı. Bunlar, o zamana kadar kaleme alınmış hukuk metinlerini birleştirme ve değiştirme faaliyeti ile görevlendirildiler. Böylece 529 yılında *Codex* (Tüzükler), *leges* ismi verilen imparatorluk emirnamelerini içeren bir şekilde oluşturuldu. 533 yılında, *iura* ismi verilen klasik hukukçuların metinlerinden oluşturulan *Digesta* (İçtihatlar) kaleme alındı. Yine 533 yılında *Institutiones* (Temel Hukuk Bilgisi) yayımlandı. Bu, daha basit ve kısa bir el kitabı niteliğindedir. Ortaçağ'a gelindiğinde *Justinian*'ın imparatorluğu döneminde çıkardığı kanunlardan oluşan *Novellae* (Kanunlar) diğerlerine eklendi. Bu çalışmalar ayrı ayrı basılmasına rağmen, ilk kez 1583 yılında *Dionysius Godofredus* tarafından Cenevre'de hepsi bir arada ve matbaa harfleriyle basıldı. Bu eser *Corpus Iuris* olarak anılırken, benzer isimle anılan Hıristiyan hukukundan (*Corpus Iuris Canonici*) ayrılması için *Corpus Iuris Civilis* (Yurttaşlar Hukuku Derlemesi) olarak isimlendirilmeye başlandı. Bu derlemelerin amacı, klasik hukuk dönemi hukukunu yeniden geçerli kılmak ve zamanın toplumsal ve ekonomik gereksinmelerini karşılayacak bir hukuk düzeni kurmaktı.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

sınıflı toplum yapısı siyasal yönetimin sürdürülebilirliğini sağlarken, ekonomik anlamda da otarşik bir ekonomi politikasının varlığını mümkün kılıyordu. Bu nedenle de siyasal ve ekonomik yapının, verimliliğin düşük, ulusal güvenliğin zor ve maliyetli, piyasa koşullarının ise ortalıkta görünmediği bir ortamda varlığını sürdürebilmesi, toplumun bu sınıflı yapısının varlığı ve devamlılığı ile ilişkilendiriliyordu. Bu nedenle de sınıflı yapıyı bozacak her türlü unsur bir tehdit ve düzene saldırı gibi algılanıyordu. Adil fiyat ise bu sınıfsal yapıyı, zenginliğin bir sınıftan diğerine transfer edildiği bir oluşumu önleyerek bertaraf ettiği için üzerinde önemle durulan bir düşünce olarak hayat hakkı bulmuştu. Şu durumda adil fiyatın net olarak anlaşılabilmesi için, onun oluşmasında önemli bir rolü bulunan ve adil fiyatın, içinde harmanlandığı ve dönüşüm geçirdiği dört tarihsel kökenin ayrı ayrı incelenmesi gerekmektedir. Bu dört tarihsel köken şunlardan oluşuyordu: *Aristo*'nun düşünsel katkıları, Hıristiyanlığın ilkeleri ve onun ilk dönem yorumları, Roma ve kilise hukuku çalışmaları ile Ortaçağ'ın Toplumsal yapısının sürdürülme isteği.

2.1. Adaletten Mübadele Adaletine: Aristo

Bir mübadele işleminde, değişilen şeylerin değerlerinin eşit olup olmaması gerektiğine yönelik ilk tartışma *Aristo* ile başladı. *Aristo*, özellikle *Nikomachean'a Etic* (Nikomakhos'a Etik) isimli kitabının beşinci alt kitabını adalet konusuna ayırmış ve bu konu içinde de değişim adaletinden söz etmişti. *Aristo*'nun bütün yazınında, incelenen konu ile ilgili olarak sistematik bir değerlendirmeye izin veren iki bölüm vardı. Birisi *Nikomakhos'a Etik*'in beşinci alt kitabı, diğeri ise *Politika*'nın birinci alt kitabıydı. Her ikisinde de ekonomik analiz, daha temel bir başka konunun alt başlığı şeklinde ele alınmıştı. *Nikomakhos'a Etik*'in beşinci alt kitabının ana konusu adaletti (Finley, 1970: 5). Aile ekonomisi, krematistik ve geçim yollarına ilişkin yorumlar ise *Politika*'nın birinci alt kitabında yer almaktaydı. Ancak adil fiyat düşüncesinin gelişmesinde *Aristo*'nun tek katkısı, değişim adaletini formüle etmesi değildi. *Aristo*'nun bazı düşünceleri Hıristiyanlığın getirdikleri ve bunların yorumuyla o denli uyum içindeydi ki, bunlar, kendisinden birkaç yüzyıl sonra gelecek olan Hıristiyanlığın düşünsel habercisi gibiydiler.

Aristo, *Politika*'da ifade ettiği giriş niteliğindeki bu düşüncelerini, geçim yollarını gruplandırmak suretiyle çeşitlendirerek insanların geçinmek amacıyla mülkiyet ve servet edinmek ile para kazanmak yoluyla servet edinmeyi bir ve aynı şey olarak gördüklerine vurgu yaptı ve böylece servet biriktirmenin bir amaç olmadığını öne çıkararak zenginleşmenin önünü tıkadı (Aristoteles, 1982: 23-24). Oysa ona göre, geçinme amaçlı edinimler doğal, para kazanmak amaçlı sınırsız edinimler ise doğal değildi. Nitekim üretilen bir mal, kendi doğasına uygun bir biçimde kullanılmalıydı. *Aristo*'ya göre değişim, yani malların doğaları dışında kullanılmaları yalnızca ihtiyacın karşılanması amacıyla yapılmalıydı. Ancak önceleri doğal olarak yapılan değıstokuş, paranın bulunması ile birlikte ticaretin, yani doğal olmayan bir kazanım yolunun doğmasına neden olmuştu. Böylece servet elde etmek ve para kazanmak bir amaç haline dönüşmüştü (Aristoteles, 1982: 25-26; Bkz. Leshem, 2016-225-231).³

Aristo'nun adil fiyata kapı aralayan ve yüzyıllar boyunca üzerinde tartışmalar yürütülen düşüncelerini açıkladığı bölüm, *Nikomakhos'a Etik*'in beşinci alt kitabında adaleti tartıştığı ve bunun alt başlığı olarak da değişim adaletine değindiği bölümdü. *Aristo*'nun burada yaptığı yorumlardan neyi kastettiği tam olarak anlaşılamadığı gibi her araştırmacı buradaki ifadeleri kendi ideolojik bakış açısına uygun olacak biçimde yorumlama yolunu seçmişti. *Aristo*'nun, ticarî bir mübadelede eşit değerlerle ilgili yanlış algısı, yüzyıllar boyu süren bulanık ekonomik düşünceye katkı yapmakla kalmadı, canlandı ve Ortaçağ skolastik doktrinindeki adil fiyatın felsefi olarak doğrulanmasında veya bir mübadelede, birinin kazanıp diğerinin kaybedeceği sıfır toplam bir oyun olarak değerlendirilmesinde veya herhangi bir mübadeledeki sınırlı mal stoklarına kuşkuyla yaklaşılmada kullanıldı. Bu yüzden, bir tarafa akan hacimli bir mal miktarı, diğer tarafa daha az miktarda bir değer geçmesi anlamına geliyordu (Stamate, 2011: 259). Çünkü *Aristo*'ya göre adalet erdemlin bir parçası değil tamamıydı ve erdemli insan bütün aşırılıklardan kaçan insandı (Wood, 2004: 91 ve 133; Aristoteles, 2012: 91 ve 95).⁴

³ *Aristo oeconomia* adını verdiği faaliyetlerin ev ekonomisini, *krematistik* adını verdiği faaliyetlerin ise para kazanmak amacıyla yapılan faaliyetler olduğunu ifade eder. Para kazanmak için olanlar, *doğal krematistik* ve *doğal olmayan krematistik* şeklinde ikiye ayrılmaktadır.

⁴ *Aristo*, genel ve özel adalet ayrımında, adaleti yasaya ve eşitliğe uygun davranma olarak tanımlarken, adaletsizliği ise genel kötülükler olarak tanımlamıştır. Ancak bu genel kötülükler (adaletsizlik) içinde bireylerin

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

Aristo, adaletle ilgili bu açıklamalardan sonra, adil fiyat yorumlarına temel teşkil edecek olan bir başka konuya, adaletin çeşitlerinin neler olduğuna yöneldi. Adaleti, evrensel adaletten bireysel adalet formuna indirgeyen *Aristo*'ya göre adalet, dağılım (diamentikos) adaleti ve düzeltim (diorthotikos) adaleti olmak üzere iki kısma ayrılmaktaydı. İlk adalet türünde *Aristo*, toplumdaki kişilerin somut ve soyut zenginliklerden oransal bir pay almaları gerektiğini ifade etti. Şu durumda bu tip bir adalet, geometrik bir anlamın uygulanmasına izin veriyordu. Ancak bu soyut yoruma rağmen *Aristo* kişiler arasındaki bu paylaşımın nasıl yapılması gerektiği konusunda düşünce ileri sürmemişti. Hatta *Arnold F. McKee*'ye göre *Aristo*'nun söz konusu oransal eşitliği geometrik bir orantı ifade ederken, *Aristo* kendi yaşadığı dönemlerin matematiksel mistisizminin kurbanı olmuştu (McKee, 1981: 6).

Aristo'nun adil fiyata ilham olan adalet yorumu, düzeltim adını verdiği ikinci adalet yorumuydu. Bu adalet türünde *Aristo*, kendi içinde hem yapılan haksızlıkların, yani adaletsizliklerin telafisini, hem de bir değişim (mübadele) işleminde adaletsizliğin ortaya nasıl çıkmayacağına yönelik olarak düşüncelerini ileri sürdü. Adaletin bu çeşidi, Buridan'ın eşiğinin önündeki saman yığınları gibi, sert bir eşitlik gerektiren aritmetik bir ortalamaya dayanmaktaydı. Burada statü ve oransallık etkin faktörler değildi. Düzeltim adaleti iki birey arasında eşit ilişki kurmayı ve böylece kiralamada, borç alma, borç vermede ve alım satımda değişim antlaşmalarının oluşturulmasını amaçlıyordu. Dağıtım adaleti oransal olarak, daha çok kamusal ilişkileri düzenliyor ve kamu kanunlarını tesis ediyorken, insanlar arasındaki eşitsizlikle birebir temelinde ilgilenen düzeltim adaleti, özel ilişkilerle ilgileniyordu (Wood, 2004: 134). Dolayısıyla *Aristo*'ya göre ister gönüllü, ister gönülsüz, isterse zorlama sonucunda ortaya çıksın, adaletin ve eşitliğin bozulduğu kişiler arasındaki bu ilişkide düzeltim adaleti uygulanmalıydı (Aristoteles, 2012: 97).

Aristo, daha çok ile daha azın eşitlenmesi gerektiğini, daha çok ile daha azın ortasının eşit ve adil olduğunu, düzeltim adaletinin ise kâr ve zararın ortası olduğunu söyleyerek netleştirmeye çalıştı.⁵ Buradan ise *Aristo*, en çok tartışılan ve halâ çözümlenmemiş olan bir konuya daha geçti ki, adil fiyatla ilgili olan yorumlar da burada yoğunlaşacaktı. Bu ise *Aristo*'nun yeni bir adalet türünü düşüncelerine dâhil ettiği anlamına geliyordu. Bu, değişim ya da karşılıklılık adaletiydi. Ancak tam da bu noktada, *Aristo*'nun yaptığı analizden ne anlaşılması gerektiği hakkındaki tartışmalar yoğunlaşacaktı. *Aristo* bu analizine şu ifadelerle başlar: *Zarar ve kazanç ifadeleri isteyerek yapılan alışverişlerden geliyor. Nitekim alım ve satımlarda ya da yasanın izin verdiği diğer alışverişlerde hak ettiğinden daha fazlasına sahip olmayı kazanmak, hak ettiğinden daha azına sahip olmaya da zarar etmek denir. Daha fazlasını ya da azını değil, verdikleri kadarını alıyorlarsa, hak ettiklerine sahip oldukları söylenir ve ne zarar ederler, ne de kazanırlar. Öyleyse adalet, isteğe bağlı yapılan alışverişlerde bir çeşit kazanç ve zararın ortasıdır. Alışverişten önce de sonra da eşit olana sahip olmaktır* (Aristoteles, 2012, 99).

Bu yorumunda *Aristo*'nun, tartışmayı gerektirmeyecek şekilde, bir alışveriş işleminde, taraflardan birinin ya da diğerinin kazanç ve zarar etmeksizin bir değişimi gerçekleştirmeleri gerektiğini düşündüğü açıktır. Bu nedenle de, bu yorumlar her ne kadar, *Aristo*'nun bir değişim işleminde eşitlik olması gerektiğine yönelik düşünceler taşıdığına işaret etse de, izleyen açıklamalarında *Aristo*, Pisagorcuların ifade ettiği gibi, karşılığı almanın tek başına adaleti tesis etmeyeceğini, nitekim değişim amaçlı bir araya gelmelerde, bir araya gelenler arasındaki ilişkinin (adaletin) veya karşılığın eşitliğe göre değil, bir tür oranlamaya göre alıp verme olduğunu ifade ederek (Aristoteles, 2012: 99) işin biraz daha bulanıklaşmasına neden olmuş ve işte yüzlerce yıl sürecek olan bir tartışmanın fitilini de ateşlemişti.

2.2. Hıristiyanlık ve İlk Yorumları

Skolastik felsefe tarafından adil fiyatın ısrarla üzerinde durulmasındaki etkenlerden bir diğeri kuşkusuz Hıristiyanlık ve onun yorumlarıdır. Hıristiyanlığın günahlı insan figürüne ek olarak, faiz, monopol, ticaret ve zenginlik konusundaki düşüncelerinin uzantıları, insan ilişkilerinin temelinde yer alan mübadeleye uyarlandığında, adil fiyata giden yola açılan kapı da aralanmış olur. Bu konuda,

kazanç elde etmek (çıkar) amacıyla yöneldikleri ve genelin bir parçası olan özel bir adalet türünün bulunduğu bahsetmektedir.

⁵ Şu durumda örneğin iki taraftan birisi 8, diğeri ise 2 birime sahipse ve bu herhangi bir kişisel ilişkide adaletsizlik varsa ki, öyledir, *Aristo*'ya göre yargıcın yapması gereken şey $8+2=10/2=5$ işlemini yaparak aritmetik ortayı bulmak ve 8 birim alanın hakkını 3 birim indirerek diğerine vermektir.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

Kitabı Mukaddes'de geçen emirler ile Hz. İsa'nın vaaz ve davranışları ile havariler ile erken dönem kilise babalarının yorumlarında çok net yaklaşımlar bulmak mümkündür.

Erken dönem Hıristiyanları sadece *Kitabı Mukaddes*'ten ve Hz. İsa'nın söylemlerinden hareket etmemişlerdi. Onlar, Yunan ve Roma düşüncesinden, ama özellikle *Aristo*'dan ve Stoiclerden dört temel moral ilke devralmışlardı. Daha sonradan geliştirilecek olan bu ilkeler *sağduyu*, *adalet*, *cesaret* ve *ulumluk* olarak belirlendi. Kilise babaları ise dikkatlerini ilk ikisine yönelttiler. *On the Duties of Clergy* isimli eserinde *Ambrosius* (339-397), *Marcus Cicero*'dan (MÖ. 106-43) esinlenerek antik dönemin başlıca erdemlerini sıraladı. Ona göre adalet herkese hakkı olan şeyi vermektir ve din adamları bir başkasının elindekine göz dikemezdi ve kendi avantajlarına dikkat kesilemezlerdi. *Ambrosius* bu tanımı daha sonradan geliştirecekti. *St. Augustine* ise Tanrı sevgisi bağlamında, temel erdemlerin geleneksel tanımlarına eklemeye yaparak vurgusunu yaradılışın önceliğinde topladı. O adaleti, Tanrı'ya hizmet eden ve insanlıkla ilgili olan şeyleri gözden çıkaran, onlara değer vermeyen bir Tanrı sevgisi olarak tanımladı (Boniface, 1999: 645).

Hıristiyanlığın bu etkisi ile Ortaçağ'a gelindiğinde ulaşılabilir olan faziletler listesi *adalet*, *muhakeme*, *doğruluk*, *sağduyu*, *memnuniyet*, *alçak gönüllük* olarak, günahlar listesi ise *lüks*, *aşırılık*, *istek*, *sinir*, *şiddet*, *yalan*, *nefret*, *kıskançlık*, *para hırsı*, *oburluk*, *riyakârlık*, *seks düşkünlüğü*, *dalkavukluk*, Tanrı'ya hürmet yokluğu, *kendini beğenmişlik*, *kibir* ve *putperestlik* olarak tespit edildiler (Homouda ve Price, 1997: 197). Ancak bunların yetersiz kalması durumunda din adamları yeni yorumlara soyunuyorlardı. Örneğin *açgözlülük*, 1215 yılında toplanan Lateran Konsülü'nde on olarak tespit edilene kadar, doğru keşişler tarafından geliştirilen, *Johannes Cassianus*'un (360-430) batıda tanıttığı ve *Gregorius Magnus* (540-604) tarafından daha da geliştirilen ve bir ağacın dalları gibi genelden özele doğru ayrıntılanan yedi günah öğretisindeki temel günahlardan bir tanesiydi. Diğerleri, *kıskançlık*, *öfke*, *tembellik*, *oburluk* ve *şehveti* (Cassandra, 2014: 318-319). Hatta bu yorumlar o boyutlara ulaşacaktı ki, evlilik içinde bile olsa, neslin devam etmesi amacı dışında yaşanan cinsel birliktelikler aforoz edilme ve kütüklerin üzerine gönderilme nedeni sayıldı (Bkz. Epstein, 2014: 168).

Hıristiyanlığın bir diğer yorumu günahlı insan doktriniydi. Bu doktrin *St. Augustine*'nin yorumları ile kişilik buldu. Buna göre Hz. Adem cennetten kovulmadan önce günah işlemişti ve işlediği bu günahın cezası olarak bu dünyaya kovulmuştu. Bütün insanlar, Hz. Adem bu günahı işlediği zaman onun içindeydiler ve bu nedenden dolayı da günahlı doğarlardı. Ortaçağ'da insan kendisine yabancı bir evrende yaşamak durumundaydı. Buna göre Ortaçağ'da insan, doğal ve aklî bir varlık değil, öncelikle Tanrı tarafından yaratılmış, fakat ilahî özünden ayrı düşmüş bir varlıktı. Bu insan için, bir tarafta aşkın yaratıcı Tanrı, diğer tarafta ise kendisini Tanrı'dan biraz daha uzaklaştıracak, özüne yabancı bir varlık alanı bulması anlamına geliyordu. Bundan dolayı, Ortaçağ felsefesi için problem, teorik ya da bilimsel bir problem olmayıp özde veya bütünüyle pratik bir problemdi. Yaratıcısına bozulmamış, maddenin kiriyile pislennemiş olarak nasıl dönüleceğinin problemiydi (Cevizci, 2008: 72-75; Berkowitz, 2013, 133-136 ve 138). Bu nedenle de yapılması gereken, eylem aracılığıyla korunmayı ümit ederek günahtan arınmaya çalışmaktı. Amaç Tanrı Krallığı'ndaki sonsuz cennete ve yaşama ulaşmaya çabalamaktı. Bu nedenle de zenginliklerden ve dünyevi zevklerden uzak durulması gerekliydi. *St. Basil* (330-379), bu konuda şöyle diyordu: *İyi insan ne zenginliğe sahip olduğunda kalbini ona çevirir ne de ona sahip değilse zenginliği araştırır, o adam kendisine verilen şeylerde kendi refahını araştırmaz fakat akıllıca bir yönetim izler* (Bkz. Fontana, 2003: 20).

Bu düşünce erken dönem Hıristiyanlık yorumunda, dünyanın sonunun yakınlığı inancı ile de desteklendi. Nitekim *Kitab-ı Mukaddes Vahiy 1: 3*'te *bu peygamberlik sözlerini okuyana, burada yazılanları yerine getirene ne mutlu. Çünkü beklenen zaman yakındır* deniliyordu. Böylece Hz. İsa'nın ve havarilerinin görüşlerinin de dâhil olduğu erken dönem Hıristiyanlığın çalışma ve ticarete karşı tutumları, onların, dünyanın gelmekte olan sonu ve Tanrı Krallığı'nın gelişi umutlarıyla biçimleniyordu. Açıkçası, birisi dünyanın gelmesi yakın olan sonunu bekliyorsa, yatırım ve servet biriktirme gibi faaliyetlere karşı sabra sahip olmak ve daha çok günahsız alanlarda Hz. İsa'yı izlemek ve dünyalık işlerden kaçınmak durumundaydı (Rothbard, 1995: 32-33). Günahlar ve faziletler listesine uygun olan bu varlık ve birey anlayışı Hıristiyanlığın toplumsal sınıfları meşru olarak gösterdiği organik toplum anlayışı ile de uyum içindeydi. Bu toplumsal yapıda devlete itaat de, mevcut düzenin ve algının değişmemesi için önem arz ediyordu (Bkz. Küçükkalay, 2017: 219; Knowles, 1967: 4). O halde, servet peşinden koşmak, para hırsına kapılmak, adalet ve eşitliğe muhalif davranmak, komşu-

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

sunun ve içinde bulunduğu toplumsal sınıfın ekonomik düzeyine aykırı olarak zenginleşmek, ihtiyaçlarının ötesinde mal ve servet biriktirmek, bir malı değerinin üzerinde satmak, birisini ekonomik yönden sahtekârca alt etmek, hatta evlilik içinde bile olsa neslin devamı dışındaki cinsel birliktelik, lanetlenen davranışlardı ve zaten günahlı olan insanların bu davranışlara meyiletmesi günahlarının daha da artmasına neden olurdu.

MS. 100'den itibaren felsefe ve din iç içe girmeye başladığında, *Kitabı Mukaddes*'in emirleri ile onlar üzerine yapılan yorumlar bu havayı dağıtmak yerine daha da pekiştirmişti. Bu pasajlar 6. yüzyılın başına kadar gelecek olan patristik felsefe ile birleşerek Ortaçağ'ın iktisadî düşüncesinin, ama özellikle adil fiyatın formüle edilmesinin kaldırım taşlarını döşedi. *Kitabı Mukaddes* açık bir şekilde para sevgisi, din adamları ve zenginlik ilişkisi, adalet, eşitlik, rüşvet, faiz ve haksız kazanç gibi konularda inananlarına emirler vaz ediyordu. Bu emirlerin bazıları *Eski Ahit*'de, bazıları ise *Yeni Ahit*'de yer alıyordu.⁶ Ticaret de genellikle Antik Yunan ve Roma dünyasında hor görülen bir faaliyet olmuştu (Rothbard, 1995: 32). Buna Hz. İsa'nın vaazları eklendi. Hz. İsa, *Sermon on the Mount*'da (Dağdaki Vaaz), Hıristiyanlar şayet Tanrı'nın Krallığı'nı araştırmada sadakatli olurlarsa, Tanrı'nın da hayatın maddî zenginliklerini sunmada cömert olacağını ifade ederek yalnızca maddî mallara ruhsal amaçların önceliğini vurgulamadı, aynı zamanda dünyalık malların aşırı birikimine de saldırıyor gibi görüldü (Baldwin, 1959: 13). *Dağdaki Vaaz*'da Hz. İsa inananlarına zenginlik, ticaret, yeryüzü hazineleri, göksel hazineler, zengin insanlar ve geçim kaygısıyla kaygılanmamak gerektiği konusunda kimi nasihatlerde bulunuyordu.⁷ Havari Paul, *bütün kötülüklerin temeli para sevgisidir ve bir insan hiçbir konuda kardeşinin ötesine geçip onu dolandıramaz* derken, St. Jerome ticarete bir adamın kazancının diğer bir adamın kaybı yoluyla olacağını ileri sürdü. Bütün zenginlikler ona göre alçaklıktan ileri gelirdi ve birisi kaybetmeden diğerinin kazanması mümkün olmazdı. Zengin adam adaletsizdi ve adaletsiz birisinin mirasçısıydı. St. Jerome'e göre büyücüler ve zenginler kötü mirasçılardı. St. Augustine ise üç günahı eşit derecede lanetlediğini ifade ediyordu. Servet hırsı (*libido pecuniam*), iktidar hırsı (*libido dominandi*) ve şehvet (*libido carnalis*). Yunanlı baba Great Basil 4. yüzyılda *Homilia in Divites*'i yazdığına, zenginlerin mallarına ve aptallıklarına yönelik olarak tutkulu bir saldırı başlatmıştı.

Ticarete karşı düşünce geliştirenler üç temel nedenden hareket ettiler. İlki, ticaretin ve tüccarın dindirilemez bir ağırlıklılık ile olan ilişkisiydi. Örneğin *Tertullian*'a (155–240) göre tüccarlar ağırlıklılığa dayandıkları gibi ticaret de Tanrı'ya hizmete uygun değildi. İkincisi ticaretin ahlâk dışı davranış ve yalan içeriyor olmasıydı. Örneğin, MS. 4. yüzyılda Milan Piskoposu *Ambrosius* ile *St. Augustine*'e göre yalan ve sahtekârlık olmadan ticaret olmazdı. MS. 6. yüzyılda *Aurelius Cassiodorus* (485–585), mallarını yalana yükleyen tüccarları kınadı. Ondandan bir yüz yıl önce ise *Papa Leo I* (440–461), alıcılar ve satıcılar için günaha garkolmadan işlem yapabilmeyen zor olduğunu ilan etmişti (Baldwin, 1959: 14-16). Fakat *St. Augustine*'nin yorumları tam olarak bir karşı koyma anlamına gelmiyordu. *St. Augustine*, *Civitate Dei* isimli eserinde ticarete, tüccara ve değer teorisine ilişkin açıklamalar yaparken, *On the Trinity* isimli çalışmasında, sonradan Ortaçağ düşünürlerince nirengi noktası olarak alınacak olan ucuza almak ve pahalıya satmak konusuna değindi (Schaff, 1980: 309-310; Augustine, ??: Böl. 16-17).

Erdemli bir Hıristiyanın ruhsal durumunu bozarak onu erdemsizliğe ve bu dünya sevgisine yuvarlayan, aynı zamanda da genel adalet ilkesini yaralayan bir başka önemli faktör faizdi. Faiz, *Kitabı Mukaddes*'in değişik yerlerinde, hem *Eski Ahit*'te hem de *Yeni Ahit*'te yer alan şu pasajlarda açıkça yasaklanıyordu.⁸ Faize karşı olan iddiaların rasyonalize edildiği ilk metni, en çok alıntı yapılan *Palea Eiciens*'de bulmak mümkündür. Bu metinde faizle ilgili olarak şu ifadeler yer alıyordu: *Bütün tüccarlardan daha fazla lanetlenen şey, tüccar gibi, bir şeyi satınalmadan Tanrı'nın verdiği şeyi satan ve sonradan da kendisinininki ile birlikte bir başka malı geri alan faizcidir. Ancak tüccar bir malı satınca onu geri almaz. Ancak birisi şöyle diyebilir: Bir üretimi almak için araziye veya kira almak için bir evi borç veren kimse parasını faizle borç veren kimseye benzemez mi? Bu ondan çok uzaktır.*

⁶ Timoties 6: 8 ve 10, İbraniler 13: 5, Luka 10: 7, Deuteronomy 25: 13–16, Ezekeil 22: 12.

⁷ Matta 5: 1–12, Matta 6: 19–24, Matta 6: 31–34. Zenginlik ve yoksulluk konusunda bkz.: Matta 19: 16–26. Hz. İsa'nın alıcı ve satıcıları tapınaktan kovması konusunda bkz.: Matta 21: 12–13.

⁸ Luka 6: 34–35, Exodus (Mısır'dan Çıkış) 22: 22–25, Leviticus (Levililer) 25: 35–37, Deuteronomy (Yasanın Tekrarı) 23: 19–20, Psalm (Mezmurlar) 15: 5, Ezekeil 18: 8.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

İlk olarak para, bir şey satın alınmanın dışında kullanılamaz, ikincil olarak, bir araziye sahip olan birisi onu ekmek suretiyle ürün elde edebilir, bir eve sahip olan ise onda ikamet ederek kullanım faydası elde edebilir. Böylelikle bir araziye ya da evi borç veren kimse kendi kullanımından vazgeçerek para alabilir ve bu yolla, daha önce olduğu gibi, kazançla kazancı değişir. Oysa yığılan paradan kazanç elde edilmez. Üçüncüsü, bir arazi ya da ev kullanımla bozulur fakat para borç verildiği zaman ne azalır, ne de bozulur. Bu antik metin, erken 12. yüzyılda Gratian tarafından *Decretum*'a dâhil olduktan sonra kilise hukukunun bir parçası oldu. Bu yasak, daha sert bir şekilde kesinleştirilmesine rağmen (Wood, 2004: 162-164; Langholm, 1998: 59-69) 16. yüzyıla doğru bu yaklaşımlar yumuşamaya başlayacaktı.

Adil fiyat ile ilgili olan ve onun skolastikler tarafından kabul edilmesinde önemli role sahip olan bir diğer unsur monopol ile ilgili olarak geliştirilen düşüncelerdi. *Aristo*'dan sonra, Roma İmparatorluğu'ndaki monople yönelik düzenlemeler göz önünde bulundurulmazsa, monopol ile ilişkili olan düşüncelerin 12. ve 13. yüzyıl gibi geç tarihlerde ortaya çıktığını söylemek doğru olur. Monopol ile ilgili ilk hukukî düzenleme, 301 yılında yayınlanan, *Diocletian*'ın fermanında yer alıyordu ki, bu fermanla malların, ama özellikle gıda mallarının suni olarak kıtlığına neden olan veya buna teşebbüs edenlerin ölüm cezasına çarptırılması emrediliyordu. Bu uygulama 305 yılında kaldırıldı. Bu ilke daha sonra *Theodosian*'ın *Code*'unda varlık alanı buldu. *Code*, monopollerini kanun dışı ilan ederken, tüccarlar arasındaki anlaşmaları da yasa dışı olarak kabul ediyordu (Roover, 1951: 493).

Roma İmparatorluğu'nun geç döneminde tekel ve ayrıcalıklar, ticareti engelleyecek derecede büyüdüğü zaman, 483 yılında, *İmparator Zeno*, daha sonradan *Justinian*'ın *Corpus Iuris Civilis*'inde yer alan *Codex*'inde *De Monopoliis* olarak ayrı bir başlıkta yer alacak olan yasaklamaları getirdi. Hiç kimseye gıda, kıyafet ve diğer zorunlu mallarda tekel hakkı verilmediği gibi değişik bireylerin bir fiyatta anlaşmalarına da izin verilmedi (Langholm, 2006: 397). Açıkçası monopol uygulamaları bütün yönleriyle istenmeyen bir şeydi. Bu sadece Roma İmparatorluğu'nda değil Ortaçağ'da da böyleydi. *Molina*'nın şu diktatımı Ortaçağ'ın monopol konusundaki düşüncelerinin özeti gibiydi: *Monopol adaletsizdir ve kamu için zararlıdır* (Monopolium est injustum et rei publicae injuriosum) (Schumpeter, 1949: 357; Roover, 1951: 497-498),

Adil fiyat ile yakından ilişkili olan bir diğer husus Hıristiyanlığın mülkiyet anlayışıydı. *Eflatun*, en azından yönetimdeki sınıfların kolektif mülkiyet izlemeleri gerektiğini ve aşırı zenginliğin insanın ruhu üzerinde olumsuz tesirlerde bulunduğunu ifade ederken, öğrencisi *Aristo*, hocasının bu düşüncesine katılmıyor ve mülkiyet hakkının hem doğal, hem insanlığın tecrübesine uygun hem de olumlu sonuçları olan ideal bir durum olduğunu ileri sürüyordu. Örneğin *Romalı Seneca*, mülkiyetin meşru, ancak doğal olmayan bir kurum olduğunu ilan etmişti. Benzer yaklaşımlar daha sonradan *Thomas Hobbes*'da ve *Marx*'ın ilkel toplum aşamasında biçim değiştirmiş bir şekilde ortaya çıkacaktı (Küçükkalay, 2015: 375-382).

Ortaçağ iktisadî düşüncesinde mülkiyet söz konusu olduğunda konu tartışmalı bir hal almaktaydı. Nitekim bazı yazarlar Hıristiyanlıkta ve erken dönem kilise babalarının bazı yorumlarında mülkiyet hakkının olmadığı, ancak bunun, kilise kurumunun sonraki yorumları ile geliştirildiğini ileri sürdüler. Özellikle sosyalist düşünceye mensup iktisatçılar, Hz. İsa'nın yaşantısından, havarilerin söylemlerinden ve ilk dönem Hıristiyan cemaatinin uygulamalarından, Hıristiyanlığın eşit paylaşımı ve bir tür kolektif mülkiyeti önerdiğini ifade ettiler. Bu konuda *Tertullian*'ın, *biz sahip olduğumuz dünyalık malları bir başkasıyla paylaşmaktan tereddüt etmeyiz. Karılarımızın dışındaki her şey bizim aramızda ortaktır* ifadesini ise örnek olarak gösterdiler (Challege, 1994: 69). *Bergien*'e göre 1. yüzyılın sonlarına doğru *St. Barnabas*, 2. yüzyılda *St. Justin* ve *St. Lucian*, 3. yüzyılda *St. Clement*, *Tertullian*, *St. Origen* ve *St. Cyprian*, 4. yüzyılda ise *Arnobius* ve *Lactantius*, Hıristiyanlar arasında bütün malların ortak olduğunu ifade etmişlerdi (O'brien, 2001: 28).

9. yüzyıldan 13. yüzyılın başlarına kadar, mülkiyetin, insan aklı tarafından doğal-ilahî yasalara eklenmiş problemlili bir durum olduğu inancı, pratikteki gelişmelerle yavaş yavaş dönüşmeye başladı. Örneğin *Rufinus*, ilahî yasaların emirler, yasaklar ve önerilerden oluştuğunu ileri sürdüğü zaman, özellikle üçüncü gruba girenler, esnekliğin temel gerekçesini oluşturuyordu. *Halesli Alexander* (1185-1245) doğal yasaların esnek uygulanması gerektiğini ileri sürdü. *Poitiersli Hilary* (300-368) mülkiyeti ve onun kullanımını birbirinden ayırdı. Ona göre, suç olan zenginliğin kendisi değil, onun

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

nasıl kullanıldığıydı. Komünal mülkiyet ile özel mülkiyet birbiri ile ilişkilendirildi. Emek ve emek yoluyla sahip olunanların mülkiyete konu olabileceği kabul edildi. Mülkiyetin olumlu yanları vurgulandı ve *St. Pelagius*'un, zenginler servetlerinden bütünüyle vazgeçmedikçe gerçek kurtuluşa eremez düşüncesi kilise tarafından geçersiz ilan edildi (Wood, 2004: 22).

İfade edilen bütün bu düşünceler, Ortaçağ'a geldiğinde, kişiler arasında eşitliği (adalet), Hıristiyan kardeşliğini, dünyalık zenginliklerin ötelenmesi gerektiğini, Hıristiyan toplumsal yapının bozulmadan devamlılığını, ruhun günahlı eylemlerden kaçınarak erdemli duygular ve eylemler içinde olması gerektiğini, faizin, kazanç hırsının ve monopolün kötü olduğunu dikte eden bir üst inanç yapısının oluşmasına neden oldular. Bu nedenle de bu genel yaklaşımı destekleyen her unsur meşru, onun karşısında olan her unsur ise gayrimeşru ilan edildi. Bir değişim işlemi eşit değerlerin değişimini dikte eden adil fiyat ise bu söz konusu genel yaklaşımı desteklediği için dikkatlerin merkezine oturmakta gecikmedi.

2.3. Roma ve Kilise Hukukçularında Adil Fiyat: Romanistler ve Kanonistler

Jacob Viner'a itibar etmek gerekirse, skolastik düşüncenin öncesinde adil fiyat tartışmasının olmadığını kabul etmek gerekir (Viner, 1988: 81). Ancak *Viner*'in bu yorumuna biraz ihtiyatlı yaklaşmak ve skolastik adil fiyat düşüncesinin temellerinin *Aristo*'dan başlayan bir süreçle atıldığını ve adil fiyat düşüncesinin oluşmasında pek çok unsurun bu oluşuma katkısının bulunduğunu kabul etmek gerekir. Nitekim adil fiyata yol açan en önemli hukuksal temel, 438 yılında *İmparator Theodosian* tarafından resmî olarak yayınlanan *Theodosian Code*'da ve Bizans İmparatoru *Justinian* tarafından 530–533 yılları arasında üç cilt olarak hazırlattırılan (*Codex, Digesta, Institutiones*) ve Ortaçağ'da bir dördüncüsü (*Novellae*) eklenen *Corpus Iuris Civilis*'de de bulunmaktaydı (Stamate, 2011: 259; Turpin, 1985: 339-353). Bu ikisi, iki önemli hukuk kaynağı olarak, daha sonraki dönemlerde, Avrupa'nın hukuksal yapısının kurgulanmasında temel teşkil etmişti. Bunlardan, daha sonraki dönemlerde fiyatların tespiti ve adil fiyatın tesis edilmesi de nasibini alacaktı.

Theodosian'ın yasasında, satıcı ve alıcının satılan eşyanın fiyatını her zaman karşılıklı uzlaşma ile belirleyecekleri ifade edilmiştir. *De contrahenda emptione* başlığı altında bir araya getirilen bu yasanın üç kuralı, hemen hemen aynı muhtevaya sahipti ki, bu muhteva, fiyatın yetersiz olması nedeniyle satış işleminden vazgeçilemeyeceğiydi (Cahn, 1969: 6-7). 6. yüzyılın ortalarına geldiğinde, *Corpus Iuris Civilis* ismi verilen *İmparator Justinian*'ın derlemeleri geldi. *Theodosian*'ın *Code*'u ve *Justinian*'ın hukuk derlemeleri, skolastik adil fiyata yol açan hukuksal düzenlemelerin temelini teşkil etti. Bu iki hukuk metni de adil fiyat konusunda benzer yorumlar yapmalarına rağmen, özellikle mülkiyet ve fiyatlar konusunda, doğru adaletin nasıl tesis edileceği konusunda problem yaşamaktaydılar. İlkine göre, gönüllü pazarlık ya da özgürce belirlenen fiyat adil ve yasalı. Zorlama, sahtekârlık altında ve çocuklarla yapılan alışverişler buna dâhil değildi ve yasal olarak değerlendirilemezdi. Aynı şekilde, mülkiyet hakları üzerindeki bir zorlama ve sahtekârlık da hukuk dışı kabul edilmeliydi. Malın, alıcı ve satıcı tarafından gerçek değerinin göz ardı edilmesi ise otoritelere, gönüllü yapılan bu işleme müdahale hakkı tanııyordu. Ancak *Justinian*'ın *Corpus Iuris Civilis*'ine geldiğinde yorum değişti ve alım satımdaki fiyatlara kısmî müdahaleler söz konusu oldu (Rothbard, 1995: 32).

Corpus Iuris Civilis'in *Digest* bölümünde yer alan iki önemli ifade, pazarlık özgürlüğünü destekleyen bir içeriğe sahipti. İfadelerden ilki fiyatın piyasada ortaklaşa olarak belirlendiğine vurgu yapıyordu. *Digest 35: 2: 63*'teki ifadeye göre bir şeyin değeri, bir bireyin faydasına veya yaratılışa değil ortaklaşalığa (yaygınlığa) dayanırdı. *Digest 36: 1: 16*'da ise ilkini destekleyen ikinci bir ifade yer alıyordu ki, bu açık bir biçimde bir şeyin satılabildiği değerinde olduğunu söylüyordu (Monsalve, 2010-2012: 3-4). Böylece bir malın, yaratılıştan kaynaklanan ve önceden belli olan objektif bir fiyatı (değeri) söz konusu değildi ve her mal piyasada veya toplumda ortaklaşa olarak belirlenirdi. O halde bir malın fiyatı kesinlikle satılabildiği değerdedi. Başka bir deyişle, bir mal hangi fiyattan satılırsa satılsın, bu fiyatın yüksek veya düşük olduğunu söylemek doğru olmazdı. Dolayısıyla mülkiyet mübadelesinde adalet rıza ile elde edilirdi. *Pufendorf*'a (1632–1694) göre, ona göre şayet bir alıcı malın fiyatının yüksek olduğunu düşünüyorsa, benim elimde olanı, benim elimde bırakma hakkına sahipti. *Grotius* ise şöyle diyordu: *Bir kazanç, eğer karşı tarafın rızası alınarak yapılıyorsa, ne adaletsizdir, ne de tartışma konusudur. Hobbes* ise bu durumu şöyle ifade ediyordu: *Eski bir söz, volenti non fit injuria, insan kendi iradesiyle yara almaz.* Bu, *Digest*'teki önerilere dayanan skolastik bir deyişti

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

(Langholm, 1982: 261). Ancak bu yaklaşımların bazı istisnaları bulunuyordu. Bu istisnalardan en bilineni *laesio enormis* (Bkz. Westbrook, 2008: 39-52) ismiyle bilinen bir uygulamaydı ki, bunun kökenini *Theodosian*'ın *Code*'una kadar geri götürmek mümkündü. Nitekim her ne kadar *Diocletian* ve *Maximianus*'a atfedilse de, *Theodosian*'ın *Code*'undaki 4: 44: 2 başlığında bu konuyla ilgili olarak bazı kayıtlar yer alıyordu (Cahn, 1969: 17; Monsalve, 2010-2012: 3-4).

Justinian'ın *Corpus*'unda yeniden uygulama alanı bulan *laesio enormis*, genel bir ilke değil, sadece fayda kaybına uygulanan ve öznel durumları tedavi eden, yasamanın bir parçasıydı. Söz konusu fayda kaybı adil fiyatın yarısının altındaki bir fayda kaybına işaret ediyordu. Şayet fiyat eşitse veya adil fiyatın yarısının üzerinde değilse telafî etkin değildi. Aynı zamanda bu uygulama sadece toprak satışlarına uygundu ve sadece satıcıyı koruyordu. Diğer malların satışına da uygulanmıyordu. Kısacası *laesio enormis* özel bir hastalık için özel bir tedaviydi, satışın genel bir ilkesi olarak yaygınlaşması ise Ortaçağ'ın bir gelişmesi olarak ortaya çıktı (Baldwin, 1959: 18).

Roma içtihadının büyük akışı Ortaçağ'ın başlangıcında damla damla kurudu. Sonuç olarak Roma hukukundaki satış ve fiyat teorilerindeki gelişmelere ileri ortaçağlarda yeniden canlanana kadar yaklaşık altı yüzyıl ara verildi. 11. yüzyılın sonu ve 12. yüzyılın başında, Roma hukuk çalışmaları için batıda yeni bir ilgi canlandı. Bir içtihat okulu, 12. ve 13. yüzyıllar boyunca Roma hukuk çalışmalarını baskı altına alacak şekilde İtalya Bologna'da yaygınlaştı. Ortaçağ romanistlerinin adlandırıldığı şekliyle, yorumcular batıda *Justinian*'ın *Corpus Iuris Civilis*'ini eski haline getirdiler. *Digest* yeniden keşfedildi, *Institutes* ve *Codex* rehabilite edildi ve *Justinian*'ın bütün metni saflaştırılmış biçimiyle incelemeye alındı. Roma içtihadının yeniden canlanması fiyat ve satış teorilerine uyumlu bir gelişme ortaya çıkardı. 13. yüzyılın ortalarına doğru ise *Accursius* (1182–1263) ve *Odofredus* (ö. 1264) zamanına kadar yorumcular, skolastik teologlarla karşılaştırıldığında adil fiyat alanında ilerleme kaydetmişlerdi (Baldwin, 1959: 21).

Bir yandan Roma hukukunda gelişmeler olurken bir diğer yandan da dinî otoriteler, yayınladıkları kimi hükümler ve emirlerle, papalığın dünyevî otoritesinin artmasına ve Hıristiyanlığın uygulamalarının yaygınlaşmasına paralel olarak, dünyevî hayat içinde varlık göstermeye başlamışlardı. İlk dönem kilise hukuku, papalığın dinî hükümlerinden, kilise konsüllerinin emirlerinden ve kilise babalarının yazınlarından oluşuyordu. Fakat daha sonradan kilise yasaları, Roma hukukunun pek çoğunu kendisine dâhil etti. Bunlara ek olarak bir başka gelişme, 8. yüzyılın sonu ve 9. yüzyılın başlarında varlık gösteren Karolenj İmparatorluğu'nun, özellikle onun en bildik imparatoru *Charlemagne*'ın koyduğu ve izleyicilerinin takip ettikleri yasaların kilise hukuku içinde değerlendirilmeye başlanmasıydı. Hayatın bütün yönlerini düzenleyen bu yasalar sonraki yüzyıllarda kilise hukukunun içine alındı ve imparatorluk dağıldıktan sonra bile etkisini sürdürdü (Rothbard, 1995: 36). Örneğin 1200'lü yıllara gelindiğinde Roma hukukunun geliştirdiği *laesio enormis* gibi önemli bir istisnaî alet bile kilise hukuku uygulamaları arasına girmiş durumdaydı (Herlitz, 1960: 73-74).

Karolenj döneminin ilk uygulamaları elbette faizle ilgili olanıydı. İkincisi ise 806 yılındaki konsülde faizle birlikte dile getirilen, hem alıcıyı hem de satıcıyı, alım satımın kârlılığının kötü kullanımından korumayı amaçlayan uygulamalardı. Bunlar, *Charlemagne*'ın 806 yılında Hollanda Nijmegen'de topladığı ve bir dizi emrin yayımlandığı konsülde netleştirildi. Bu emirlerin başlangıçtaki bir tanesinde faizle borç vermenin, açgözlülüğün ve bütün kötülüklerin temeli olarak para sevgisinin yasal ve yasal olmayan bütün tipleri *turpe lucrum* olarak tanımlandı. Yani, bu tanımlanan şey, faizden daha geniş bir algıya dayanan, kazanma amacına endekslenen hilenin değişik tiplerini gerektiren utanç dolu bir kazançtı. Ardından, yerleşmesi yüzyıllar süren ve adını başlangıç kelimesinden alan uzunca bir *Quicumque* metni geldi (Langholm, 2006: 402). Bu yasa *Gratian*'ın *Decretum* isimli derlemesine dâhil edildiği zaman 9. yüzyıldan 12. yüzyıla kadar kilise hukuku içinde canlı tutulmuş oldu.

9. yüzyıla gelindiğinde ortaya çıkan istilâ dalgalarının yarattığı karmaşaya ve Karolenj otoritesinin gerilemesine paralel olarak Karolenj döneminde kilise içinde alınan kararlar etkisini yitirmekle birlikte, bölük pörçük de olsa yeni koleksiyonlar içinde varlığını sürdürdü.⁹ Bunlar içinde kuşkusuz etkisi en yaygın ve uzun süreli olanı Bolognalı bir keşiş olan *Johannes Gratian*'ın 1140'lar dolayında

⁹ Bu koleksiyonlar arasında, *Dionysio-Hadriana*, *Pseudoisidore* ve *Anselme Dedicare* gibi 9. yüzyıl koleksiyonlarını, *Prümlü Regino*'nın 10. yüzyıldaki koleksiyonunu, *Wormslu Burchard*'ın ve *Luccalı Anselm*'in 11. yüzyıldaki koleksiyonlarını ve *Ivolu Chartres*'in 12. yüzyıldaki koleksiyonunu belirtmek gerekir.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

yayınladığı ve o zamana kadar gelen kilise hukuku çalışmalarının bir derlemesi olan *Decretum*'du. Bir derleme olması nedeniyle *Decretum*, teoloji ve hukukun kesişiminde, hukuk ile ilgili olan faiz, fiyat, monopol gibi konulara, Hıristiyanlık teolojisinin ilkeleri bağlamında yeniden yorumlar getirdi. Hatta bu kilise hukuku derlemesi o denli etkili olacaktı ki, *Gratian*'ı izleyenler tarafından alıntılanacak, yorumlanacak ve üzerine tefsirler yazılacak ve onu izleyenler dekretist olarak isimlendirilecekti.

Kuşkusuz *Gratian*'ın hukuk derlemeleri de açık bir biçimde faizden hareketle satışın problemli yönlerine temas ediyordu. *Gratian*, *Decretum*'daki *Distinctio 46*'nın sonunda ve *Distinctio 47*'nin başında bu konuya değindi. Daha belirgin olan ikincisinde, din adamlarının bütün emirleriyle yasaklanan faiz pratiği ile ilişkili metinleri bir araya topladı. Bu metinler içinde ise Nicea Konsülü'nün, din adamlarına faizin değişik versiyonlarını yasaklayan metinleri önemli bir yer tutuyordu. Burada *Gratian*, faizin tanımlanması bağlamında *Ambrose*'un şu pasajını benimsemiş görünüyordu: *Ana maldan fazla ne talep edersen et bu faizdir.*

Daha sonra *Gratian*, *Cause 14*'ün *Questio 3* ve *4*. bölümlerinde de faizle ilgili yasaları topladı ve açıklamalar geliştirdi. Özellikle *Questio 4*'de *Gratian*, daha önceden Karolenj yasalarını etkileyen *Papa Leo I*'in ilkesinden hareketle laik bireyler için de faizin yasaklanması gerektiğini derlemelerine dâhil etti. Faiz ilkelerinin daha ileri düzeyde kabulünde, din adamları borç verdiklerinde, borç verdikleri paradan daha fazla değerde bir malı almamak koşulu ile satılarak vermiş oldukları borcun kapatılabilmesi için geri ödemeyi mal olarak alabileceği kuralı da kilise yasasına dâhil edildi. Bu yasanın başına *Gratian*'ın koyduğu hüküm, kilise hukukunda ilk kez adil fiyatın ifade edilmesi anlamına geliyordu. Eklediği bu ifadede *Gratian* şöyle diyordu: *Din adamının verdiği para, nakit olarak adil fiyat olmalıdır* (Pro pecunia, quam clericus dedit, iusto pratio species accipere potest) (Baldwin, 1959: 35). 12. yüzyıla gelmeden önce, 884 yılında Frank Kralı *Carloman* tarafından yayınlanan ve daha sonradan *Penafortlu Raymond* (1175-1275) tarafından kilise hukukuna dâhil edilen *Placuit*'de olduğu gibi, adil fiyata dolaylı değinmeler söz konusu olmasına rağmen, adil fiyat kavramı lafız olarak ilk defa *Decretum*'da, *Gratian* tarafından böylece zikredilmişti (Roover, 1958: 421).

Gratian'ın *Decretum* ile yaptığı şey, faiz benzeri bir ahlâkî lekeyi sözleşmelerin diğer tipleriyle, özellikle kazanç için yapılan alım satımları kapsayan sözleşmelerle de ilişkilendirmesiydi. Bu yaklaşım faizden kaynaklanan fazlalığı alma mantığının ticarete ve mübadeleye de uygulanarak adil fiyata yol açması anlamına geliyordu. Nasıl ki, ticarete bir malı satın alarak, ona hiçbir maliyet ve emek unsuru eklemeksizin yeniden daha yüksek bir fiyatla satmak tasvip edilen bir kazanç değilse ve bunu yapanın bir fazlalık elde etmesine neden oluyorsa, ticaret esnasında alınıp verilen değerlerin de eşit olması gerekirdi ki, taraflardan birisi haksız bir kazanç elde ediyor olmasındı. *Decretum*'da ticarete ve tüccarlara karşı olan tutum *Distinctio 88* bölümündeki üç erken dönem alıntısı ile meşrulaştırılmaya çalışıldı.

Bu alıntılardan ilki *John Chrysostom*'a (347–407) atfedilen uzun bir alıntıydı ve burada Hz. İsa'nın İncil'deki hikâyesinden hareketle alıcı ve satıcıların kiliseden kovulacağını yorumlayan *Gratian*, tüccarların Tanrı'nın rızasını kazanamayacağı sonucuna ulaşmıştı. Şu durumda hiçbir Hıristiyan tüccar olamazdı. Çünkü hiç kimse yalansız ve sahtekârlık yapmaksızın alıp satamazdı. Aldatma tüccarlığın temeliydi (negotiatio). Bir kişi hububatı eleyince sadece kabuğu kalırdı, bu nedenle tüccarlıkta da bir şey kalmazdı, sadece günah dolu faaliyetler kalırdı. Ancak *Chrysostom*'a göre, buradaki tüccar, malı satın aldıktan sonra ona hiçbir ekleme yapmaksızın sadece para kazanmak amacıyla yeniden satan kişiydi.

İkinci alıntı *St. Augustine*'nin yalnızca İncil'in *Vulgata* çevirisinde yer alan bir pasaj üzerine yaptığı yorumdu. Bu pasajda şöyle deniliyordu: *Günboyunca ağzım senin adaletini senin kurtuluşunu gösterecek. Çünkü öğrenmeyi bilmiyorum. Tanrı kudretine gireceğim: Tanrım sadece senin adaletine sığınacağım (dikkat edeceğim), sen bana öğrettin Tanrım, gençliğimden itibaren. Şu ana kadar senin muhteşem eserlerini açığa çıkaracağım.*¹⁰

Bu yorumda *St. Augustine*, Tanrı'nın katındaki gerçek barışı aramak yerine kendi dünyalık işlerindeki başarıyı araştıran tüccarları suçluyordu. *St. Augustine*'nin yorumladığı aynı pasajlara dayanan üçüncü alıntı alışverişin ucuz alıp pahalıya satmaktan başka bir şeyden oluşmadığını ifade eden

¹⁰ Psalm (Mezmurlar) 70: 15–17.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

Casiodorus'un ifadesiydi. Tüccarlar ona göre nefret edilen kişilerdi çünkü ölçüsüz bir para kazanma isteği ile Tanrı'nın hakkını görmezden gelirlerdi ve ticarî mallarını fiyatlar yerine yalanlara yüklerlerdi. Bu üç alıntı da saf ticarî faaliyetleri suçluyordu. Zanaatkârlığın her türünü dışarıda bırakan alım ve satım pratikleri, ahlâk dışı işlerdi. Başarılı bir tüccar sahtekârlık ve yalan gibi ahlâk dışı yolları kullanmaya zorlanır, Tanrı'yı ve ruh sağlığını unutma tehlikesi içinde olurdu (Baldwin, 1959: 38). Ancak bu düşünceler bazıları tarafından yumuşatıldı. Bu yumuşatmada tüketmek amacıyla alıp satmak, bazı mallarda değişiklik meydana getirerek satmak durumları meşrulaştırılırken, sadece ticaret amacıyla satmak için almanın din adamları için yasak ancak laik bireyler için meşru olduğu vurgulandı (Rothbard, 1995: 38; Langholm, 2006: 402; Baldwin, 1959: 39). Bu yumuşamaya rağmen *Frenzalı John* ve *Hugoccio* gibileri tarafından ticaret yaparken para ve kazanç hırsıyla hareket edilmemesi gerektiği ısrarla vurgulandı ve böyle yapanlar kınandı. Bu yaklaşım *Halesli Alexander* (1185–1245) gibilerince de yorumlandılar. *Alexander, Hz. İsa*'nın Hıristiyan toplumunun temizlenmesinden neyi kastettiğini açıklamaya çalıştı (Langholm, 2006: 403-404; Baldwin, 1959: 40).¹¹

1100 ve 1200 yılları arasında etkin olan ve kilise hukukunun temel derlemelerinden birisini oluşturan *Decretum*, 12. yüzyılın ortalarından itibaren kilise hukukunun yeni bir kaynağı ile, papaların yayınladıkları mahkeme kararları ile geliştirilmeye başlandı. *Alexander III* (1159–1181), *Lucius III* (1181–1185), *Innocent III* (1198–1216) ve *Honorius III* (1216–1227) gibi aktif çalışan papalar, kilise hukuku içinde otorite olarak dikkate alınacak olan dinî bildirgelerinde, önceki araştırmacıların bulgularını ve zengin mahkeme kayıtlarını somutlaştırdılar. Bunlar genellikle papalık mahkemesinde yer alan kanonistlerin tavsiyelerinden ve uzun zamandır, kanonist tartışmaların çözebildiği meselelerin kayıt altına alınmasından oluşturuldu (Baldwin, 1959: 42).

Kilise hukuku, Roma hukukundan bağımsız değildi. Nitekim hem bu iki hukuk, izleyicilerinin birbirleri ile olan öğretmen öğrenci ilişkisi aracılığıyla, hem de iki hukuk kodunun, ama özellikle Roma hukukunun kilise hukukunu etkilemesi ve onun içine sızması nedeniyle ilişki ve etkileşim içindeydiler. Mekân bağlamında da bu iki yapının Bologna'da konuşlanması ve birbiriyle mekân komşusu olması söz konusuydu. Bu etkileşim içinde, sadece *Decretum*'a değil, papalar tarafından ortaya konulan ve kilise hukukunun temelini oluşturan *decretallere* de Roma hukukunun satışa ilişkin temel yaklaşımını oluşturan *laesio enormis* uygulaması şırına edildi. Bu ithal, *Papa Alexander III* ve *Innocent III*'ün mahkemelerinde yayımlanan iki bildirge ile gerçekleştirildi.¹² Daha sonradan *Papa Gregory IX*'un papalık bildirgeleri, *laesio enormis*le ilişkili olan temel papalık görüşlerini bir araya getirdi ve kilise hukukçuları (kanonistler) bu bildirgelere yorumlar ve tefsirler yazmaya koyuldular. Ancak ilgi, faiz ve elde edilen kârların ahlâkî analizine dayanan satış teorisi söz konusu olduğunda daha çok ikincisi üzerinde yoğunlaşıyordu.

Hugoccio, Penafortlu Raymond ve *Johannes Teutonicus* gibilerin, *Decretum*'un ve onu izleyen yorumların ticarete karşı olan duruşlarını yumuşatma çabalarına rağmen, *Quicumque*'nin ucuza alıp pahalıya satmanın bir *turpe lucrum* olduğu ve bunu yapanın utanç dolu bir kazancı araştırdığı ile kilise yasası *Qualitas*'ın bir öğüdündeki alıcılar ve satıcılar arasında günaha düşmemek zordur ifadeleri, ticarî faaliyetlerden kâr elde etmeyi sürdüren tüccarların faaliyetlerinin doğrulanması gerektiğini çağrıştıracak biçimde ortalıkta duruyordu (Baldwin, 1959: 47). Ancak buna rağmen, 13. yüzyıl dekretistlerinin alım ve satım konusundaki düşünceleri ile *Rufinus* ve *Hugoccio*'nun bu konudaki düşünceleri özel bir anlamda farklılık da göstermiyordu. Böylece kilise hukukçuları, ticarî faaliyetlerin

¹¹ Alexander şöyle diyordu: *Bir iktisadî faaliyet, mesela avukat ve benzerleri uygun kişiler tarafından ve birinin veya bir ailenin ihtiyaçlarını karşılamak veya dinî amaçlarla veya sahtecilik ve yalan yemin olmaksızın veya doğru zamanda ve doğru yerde bu malların değerlerinin doğru tespit edildiği bir şekilde ve bu iktisadî faaliyetin yapıldığı şehir veya bölgede genellikle yapıldığı şekliyle yapılıyorsa bu durumda yapılan meşru bir iktisadî faaliyettir. Pazar yerindeki malların tamamını, daha sonradan onları diğer insanlara, ileride satılacak olduğundan daha yüksek bir fiyata satmak için satın alan açgözlü zengin insanlar, şayet bu açgözlüler bunu hububat ve insan hayatı için gerekli olan mallarda yapmışlarsa, bu türden insanlar Tanrı'nın nefretine uğrarlar ve Tanrı'nın örneğine göre kiliseden kovulmaları gerekir.*

¹² Bu bildirgelerden *Alexander III*'ün *Quum Dilecti*'si ile *Innocent III*'ün *Ad nostram noueritis*'inin her ikisi de kiliselerin pratikteki bir satış işleminin papalığa havale edilmesi sonucunda papalığın verdiği kararlar ile oluşmuş olup, bu kararlar, satış işlemlerindeki fiyatın fazlalığına yapılan itirazlar, söz konusu papalar tarafından, Roma hukukundaki *laesio enormis* aleti kullanılarak çözümlenmiştir.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

din adamları için yasaklanmasında anlaşmış görünüyordular. Laik bireyler için saf ticarî kârın doğrulanması da, ancak kendini ve ailesini geçindirmek amacıyla yapıldığında meşrulaşıyor, açgözlülük ve kazanç hırsı ile yapıldığı zaman ise kınanıyordu. Fakat *Penafortlu Raymond*'un ifade ettiği ılımlı kâr kavramının hesaplanması halâ bir problem oluşturduğu için kanonistler yüzlerini, hukuk yoluyla belirlenecek ılımlı kârdan, günah çıkarma esnasında gündeme gelecek olan bir ılımlı kâr tespitine ve bir bilirkişinin (Ad arbitrium boni viri) yargısına terk etmek durumunda kaldılar.¹³ Böylece alım ve satım esnasında malın tam da değerinde alınıp satılmasına doğru olan inanç netleşmeye başlıyordu.

Bütün bunlara rağmen, adil fiyat söz konusu olduğunda Roma hukukçuları ve kilise hukukçuları tam bir adil fiyatın yasal olarak uygulanmasına gerek görmediler. Mamafih adil fiyat, yalnızca *laesio enormis* sınırlarının belirlenmesinde değil, aynı zamanda satış sözleşmelerinde faizin mevcudiyetinin tespit edilmesinin de bir aracıydı. Sonuçta kanonistler, adil fiyatın nasıl tespit edileceği sorusuyla yüz yüze geldiler. Kilise hukuku içinde ise bu sorunun belirlenmesi temelde iki yasal meselede yükseldi. İlki, *laesio enormis* durumunun hükmüyle ilgili olan kilise bildirgesi *Quum cause*'un, adil fiyatın belirlenmesi ile ilgili olan bölümü *De testibus* (II, 20, c. 42) başlığı altında konuşlandırılmıştı. Bu bölümde, bazı satışların sözleşme fiyatının adil fiyatın yarısının altında olduğuna önceden tanıklık eden şahitlere, adil fiyatın ne olduğuna tam olarak karar vermeleri yeniden hatırlatılıyordu.

Malların doğru değerlerinin tespit edilmesinde, kilise bildirelerindeki diğer durum *In civitate*'nin v. 19, c. 6 başlığında ortaya çıktı. Bu bildirge ise ödemenin geciktirilmesi durumunda sözleşmedeki malların aşırı değerlemesiyle ilgiliydi. Aşırı değer tanınması, gerçek değer bilgisini varsaydığı için, adil fiyata karar verme dâhil edildi. Bu bildirge, fiyat değişimlerinin doğası ile de ilişkiliydi (Baldwin, 1959: 52). Adil fiyatın belirlenmesinde sıklıkla romanistlerin yasal aletlerini benimseyen kilise hukukçuları, taşınabilir malların değeri söz konusu olduğunda, *In civitate*'deki tartışmalarda, bütün malların adil fiyatının, carî fiyatlar olduğu şeklinde cevap verdiler. Bu genel ilke ise fiyatların bireysel etkilerle konumlandırılmayacağı fakat ortak tahminin bir sonucu olduğu şeklinde, *Digest*'te yer alan ifadenin Ortaçağ kilise hukukçuları tarafından yorumlanmasıydı.

Şu durumda 13. yüzyılın kilise hukukçuları, satış problemi ile ilgili olarak iki önemli unsuru miras olarak devralmış görünüyordular. Bunlardan ilki, Roma hukukunun *laesio enormis* ilkesinin biçim verdiği serbest sözleşmenin genel şeması, ikincisi ise carî piyasa fiyatı ile adil fiyatı eşitleyen özel bir fiyat düşüncesiydi. Aynı zamanda kilise hukukçuları, 12. yüzyılın kanonistlerinden, ticarî kârların doğrulanmasını ama aynı zamanda spekülâtif ticarî kazançlara karşı da genel yasaklamayı benimsediler. Ancak bu kabuller içinde önemli bir çelişki vardı ki, bu da, carî fiyat olarak algılanan adil fiyatın, spekülâtif alım ve satıma karşı genel yasaklamayla çelişmesiydi (Baldwin, 1959: 57). Bu karşıtlığın çözümü için ise kilisenin yargılaması içinde dışsal mahkeme (ius fori) ve içsel mahkeme (ius poli) olarak iki mahkeme türü geliştirildi ve bu karşıtlığın çözümü için kullanıldı. Böylece Roma hukukunun kabul edilen satış sistemi dışsal mahkemenin yargılamasının yetki alanına girecekti.¹⁴

Kanonistlere göre dışsal mahkemedeki adil fiyat basitçe carî fiyattı ve emek, risk ve maliyet faktörleri, içsel mahkemelerde tüccarların kârını ahlâkî olarak doğrulardı. Ancak ticarî kazançlar

¹³ *Rennes*'li William'ın bu konudaki pasajı, *Penafortlu Raymond* tarafından tefsir edilirken kullanıldı. Bu pasaj, günah çıkarıcı kişinin (din adamının), tüccarların niyetlerine, tüccarlar doğru sonuçlar için çalışıp uğraşınlar diye dikkatli ve ihtiyatlı yaklaşması gerektiğini ileri sürdü. *Raymond*'dan etkilenen *Hostiensis* de benzer tartışmayı sürdürdü. Tüccarlar için bir itirafçı olarak rahip, tüccarın faaliyetlerini, sahtekârlıktan kurtulmuş ve onurlu faaliyetlere doğru yönelebilmesi için bir kılavuzdu. Dahası, piskoposun, ılımlı gelirin adil değerini tahmin edebilecek bir tür dürüst adam olduğuna vurgu yapıldı. Dahası, *Hostiensis*, günah çıkarma ile ilgili ticarî faaliyetlerin, hatta tüccarlar için ılımlı bir kâr oranının tesis edilmesinin bile dinî bir denetimini savundu. Ama buna rağmen *Hostiensis* yine de ticarî kârları doğrulamış göründü.

¹⁴ Dışsal mahkeme, Hıristiyan dünyanın sosyal dokusuna uygun olarak, kilisenin kendi üyelerini yargılama hakkını temsil etti. Bu, kiliseye karşı olan suçların yargılandığı bir dinî mahkemeydi ve açık bir biçimde kiliseye karşı işlenen suçların ve onun yaygın hukukunun, seküler mahkemelerdekine benzer bir yasal prosedüre göre, kiliseye karşı olan suçların yargılandığı kamusal bir dinî mahkemeydi. İçsel mahkeme ise kilisenin üyelerini kendi personelinin bakış açısıyla ve *Tanrı*'yla olan ilişkisi açısından yargılama hakkını temsil ediyordu. Bu yargılama basitçe, inananların günahlarını itiraf ettikleri ve papazdan ahlâkî ve ruhsal kılavuzluk aldıkları, günah çıkarma hücreleriyle ilgiliydi. İçsel mahkeme ve dışsal mahkeme birbirinden ayrı tutuluyordu. Örneğin günah çıkarmaya sunulan bir olay, kilise mahkemesine ibraz edilemezdi.

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

sadece maliyetlere, riske ve emeğe değil, aynı zamanda uygun niyetlere de dayanmalıydı. Bu nedenle de açık bir mahkemede niyetlerin tespit edilmesinin (kanıtlanma) zorluğu içsel mahkemenin etkinliğini gündeme getirdi (Baldwin, 1959: 58). Dolayısıyla fiyatın belirlenmesinde içsel ve dışsal mahkeme birlikte işliyordu. Kârın bir yandan ahlâkî olarak doğrulanan ılımlı bir kâr olması, diğer yandan da emek, maliyet ve risk gibi unsurlara bağlı olan bir carî fiyat olması söz konusuydu. Bunlardan ilki içsel mahkemenin, ikincisi ise dışsal mahkemenin alanına giriyordu. Bu mahkemeler aracılığıyla 13. yüzyılın kilise hukukçuları, romanistler ve erken dönem dekretislerinin miraslarını barıştırdılar. Kilise hukukunun serbest sözleşme özgürlüğü ve *laesio enormis* gibi ilkeleri teologlar tarafından saldırıya uğradığı zaman kilise hukukçuları açıkça Roma hukuk anlayışındaki satışın dışsal mahkemesiyle ilgiliydiler ve teologların adil fiyat ile ilişkili karşıt teorilerini içsel mahkemeye havale ettiler (Baldwin, 1959: 58).

2. 4. Ortaçağ Ekonomisi ve Toplumsal Yapıda Süreklilik

Roma İmparatorluğu'nun çöküşünden sonraki üç yüz yıl, Roma'dan geriye kalan topraklar üzerinde bazı barbar krallıkların egemenliği altında geçti. Bu durum, merkezî bir otoritenin yokluğuna, kargaşa ve anarşiye işaret ediyordu. Roma'dan sonra İspanya'da Vizigotlar, Kuzey Afrika'da Vandallar, İtalya ve Güneydoğu Avrupa'da Ostrogotlar, Orta Avrupa'da Burgondy Krallığı ve Kuzey Fransa, Belçika, Hollanda ve Almanya'nın büyük bölümünde Frank Krallığı hüküm sürmeye başlamıştı (Noble vd., 1998: 249). Franklar çok erken bir tarihte, 511 yılında, *Kral Clovis* tarafından Marovenj Hanedanı'nın yönetimi altında birleştirildi. Bu birlik, yaklaşık 200 yıl sonra *Genç Pepin* tarafından Karolenj Hanedanı egemenliğinde devam etti. Karolenj Hanedanı egemenliğinde Franklar, ele geçirdikleri topraklar ve artan egemenlik alanıyla Avrupa'nın büyük bir bölümünde birliği tesis etmiş görünüyordular. Karolenj egemenliği altında Avrupa'da pek çok siyasî, hukukî ve iktisadî yapılanmaya imza atılacak olmasına rağmen, *Charlemagne*'ın 814 yılındaki ölümü, birliğin dağılmasının ve karmaşanın habercisi oldu. Almanya, Burgonya, İtalya, Fransa, Galiçya ve Büyük Moravya Krallıkları ile Aragon ve Barselona gibi kontluklar, Frank İmparatorluğu'ndan kalan coğrafi boşluğu doldurmuştu. Artık bölgesel küçük yönetim birimleri ve bölgesel ekonomilerin varlığını kabul etmek kaçınılmaz gibi görünüyordu. Bu gelişmelere paralel olarak bir başka önemli gelişme 4. ve 9. yüzyıl arasında Avrupa Kıtası'nın Germen, Müslüman, Macar ve Vikinglerin değişik yönlerden başlattıkları saldırılara maruz kalması oldu. Gelişmeler içe kapanma ile siyasal ve ekonomik açıdan küçük birimler halinde organize olmayı ve toplumu, toplumsal varlığın devamı için sınıflı bir biçimde tesis etmeyi dikte ediyordu (Bkz. Bloch, 2007: 25-116).

9. yüzyılın başlarına gelindiğinde bütün Avrupa Kıtası siyasî bir parçalanmışlığın ve partikularizmin içine düştü. Kilise organizasyonunun tesis ettiği birliğin aksine siyasal yönetim, belirli bağlılık ilişkilerine ve sınıflı bir toplum yapısına dayanan, ulus bilincinin ötelendiği, siyasal yetkinin, sembolik güçleri bulunan kraldan en düşük soyluluk nişanına sahip olan soyluya kadar uzandığı bir hiyerarşik yapılanma ile temsil edilen ve *malikâne* ismi verilen küçük bölgesel birimlerden oluşuyordu (Bkz. North ve Thomas, 1971: 777-803). *Herbert Heaton*, Avrupa Kıtası'nın siyasal açıdan binlerce küçük yönetim biriminden oluştuğunu ancak dinî açıdan tam bir birliğe sahip olduğunu söylüyordu (Heaton, 1963: 86). Zira uzun karmaşa yıllarında kilise, Vatikan Kilisesi başkanlığında, eğitim-öğretim birliği, dil birliği ve organizasyon birliği sağlayabilmişti. Siyasal yönetim ise sembolik krallar etrafında örgütlenmiş, malikâne ismi verilen binlerce küçük yönetim biriminden oluşmuştu. Ruhban sınıfı her zaman siyasî dünyanın içine yerleşmişti. Bu durum, Reform hareketi ile birlikte bile tam olarak ortadan kalkmayacaktı. Fransız, Alman ve İngiliz parlamentolar içinde din adamlarının yerleri vardı ve kilise her yerde sıkı bir biçimde örgütlenmişti. Kalvenci ve Zwiglici kilise yandaşları bile, kilise cemaati başkanlığında piskopos benzeri bir yöneticiyi tanımaktaydılar (Hof, 2004; 29).

Toplumsal yapının, *yönetenler* (savaşanlar), *dua edenler* ve *üretenler* şeklinde kurgulanması pratik uygulamaların devamlılığının yanı sıra dinî ve hukukî metinlerle de desteklenerek mevcut durumun ideolojik araçları tesis edilmişti. Söz konusu bu sınıflı yapının *Tanrı* tarafından verildiği, herkesin içinde bulunduğu toplumsal sınıfa rıza göstermesi gerektiği, bunun günahlı olan insanlığın günahları için kendisine layık görülmüş verili bir durum olduğu inancı Hıristiyanlıkla başlayan bir gelenekle 13. yüzyılın başlarına kadar geldi. Yeryüzü *Hıristiyan Krallığı*'ndaki eşitsizlik ise *Tanrı*'nın iradesinin bir sonucu olarak zaten günahlı olan insana reva görülmüş olan verili bir durumdu. Bu nedenle insanların sınıf değiştirmeleri ve buldukları sınıfsal yapıya rıza göstermemeleri büyük bir günah olarak kabul

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

ediliyordu. Bundan dolayı bir serfin lord, bir lordun da bir serf olma isteği anlamsız ve günahkâr bir düşünüş biçimiydi (Bkz. Küçükkalay, 2014: 141-179). Toplumun sınıflı yapısına ve bu yapının sürdürülmesinin gerektiğine olan inanç o derece keskindi ki, Hıristiyanlığın gelmesi ve yorumlanması ile birlikte kölelik gibi bir kurumun kaldırılmasına yönelik bir çaba, düşünsel düzeyde bile olsa geliştirilmemişti (Jones, 2013: 167. Ayrıca bkz. Barnes, 1857).

Sınıflı toplumsal yapı, *Salisburyli John* tarafından *antropomorfik* (insan benzeri) bir yaklaşımla ifade edilmişti. Buna göre toplumdaki her bir sınıf, vücuttaki bir organı temsil ediyordu ve tıpkı bir insan vücudunda olduğu gibi her biri bir diğeriyle uyum içinde ve kendi görevini yapar bir şekilde çalışıyordu (Salisbury, ??: ??). Benzer bir yaklaşım *Thomas Aquinas* tarafından *Summa Theologica*'da dile getirildi. *Thomas, Summa*'da, *medenî ilişkilerde aynı topluma ait olan her insan bir vücut gibi kabul edilir ve bütün toplum da bir insan gibi kabul edilir* (Aquinas, ??: 1275) derken doğrudan sınıflı bir toplumsal yapıya işaret ettiği çok açıktı. 14. yüzyıl hukukçularından *John Fortescue* (1395–1477) ise *On the Laws and Governance of England* isimli çalışmasında, *Tanrı*'dan başlayarak, meleklerin de içinde bulunduğu hiyerarşik bir düzenden bahsetti. Bunu topluma uyarlayarak, kraldan başlayan bir hiyerarşik düzen içinde toplumsal yapının nasıl şekillenmesi gerektiğini anlattı (Bkz. Geuss, 1997). Örneğin 1588–1653 yılları arasında yaşamış olan *Sir Robert Filmer, Patriarcha* adlı kitabında, insanların siyasal açıdan eşit olmadıklarını, birbirleriyle olan ilişkilerinin ilahî bir hiyerarşi içinde belirlendiğini ve kralın bu hiyerarşi içinde en tepede bulunduğunu ileri sürdü. Kral, üstün konumunu ilahî yasadan almıştı. Yani, *Tanrı*'nın ilk krallık hakkını bahsettiği *Hz. Adem*'den aktarılan bir hak bu hak. Dolayısıyla, kralın iktidarının varlığı ve devamlılığı, uyruklarının rızasına bağlı değildi. Uyrukları hiçbir şekilde ve hiçbir zaman krallarına karşı gelemezler ve onu tahtından indiremezlerdi (Ağaoğulları, 2011: 484).

Adil fiyat ilkesi, *St. Augustine*'in ahlâkî bir ilkesinden, Ortaçağ'ın ekonomik bir ilkesine dönüşmüştü. Belirli sayıda insanın bir arada yaşamasının ve yaşamlarının devam ettirebilmelerinin toplumsal aracı haline gelmişti. Mücadele sadece adil olduğunda toplumsal işlevselliği başaracak araçları sağlayacaktı (Johnson, 1938: 167-168). Siyasal yönetim, ekonomik–malî yapı ve askerî sistem bu sınıflı hiyerarşik örgütlenmede iç içe geçmiş bulunuyordu. Asıl olan, sınıflar arasındaki eşitsizliğin aksine, her sınıfın kendi içinde, farklılaşmaya izin vermeyecek bir biçimde yatay eşitliğin sağlanmasıydı. Tek başına feodalizmdeki sınıflı toplum yapısı sınıflar arasındaki eşitsizliğin ve sürdürülebilirliğin teminatı değildi. Aynı zamanda hiyerarşik örgütlü tarım toplumlarında maddî kaynaklar, siyasal liderlik ve doğüstü güç, toplumsal olduğu kadar coğrafi bakımdan da eşit olmayan bir dağılıma tabi olma eğilimindeydi. Bu nedenle Ortaçağ metinsel ve arkeolojik kanıtlarının haritası, ekonomik, dinsel ve siyasal işlevlerin bazı yerlerde toplandığı, diğer yerlerin daha az role sahip olduğu karmaşık bir yapı ortaya çıkarmaktaydı (Smith, 2015: 244).

Toplumun bu sınıfsal yapısı adil gelir dağılımı teorisi ile ilişkiliydi. Adil gelir dağılımı teorisi ise Ortaçağ konjontüründe adil fiyat kavramından bağımsız olarak değerlendirilemezdi ve adil gelir dağılımı aynı zamanda toplumun işlevsel olarak tabakalaşmasıyla da alakalıydı. Bu teorinin işaret ettiği toplumsal politika bu nedenle muhafazakârdı. Hükümetten ve kamuoyundan talep edilenler: **(a)** Bir toplumsal sınıfın üyelerinin kendi sınıfsal sınırları içinde kalması ve **(b)** Her toplumsal grubun üyelerinin kendi toplumsal konumlarına yetecek kadar bir gelir elde etmeleriydi (Johnson, 1938: 169).

Klasik dönem Ortaçağ ekonomisi sıfır toplam ekonomi algısının söz konusu olduğu, verimliliğin düşük, taşıma maliyetlerinin yüksek, ihtiyaç için üretimin yapıldığı, ticaret hacmi ve para kullanım oranı sınırlı olan ve işgücü mobilitesinin neredeyse hiç bulunmadığı sanayi öncesi bir ekonomik düzene işaret ediyordu. Verimliliğin artırılmasına ve sermaye birikiminin olabirliğine ne düşünsel anlamda ne de pratikte yer bulunuyordu. Aralarında pazar bağlantısı bulunmayan birimlerin içinde, tüketimin çeşitlendirilmesi amacıyla yönelik olarak ticaret yoluyla kâr elde etmenin de sermaye biriktirmenin meşruiyetine de akıl yatmıyordu. Bütün bunların da ötesinde, bu yapının dönüşmesi değil, kendine göre bir istikrar ve süreklilik atmosferi sağladığı için dönüşmemesi arzulanıyordu. Bu yapının dışında bir tasavvur söz konusu değildi.

Ortaçağ toplumunda işgal dışındaki bir genişlemenin yöntemi bilinmiyordu. İktisadî artığın üretime yatırılması ya da teknolojik değişim yoluyla büyüme ya mümkün görünmüyordu ya da arzulanıyordu. İhtiyaçlar, isteklerin azaltılması ya da onların adaletli ve gerekli bir şey olarak görülme-

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

lerinden vazgeçilerek gideriliyordu. Bu nedenle, örneğin, Yunanlılara şöyle söyleniyordu: *Az istek Tanrısaldır*. Açıkçası koruma ekonomisi, büyüme ekonomisinden farklıydı. Bir toplumu geleneksel çizgisinde korumak, insanların, görevlerini atalarınınkiyle aynı şekilde yerine getirmesi anlamına gelirdi ki, malların mübadelesinin para ile yapıldığı yerlerde, alıcı ve satıcı kendi geleneksel konumlarında kalırlar ve geleneksel fonksiyonlarını alışıldık şekilde yerine getirirlerdi. Bu yüzden mal mübadelesi ve bunun için belirli miktarda para gerekli olduğunda, mübadelenin özellikleri önemli hale gelirdi. Serbest bir piyasa ve gelir dağılımı şartlarının kabul edilirdiği olmadıkça bu kurallara piyasanın karar vermesi beklenemezdi (Wilson, 1975: 62). Bu yüzden bir ihtiyaçlar ya da istekler çerçevesi içinde, öz çıkarlar ya da bencil içgüdülerle değil, ancak gelenekle ve kilise tarafından uygulanan yaptırım ve yönetim ile her sınıfın ihtiyaç duyduğu kaynağın belirlenmesi mümkündü. Ya da alternatif olarak, geleneksel meslekler ve üretim teknikleriyle, verilen görevi yapması gereken kaç insana ihtiyaç olduğunun tespit edilmesi söz konusu olabilirdi. Bir sınıflar ya da meslekler grubu içinde işlevlerini yerine getirmelerine yetecek kadar gelir olmalıydı (Wilson, 1975: 64; Galbraith, 2004: 16). Zira *Tawney*'e göre herkes kendi payına düşenle yetinmeliydi ve daha fazlasını talep etmemeliydi. Sınıf içinde eşitlik olmalıydı. Şayet bir kimse yaşam için gerekli olan iki şeyi elinde tutarsa, komşusuna daha az kalacaktı. Sınıflar arasında ise eşitsizlik olmalıydı, çünkü öbür türlü, bir sınıf kendi haklarından doğan işlerini yerine getiremezdi. Toplum iktisadî öz çıkarların bir ifadesi değil, karşılıklı değişen sorumlulukların bir arada bulunduğu bir sistemdi. Toplumsal refah, eğer her sınıf kendi işlevini ve bu işlevden doğan haklarını kullanırsa var olabilirdi (Tawney, 1926: 27).

Klasik Ortaçağ'ın bu genel görünümünde eşitliği bozan, sınıfsal yapıyı buharlaştıran ve sistemin sürdürülebilirliğine zarar veren her şey, özellikle bir tür zenginlik transferi anlamına gelen, mübadelede eşit olmayan değerlerin değiştirilmemesine akıl yatmıyordu. Bu nedenle de toplumdaki işlemlerin çeşitlenmesiyle artan ürünlerin mübadelesi adil fiyatla gerçekleştirilmeliydi. Aksi halde devlet zarar görürdü. Bir organizmadaki bir organın işlevini yerine getirmemesi bütünü işlevini yerine getirmemesi anlamına geliyordu. Toplumlar, adil fiyatın dışındaki bir fiyattan alışverişe izin verilerse, bir insanın yüzündeki burunu kesmiş ya da mideyi beslemeyen bir el durumuna gelmiş olurlardı. Böyle örgütlenmiş bir toplumda pratik olarak insanî olmadığı gibi, felsefî açıdan da insanî ve doğal olmayan sınıf çatışmasından kaynaklanan gerilimler engellenirdi. Çünkü insanlar, sahip oldukları ya da olmadıklarına göre değil, yaptıkları şey temelinde birleşiyorlardı. Ortaçağ tipinde bir örgütlenmede malların steril bir toplumsallaşması değil, insanın doğal ve verimli bir biçimde toplumsallaşması amaçlanmaktaydı (Dempsey, 1935: 486). Adil fiyat düşüncesi kredi ilişkilerinin olmadığı ve özellikle 12. yüzyıla kadar gelen trampa ekonomisinin doğasına da uyum gösteriyordu (Postan, 1928: 235) Para kullanımının dar, kredi ilişkilerinin ise yok olduğu böyle bir düzende paraya yüklenen anlam, açık ve net bir aracılık rolünün ötesine geçmiyordu. Bu nedenle paranın bir sermaye olarak kullanılmak suretiyle büyütülmesine düşünsel platformda yer yoktu.

Klasik dönem Ortaçağ ekonomisinde Hristiyan kardeşliğini bozacak her türlü karşıtlık ve ekonomik rekabet ötelenmişti. Devlet veya daha küçük ölçekte malikâne, Hristiyan birliğini ve kardeşliğini temsil ediyordu. *Aristo*'nun madde form kuramından hareketle, bütün kâinattaki varlıklar, *Tanrı*'nın birliği altında çeşitlenmişlerdi ve yüzleri *Tanrı*'ya doğru dönüktü ve kâinatta yaratılan her şey hiyerarşik bir düzen içinde, son tahlilde *Tanrı*'ya ulaşıyorlardı. Bu nedenle de bir yandan sınıflı bir toplum, bir diğer yandan da toplumsal düzen içindeki çatışmalar ve toplumdan bağımsız ve bir birey olarak hareket etmek dine ve doğal olana uygun değildi. *Louis F. Celine*, *Kilise* isimli edebî çalışmasında bu durumu şöyle niteledi: *O, hiçbir toplumsallığı olmayan sıradan bir birey ancak.* (Bkz. Celine, 2003). Şayet Ortaçağ düşüncesi bu bağlamda tek bir kelime ile tanımlanmak istenseydi bu, *adalet* olurdu. İnsanlar kardeşiler ve birbirlerine kardeş gibi davranmalıydılar. Birbirinin haklarına, konumlarına saygı göstermeliydiler. Hiç kimse, hiçbir koşul altında komşusundan çıkar sağlamamalıydı. Bu, bütün klasik Ortaçağ iktisadının özü ve bütünü oldu (Gray, 1933: 46). Bu bakış açısından dolayı Ortaçağ ekonomisi sık görünen, ancak evrensel olmayan eksik rekabet tarafından şekillendirildi ve bu, ekonomik yapı üzerine yazı kaleme alan Ortaçağ yazarlarının farkında oldukları bir problemdi. Ancak adil fiyat öğretisi ahlâkî yaptırımlarla uygulanan uzlaşmalı fiyatlar sağlayarak aksak rekabetten kaynaklanan pazarlık maliyetlerini minimize eden ve bu amaçla yorumlanan kullanışlı bir araç oldu (Friedman, 1980: 240).

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

Örneğin *R. H. Tawney*'e göre Ortaçağ'da adil fiyatın devamlılığı ve arzulanabilirliği, geleneksel koruma ekonomisinin sürdürülebilmesi için sınıflı bir toplum yapısının varlığına dayandırıldı. Toplum bu nedenle bireysel çıkarların bir ifadesi değil, karşılıklı değişen sorumlulukların bir arada olduğu bir sistemdi. Toplumsal refah, herkes kendi hakkına sahipse var olabilirdi (Tawney, 1926: 27-29). *G. W. Wilson* da aynı görüşteydi (Wilson, 1975: 62). *Max Weber* mevcudun sürdürülebilmesinde loncaları öne çıkarırken, *Werner Sombart* daha ileri gitti. Ona göre sadece Ortaçağ zanaatkarları değil, tüccarları bile yalnızca toplumdaki sosyal statülerine uygun rızıklarını kazanmaya çabaladılar ve servet biriktirmeyi veya sosyal merdivende yukarıya doğru tırmanmayı araştırmadılar. *Sombart*, bu durumun, Ortaçağ'ın bütününde baskın olan adil fiyat kavramında kökleştiğini ileri sürdü (Weber, ??: 138-143; Sombart, 1916: 292-293).

Altındaki faktörler her ne olursa olsun adil fiyat dinamik bir ekonomiye yol gösterecek nitelikte değildi. Nitekim Ortaçağ toplumu durgun ve korumacıydı. Üretim yöntemleri ancak uzun dönemde değişiklik geçirebiliyordu ve bağımsız üreticiler veya tekeller yaygındı. Piyasalar gelişmemiş olduğundan özel bir malın piyasa fiyatı yaygın bir biçimde bilinmiyordu. Bu nedenle adil fiyat sipariş üzerine çalışan bir toplumda, geleneksel üretim yöntemlerini sürdüren kaynak dağılımı sağladı ve birbirinden bağımsız değişim işlemlerine kılavuzluk yaptı (McKinnon, 2000: 592-593).

3. ORTAÇAĞ'DA ADİL FİYAT: SKOLASTİK TEOLOGLAR

Ortaçağ'a damgasını vuran ve düşünsel olarak Ortaçağ'ı etkileyen bir diğer akım, skolastik felsefe olarak bilinen ve 9. yüzyılın başlarındaki bir hazırlık dönemiyle başlayarak 17. yüzyılın başlarındaki geç skolastik dönemle sona eren, bir dizi teolog-düşünürün düşüncelerinden oluşan akımdı. Bu akımın içinde *Petrus Abelardus* (1079-1142), *Albertus Magnus* (1206-1280), *Thomas Aquinas* (1225-1274) ve *Ockhamlı William* (1285-1347) gibi düşünürler yer alıyordu (Bkz. Çüçen, 2010). Skolastik denilen şey inancı ve akılı birleştirmeye çalışan bir öğretiydi, Ortaçağ'daki felsefe ve teolojik öğretimde yer alan bir doktrine ve 13. yüzyılda ortaya çıkan bir düşünme metoduna karşılık geliyordu. Zaten skolasticus, manastırda eğitim veren kişi anlamına geliyordu. İlk dönem skolastiği (9. ve 12. yüzyıl) *St. Augustine*'nin ve yeni platonculuğun etkisi altındaydı. 13. yüzyıldaki skolastik düşünce ise felsefi olarak kabul ettiği aristotelesçiliği benimsiyordu. *Albertus Magnus* ve *Thomas Aquinas*'ın düşünceleri de bu ikinci dönemde gelişecekti (Russ, 2011: 79).

Ortaçağlarda teoloji, gerçekten de bilimlerin kraliçesiydi. Altı bölüm halinde oluşturulan bilimler, katedral okullarında teoloji üst başlığı altında okutuluyordu. Teoloji, doğruluğu ve bilgeliği öneren entelektüel bir disiplindi. Ancak özellikle karmaşa dönemlerinde romanistler ve kanonistler, insanî ilişkilere ve hukuka, ahlâkî ilkeleri uygulamaktan uzak kalmışlardı. Teoloji, erken 12. yüzyılda *Petrus Abelardus*'un Paris Üniversitesi'ndeki başkanlığında yeniden canlandı. O çağlardan sonra, Bologna'da romanist ve kanonistlerin konuşlanması gibi, Paris'te de teologlar konuşlandılar. 12. yüzyılın sonraki dönemlerinde teologlar, metafiziksel ve ontolojik soruların dışında çalışmanın ve hukukçuların sosyal ahlâkından ayrılma taraftarıydılar. Bu durum 12. yüzyılın sonlarına doğru esnemesine rağmen, 13. yüzyıla geçerken, üniversite eğitimi din adamları gayretli bir biçimde sosyal ahlâk problemlerine dönüş yaptılar. Ancak adil fiyat kavramı ile uğraşan teologlar, romanist ve kanonistlerin, serbest sözleşmenin veya piyasa fiyatının adil fiyatın kapsamı içinde kaldığı sürece yasal olduğu düşüncesine katılmıyorlardı. Parisli teologlara göre, adil fiyattan başka bir şey olan piyasa fiyatı günahlı ve ahlâk dışıydı (Rothbard, 1995: 47). Zaten skolastiklerin romanist ve kanonistlerden ana farklılığı da burada toplanıyordu.

Teologları bu bağlamda hukukçulardan ayıran temel özellik, onların, ilahî hukukun tam olarak adil fiyatın uygulanmasını istediği iddialarıydı. Gerçekte beşerî hukukun her şeyi cezalandırma şansı olmadığından, beşerî hukuk adil fiyatın ancak yarısı kadar olan sapmaları düzeltebilmekteydi. Oysa ilahî hukuk, adil fiyatın tam olarak uygulanmasını arzu ediyordu (Gothenburg, 1960: 74). Yeryüzündeki Tanrı Devleti görüşünü izleyen skolastikler, insanlar arasında güzel ve uyumlu bir yaşam kurulmasını mümkün kılacak adalet erdemine dayanan bir insan etiği kurmaya teşebbüs ettiler. Ancak ekonomik gerçekler başta olmak üzere, bu görüş nesnel gerçekliklerle karşı karşıya kaldığında problemler ortaya çıktığı gibi skolastikler de, özellikle ticarî faaliyetlerin bu yaklaşımı gölgelediğinin farkına varmaya başladılar. Bu ise skolastikleri ekonomik gerçeklikle, doğa kanunlarını ve Hıristiyan doktrinini izleyen toplum vizyonunu harmanlama düşüncesine yönlendirdi (Langholm, 1992: 565). S-

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

kolastik teologların adalet bağlamındaki yaklaşımları son derece titizdi. Hatta son dönem skolastiklerinden *Lugo*'ya göre, skolastik doktorlar arasında, adaletle karşı yapılan bir fiilin kesinlikle ciddi bir günah olarak telakki edilmesi ve telafinin zorlanması gerektiği son derece yaygın ve kabul edilen bir düşünceydi. *Thomas Aquinas*'taki öncelikli neden, alımda ve satımda eşitliğe itibar edilmesi gerektiği idi. Çünkü bu eşitlik, fiyatın malın değerinden daha yüksek veya daha düşük olduğu zamanlarda ortaya çıkmazdı (Monsalve, 2010-2012: 18). Skolastikler aynı zamanda kişinin kendi çıkarını düşünmesini ve öz çıkar güdüsüyle hareket etmesi ilkesini, ilkel bir düşünüş biçimi olarak kabul ediyorlardı. Onlar, *Aristo*'yu takip ederek, paranın bir amaç olmanın ötesinde bir araç olduğunu kabul ettiler. Dolayısıyla kendisini ve evini geçindirmeye yetecek miktardan daha fazla bir servet ve kazanç peşinde koşmak doğaya aykırıydı (*contra natura*). Onlar ekonomik güdülerini değil, düzensiz ve sınırsız bir şekilde kazanç peşinde koşmayı kınadılar (Monsalve, 2010-2012: 15).

Skolastik düşüncedeki adil fiyat anlayışının derinliklerinde *doğal hukuk*, *özel mülkiyet* ve *adaletin erdemi* olmak üzere üç unsur yer alıyordu. Doğal hukuk *Aristo* tarafından, tabiatın hayvanlar arasında koyduğu kurallar olarak tanımlanırken, *Thomas Aquinas* bu tanımı, öldürmeyeceksin, çalmayacaksın ve benzeri sosyal fayda ve ihtiyaçlara uygun kurallar olarak tanımlamaktaydı. Doğal hukukun bu bağlamdaki önemi ise iki nedenden kaynaklanıyordu. Bunlardan ilki, bu yasanın özünde doğru ve mantıklı olması, ikincisi ise Tanrı'nın isteğini yansıtması nedeniyle bu yasanın her zaman ve her yerde geçerli olmasıydı.

Skolastikler bu yasanın emirlerinin değişmez olduğunu ifade ediyorlardı. Onlara göre insan bilgisi belirsizlik durumunda hataya düşebilirdi. Böylece durumların detaylı bir analizi, doğal hukukun genel ilkelerinin tekil gerçek bir olaya uygulanması olabilirdi. Bu açıdan doğal hukuk tarihseldi. Sonuç olarak doğal hukuk insan davranışlarını, bir bütün olarak toplumun iyiliği için çalışmayı zorlamak yoluyla etkileyerek yönetecekti (Monsalve, 2010: 499). Böylece skolastik iktisat görüşünün ahlâkî çerçevesinde, yaratılışın aktörü olan insanın ortak iyiye dair temel bir sorumluluğunun olduğunu ve adil fiyatın tüccarlara düzenli kazançlar sağlarken, tüketicilere de ekonomik olarak zarar vermesinin engellenmesi gerektiğinin vurgulanması yer alıyordu (Monsalve, 2010-2012: 7).

Skolastikler de, kendilerinden önceki ve çağdaşı olan Roma ve kilise hukukçuları gibi adil fiyatı ticaret ve tüccarlar ile iç içe inceleme yolunu tercih etmişlerdi. 12. yüzyılın sonları ve 13. yüzyılın başlarında skolastik teologlar adil fiyatın doğasında yer alan unsurları incelemeye, onları mantıksal bir düzleme adapte etmeye ve adil fiyat gibi pratik teorilerin bütün ayrıntılarını kapsayan adaletin, entelektüel yapısını inşa etmeye başladılar. *Rudolphus Ardens* ve *Stephen Langton* (1150–1228) gibi Paris Üniversitesi'nin etkili teologları adalet tartışmasında öncü rolü üstlendiler. Adaletin sentezi konusundaki katkıları teologların en temel başarısıydı. Bu sentez, Roma ve kilise hukukunun entelektüel problemlerin çözümüne artan miktarda katılımı ile *Aristo*'nun yeniden Ortaçağ referans sistemlerine adaptasyonunun artışı ile gerçekleşmişti. Bu katkılar ile 1200'deki üniversite eğitimi din adamları spekülâtif felsefenin ilk ilkeleri ışığında ahlâkın pratik problemlerini tartışmaya başladılar (Baldwin, 1959: 60-61).

Skolastikler *Aristo*'nun kavramlarını İncil ile uzlaştırmayı denediler. İlk olarak *İncil*'deki Yaratılış bölümünden hareketle, eşyanın görünüşünün düzeni bakımından malın varoluşsal değerini dikkate aldılar. Bu tabii ki, bazı problemlere yol açtı. Mesela sıçanların bu İncil'deki düzene göre daha üst bir yerleri vardı. Ancak bu onların buğdaydan daha değerli olduğu anlamına gelir miydi? Kelimenin tam anlamıyla skolastikler, özellikle *Buridan*, alternatif bir düşünce getirdi. Bir eşyanın kendinde olan, eşya olmasından dolayı değeri insan ihtiyaçları ile çok yakından ilişkili değildi. Aksine bu ikisi arasında gevşek bir ilişki vardı. Oysa bir malın değeri insan için faydalı olması ile daha yakından ilişkiliydi. Bir malın değeri ile faydalılığı arasındaki ilişki, bir malın varoluştan bir değere sahip olduğu düşüncesiyle karşıtlık oluşturuyordu. Yani faydalılık bir malın kendisinde olan bir özellik değildi fakat bu malın diğer mallarla ve insan ile olan ilişkisinde ortaya çıkan bir özellikti. *Aristo*'ya göre insanların ihtiyaçları farklıydı ve bu nedenle yararlılık derecesi farklılaşır ve çoğu skolastik düşünür de bu düşünceyi benimsemişti. Bu da malların değişik zamanlarda ve bölgelerde farklı fiyatlarla mübadele edilmesine izin verilmesini meşrulaştırmaktaydı (Donleavy, 2013: 175).

Tartışmalarda öne çıkan ilk unsur, önceki tartışmalarda da gündeme geldiği gibi ticaretin ve tüccarın, alınan değerden daha fazlaya yaptığı satışın incelenmesiydi. Şayet ucuza alıp pahalıya satma

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

operasyonunun hangi durumlarda meşru olduğu ortaya konulursa, bir değişim işleminde, bir malı, alınan fiyattan (değerinden) fazlaya satmanın da sınırlılıkları belirlenmiş olacaktı. Ancak buna ve etiği pratik dünyanın ilişkilerine ithal etmeye yönelik çabaya rağmen, ortada halâ çözülmeyi bekleyen önemli bir problem duruyordu ki, bu problem, neredeyse bin yılı geçkin bir süredir, Roma ve kilise hukukçularının sözleşmeye ve piyasa koşullarına bağlı olarak kabul ettikleri fiyat (değer) tanımlaması dışarıda tutulduğunda, bir malın değerinin kaynağının ve ölçüsünün ne olduğuna net bir cevap verilemiyor olmasıydı.

Patristik dönemde ticaret hor görülmüş ve kınanmıştı. Bu nedenle de tüccarların toplum içindeki rolleri şüphe altında kalmıştı. Sonraki dönemlerde bu yorum fazla değişiklik göstermeden devam etti. Skolastik döneme geldiği zaman konu ilk olarak *Peter Lombard*'ın (1100–1160), askerlerin ve tüccarların görevlerini günahsız bir biçimde yapamayacaklarını iddia eden *Sentences*'ine yapılan yorumlarla gündeme geldi. Bu çalışma için ilk yorumu *Cherli Hugh* (ö. 1263) ve onun da öğrencisi olan *Odo Rigaldus* (1200–1275), aldatma araçları kullanan tüccarlar ile dürüst araçlar kullanan tüccarlar arasında ayrıma giderek yaptılar. Yüzyılın ikinci yarısına geldiğinde ise tüccarların durumuna ilişkin olarak bir yazın tipi gelişmeye başlamıştı (Baldwin, 1959: 63). *Sentences* üzerine yapılan ikinci dönem yorumlarında *Aquinas*'ın, *Tarentaiseli Peter*'in (ö. 1276) ve *Boneventura*'nın (ö. 1274) yorumları önemli bir yer tutuyordu. *Albertus Magnus* da bu listeye katıldı ve ticarî aktiviteyi kötü bir konuma sokabilecek olan üç koşulu (yer, zaman ve bireyin durumları) listeledi. Ama ticaret ve tüccarlar konusundaki daha kapsamlı yorumlar 13. yüzyılın *summa theologicaları* (dinî özetler) arasında bulunuyordu. Bunlar arasında en bilinen çalışmalar Fransiskan *Halesli Alexander*, *Sistercian Gui de l'Aumone* ve *Thomas Aquinas*'ın çalışmalarıydı (Baldwin, 1959: 64). Bu üç yazar da tüccarların faaliyetlerine ılımlı olarak baktılar. Ancak kârın, yani ucuza alıp pahalıya satmak suretiyle elde edilen fazlalığın realize edilebilmesi bir problem olarak ortada duruyordu. Teologların bu bağlamda yaptıkları ilk şey, zanaatkâr ile tüccarlar arasındaki ayrımın netleştirilmesi oldu. Sonuçta, zanaatkârın faaliyeti meşru kabul edilip hem laik bireyler, hem de din adamlarına bu türden faaliyetler için izin verilirken tüccarların faaliyetlerinin tam olarak böyle olmadığı vurgulandı. Ortaçağ teologlarının özellikle tüccarı ve onun faaliyetlerini doğrulamaya yönelik çabalarına rağmen tüccarlık karakteristik olarak pis bir iş olarak kaldı.

Ticaret ve kâr konusundaki düşüncelerden sonra, skolastikler, bir piyasada, bir malın değerinin ne olması ve nasıl tespit edilmesi gerektiği üzerine eğildiler. Toplumun varlığı için mübadele gerekliydi, mübadelenin olabilmesi için ise eşit olan değerlerin değişmesi gerektiğine inanılıyordu. Eşit değerlerin değişmesi gerektiği önermesi de herhangi bir malın değerinin, mübadele öncesinde tespit edilmiş olmasını dikte ediyordu. O halde fiyatlar ya bir kamu otoritesi tarafından mübadele öncesinde belirlenmeliydi, ya da fiyatların piyasa koşulları içinde kendiliğinden oluşmasına imkân sağlanmalıydı. Temel ayrım bu olmakla birlikte, bu ayrımdan kaynaklanan onlarca türev soruyu elde edebilmek ve konuyu, adil fiyata daha çok kafa yormalarından dolayı ikincisine fazla itibar etmemelerine rağmen, bazıları fiyatın belirlenmesindeki bu temel ayrımda hem birinci hem de ikinci durumu tartışmaktan çekinmemişlerdi.

Hostiensis bir alıcının pazardaki fiyat ve koşullar hakkında bilgilenmesi durumunda mevcut pazarda zaten daha fazla ödeme yapmayacağını, pazarda zaten tek bir fiyatın olabileceğini ifade etti. *John Duns Scotus* ile onun izleyicileri olan *John Mayor* (1469–1550) ve *João Sobrinko* (*Johannes Consobrius*, ö. 1486) adil fiyat denilen şeyin normal kârı ve katlanılan riskin telafisini kapsamaması gerektiği konusunda ısrarcıydılar (Roover, 1958: 419 ve 424). *Langensteinli Henry*'nin aksine onlar, fiyatların belirlenmesinde sosyal statü konusuyla ilgilenmediler. *Henry*, fiyatların önceden belirlenmesi gerektiğini ileri sürmekteydi. Ona göre şayet kamu otoriteleri fiyat tespitinde başarısız olurlarsa, üreticiler fiyatları kendileri koymak yoluna gidecekti fakat böyle bir durumda statülerini devam ettirmeye imkân veren düzeyden daha fazla bir masraf ve emek karşılığı almamaları gerekmekteydi (Per quanto res suas vendendo statum suum continuare possit). Şayet bu üretici, *Henry*'ye göre, kendini zenginleştirecek ve sosyal konumunu geliştirecek bir karşılık alırsa, tamahkârlık günahını işlemiş olurdu. *Henry*, kamu otoritelerinin fiyatları tespit ettiklerinde halkın, zamanın ve bölgenin koşullarını dikkate alması gerektiğini de ekledi (Wood, 2004: 143). *Sienali Bernardino* (1380–1444), *John Duns Scotus*'un (1265–1308) bir izleyicisi olarak tomizmi benimsedi. Ona göre fiyat sosyal bir fenomendi. Bireylerin keyfi kararlarına göre değil toplum tarafından belirlenirdi. Ancak bu tek yöntem değildi. Bir

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

malın fiyatı ya kamu otoritesi tarafından ya da piyasada ulaşılan tahmin tarafından belirlenirdi. İlki meşru fiyattı, ikincisi ise sonradan doğal fiyat olarak isimlendirilecek olan fiyattı (Roover, 1958: 419-425).

Gabriel Biel'e (1420–1495) göre de, sözleşmeyi yapanlar tam olarak fiyatı tespit etme zorluğu çektiklerinden, yöneticinin fiyatları belirlemesi onun bir görevi olarak ortaya çıkıyordu. *Biel*'e göre yasa koyucu bireyin ihtiyacını, malların kıtlık veya bolluğunu, üretimin zorluğunu, emeği ve riskleri dikkate alarak fiyatları tespit etmeliydi. Fiyatlara müdahaleyi öneren geç dönem skolastiklerinden birisi *Leonardus Lessius*'du (1554–1623). Örneğin ona göre bütün monopoller günahkâr olmadığı gibi, birtakım olumlu getirileri varsa monopollere izin verilebilirdi. Ancak yönetici, toplumdaki bütün koşulları dikkate alarak bir adil fiyat koymalıydı (*Spectatio circustanciis omnibus*). Bunlar, maliyet, risk ve piyasa koşullarıydı. Yöneticiler fiyatları belirlerken, çatışan unsurlar arasında bir uzlaşma önermek durumundaydılar (Roover, 1958: 427).

Aquinas'ın da dâhil olduğu, ancak *Leonardus Lessius*'un dışarıda kaldığı büyük bir çoğunluk *Jean Gerson*, *Henry* ve *Gabriel Biel* ile aynı düşünceyi paylaşmıyordu. Örneğin *Kardinal Kajetan* (1468–1534), biraz da *Aquinas*'tan etkilenmiş bir biçimde, adil fiyatın verili bir zamanda alıcıdan alınan, ortak bilgi varsayımına dayanan, sahtekârlık ve zorlamanın olmadığı bir fiyat olduğunu ileri sürdü ve piyasa mekanizmasının arz ve talep bağlamında fiyatların nasıl oluştuğunu göstermeye çaba harcadı (Roover, 1958: 423). *Martin Azpilcueta*'ya (*Navarrus*, 1493–1587) göre piyasaya müdahale ile fiyatların belirlenmesi anlamsız ve gereksizdi. Bu görüş *Louis de Molina*'nın da (1535–1601) paylaştığı bir düşünceydi. Zira *Navarrus*'a göre bolluk zamanlarında fiyatların belirlenmesi gereksiz, kıtlık zamanlarında ise son derece tehlikeliydi (Roover, 1958: 426). *Ghentli Henry*'ye (ö. 1293) göre de, alıcı ve satıcı, bir mübadelede az veya fazla aldıkları konusunda kendi yargıçlarıydı. Onun gözdesi olan *Fontainesli Godfrey* (ö. 1309) eşitliğin alternatif bir yorumunu, yani oranlamaya dayanan geometrik bir adalet düşüncesini kabul etti. Ona göre bütün satış sözleşmelerinde uygun tahmin, şeylerin içinde var olan değere göre değil, taraflara, şeylerin (malların) kullanımının yeterli oranlamasına göre yapılmalıydı (Wood, 2004: 150). *Molina*, fiyatların yükselmesi ve düşmesi bağlamında yorum yaparken malı satın alanların miktarı ve aralarındaki rekabete vurgu yaparak kesinlikle piyasayı işaret ediyor gözükiyordu (Roover, 1958: 425). Salamanka Okulu'nun kurucusu *Francisco Vitoria* (1480–1546), *John Duns Scotus*'un düşüncelerini sert bir şekilde eleştiriye tabi tutarak vurguyu piyasa fiyatının adillğine doğru yöneltti. *Vitoria* ve onun izleyicileri, üretim maliyetlerine, masraflar ve katlanılan riske bakmaksızın arz ve talebe önem verilmesi ile yetersiz üreticilerin ve talihsiz spekülâtorlerin yeteneksizliklerinin, kötü şanslarının ve yanlış tahminlerinin sonuçlarına katlanmaları gerektiği konusunda ısrar ettiler (Roover, 1958: 424).

Angelo Carletti (1411–1495) ile *Richard Baxter* da (1615–1691) adil fiyattan piyasa fiyatlarına yaklaşan bir görüntü çıkardılar. *Chivasso*, adil bir fiyat için kural koymanın zor olacağını ifade ederek, satıcının kıtlık, sıkıntı ve risk gibi unsurları göz önünde bulundurduktan sonra dürüstçe fiyatları belirlemesi gerektiğini ifade ederek orta bir yol izlemişti. *Richard Baxter* bu konuda daha net bir şekilde piyasa fiyatına gönderme yapıyordu. Ona göre adil fiyat denilen şey, kanunla konulmuş bir fiyatın yokluğundaki piyasa fiyatıydı. *Baxter*'ın bu bakış açısında fiyatların düzenlenmesine bir yasaklama önerilmiyor, aksine gizli bir biçimde ve kimi durumlarda fiyatların belirlenmesinin mümkün olabileceğine gönderme yapıyordu.

İspanya'daki Salamanka Okulu ve onun üyeleri de değişim adaletinin gerektirdiği adil fiyatla ilgiliydiler. Bu okulun mensupları değerlerin kaynağını nadirlikte, kullanılabilirlikte ve yaygın değerlendirilmede gördüler. Dolayısıyla onlara göre üç çeşit adil fiyat vardı. Birincisi, rekabetçi piyasalarda görülen yaygın toplumsal değerlendirmenin belirlemiş olduğu sıradan bir fiyattı. İkincisi, taraflar arasındaki uzlaşma yapıldıktan sonra ve genellikle lüks mallar ve dekorasyonlarla ilgili olarak kesinleşen geleneksel fiyattı. Sonuncusu da, genellikle Sato'nun arzu edilebilir ve halkın ilgi duyduğu biçiminde gördüğü ve kamu otoritelerinin genellikle temel ihtiyaç maddeleri için koymuş olduğu sabitlenmiş resmî fiyattı. Ancak 16. yüzyılın ortalarında *Azpilcueta* açık şekilde bütün resmî fiyatların adil fiyatlar olmadığını belirtti (Mele, 1999: 175-189).

Adil fiyat kavramı *Aquinas*'tan önce de sıklıkla kullanılmasına rağmen, terimin anlamının ne olduğunu açıklayan neredeyse hiç kimse ortalıkta yoktu. Birtakım yorumlar yapılmasına rağmen,

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

malların gerçek değerlerinin kaynağı ve kıstası neydi, adil fiyatın doğası nasıldı ve ona nasıl karar verilmesi gerekiyordu gibi sorular teologların henüz net olarak cevaplamak konusunda başarısız oldukları sorular gibi görünüyordu. Ancak teolog skolastiklerin adil fiyat derken zihinlerinde olan şeyin, Roma ve kilise hukuku taraftarlarının ileri sürdükleri, adil fiyatın piyasadaki carî fiyat olduğu düşüncesi olduğuna yönelik göndermeler yer alıyordu. Belki de bu, fiyatların tahmini problemiyle ilgili olan teologların bildik sessizliğinin ana nedeniydi. Teologlar, fiyatların tahmini problemini her günkü bir oluşum olan sosyal ve yasal bir ortamda yaşadılar. Önceden gösterildiği gibi, malların adil fiyatlarının değerlendirilmesinde hem Roma hem de kilise hukukunun yasal temeli carî fiyat gibi görünüyordu. Malların belirli bir zamanda ve belirli bir yerde ya serbest rekabet ya da resmî olarak düzenlenen şartlar altında satıldığı fiyat, adil fiyat veya o malların gerçek değeri idi. Muhtemelen bu, teologların terimi sıklıkla refere ettikleri zaman akıllarında olan yöntemdi. Şayet teologlar güncel (carî) fiyatı refere ettiyseler, bu teorinin öncelikli gerekliliği, fiyatların yere ve zamana göre değişkenliğinin farkında olunmasıydı ki, bu farkındalık Ortaçağ romanist ve kanonistlerinin tartışmalarının temelinde yer alıyordu. Teologlar bir şekilde fiyatların bu temel karakterini fark ettiler ve onu özellikle bilimsel çalışmalarına dâhil ettiler. Örneğin *Peter Cantor*, çalışmasındaki para ve parayı düzenlemede prensin gücünü incelediği bölümlerde, işlemlerde bütün fiyatların zamana ve yere göre belirlenmesi ve eşit değerle ödenmesi gerektiği sonucuna vardı. *Çourçonlu Robert*, bir tüccarın zamana ve yere göre çeşitlenen satış esnasında farkında olması gereken adil satışla ilişkili yorumlara, *Jean de la Rochelle*, faizle ilgili olan yargısal tahminlerde bölgesel faktörlere değindiler (Baldwin, 1959: 70).

Muhtemel piyasa fiyatı tüccarın emeğini telafi edecek bir adil fiyat olduğu için tüccar, malını on bir şilinden satacağı piyasayı keşfettiği zaman onun böyle yapmasına izin verildi. *Aquinas*'tan önceki teologların, carî fiyatla ilişkili olan hukukçuların yaygın üstün görüşünü kabul etmesinin çok açık bir belirtisi, *Halesli Alexander* ve *Albertus Magnus*'a atfedilen *Summa*'nın direkt ifadelerinden geliyordu. Yüksek skolastik dönemin bu iki yazarı, adil fiyatı tamamen carî fiyat bakımından tanımladılar. *Alexander* bunu şu şekilde ifade etti: *...Ve malların adil tahmini ile ve ticaret ile satışın gerçekleştiği yerde veya şehirde yaygın bir şekilde satılır satılmaz. Albert*'in tanımı şöyleydi: *Bir fiyat, o zamandaki pazar yerinin tahminine göre satılan malların değerine eşit olabilirse (olabildiğinde) adildir.*

Skolastik teologlar söz konusu olduğu zaman kuşkusuz *Albertus Magnus* ve *Thomas Aquinas*'ın ayrı bir yeri vardır. Özellikle *Thomas*'ın teolojik ve felsefî gücü o denli baskındır ki, neredeyse *Thomas*'ın tek başına skolastik düşünceyi temsil ettiğini söylemek abartılı olmaz. *Aquinas* skolastik filozofların ilki değildi ama etki açısından en kapsamlı açıklamalar getireni oldu. Aynı zamanda modern dönem araştırmacılarının ilgisine de en çok mazhar olanıydı. Nitekim ticaret ve adil fiyat konularını ayrı bir başlık altında ve yeterli uzunlukta tartışan ilk teolog da *Thomas*'dı. Hatta *Thomas*'ın hocası, Alman Dominik din adamı *Albertus Magnus* bile, *Aristo*'nun yorumlanarak yeniden tanınmasını sağlamanın ötesinde, ekonomist olarak zayıftı ve fiyat kavramının yorumlanmasını öğrencisi *Thomas*'a bıraktı. *Albert*'in yaptığı kimi tespitler ise *Aristo*'nun faize karşı olan tutumunu olduğu gibi ve *Aristo*'nun değeri belirleyen unsurlar olarak maliyetler ve emeği öne çıkardığı şeklindeki bir yanlış yorumu içermekten daha öteye gitmiyordu. Bu nedenle de sonraki dönemlerin emek-değer teorisinin öncülerinden birisi olmaktan kurtulamadı (Rothbard, 1995: 50-51). Buna rağmen, *Albert*'in, *Opera Omnia*'sında mübadeleye ve ticarete yönelik pasajlar bulmak mümkündür (Magni, 1891: ??). Bu yaklaşımıyla *Albert*'in, bir değişim işlemi sonucunda, tarafların değişim öncesindeki durumlarının değişmemesi gerektiğine, bunun kâr ve kazancın bir tür ortası olduğuna işaret ettiği, bu nedenden dolayı da bir değişim işleminde, malın tam da değerine alınıp satılmasına işaret ettiği açıktı.

Skolastik teologlar arasında adil fiyat konusunda en uzun yorumu yapan ve yorumları en çok incelenen teolog kesinlikle *Thomas Aquinas*'dır. *Thomas*, kaleme aldığı *Summa Contra Gentiles* ve *Summa Theologica* isimli iki magnus opusunda çek çeşitli konularla birlikte ticaret, tüccar, kâr ve mübadelede değişilen değerlerin eşitliği konusunda da düşünceler ileri sürmüştü. Zira adil fiyatı araştırmak ve buna etik ve vahyî unsurları dâhil etmek *Aquinas*'ın genel felsefesine de uygundu. Çünkü *Thomas*, akli ve akıl yoluyla elde edilen bilgileri dışlamamakla birlikte, aklın sınırları olduğunu ve bazı nedenlerden dolayı her insanın akıl yoluyla hakikatlere ulaşamayacağını ileri sürdü. Tabii akıl *Thomas*'a göre ilahî bir ışıkla aydınlatılarak bu engeli aşabilirdi. İnsan fıtratı, aklın ötesindeki hakikatlere eğilimli yaratılması nedeniyle iman yoluyla bu tür hakikatlere çağrılmıştı. İnsana sunulan bu hakikatler kutsal öğretiydi ve teorik ve uygulamalı bilimlerden de üstündü. Bu nedenle de tabii akıl ve

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

kutsal öğretinin ulaştığı felsefî hakikatler arasında bir çelişki yoktu. Varsa da bu, felsefeden kaynaklanırdı (İskenderoğlu, 2004: 225-226). Tespit edilebilmesi için adil fiyatın önceden belirlenmesini gerektiren sahtekârlık, adalete karşı işlenmiş bir günahı ve artık günah mümkünse, *Thomas*'a göre bunun nedeni, adaletin yalnızca beşerî hukuktan değil, faziletten ve ahlâktan ileri gelmesi nedeniyledi. Ancak adaletin doğası diğer ahlâkî faziletlerden farklıydı. Diğer ahlâkî faziletler her bir bireyin (kendi) içsel tutkusunu biçimlendirme amacındayken, adalet, ne soyutlanmış bir bireyle, ne de bireyler arasındaki etkileşimle sınırlı değildi, fakat bireyden bağımsız bir dışsal operasyonla ilişkiliydi (Lapidus, 1994: 436).

Thomas, kendinden daha önce, bir şeyin değerinden daha fazlaya alınıp satılmasına izin veren Roma yasasına, beşerî hukuk ve ilahî hukuk ayrımını ortaya koyarak cevap vermeye çalıştı. Ona göre, eğer satıcı işine hile karıştırmadan, dürüst olarak mallarını değerinin üzerinde elinden çıkarırsa veya alıcı onları değerinin altında elde ederse, buna beşerî kanun meşru olarak bakardı. Ancak bu ilahî yasada, alması gerektiğinden daha fazla alanın, karşısındakinin uğradığı kaybı telafî etmesi gerektiği şeklindeydi. Dolayısıyla malların adil fiyatı matematiksel kesinlikle değil daha ziyade bir çeşit tahmine dayanırdı. Tazmin ise sadece kayıpların büyük olması durumlarında söz konusu olurdu. Aynı şekilde bu son şart, ahlâkî kanunu beşerî kanunla bir araya getirmekteydi (Viner, 1978: 83).

Thomas Aquinas'ın ticaret, tüccarlar ve adil fiyat konusundaki düşüncelerinin ne olduğu araştırmacılar arasında da tartışma konusu oldu. Bu tartışmada haklılık payları da vardı. Nitekim *Thomas* bu konularda net bir söylemde bulunmadığı gibi ilahî yasaların diktatumu olan ahlâkî prensipleri pratiğe aktarma çabası taşıdığından, ilahi yasaların vicdanlar üzerindeki etkisini hatırlatmak suretiyle, olan ile olması gereken karşıtlığında, olması gerekeni önermişti. Ancak buna rağmen, ideolojik bir bakış açısından veya gerçekten de samimi bir inançla hareket eden kimi araştırmacılar *Thomas*'ın şu veya bu pasajını alarak onun adil fiyata veya piyasa fiyatına işaret ettiği sonucuna ulaşmışlardı (Haney, 1949: 99-100).

Aquinas, *Summa Contra Gentiles*'deki incelemesine, insanların kendi kendilerine yetememelerinden dolayı, birlikte yaşadığına ve birbirlerine ihtiyaç duyduğuna vurgu yaparak başladı (Aquinas, 1947: 1815). *Summa Contra Gentiles*'den sonra, *Thomas*'ın ticaret, mübadele ve değer konularına değindiği bir başka pasaj, onun konuşmalarının derlendiği bir ahlâk kitabı serisi içinde bulunmaktadır. Bu kitap içindeki bir konuşmasında *Thomas*, konu hakkında çok net bir tespitle bulunmamakla birlikte önemli açıklamalar yaptı.

Thomas'ın burada yaptığı yorum, son derece açık görünüyordu. Nitekim ona göre mallar farklı bileşenlerde emek ve harcama (masraf) içerdiğinden, değişilmesi gereken miktarlarının da farklı olması gerekmekte, bu farklılık tesis edilmezse, insanların mallarını birbirleriyle değişmeyeceği sonucu ortaya çıkmaktaydı. Ancak aynı konuşmanın devamında *Thomas*, bütün değişilebilir malları kapsayan ihtiyacın, her şeyi ölçen bir ölçü olduğunu ifade ederken, malların faydasına da vurgu yapıyordu. *Aquinas*, bunun gerekliliğini, malların değerinin onların doğalarında olan bir özellikten değil de, insanlara olan faydası bağlamında değerlendirmek suretiyle açıklıyordu. Onun için de *Thomas*'a göre mübadelenin temeli ihtiyaçtı. Fazla ihtiyaç olan mal *Thomas*'a göre, daha az ihtiyaç olan maldan (gıda ve deri örneğinde olduğu gibi) daha değerli olmalıydı. Bu açıdan bakıldığı zaman, *Thomas*'ın modern iktisat teorisindeki değer teorisi ile arz ve talep teorisine çok yakın düşünceler içinde olduğu dikkat çekiyordu. Ancak *Thomas*'ın diğer bir magnus opusu olan *Summa Theologica* incelendiği zaman *Thomas*'ın değer ve adil fiyat konusundaki düşüncelerinin bu denli net olmadığı anlaşılıyordu.

Thomas Aquinas'ın adil fiyata ilişkin düşünceleri, *Summa Theologica*'nın ikinci ana bölümünün ikinci alt bölümündeki *Treatise on the Cardinal Virtues* (Ana Erdemler Üzerine Bilimsel İnceleme) ana başlığının 77. sorusunda (QQ. 77) *By Sins Committed in Buying and Selling* (Alım ve Satımda İşlenen Günahlar) başlığı ile dört makale halinde incelenmiştir. 77. Sorunun alt başlığı *Aquinas* tarafından *Of Cheating, Which is Committed in Buying and Selling* (Alım ve Satımda Yapılan Sahtekârlıklar) olarak tespit edilmiştir.

Bu başlık altında *Thomas* şu dört temel sorunun cevabını ararken yaptığı açıklamalar ile ticaret, adil fiyat ve benzeri konulara değindi. *Thomas* bu dört sorunun her birisi için geliştirilen bazı savunuları sıraladıktan sonra, konu ile ilgili olarak genel görüşünü açıklayarak, söz konusu savunulara sırasıyla cevap verdi. *Thomas*'ın 77. soru altında incelemeye aldığı dört temel soru şunlardan oluşu-

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

yordu: **(a)** Bir şeyin değerinden daha fazlaya satılıp satılmayacağı? **(b)** Satılan şeyin kusuru nedeniyle satışın kanunsuz sayılıp sayılmayacağı? **(c)** Satıcının, satılan bir şeyin hatalarını söylemeye mecbur olup olmadığı? **(d)** Ticarete, bir şeyin ona ödenenden daha fazlasına satılmasının kanunî (hukukî) olup olmayacağı?

Aquinas her bir soru üzerinde ayrıntılı bir biçimde tartışmasını sürdürdü. *Aquinas* ilk soruyu incelerken, bir şeyin değerinden fazlaya satılmasına karşı çıktı ve bunun için de *İncil*'de yer alan bir pasajı delil olarak ileri sürdü.¹⁵ Böylece *Thomas*'a göre hiç kimse bir şeyi değerinden daha fazlaya satmak istemezdi ve hiç kimse bir şeyi başkasına, değerinden fazlaya da zaten satmamalıydı. Ancak bu net ifadeler, yorumun sonraki kısımlarında biraz karmaşıklaşmaya başladı. *Thomas*'a göre, bir satış işleminde zaten sahtekârlığa başvurarak malı yüksek bir fiyattan satmak günahı. Ancak sahtekârlık yoksa bir alışveriş işleminden iki şekilde bahsetmek mümkündür. Bunlardan ilki, alım ve satımın her iki tarafın da müşterek avantajı üzerine kurulmasıydı. Alım ve satımın ikinci türü *Thomas*'a göre alım ve satımın taraflardan birisine avantaj, diğerine ise dezavantaj sağlayan tipteydi (*Aquinas*, 1947: 2019).

Bu yorumunda *Thomas*'ın bir mübadele işlemiyle değişilen değerlerin kesinlikle eşit olması gerektiği düşüncesine sahip olduğu açıktı. Ancak *Thomas*'ın, bir şeyin faydasının ona verilen fiyatla ölçüldüğünü söylemesi, fayda–değer teorisine işaret etmekteydi. Yani burada bir şey ne kadar faydalıysa o kadar değerli, ne kadar faydasızsa o kadar değersiz olduğuna yönelik bir gönderme vardı. Bu nedenle de *Thomas*'a göre bir malın değerini ölçen fiyat ile o malın değeri arasında belirli bir eşitlik ilişkisi bulunmalıydı. Bu nedenle bir şey tam değerinde alınıp satılmalıydı. Ancak *Thomas* henüz bir malın değerinin nasıl ölçülebileceğine yönelik bir düşünce ileri sürmüyordu. *Thomas* yorumuna şöyle devam etti: *İkinci olarak biz alım ve satımın, kazara olarak taraflardan birisine avantaj, diğerine ise dezavantaj sağlama eğiliminde olduğundan bahsedebiliriz. Örneğin bir adam, bir başkası o şeysiz çok büyük bir ızdırıp içinde olabileceksen, bir şeye çok büyük bir ihtiyaç duyuyor olabilir. Böyle bir durumda adil fiyat sadece satılan şeye değil, satışın satıcıya neden olduğu kayba da bağlıdır. Böylece ödenen fiyat, sahibi için değerinden daha fazla olmamasına rağmen, bir şeyi onun kendi değerinden daha fazlaya satmak meşru olacaktır. Ancak bir adam, bir başkasının elindeki mala sahip olmakla büyük bir avantaj elde edecekse ve satıcı da o şeysiz bir zarar görmeyecekse, satıcı fiyatı yükseltmemelidir. Çünkü satın alan için gerçekleşen avantaj satıcıdan dolayı değil, satın alanın etkilenen durumundan dolayıdır. Artık birisi, çektiği sıkıntılara katlanma ihtimaline rağmen onun olmayan şeyi satmamalıdır. Diğer bir yandan, satın aldığı şeyden önemli bir avantaj elde etmeyi gerçekleştirirse, kendi rızası ile satıcıya fiyattan yüksek bir şey ödeyebilir ve bu onun dürüstlüğü ile uygundur* (*Aquinas*, 1947: 2019).

Thomas bu yorumuyla, değişilen malların taraflara verdiği fayda ile malın değişimi arasındaki ilişkiyi netleştirmeye çalışmıştı. Anlaşılan odur ki, değişilen değerler (para ve mal) onun düşüncesine göre birbirine eşit olmalıydı. Ancak bir malın değeri, onun bireye verdiği faydanın paraya yansımış ifadesi olduğundan, şu durumda bir birey kendisine çok fayda sağladığı için çok değerli olan bir malı normal değerinin üzerinde satabilirdi. Burada bir yandan yine fayda–değer teorisinin izlerini görmek, bir diğer yandan da önemli bir problematiğin halâ devam etmekte olduğunu tespit etmek mümkündür. Bu problem, bir malın değerinin nasıl tespit edileceğinin halâ netleşmemiş olmasıdır. *Thomas* bir yandan fayda ve fiyat (değer) arasında ilişki kurarken (subjektif fayda) bir diğer yandan da kafasında bir adil fiyatın, yani eşit değerlerin değişilmesine yönelik bir düşünce taşıyarak bir tür paradoks içinde bulunuyor görüntüsü çizmektedir.

Thomas Aquinas'ın ilk soru için ileri sürdüğü bu yorumlar, diğer üç sorunun tartışılması ile netlik kazanmak yerine iyice karmaşıklaşmaktaydı. *Thomas*, satılan bir şeyin kusuru nedeniyle o satışın meşru olup olmadığını tartıştığı 2. soruyu da tıpkı birincisinde izlediği yöntem ile çözümlemeye çalıştı. *Thomas*'ın özellikle bu sorunun 4. iddiasına verdiği cevaptaki düşüncelerini yorumlayan hemen herkes buradan bir çıkarım yapmaya yeltenmiştir. Çıkarımlar daha çok piyasa ekonomisi taraftarlarınca, *Thomas*'ın aslında piyasadaki fiyatlara inandığını, adil fiyat türünden bir fiyat dikte etmek istemediğini ileri sürmek için yapılmıştır. Örnek olay ve olayın sorusu şudur: Hububat fiyatlarının çok yüksek olduğu bir yerleşim yerine bir tüccar hububat taşımaktadır. Fakat kendisini izleyen ve söz

¹⁵ Matta 7: 12. *İnsanların size nasıl davranmasını istiyorsanız siz de onlara öyle davranın, çünkü kutsal yasanın ve peygamberlerin söylediği budur.*

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

konusu yerleşim yerine hububat taşıyan başka tüccarların olduğunu da bilmektedir. Bu tüccar, şehre geldiği zaman elindeki hububatını yüksek fiyattan satmalı mıdır, yoksa kendisini izleyen ve hububat getiren yeni tüccarların olduğunu yerleşim yerindeki alıcılara bildirmeli midir? Böyle yaparsa, yeni tüccarların gelişi ile fiyatların düşeceği kesindir. *Thomas*'ın bu problematik karşısında yaptığı yorum şöyleydi: *Bir şeyin kusuru o şeyin değerini görüldüğünden daha az yapar. Fakat dördüncü itirazda verilen olayda, alıcılar tarafından önceden bilinmeyen tüccarların (kente) gelmesi yüzünden malların gelecekte daha düşük değerde olması beklenir. Böylece satıcı, malını gerçekte kendisine önerilen fiyattan sattığı için ne olacağını açıklamayarak adalete aykırı davranmış olarak gözükmez. O her ne kadar bir adalet borcu olarak bunu yapmaya mecbur olmasa da, o böyle yapar veya fiyatları düşürürse bu aşırı derecede faziletli bir davranış olacaktır* (Aquinas, 1947: 2019-2020).

Thomas daha sonra QQ. 77'nin üçüncü sorusunu cevapladıktan sonra, adil fiyatla da ilişkili olan 4. sorusuna yöneldi. Bu soru, ticaret yaparken bir malın, ona ödenenden daha fazlasına satılıp satılmayacağını meşru olup olmadığına ilişkin bir soruydu. Bu soruya, bunun meşru olmadığını ileri sürenlerin üç karşıt iddiası ile başlayan *Thomas*, aynı sistematik yapı içinde iddiaları tespit ettikten sonra soru ile ilgili kendi görüşlerini ortaya koydu ve itirazlara olan cevaplarını sıraladı. İlk başta ileri sürülen her üç itiraz da bir şeyi ucuza alıp pahalıya satmanın gayri meşru ve günahlı olduğunu iddia etmekteydi.

İlk itiraz *Matta 21: 12* pasajını örnek göstererek *bir şeyi bütün halde ve değiştirmeden, kâr amaçlı olarak satabilmek amacıyla satan kimse Tanrı'nın tapınağından kovulmuş bir tüccardır* diyen *Chrysostom*'dan gelmekteydi. Yani ona göre, alınan bir şey, alındığından daha fazla bir fiyata satılamazdı. Bu kişiler *Hz. İsa* tarafından tapınaktan kovulmuşlardı. Ayrıca *Cassiodorus*'un *bana ticaret ve zanaat öğretilmedi* cümlesi delil olarak ileri sürülmekteydi. Bir başka versiyonda ise *Cassiodorus: Ticaret nedir? Yüksek fiyata yeniden satmak amacıyla satınalmak mıdır? Böyleleri Tanrımızın tapınağından kovulan tüccarlardır. Artık kimse günah haricinde tapınaktan kovulmaz. Bu nedenle de böyle bir ticaret günahlıdır* diyordu (Aquinas, 1947: 2023).

İkinci itiraz, bir şeyi ucuza alıp pahalıya satmanın adalete aykırı olduğunu, nitekim bir şeyi ucuza alıp pahalıya satmanın günahsız yapılamayacağını iddia ediyordu. Nitekim şayet bir mal ona ödenenden daha yüksek bir fiyata satılırsa, ya o mal değerinden daha düşüğe alınmıştır, ya da bu mal değerinden daha fazlaya satılmıştır. Bu nedenle de bu işlem günahsız yapılamazdı (Aquinas, 1947: 2023). Yani bir insanın bir malı değerinden daha fazlaya satması, iki durumda ortaya çıkmaktaydı. İlki o malın değerinden daha ucuza alınması veya o malın değerinden daha fazlaya satılmasıydı ki, her iki durumda da bu fiili işleyen kimseye kesinlikle günah bulaşmış olurdu. Üçüncü itiraz ise *St. Jerome*'un şu sözüne dayanarak ucuza alıp pahalıya satmanın günah olduğunu ileri sürüyordu: *Fakirken zengin olan ve tanınmayan iken ünlü olan bir din adamı olmaktan, bu çok büyük bir günah olacağı için sakın!* Bu söz sadece ticaretin günah olmasını değil, zenginliğin ve şöhretin de din açısından problemli olduğunu ortaya koymaktaydı (Aquinas, 1947: 2023).

Thomas bir şeyin alındığı fiyattan daha yüksek bir fiyata satılamayacağını ileri süren bu üç iddiayı (itirazı) tartışmaya açtı. İlk olarak *St. Augustine*'nin, *bana ticaret ve zanaat öğretilmedi* ifadesi üzerinde çeşitli yorumlar yapıldığını ileri sürdü. Şu durumda *St. Augustine*'e göre açgözlü tüccar, kayıpları hakkında serzenişte bulunur, aldığı mallarla ilgili olarak yalan söyler ve yemin ederdi. Fakat bunlar tüccarın işiyle ilgili değil, insanla ilgili günahlardı ki, tüccarın yaptığı iş bu günahlar olmadan da yerine getirilebilirdi. Bu nedenle de ticaret kendi doğası itibarıyla günahlı değildi (Aquinas, 1947: 2023). *Thomas*'ın bu konudaki düşüncelerinde de, ucuza alıp pahalıya satmanın günahlı olduğuna yönelik kesin ifadeler bulmak zor olmakla birlikte, *Thomas*'ın bu bağlamda *Aristo*'dan etkilendiğini görmek mümkündür ve hatta ticaret faaliyetinde ılımlı bir kârın meşru olabileceğine yönelik göndermeler vardır. *Aquinas*'ın bu konudaki yorumu şöyledir: *Bir tüccar, işi şeyleri değiştirmekten oluşan kişidir. Filozoflara göre değişimin iki boyutu vardır. Birincisi, daha önceden olduğu gibi doğal ve gereklidir ki, onunla, hayatın ihtiyaçlarını karşılamak için bir mal bir başka malla değiştirilir veya malların değişimine para dâhil edilir. Aslına bakılırsa bu türden bir ticaret tüccara ait değildir, aksine daha çok, devletin ve ailelerin yaşamlarındaki ihtiyaçları temin etmek zorunda olan kamu görevlileri ve aile reislerinin işidir. Diğer bir ticaret türü ya paranın parayla değişimidir, ya da hayatın ihtiyaçlarından değil ama kâr amacıyla yapılan malın parayla değişimidir. Aslında bu türden bir ticaret, filozoflara göre tüccarları ilgilendirir. Birinci tür ticaret, tabii ihtiyaçları karşıladığı için kabul*

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

edilebilir niteliktedir. Fakat ikincisi tek başına değerlendirildiğinde, sınırsız ve limit tanımayan bir kazanma hürsünü tatmin ettiği için sadece kabahatli olmayı hak eder. Böylece ticaret, tek başına değerlendirildiğinde, kesin bir alçaklığa sahiptir, doğası gereğince fazilete veya gerekli amaca işaret etmez. Mamañih ticaret tabiatı gereğince gereklilik ya da fazilete işaret etmemesine rağmen günahkârlık ve fazilet karşıtlığı gibi iki anlama sahip değildir. Böylece hiçbir şey kazancın bazı gerekliliklere ve hatta faziletli bir sona yönelmesini engellemez ve böylece ticaret meşru olur. Böylece, örneğin bir adam evinin maişetini ticaretle temin etmek için araştırdığı ılımlı bir kazanca meyledebilir veya bir adam ticareti bir tür kamu avantajı için yapabilir. Örneğin onun ülkesi yaşamın gerekliliklerinden yoksun kalacak diye, bir amaç olarak değil, emeğinin bir karşılığı olarak bu ticareti yapabilir (Aquinas, 1947: 2023-2024)

Thomas, 4. soruyla ilişkili olarak kendi genel düşüncesini bu şekilde açıkladıktan sonra, birinci, ikinci ve üçüncü itirazlara karşı geliştirdiği çözümlenmeli cevaplar ile incelemesini sürdürdü ve QQ 77'yi (77. Soru) sonlandırarak, faizi incelediği QQ 78'e (78. Soru) geçti. Thomas bu üç itirazda da ileri sürülen her üç durumda da ucuza alıp pahalıya satmanın belirli koşullara haiz olduğu zaman günahlı bir faaliyet olmadığı inancını taşımaktaydı. Ancak din adamları söz konusu olduğunda Thomas'ın tutumu değişiyordu. Thomas'ın ilk itiraza verdiği yanıt şu şekildeydi: Chrysostom'un ifadesi, bir son olarak kazancı araştıran ticarî faaliyeti işaret eder. Bu, özellikle, bir adamın bir şeyi hiç değiştirmeksizin yüksek fiyattan sattığı duruma işaret eder. Çünkü o, bir şeyi daha iyi hale getirecek bir değişiklik yaparak yüksek fiyattan satarsa, emeği için bir bedel alması muhtemel olacaktır. Bununla beraber meşru olan bir kazanç tüccara, nihaî bir amaç olarak değil, fakat gerekli ve faziletli olan bazı başka amaçların hatırına verilebilir (Aquinas, 1947: 2024).

Thomas'ın bu ilk itiraza olan yorumu açıktır. Şayet birisi kazancı araştırmaksızın ve bir şeyi değiştirmek suretiyle emeğini o mala dâhil eder ve onu satarsa, satıştan aldığı fazlalık emeğinin karşılığı olacaktır. O halde Thomas'ın günahlı olarak ileri sürdüğü ucuza alma ve pahalıya satmak faaliyetinin ana iki özelliği öne çıkmaktadır. Bir tanesi malın üzerine emek veya masraf gibi hiçbir katkı yapılmamış olmadan malın yüksek fiyattan satılması, ikincisi, bu işi yapan adamın direkt olarak kazancı araştırmasıdır. Zaten Thomas'a göre de Chrysostom'un ifadesi, kazancı araştıran bu adama işaret etmektedir. Thomas ikinci itiraza da şöyle cevap verdi: Satın aldığından daha yüksek fiyata satan herkes tüccar değildir. Fakat kazanç elde etme ümidiyle satın alan tüccardır. Ancak tam aksine, birisi satmak amacıyla değil de sahiplik amacıyla satın almışsa ve bir süre sonra bazı nedenlerden dolayı aldığı satmak istemişse, o satıştan kâr elde etse bile bu bir ticarî işlem değildir. Çünkü o bunu meşru bir şekilde yapabilir. Ya malı iyileştirmiştir, ya malın değerini, yerini ve zamanının değişmesine bağlı olarak değiştirmiştir ya da malın bir yerden bir başka yere transferinde tehlikeye maruz kalmıştır veya bir başkası tarafından nakledilen bir mala sahip olmuştur. Bu durumda ne almak ne de satmak gayri meşru değildir (Aquinas, 1947: 2024).

Bu ikinci itiraza olan cevabında Aquinas, yorumunu biraz daha genişleterek öncelikle ucuza alıp pahalıya satmak şeklindeki bütün işlemlerin ticaret olmadığını, ticaretin ancak kazanç elde etmek ümidiyle satın alındığında ve satıldığında ortaya çıktığını ifade ederek, günahlı olan ticaretin sınırlarını biraz daha daraltmış olur. Bunun aksine, Aquinas'a göre, bir insan bir malı kullanmak için alsa ancak bazı nedenlerden dolayı bir süre sonra satsa ve hatta bu satıştan kâr bile elde etse bu işlem bir ticarî işlem olarak yorumlanamaz. Aquinas buna eklemeler yaparak günahlı olan ticaretin sınırlarını biraz daha daraltmaya çaba harcarken, meşru olan ticaretin sınırlarını ise genişletir. Bir insanın bir mala katkı yapması, yani onu iyileştirmesi, malın değerini değiştirmesi, yani malın yerini ve tüketim zamanını değiştirmesi veya malı bir yerden bir başka yere naklederken tehlikeye (riske) maruz kalması durumunda kişinin bunun karşılığını alabileceğini, bu gibi durumlarda ne almanın ne de satmanın gayri meşru olmadığını ileri sürer.

Üçüncü itiraza cevabında ise Thomas din adamları ve ticaretle olan ilişkileri hususuna değinmiştir. Üçüncü itiraz, ticaretin din adamları için, günahlı yapılan ticaretin dışındaki ticaret türünün yasaklanmadığını iddia ederken Thomas, ticaretin bütün tiplerinin din adamları için günahlı olduğu ve bundan kaçınmaları gerektiğini ifade eder. Thomas bunun nedeni olarak iki gerekçe ileri sürmektedir. İlki, din adamlarının yalnızca şeytandan değil, şeytanı çağrıştıran şeylerden de kaçmalarının gerekliliğidir. Bu ise ticaretti. Ticarat, din adamlarını dünyevî kazanca yönlendirirken, onları bazı günahlara sevk eder. İkinci neden ise, ticaretin din adamlarının hafızasını dünyalık şeylere bağlayarak, onları

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

kutsal şeylerden uzaklaştırmasıdır. Bu konuda *Thomas*'ın yorumu şöyledir: *Din adamları yalnızca kendileri şeytan olan şeylerden değil aynı zamanda şeytanın görünümünde (onu çağrıştıran) olan şeylerden de kaçınmalıdırlar. Bu ticaret olur. Çünkü ticaret hem din adamlarının hor gördüğü dünyevî kazanca yönelir hem de ticaret birçok günaha, tüccarlar dillerinin günahından sorumlu olmadıkları için yönlendirir. Bir başka neden daha vardır ki, ticaret hafızayı daha çok dünyalık şeylere bağlar ve sonuç olarak insanı kutsal şeylerden uzaklaştırır. Apostle bu konuda şöyle der: Tanrı'ya asker olmuş hiçbir adam kendisini dünyalık işlere karıştırmaz. Fakat alarak ya da satarak, hayatın ihtiyaçlarını karşılamaya yönelmiş olanların değişim işleminde bulunmaları, bahsedildiği gibi meşrudur* (Aquinas, 1947: 2024).

Öyle görünüyor ki, adil karşılıklı, mallar emeğin ve masrafların oransallığında değişimliydi. *Albert*'in ve *Thomas*'ın analizlerine değerin bu yeni standardını dâhil etmelerinin nedeni netti. Adil değişim toplumun varlığı için gerekliydi, çünkü toplumun değişik uzmanlıklarının emek ve masraf harcamalarının karşılığı verilmeliydi. Şayet değişik ustalıklar üretimleri için adaletli bir biçimde telafi edilmezse onlar mallarını değiştirmeyecekler ve toplum var olmaya devam edemeyecekti. Karşılıklı ihtiyaçların tatmini, değişilen malların özel bir duruma yükseltilmesi olasılığına rağmen maliyetlerin ve emeğin karşılığının verilmesi adil bir değişimin gerekliliği idi. *Albert*'in ve *Thomas*'ın yorumlarına göre ekonomik malların değişimindeki oransallık, insan ihtiyacı ile emek ve masrafların belirlediği değerin oransallığı ile değişilirdi. Böylece *Albert* ve *Thomas*, Aristotelyen ihtiyaç faktörüne, emek ve masraflar faktörlerini ekleyerek, modern dönem araştırmacılarına da yeni yollar açmış oldular (Baldwin, 1959: 75).

4. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Tarih boyunca neredeyse bütün din ve medeniyetlerde bir şekilde tartışma gündemine gelen ve bu nedenle de filozofların, teologların, sosyolog ve iktisatçıların yakın ilgisine mazhar olan adil fiyat kavramı, bütün çabalara rağmen, hakkında son sözün söylenemediği ve kantifikasyona imkân tanımayan bir kavram olarak varlığını sürdürmeye devam etmektedir. Bunun en önemli nedeni, *Thomas Aquinas*'ın *teoloji* ve *üst doğal teoloji* ya da *Immanuel Kant*'ın *fenomen* ve *noumen* ayrımında vurguladıkları, akıl ve inanç dünyası arasındaki ayrışmanın gözardı edilerek, bu ikisini birbiri ile ilişkilendirme çabasının başarısızlıkla sonuçlanmasıydı. Dinlerin vazettiği, olması istenenlerin olana taşınması için gerekli olan pozitif araçları tesis etme çabası, bir tür imanî ve vicdanî unsurları pozitifleştirme ve imanî unsurları kantifiye etme çabası olduğundan, bu başarısızlık doğal olarak gündeme gelmişti. Başarısızlığın bu nedenine Hıristiyanlık ve *Aristo* felsefesinden mülhem, değerin yaratılışsal (Tanrısal) bir özellik olduğu ve önceden bilinebildiği varsayımının kabul edilmiş olmasını da eklemek gerekir. Ancak buna rağmen, özellikle Avrupa Ortaçağı söz konusu olduğunda, mevcut sınıflı toplum yapısının sürdürülebilirliğini sağlamak ve Hıristiyanlığın adalet ve kardeşliğe ilişkin emirlerini uygulamaya taşımak için adil fiyatı tespit etmek ve bunu gündelik hayatta carî kılma çabası birkaç yüzyıl, ama özellikle skolastikler teologlar arasında en azından bir tartışma olarak varlığını devam ettirdi.

Avrupa iktisadi düşüncesi söz konusu olduğunda, adil fiyat tartışmaları bu sürecin tamamında yaygın olarak tartışılmış bir düşünce değildi. Antik Yunan döneminden başlayarak, Hıristiyanlık ve patristik dönem ile hız kazanan adalet, toplum, insan, devlet, iktidar, varlığın anlamı, ölüm ve benzeri kimi tartışmalarda ve adalet erdeminin önemli bir yansıması olarak gündeme gelen adil fiyat yorumları, özellikle 10. yüzyılda ve Paris Üniversitesi'nde konuşlanan skolastik teologların yorumları ile hız kazandı. Önceki dönemlerin tavsiye ve ılımlı yorumlarının aksine kimi teologların bir diktatüm halini alan adil fiyat yaklaşımları, daha çok Hıristiyanlığın ve *Aristo* felsefesinin yeniden güç kazanarak gündeme gelmesi nedeniyledi. Kilisenin bir kurum olarak varlığını pekiştirme ve *status quosunu* sürdürme isteği ile mevcut sınıflı toplumsal yapının sürdürülme isteğinin de bunda önemli bir rolü olmuş olmalıydı. Nitekim, dengesizlikler dünyasında dengenin bir kez tutturulması, ancak mevcut koşulların sürdürülebilirliği ile geçerli olabilirdi.

Adil fiyat, Antik Yunan ve patristik dönemde daha çok Hıristiyanlığın erdemler ve faziletler listesinde yer alan unsurların tesisi için, Roma ve Frank İmparatorlukları zamanında ise daha çok piyasa düzenlenmeleri ve spekülatif ekonomik faaliyetlerin önlenmesi için hukuk kodlarında kısmen gündeme gelmişti. Ancak bu hukuk kodları, daha çok, alışverişlerin özgür irade ile yürütülmesi gerektiğini gündeme getirerek Roma hukukunun temel özgürlük ilkesini benimsemişlerdi. Roma hukukçu-

Adil Fiyat Kavramının Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

ları (*romanistler*) ve kilise hukukçularının (*kanonistler*) fiyatların özgür olarak belirlenmesi gerektiğini öneren görüşleri, yavaş yavaş ve zaman içinde biçim değiştirdi, dönüştü ve *Aristo*'nun yeniden keşfi ve papalık otoritesinin yeniden tesisi ile adil fiyata doğru evrildi. Bunda, şehir ekonomilerinin gelişmesi sonucunda, uzun süreden beridir ilk defa, insanların kitleler halinde birlikte yaşama tecrübelerinin yeniden gündeme gelmesi ve bu birlikte yaşama tecrübesini devam ettirme isteği de mutlaka etkin olmuş olmalıydı.

Kabaca 16. yüzyılın başlarına gelindiğinde yalnızca teolojik bir dönüşüm yaşanmadı, pratik dünyanın zorlamaları ile önceki dönemin adil fiyata ilişkin düşünceleri de kendilerini pratiğe uydurarak dönüşüm geçirmeye başladı. Böylece ticaret, tüccar, faiz, kâr, kendi çıkarını düşünme, servet biriktirme ve benzeri düşünceler de bundan nasibini alarak yüzlerini tam ters istikamete çevirdiler ve klasik politik iktisadın ilkelerinin tesis edileceği süreç böylece başlamış oldu. 18. yüzyıla gelindiğinde ise adil fiyat, yani değişilen değerlerin eşit olması gerektiği ilkesi, birçok yazar tarafından seslendirilmekle birlikte, sistemli bir biçimde ilk kez *Adam Smith*'in *Milletlerin Zenginliği* isimli kitabında yerini piyasa fiyatı ilkesine bırakmış oldu. Ancak buna rağmen *Adam Smith* bile doğal fiyat kavramını geliştirerek düşünce dünyasında adil fiyat doktrininin izlerini taşıyor gibiydi. Son nokta, bir neoklasik iktisatçı olarak kabul edilebilecek olan *Stanley Jevons*'un değişim denklemi ile değişilen değerlerin eşitliğinin gerekli olmadığı ilkesine yerini terketti.

Adil fiyatın literatürdeki tartışmaları iki ana eksen üzerinde yürütüldü. Bunlardan ilki, adil fiyatın objektif bir değer teorisini dikte edip etmediği, ikincisi ise adil fiyatın bir piyasa fiyatını mı yoksa bir müdahale fiyatını mı işaret ediyor olduğuydu. Bu tartışmalar, marksistlerin, liberallerin, müdahalecilerin ve diğerlerinin dâhil olduğu, ideolojik bir doğrulama ve yanlışlama amacı taşıyan tartışmalardı. Bu nedenle de amaç, her grubun kendi ideolojisini destekleyecek ve karşıt ideolojiyi çürütecek örnekleri, tarihten devşirme çabasına dönüştü. Bu tartışmalardan bir galip çıkmadı ama ortodoks iktisat yanlıları, ortaçağdaki adil fiyat düşüncesinin bir tür piyasa fiyatına işaret ettiği şeklindeki düşüncelerinde en azından sayısal olarak üstünlük sağlamış göründüler. 1900'lerin başında hareketlenen ve 1950'lerde iyice hızlanan adil fiyat çalışma ve tartışmalarının bir nedeni ideolojik bakış açısı ise diğeri, kavramın net olarak çözüme kavuşturulmasındaki zorluktu. Bu nedenle de çalışmaların yönü bir yenilik getirme değil de, tarihteki söylem ve uygulamaların ne olduğu ve neyi kastettiği üzerinde toplanmıştı.

Adil fiyat tartışmalarının yönü her ne olursa olsun, ne romanist, ne kanonist, ne skolastik ne de modern dönem iktisatçıları son sözü söylemek konusunda hep çekimser kalmışlardı. Açık ki, olması arzulanan teolojik (imanî) bir meselenin pratiğe aktarılmasını sağlayacak, dinin vicdanî yaptırım gücünün dışında somut bir politik aparat bulamamışlardı. Bu eksiklik, adil fiyatın pratiğe aktarılacak bir uygulama alanı bulma şansını örseleyen en önemli faktör olmuştu. Kent ve kasabaların ekonomik devamlılığını sağlayacak kimi önlemler alınmasına rağmen bu önlemler hiçbir zaman, çok küçük istisnalar dışında, piyasalara bir tür adil fiyat uygulaması olarak yansımamıştı. Böylece, değişilen malların değerlerinin değişim öncesinden bilinebilirliğine dayanan, bilinemese bile değişim esnasında eşit değerlerin değişilmesi gerekliliğine dayanan adil fiyat kavramı, özellikle Hıristiyan teologlardan bazılarının, Hıristiyanlığın ahlakî ilkelerini ekonomi dünyasına taşıma bağlamında bir iyiniyet ve adaleti tesis etme çabası olarak kaldı. Sonradan gelen pek çok ünlü düşünür de dâhil olmak üzere bir kez daha hiç kimse adil fiyatın ne olduğunu tespit etme çabasına soyunmadı. Belki de doğru olan, Osmanlı yöneticilerinin izlediği ara yoldu. Bu yol, fiyatların piyasada serbestçe tezahür etmelerini beklemek ve üretici ve tüketicilerden herhangi bir tarafın zarar görmesi durumunda, diğerini piyasadan dışlamadan piyasaya müdahale etmektir. Ancak bunun için alternatif bir paradigmanın egemenliğini tesis etmenin gerekliliği son derece açıktır.

KAYNAKÇA

- Ağaoğulları, Mehmet Ali (Ed.), (2011), *Sokrates'ten Jakobenlere Batı'da Siyasal Düşünceler*, İletişim Yayınları: İstanbul.
- Aquinas Thomas (1947), *Summa Theologica*, QQ. 40, Benzier Bros. Edition.
- Aquinas Thomas; *In Decem Libros Ethicorum*, Liber V, Lect. 9.
- Aristoteles (2012), *Nikomakhos'a Etik*, (Çev. Saffet Babür), BilgeSu Yayınları: Ankara.
- Aristoteles, *Politika* (1982), (Çev. Mete Tunçay), Remzi Kitabevi: Ankara.
- Baldwin, John W. (1959), "The Medieval Theories of the Just Price: Romanist, Canonist and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Centuries", *Transactions of the American Philosophical Society*, New Series, Vol. 49, No. 4, ss. 1–92.
- Barnes, Albert (1857), *Church and Slavery*, Parry and McMillan: Philadelphia.
- Berkowitz, Eric (2013), *Seks ve Ceza-Arzu Yargılamasının Dört Bin Yıllık Tarihi*, (Çev. Orhan Düz), Kolektif Yayınları: İstanbul.
- Blaug, Mark (2009), *İktisatta Yöntem*, (Çev. Levent Konyar), Eflatun Yayınları: Ankara.
- Bloch, March (2007). *Feodal Toplum*, (Çev. Melek Fırat), Kırmızı Yayınları: İstanbul.
- Boniface, Ramsey (1998), "Justice", *Encyclopedia of Early Christianity*, (Ed. Everett Ferguson), London: Garland Publishing Inc., ss. 645–647.
- Cahn, Kenneth S. (1969), "The Roman and the Frankish Roots of the Just Price of Medieval Canon Law", *Studies in Medieval and Renaissance History*, ss. 1–52.
- Cassandra, Carla (2014), "Günah ve Felsefe", *Ortaçağ Katedralleri-Şövalyeler-Şehirler*, (Ed. Umberto Eco), (Çev. Leyla T. Basmacı), İstanbul: Alfa Yayınları, ss. 317–323.
- Cèline, Louis Ferdinand (2003), *The Church-A Comedy in Five Acts*, (Trans. Mark Spitzer), Green Integer Publishing.
- Cevizci, Ahmet (2008), *Ortaçağ Felsefesi Tarihi*, 3. Baskı, ASA Yayınları: Bursa.
- Challeye, Felicien (1994), *Mülkiyetin Tarihi*, (Çev. Arif Kızıgıntuğ), Düşünen Adam Yayınları: İstanbul.
- Coehn, Daryl-Wilbratte, Barry (2012), "A Defense of a Thomistic Concept of the Just Price", *Business Ethics Quarterly*, ss. 501–526.
- Çuçen, A. Kadir (2010), *Ortaçağ ve Rönesans'ta Felsefe*, Ezgi Kitabevi: İstanbul.
- Dempsey, Bernard W. (1935), "Just Price in the Functional Economy", *American Economic Review*, Vol. 25, ss. 471–486.
- Donleavy, Gabriel (2013), "Just Price and Fair Value-A Null Hypothesis Supported", *International Journal of Arts and Commerce*, Vol. 2, No. 1, ss. 173–185.
- Emiroğlu, Haluk (2002), "Roma Hukukunun Bilgi Kaynaklarından Corpus Iuris Civilis ve Türkiye'de Hukuk Resepsiyonu", *Ankara Üniv. Hukuk Fak. Dergisi*, C. 51, No. 3, ss. 85–96.
- Epstein, Steven (2014), *Geç Dönem Ortaçağ Avrupası 1000-1500*, (Çev. Serap Işık), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları: İstanbul.
- Finley, N. I. (1970), "Aristotle and Economic Analysis", *Past and Present*, No. 47, ss. 3–25.
- Fontana, Josep (2003), *Çarpıtılmış Geçmişe Ayna-Avrupa'nın Yeniden Yorumlanması*, (Çev. Nurettin ElHüseynî), Literatür Yayınları: İstanbul.
- Friedman, David D. (1980), "In Defense of Thomas Aquinas and the Just Price", *History of Political Economy*, 12 (2), , 234–242.
- Galbraith, John K. (2004), *İktisat Tarihi*, (Çev. Müfit Günay), Dost Yayınları: Ankara.
- Garnier, Henri (1900), *L'idée du juste prix chez les théologiens et canonistes du moyen âge*, Colombia University Press: New York.

Adil Fiyat Kavraminin Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

- Geuss, Raymond (Ed.), (1997), *Sir John Fortescue On the Laws and Governance of England*, Cambridge Texts in the History of Political Thought, Cambridge University Press: UK.
- Gordley, James (2015), “The Just Price: The Aristotelian Tradition and John Rawls”, *European Review of Contract Law*, 11 (3), ss. 197–219.
- Gothenburg, Lars Herlitz (1960), “Medieval Just Price”, Review Article, *Scandinavian Economic History*, 8 (1), ss. 71–76.
- Gray, Alexander (1933), *The Development of Economic Doctrine*, Longman and Green Co.: New York.
- Haney, Lewis H. (1949), *History of Economic Thought*, 4th and Enlarged Edition, The McMillan Company: New York.
- Heaton, Herbert (1963), *Economic History of Europe*, Revised Edition, Harper and Row Ltd.: New York.
- Hof, Ulrich Im (2004), *Avrupa’da Aydınlanma*, (Çev. Şebnem Sunar), Literatür Yayınları: İstanbul.
- Holly Bible, International Version.
- Homouda, Omar F.–Price, Betsy B. (1997), “The Justice of the Just Price”, *The European Journal of the History of Economic Thought*, 4 (2), ss. 191–216.
- İskenderoğlu, Muammer (2004). “Thomas Aquinas’da İman, Teoloji ve Akıl İlişkisi”, *Divan İlmi Araştırmalar Dergisi*, No. 16, No. 1, ss. 209–226.
- John of Salisbury, *Policraticus*, Book 5, C. 2.
- Johnson, E. A. J. (1938), “Just Price in an Unjust World”, *International Journal of Ethics*, Vol. 48, No. 2, ss. 165–181.
- Jones, Peter (2013), *Geldim Gördüm Yendim*, (Çev. Funda Sezer), Say Yayınları: İstanbul.
- Kaulla, Rudolf (1940), *Theory of the Just Price A Historical and Critical Study of the Problem of Economic Value*, (Almanca’dan Çev. Robert D. Hogg), George Allen and Unwin Ltd.: London.
- Knowles, David (1967), “Church and State in Christian History”, *Journal of Contemporary History*, Vol. 2, No. 4, Church and Politics, ss. 3–15.
- Koslowski, Peter (2001), *Principles of Ethical Economy*, Kluwer Academic Publishers: Tübingen.
- Küçükkalay, A. Mesud (2017), *Adil Fiyat –Antik Yunan’dan 16. Yüzyıla–*, Ötüken Yayınları: İstanbul.
- Küçükkalay, A. Mesud (2014), *Dünya İktisat Tarihi*, Beta Basım Yayın Dağıtım: İstanbul.
- Küçükkalay, A. Mesud (2015), *İktisadi Düşünce Tarihi*, 4. Baskı, Beta Basım Yayın Dağıtım: İstanbul.
- Langholm, Odd (1982), “Economic Freedom in Scholastic Thought”, *History of Political Economy*, Vol. 14, No. 2, ss. 260–283.
- Langholm, Odd (2006), “Monopoly and Market Irregularities in Medieval Economic Thought: Traditions and Texts to AD. 1500”, *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 28, No. 4, ss. 395–411.
- Langholm, Odd (1992), *Economics in Medieval School: Wealth, Exchange, Value, Money and Usury According to the Paris Theological Tradition 1200–1350*, E. J. Brill: New York.
- Langholm, Odd (1998), *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought Antecedents of Choice and Power*, Cambridge University Press: New York.
- Lapidus, André (1994), “Norm, Virtue and Information: The Just Price and Individual Behavior in Thomas Aquinas’s Summa Theologica”, *The European Journal of the History of Economic Thoughts*, 1 (3), ss. 435–449.
- Leshem, Dotan (2016), “What did the Ancient Greeks Mean by Oikonomia?”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 30, No. 1, ss. 225–238.
- Magni, B. Alberti (1891), *Opera Omnia*, Vol. VII, In Librum V Ethicorum, Tract. 2, cap. 7, no. 30, Paris.

Adil Fiyat Kavraminin Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

- McCloskey, Deirdre (1976), “Does the Past Have Useful Economies?”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, No. 2, ss. 434–461.
- McKee, Arnold F. (1981), “What is Distributive Justice?”, *Review of Social Economy*, Vol. 39, No. 1, ss. 1–17.
- McKinnon, Thomas R. (2000), “Just Price in Medieval Europe: Underlying Economic Factors”, *International Advances in Economic Research*, 6 (3), ss. 592–593.
- Mele, Dominic (1999), “Early Business Ethics in Spain: The Salamanca School: 1526–1614”, *Journal of Business Ethics*, 22 (3), Part 2, ss. 175–189.
- Monsalve, Fabio (2010), “Economics and Ethics: Juan de Lugo’s Theory of Just Price or the Responsibility of Living in Society”, *History of Political Economy*, 42 (3), ss. 495–519.
- Monsalve, Fabio (2010-2012), “Scholastic Just Price and Current Market Price: Is it Merely a Matter of Labelling?”, *Working Papers*, Universidad de Castilla–La Mancha, Department of Economics and Finance, ss. 1–22.
- Nell, Oswald von–Breuning, S. J. (1950), “The Concept of A Just Price”, *Review of Social Economy*, Vol. 8, No. 2, ss. 111–122.
- Noble, Thomas–Strauss, Barry vd. (1998), *Western Civilization–The Continuing Experiment*, Houghton and Mifflin Company: New York.
- North, Douglass C.–Thomas, Robert P. (1971), “The Rise and the Fall of the Manorial System: A Theoretical Model”, *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 4, ss. 777–803.
- O’Brien, George (2001), *An Essay on Medieval Economic Teaching*, Batoche Books Limited: London.
- Orhun, Murat (2015), “Iustinianus’un Hukuk Reformasyonu”, *Turkish Studies*, Vol. 10/5, ss. 267–284.
- Postan, M. M. (1928), “Credit in Medieval Trade”, *The Economic History Review*, Vol. 1, No. 2, ss. 234–261.
- Roover, Raymond de (1951), “Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision”, *Quarterly Journal of Economics*, 65 (4), ss. 492–524.
- Roover, Raymond de (1958), “The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy”, *The Journal of Economic History*, Vol. 18, No. 4, ss. 418–434.
- Rothbard, Murray (1995), *Economic Thought Before Adam Smith*, Vol. 1, Ludwig von Mises Institute, Edward Elgar Publishing: Alabama.
- Russ, Jacqueline (2011), *Avrupa Düşüncesinin Gelişimi–Antik Çağdan Günümüze Batı Düşüncesi*, (Çev. Özcan Doğan), Doğubatı Yayınları: Ankara.
- Samuelson, Paul A. (1947), *Foundation of Economic Analysis*, Harvard University Press: Cambridge.
- Schaff, Philip (1980), *St. Augustine’s City of God and Christian Doctrine*, The Christian Literature Publishing Co.: New York.
- Schumpeter, Joseph A. (1949), “Science and Ideology”, *The American Economic Review*, Vol. 39, No. 2, ss. 316–359.
- Schumpeter, Joseph A (1986), *History of Economic Analysis*, Oxford University Press: New York.
- Sewall, Hannah R. (1901), *The Theory of Value Before Adam Smith*, American Economic Association, McMillan Company: New York.
- Smith, Julia M. H. (2015), *Roma’dan Sonra Avrupa–Yeni Bir Kültür Tarihi 500–1000*, (Çev. Mehmet Fethi), Alfa Yayınları: İstanbul.
- Sombart, Werner (1916), *Der Moderne Kapitalismus*, Second Edition, Duncker and Humblot: München.
- St. Augustine, *De Civitate Dei*, Book XI, Chapter 16–17.
- Stamate, Andreas (2011), “A Short History of the Just Price Controversy in the XII-th and XIII-th Centuries”, *The Romanian Economic Journal*, Y. XIV, No. 39, ss. 257-270.
- Tawney, R. H. (1926), *Religion and The Rise of Capitalism*, A Mentor Book, The New American Library: New York.

Adil Fiyat Kavraminin Düşünsel Kökenleri ve Ortaçağ Adil Fiyat Düşüncesinin Dönüşümü Üzerine

Turpin, William (1985), "The Law Codes And Late Roman Law", *Revue internationale des Droits de l'Antiquité*, Vol. 32, ss. 339–353.

Vaggi, Gianni (1983), "The Physiocratic Theory of Value", *Contributions of Political Economy*, 2, ss. 1–23.

Viner, Jacop (1978), "The Economic Doctrines of the Scholastics II", *History of Political Economy*, 10 (1), ss. 46–113.

Weber, Max (??); *General Economic History*, (Çev. Frank H. Knight), Allen and Unwin: London.

Westbrook, Raymond (2008), "The Origin of Laesio Enormis", *Revue Internationale des droits de l'Antiquité LV*, ss 39–52.

Wilson, George (1975), "The Economics of the Just Price", *History of the Political Economy*, 7 (1), ss. 56-74.

Wood, Diana (2004), *Medieval Economic Thought*, Cambridge University Press: New York.

İTİBAR RİSKİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ: BİST BANKACILIK SEKTÖRÜNDE İŞLEM GÖREN KAMU BANKALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA¹

61

Şakir SAKARYA

Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, sakarya@balikesir.edu.tr, Orcid id: 0000-0003-2510-7384.

Nevzat ÇALIŞ

Öğretim Görevlisi Dr. Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Bandırma Meslek Yüksekokulu, ncalis@bandirma.edu.tr, Orcid id: 0000-0002-5604-0728

Devran DENİZ

Arş. Görevlisi Dr. Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, ddeniz@bandirma.edu.tr, Orcid id: 0000-0003-3808-1929

¹ Bu çalışma, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı doktora öğrencisi Nevzat ÇALIŞ'ın "İtibar Riski ve Firma Değeri İlişkisi: BİST'te Ampirik Bir Uygulama" başlıklı doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

İTİBAR RİSKİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ: BİST BANKACILIK SEKTÖRÜNDE İŞLEM GÖREN KAMU BANKALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Öz

Bu çalışmada BİST'te kayıtlı kamu bankalarında itibar riskinin finansal performansa etkisi araştırılmıştır. Bunun için 2007-2017 yılları arasında yapılan operasyonel kayıp duyurularının bankaların hisse senedi fiyatı üzerine etkisi olup olmadığı olay çalışması yöntemi ile araştırılmıştır. Bu amaçla söz konusu dönemde yapılan 15 adet kayıp duyurusu için olay gününde, 3 günlük olay penceresinde ve 21 günlük olay penceresinde hisse senetlerine ait normalüstü getiriler analiz edilmiştir. Analiz sonucunda kayıp duyurularının olduğu günde (olay tarihi) negatif normalüstü getiriler tespit edilmiş olup olay tarihinden her iki yöne gidildikçe olayın etkisinin azaldığı ve yok olduğu görülmüştür. Bu da piyasada bilginin hızlı yayıldığı ve etkin bir piyasanın olduğunu göstermektedir. Ayrıca operasyonel kayıp tutarı ile normalüstü getiri değişkenleri arasında regresyon analizi yapılmış ve iki değişken arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Söz konusu ilişki istatistiksel açıdan anlamlı olmayıp bu durum gözlem sayısının az olmasına bağlanmıştır. Sonuç olarak her iki analizin neticesinde itibar riskinin kamu bankaları hisse senedi fiyatları üzerinde olumsuz etki yarattığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İtibar Riski, Operasyonel Kayıp, Finansal Performans, Olay Çalışması.

Jel Kodları: G14, G23, G32

THE EFFECT OF REPUTATION RISK ON FINANCIAL PERFORMANCE: AN APPLICATION ON PUBLIC BANKS TRADED IN BIST BANKING SECTOR

Abstract

In this study, the effect of reputation risk on financial performance of public banks registered in Istanbul Stock Exchange was investigated. For this purpose, it has been investigated whether the effect of the operational loss announcements made between 2007 and 2017 on the stock price of banks by using case study method. For this purpose, for the 15 loss announcements made in the said period, the abnormal returns of the stocks on the event day, 3-day event window and 21-day event window were analyzed. As a result of the analysis, negative abnormal returns were detected on the day of the announcement of the losses (event date) and it was found that the effect of the event decreased and disappeared in both directions. This shows that information is spread rapidly and there is an efficient market. In addition, regression analysis was performed between operational loss amount and abnormal return variables and a negative relationship was found between the two variables. This relationship is not statistically significant, and this situation was attributed to the low number of observations. As a result of both analyzes, it has been determined that reputation risk has a negative effect on public banks stock prices.

.Keywords: Reputational Risk, Operational Loss, Financial Performance, Case Study

Jel Codes: G14, G23, G32

1. GİRİŞ

Bankalar, finansal sistem içerisinde fon fazlası olan ekonomik aktörlerden aldığı fonları fon gereksinimi olan ekonomik aktörlere ileten ve güven duygusunun esas alındığı kurumlardır. Bu yüzden bankalar faaliyetlerini sürdürürken istikrarlı ve güvenilir ortama ihtiyaç duyarlar. Bu ortam hem bankanın rekabet ettiği piyasa için hem de bankanın kendi bünyesi için çok önemlidir.

Bankacılıkta güven ortamının en önemli unsurlarından biri itibardır. İtibar, herhangi bir işletme için maddi olmayan nihai bir varlık olarak tanımlanmaktadır (Low ve Kalafut, 2002: 259). Dolayısıyla bankacılıkta güven ortamını zedeleyebilecek en önemli risklerden biri itibar riskidir. İtibar riskinin literatürde birçok farklı tanımı bulunmakla birlikte, Basel Komitesi itibar riskini müşterilerin, rakiplerin, hissedarların, yatırımcıların, borç sahiplerinin, piyasa analistlerinin, diğer ilgili tarafların, bir bankanın mevcut durumunu devam ettirme veya yeni iş ilişkileri kurma yeteneğini olumsuz yönde etkileyebilecek algıdan kaynaklanan risk olarak tanımlamaktadır (Basel Committee, 2009: 19).

İtibar riski hem Basel Komitesi (BCBS) hem de yerel düzenleyici kurumlar tarafından uzun süre yeteri kadar dikkate alınmamıştır. Son yıllarda gerek uluslararası gerekse ulusal piyasalara bakıldığında, şirketlerde oluşan kayıp olaylarının zimmete para geçirme, yetersiz iş uygulamaları, sahtecilik, bilgi saklama gibi büyük kayıpların olduğu birçok nedenle karşılaşmaktayız. Bu durumlara bağlı olarak söz konusu operasyonel kayıp olaylarının duyurulması veya duyulması bankalar üzerinde olumsuz bir etki oluşturmakta, pay sahipleri ve müşterilerin güvenlerini sarsarak itibar riskine yol açmaktadır. Bankacılık sektöründeki operasyonel kayıp olaylarının en bilinen örneği, 1995 yılında iflas başvurusunda bulunan Barings Bank'tır. Söz konusu olayda iç sahtekârlık sonucu 1,3 milyar \$ zarar oluşmuştur (Naveed, 2015: 2).

Basel Komitesi, Basel I, Basel II ve Basel III'ün uygulamalarında itibar riskini dikkate almamıştır. Son olarak çıkarılan Basel IV'te de itibar riski ile ilgili herhangi bir çalışma yapılmamıştır. Sadece Basel II düzenlemesinde itibar riski kısaca tanımlanmış ancak detaylı bir çalışma yapılmamıştır. Bu nedenle itibar riskinin önemi, yönetim stratejileri ve sonuçları konularında detaylı çalışmalara ihtiyaç vardır (Manjarin, 2012: 3). BCBS, yapmış olduğu açıklamada itibar riskini ölçmenin zor olduğunu, buna rağmen komitenin bankacılık sektöründe itibar riskini ölçmek için sağlam bir yönetim tekniği geliştirmesini beklediğini ifade etmiştir (Manjarin, 2012: 2). Özetle belirtmek gerekirse, bankacılık sektörü için itibar riski çok önemli bir risk olmasına rağmen hem resmi kuruluşlar tarafından hem de bankalar tarafından yeterince dikkate alınmadığı görülmektedir. Bu yüzden bu çalışmada itibar riskinin Türkiye bankacılık sektöründeki halka açık kamu bankalarına olan etkisi ampirik olarak incelenmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmı olan literatür bölümünde konuyla ilgili yurt içi ve yurt dışı piyasalarda yapılmış araştırmalara yer verilmiştir. Bir sonraki kısım olan uygulama bölümünde ise hipotez ve metodoloji, veri seti, analiz ve bulgular yer almaktadır. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve bundan sonraki çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

2. LİTERATÜR

İtibar riski ile ilgili ulusal alanda ampirik çalışmaya rastlanmamış olmakla birlikte uluslararası alanda itibar riskinin etkisini belirlemeye yönelik çalışmalar mevcuttur. Aşağıda uluslararası alanda yapılmış olan çalışmalar özetlenmiştir.

Cummins, Lewis ve Wei (2004) ABD bankaları ve sigorta şirketlerinin operasyonel kayıp duyurularının piyasa değerine etkisini ölçtükleri çalışmalarında hisse senedi değerlerinin operasyonel kayıp duyurularından negatif şekilde etkilendiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca sigorta şirketleri hisse senetlerinin banka hisselerine göre daha büyük bir fiyat tepkisi verdiğinin tespit etmişlerdir. Yazarlar operasyonel kayıp tutarları ve Tobin's Q arasındaki ilişkiyi de incelemişler ve söz konusu değişkenler arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuç operasyonel kayıp duyurularının daha iyi büyüme umutları olan firmalar için daha büyük bir fiyat etkisi oluşturduğu anlamına gelmektedir.

Murphy, Shrieves ve Tibbs (2004) ise yaptıkları çalışmada tekelcilik karşıtı kanun ihlalleri, rüşvet, dolandırıcılık ve telif hakkı ihlalleri gibi suistimal eylemleri işlediği iddia edilen firmalar üzerinde söz konusu olayların fiyat etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda suistimal ve dolandırıcılık gibi durumların hisse senedi fiyatları üzerinde negatif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ek olarak, firma büyüklüğünün firmanın piyasa değerindeki kayıp yüzdesiyle negatif bir şekilde ilişkili olduğunu ve meydana gelen suistimallerin borsa getirililerinde azalışa neden olduğunu tespit etmişlerdir.

Perry ve Fontnouvelle (2005) yapmış oldukları çalışmalarında kayıp duyurularının hisse senedi fiyatlarına etkisini ölçmeyi amaçlamışlardır. Araştırmanın sonucunda şirket içi sahtekârlıktan kaynaklanan kayıplar için itibar etkisi olurken, şirket dışı sahtekarlıklardan kaynaklanan kayıpların itibar etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Wei (2006) Operasyonel risk olaylarının ABD'deki firmalar üzerindeki piyasa değeri etkisini 1978-2004 dönemleri arasında araştırmışlardır. Olay çalışması yöntemi kullanılarak yapılan çalışma sonucunda piyasa operasyonel kayıp duyurularına güçlü, istatistiksel olarak anlamlı bir negatif hisse senedi fiyatı tepkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Micocci vd. (2009) yaptıkları çalışmada finansal şirketlerin iç dolandırıcılık gibi belirli operasyonel kayıp olaylarının açıklanmasına piyasanın verdiği fiyat tepkisini incelemişlerdir. Bu amaçla operasyonel risk dış veri tabanını (OpVar) kullanarak operasyonel kayıp olaylarının bankaların ve sigorta şirketlerinin piyasa değerleri üzerindeki etkisini olay çalışması yöntemi ile analiz etmişlerdir. Bu analizde, kamuya açık olan ABD ve Avrupa kurumlarını etkileyen, 2000-2006 arasında en az 20 milyon dolarlık operasyonel kayıplara neden olan, toplam 20 banka ve sigorta şirketinin operasyonel risk olayları incelenmiştir. Analiz sonucunda hisse senedi fiyatlarının, iç dolandırıcılık nedeniyle meydana gelen operasyonel kayıp duyurularına olumsuz tepki verdiği tespit edilmiştir.

Gillet, Hübner ve Plunus (2009) çalışmalarında finansal şirketler tarafından operasyonel kayıpların duyurulmasına hisse senedi fiyatlarının nasıl tepki verdiğini incelemişlerdir. 1990-2004 tarihleri arasında 154 adet olay incelenmiştir. Sonuç olarak kaybın ilan edildiği tarihte işlem hacminde bir artış ile birlikte önemli negatif normalüstü getirilerin olduğu tespit edilmiştir. İç dolandırıcılık durumunda, piyasa değerindeki kayıp operasyonel kayıp tutarından daha fazladır. Ayrıca zarar tutarı şirketin net karında daha büyük bir payı temsil ettiğinde olumsuz etkinin orantılı olarak daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ruspantini ve Sordi (2011) yaptıkları çalışmada 2008-2010 döneminde bazı UniCredit Group İtalyan perakende şubelerinde meydana gelen 20 iç dolandırıcılık davasına müşterilerin olumsuz tepkisinden kaynaklanan itibar riskinin etkisini olay çalışması yöntemiyle analiz etmişlerdir. Olay günlerinde hisse senedi fiyatlarındaki değişimler incelenmiş ve sonuçta negatif normalüstü getirilere ulaşılmıştır. Özetle ifade edilirse, dolandırıcılık olaylarının firmanın itibarına olan etkisinin istatistikî açıdan anlamlı olduğunu tespit etmişlerdir.

Sturm (2013) da Avrupa'daki finansal şirketlerde operasyonel kayıpların duyurulmasına hisse senetlerinin fiyat tepkisini incelemiştir. Bunun için 2000-2009 yılları arasında gerçekleşen 136 adet operasyonel kayıp duyurusu kullanılmıştır. Operasyonel kayıplar ilk duyurulduğu anda hisse senetlerinin önemli negatif bir tepki verdiği tespit edilmiştir. Çok değişkenli regresyon sonuçlarına göre firma değerindeki kayıpların, operasyonel kayıp olayının özelliklerinden ziyade firma özelliklerine göre değiştiği tespit edilmiştir. Yükümlülüklerin toplam varlıklara oranı yüksek olan şirketler öz kaynakları daha yüksek olan şirketlere göre operasyonel kayıplardan daha fazla zarar görmektedir.

Fiordelisi, Soana ve Schwizer (2014) Avrupa ve Amerika da 1994-2008 yılları arasında bankalarda itibar riski ve operasyonel kayıp üzerine araştırma yapmışlardır. Araştırma yöntemi olarak olay çalışması yöntemini kullanmışlar ve operasyonel kayıpların duyurulmasından sonra önemli itibar kayıplarının meydana geldiğini, 'Sahtekârlığın' en büyük itibar riski yaratan olay türü olduğuna, "ticaret ve satış" ve "ödeme ve yerleşim" in önemli itibar kayıplarını belirleyen iki iş hattı olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca itibar kayıpların Avrupa'da Kuzey Amerika'dan daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir.

Fiordelisi, Soana ve Schwizer (2013) yaptıkları çalışmada Bankacılıkta operasyonel kayıpları takiben itibar kaybını belirleyen nedir? Sorusuna cevap aramışlar ve 2003 -2008 yılları arasında Avrupa ve ABD'den büyük birer banka örneği seçerek seçilen bankalarda itibar riskini olay çalışması yöntemiyle analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda bankalardaki itibar riskinin bankaların kâr ve büyüklük oranları arttıkça arttığını belirlemişlerdir. Ayrıca bankaların yüksek seviyede sermaye yatırımı yapması ve maddi olmayan duran varlıklarını arttırmasının da itibar riski olasılığını azalttığını tespit etmişlerdir.

Ferreira (2015) yapmış olduğu çalışmada 4 bankaya ait operasyonel kayıp duyurularının itibar riskine olan etkisini 2000-2014 yılları arasında 20 günlük olay penceresinde olay çalışması yöntemiyle ölçmeye çalışmıştır. Sonuç olarak iki banka için negatif ve anlamlı bir ilişki bulunurken bir bankada istatistiksel açıdan anlamsız bir sonuç tespit edilmiştir.

Naveed (2015) 2009-2013 yılları arasında yapmış olduğu çalışmada Pakistan'daki operasyonel kayıp duyurularının hisse senedi fiyatlarına etkisini olay çalışması yöntemi ve eşleştirilmiş örneklem t testi (paired sample t-test) ile analiz etmiştir. Analiz sonucunda büyük bankalar için itibar riskinin etkisinin çok fazla olmadığı, küçük bankalarda ise itibar riskinin olumsuz piyasa tepkisine neden olduğu sonucuna varılmıştır.

Ferreira vd. (2016) Güney Afrika'da 2000-2014 veri dönemi için 4 tane bankanın operasyonel kayıp duyurularının söz konusu bankaların hisse senedi değeri üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Analiz sonucunda dört bankadan üçü için duyuru gününde negatif normalüstü getiri tespit edilmiştir.

3. UYGULAMA

Uygulama kısmı, yöntem, veri seti, tanımsal istatistikler, analiz ve bulgulardan oluşmaktadır.

3.1 Yöntem

İtibar riskinin finansal performansa etkisini araştırmak için olay çalışması yöntemi kullanılmıştır. Olay çalışması (case study method) kamuya açıklanan bir bilginin sürpriz sayılabilecek bir yönü varsa hisse senedinin piyasa değerinin etkileneceğini varsayan bir araştırma yöntemidir. Bu yöntemle şirket birleşmesi, finansal tablo, temettü dağıtımı gibi özel durum açıklamalarının hisse senedi fiyatını nasıl etkilediği ölçülebilmektedir (Deniz, 2019: 78). Olay çalışması yöntemi ile yayınlanmış ilk çalışmanın hisse senedi bölünmesinin hisse fiyatına etkisini araştıran Dolley (1933)'in çalışması olduğu bilinmektedir. Olay çalışması yönteminin popüler anlamda kullanılmaya başlanması 1968 - 1969 yıllarında Philip Brown, Ray Ball ve Eugene Fama ile başlamış ve 1997'de Mac Kinlay ile beraber kullanılmaya devam etmiştir (Aksu ve Sakarya 2016: 26).

Olay çalışmasının ilk adımı olay gününün / tarihinin belirlenmesidir. Olay günü olarak kayıp duyurularının Rekabet Kurulu, Reklam kurulu ya da KAP'ta ilan edildiği gün alınmıştır.² Nitekim kayıp duyurusu ilk kez kamuya ilan edildiğinde hisse senedi fiyat tepkisi oluşmaktadır. Olay penceresi olarak olay günü etrafındaki (-1,1) ve (-10,10) aralıkları kullanılmış dolayısıyla 3 ve 21 günlük süreler dikkate alınmıştır. Yani birinci olay penceresi olay öncesi günü, olay günü ve olay sonrası günü şeklinde toplam 3 günden oluşmaktadır. Olay öncesi günü bilginin önceden duyulma ihtimalini, olay sonrası günü ise zayıf etkin piyasada bilginin piyasaya yayılma süresini içermektedir. İkinci olay penceresi olay günü, olay öncesi 10 günü ve olay sonrası 10 günü olmak üzere toplam 21 günden oluşmaktadır. Toplam 3 günlük süreç olayın etkisinin ölçülmesi için yeterli olmasına rağmen 21 günlük pencerede de olayın etkisi incelenmiştir. Nitekim olay penceresi büyüdükçe hisse senedi fiyatını etkileyen başka olaylar yaşanabilmekte ve araştırılan olayın etkisinin doğru ölçüm ihtimali azalmaktadır (Deniz, 2019: 79).

Olay çalışmasının ikinci adımı olayın piyasaya duyurulduğu tarih çerçevesinde normalüstü getirinin (excess/abnormal return) ölçülmesidir. Normalüstü getiriler, hisse senedinin getirisi ile pazar getirisinin ilişkilendirilmesi ile bulunur (Çakır ve Gülcan, 2012: 82). Bunun için pazar modeli (adjusted market return model) ve riske göre düzeltilmiş pazar modeli (risk adjusted market return

² İlan saatinde BİST kapanmış veya resmi tatil günü ise olay günü olarak sonraki ilk iş günü alınmıştır.

model) şeklinde iki yöntem bulunmaktadır. Ancak basitliği ve yalın sonuç üretmesi bakımından bu çalışmada pazar modeli tercih edilmiştir. Sonuç olarak normalüstü getiriler literatürde bilinen formülüyle aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır (Bartholdy vd., 2006: 3; Chan - Lau, 2001: 8-9);

$$AR_{i,t} = R_{i,t} - MR_t \quad (1)$$

Buradaki

- i : Şirket (banka) adını,
t : Olay gününe göre göreceli günü,
AR_{i,t} : Şirketin t gününde hisse senedine ait normalüstü getiriyi,
R_{i,t} : t gününde şirketin hisse senedine ait getiriyi,
MR_t : t gününde pazarın getirisini

göstermektedir. Örneğin AR_{i,0} olay gününde i şirketine ait normalüstü getiriyi; AR_{i,-1} olay gününden bir gün önceki normalüstü getiriyi ve AR_{i,1} olay gününden bir gün sonraki normalüstü getiriyi göstermektedir. Yukarıda ifade edilen R_{i,t} şirket getirisi (2) numaralı formülle hesaplanmıştır.

$$R_{i,t} = (D + P_{i,t} - P_{i,t-1})/P_{i,t-1} \quad (2)$$

Buradaki

- P_{i,t} : Şirketin t gününde hisse senedi kapanış fiyatı
P_{i,t-1} : Şirketin t-1 gününde hisse senedi kapanış fiyatı
D : Şirketin t gününde varsa dağıtılan nakit temettü (kâr payı) miktarını

göstermektedir.

(1) Numaralı denklemde belirtilen MR_t pazar getirisi ise (3) numaralı formülle hesaplanmıştır.

$$MR_t = (I_t - I_{t-1})/ I_{t-1} \quad (3)$$

Burada,

- I_t : t gününde BİST100 endeksinin kapanış değerini,
I_{t-1} : t-1 gününde BİST100 endeksinin kapanış değerini,
göstermektedir.

(3) numaralı denklemde görüldüğü gibi pazar getiri oranının hesaplanmasında daha önceki birçok çalışmada yapıldığı gibi (Bekçioğlu vd., 2004: 45-47; Kaderli, 2007: 147-153; Sakarya vd., 2018: 99) BİST100 Endeksi günlük kapanış değerleri kullanılmıştır.

Olay çalışmasının son adımı olarak normalüstü getirilerin incelenmesi gerekmektedir. Bunun için kümülatif normalüstü getiriler hesaplanmıştır. Kümülatif normalüstü getiri (4) numaralı formülle hesaplanmıştır (Hansson and Hausenkamph, 2019: 17).

$$CAR_{i(t_1,t_2)} = \sum_{t=t_1}^{t_2} AR_{i,t} \quad (4)$$

CAR_{i(t₁, t₂)} = i şirketinin t₁ ve t₂ günleri arasındaki kümülatif anormal getirisini göstermektedir.

Çalışmanın hipotezleri ise aşağıdaki gibidir:

H₀ Hipotezi: Kamu bankalarının operasyonel kayıp duyurularının, ilgili bankaların hisse senedi fiyatına etkisi yoktur (normalüstü getiri oluşturmamaktadır).

Yani H₀: CAR_(t₁,t₂) = 0 olarak ifade edilebilir.

H₁ Hipotezi ise: Kamu bankalarının operasyonel kayıp duyurularının, ilgili bankaların hisse senedi fiyatına negatif etkisi vardır (negatif normalüstü getiri oluşturmaktadır).

Yani **H₁ : CAR_(t1,t2) > 0** olarak ifade edilebilir.

Kısacası operasyonel kayıp duyurularının bankaların hisse senedi fiyatlarını negatif yönde etkileyip etkilemediği şeklinde sıfır ve alternatif hipotezler oluşturulmuştur.

3.2 Veri Seti

Çalışmanın veri setini 2007-2017 döneminde hisse senetleri BİST'te işlem gören kamu bankalarında ortaya çıkan kayıp duyuruları oluşturmaktadır. Borsada işlem gören kamu bankaları Halk Bankası, Vakıflar Bankası ve Türkiye Kalkınma Bankası'dır. Söz konusu bankalardan Türkiye Kalkınma Bankası ile ilgili kayıp duyurusuna ulaşılamaması nedeniyle Halk Bankası ve Vakıflar Bankasına ait toplam 15 adet operasyonel kayıp duyurusu çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır.

Çalışmada kullanılan hisse senedi fiyat bilgileri (düzeltilmiş ve düzeltilmemiş fiyat) ve BİST 100 getiri endeksleri Finnet veri dağıtım şirketinden elde edilmiştir. Kayıp duyuru tarihleri ve açıklanan kayıp tutarları ise OpRisk dergisi bünyesinde bulunan operasyonel risk veri tabanından elde edilmiştir. Ayrıca analizlerin uç değerlerden (outlier) etkilenmemesi için bağımlı ve bağımsız değişkenler %95 seviyesinde winsorize³ edilmiştir. Verilerin winsorize edilerek uç değerlerin analizden tamamen çıkarılması ile veri kaybına engel olunmaktadır.

3.3 Tanımsal İstatistikler

Bu kısımda 2007-2017 dönemi için hisse senetleri BİST'te işlem gören kamu bankalarının (Halk Bankası ve Vakıflar Bankası) kayıp tutarları ve duyuru kaynakları hakkındaki bilgilere yer verilmiştir. Kayıp duyuruları olarak vergi cezaları, kurum içi suç oluşturan eylemler (dolandırıcılık, zimmete para geçirme vb.), rekabet ihlali ve mevzuata aykırı uygulamalar gibi operasyonel olaylar dikkate alınmıştır.

Tablo 1'de 2007-2017 yılları arasında BİST'te işlem gören kamu bankalarının kayıp tutarları, kayıp tutarının öz sermayeye oranları ve bu kayıpların duyuru kaynakları yer almaktadır. Duyuru kaynakları olarak Reklam Kurulu kararları (Reklam K. K), Rekabet Kurumu kararları (RKK) ve Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) dikkate alınmıştır.

Tablo 1. 2007-2017 Yılları Arasında BİST'te İşlem Gören Kamu Bankalarına Ait Operasyonel Kayıp Verileri

Sıra	Bankalar	Kaynaklar	Kayıp Tutarı (TL)	Kayıp Oranı (%) ⁴
1	Halk Bankası	Reklam K.K.	67.200	0,001
2	Halk Bankası	R.K.K	89.691.370	0,634
3	Halk Bankası	Reklam K.K.	87.915	0,001
4	Halk Bankası	Reklam K.K.	87.915	0,001
5	Halk Bankası	KAP	7.634.851	0,036
6	Halk Bankası	Reklam K.K.	110.110	0,001
7	Halk Bankası	KAP	10.084.011	0,040
8	Halk Bankası	KAP	16.290.255	0,064
9	Vakıf Bank	RKK	8.226.296	0,086
10	Vakıf Bank	RKK	82.172.910	0,659

³ Winsorize etme işlemi veri setindeki uç değerlerin veri listesinden tamamen atılması yerine veri setindeki en yakın değerler ile değiştirilerek analizin uç değerlerden etkilenme ihtimalini azaltan istatistik tekniğidir (Yılmaz ve Koğar, 2015).

⁴ Kayıp oranı, operasyonel kayıp tutarının bankanın öz kaynaklarının defter değerine oranlanması ile bulunmuştur.

11	Vakıf Bank	Reklam K.K.	81.554	0,001
12	Vakıf Bank	Reklam K.K.	50.000	0,000
13	Vakıf Bank	KAP	5.319.982	0,027
14	Vakıf Bank	KAP	20.472.890	0,087
15	Vakıf Bank	KAP	14.767.808	0,063
Toplam ve/veya Ortalama:			255.145.067 17.009.671	0,113%

Borsa İstanbul'da işlem gören kamu bankalarında (Halk Bankası ve Vakıf Bankası) 2007-2017 yılları arasında toplam 255.145.067 TL kayıp yaşanmıştır. Halk Bankasında 8 adet kayıp duyurusu ile birlikte toplam 124.053.627 TL kayıp oluşmuştur. Vakıflar Bankasında ise 7 adet kayıp duyurusu ile birlikte toplam 131.145.067 TL kayıp oluşmuştur. Kamu bankalarında oluşan bu kayıpların şirketlerin öz kaynaklarına göre büyüklüğü araştırılmak istenmiş bu bağlamda kayıp tutarları bankaların öz kaynaklarına oranlanmıştır. Elde edilen sonuçlardan operasyonel kayıp duyuruları için ortalama kayıp tutarı yaklaşık 17 milyon TL, öz kaynaklara oranla ortalama kayıp oranı ise %0,113 olarak ölçülmüştür. Kayıp tutarları incelendiğinde en çok kaybın rekabet kurumu kararları (RKK), en düşük kayıpların reklam kurulu kararları sonucu olduğu görülmektedir. Halk Bankası'nda en büyük kayıp 89.691.370 TL kayıp tutarı ve % 0,634 kayıp oranı ile rekabet kurumu kararına aittir. Vakıf Bank'ta en yüksek kayıp da 82.172.910 TL kayıp tutarı ve % 0,659 kayıp oranı ile yine Rekabet Kurumu kararına aittir.

3.4 Analiz ve Bulgular

Olay gününde ve olay pencerelerinde elde edilen anormal getiriler (AR_{it}) ve kümülatif anormal getirilerin (CAR_{it}) sonuçları Tablo 2'de özetlenmiştir. Olay günündeki normalüstü getiri olan $AR(0,0)$ 15 olay gününden 11'i için negatiftir. Olay tarihini kapsayan (-1,1) penceresindeki 3 günlük süreç için 15 adet olayın 8'i için negatif normalüstü getiriye rastlanmıştır. (-10,10) şeklinde 21 günlük olay penceresinde ise 9 olay için negatif normalüstü getiri oluşmuştur. Kısaca ifade etmek gerekirse operasyonel kayıp duyuruları olay tarihinde beklenildiği gibi piyasada genellikle negatif normalüstü getiri oluşturmuş, olay penceresi genişledikçe olayın etkisinin yok olduğu gözlemlenmiştir. Yani hem 3 günlük olay penceresinde hem de 21 günlük olay penceresinde normalüstü getirilerde negatif ve pozitif olayların sayıları birbirine yaklaşık olarak eşit görünmektedir.

Tablo 2. Operasyonel Kayıp Duyuruları, Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler⁵

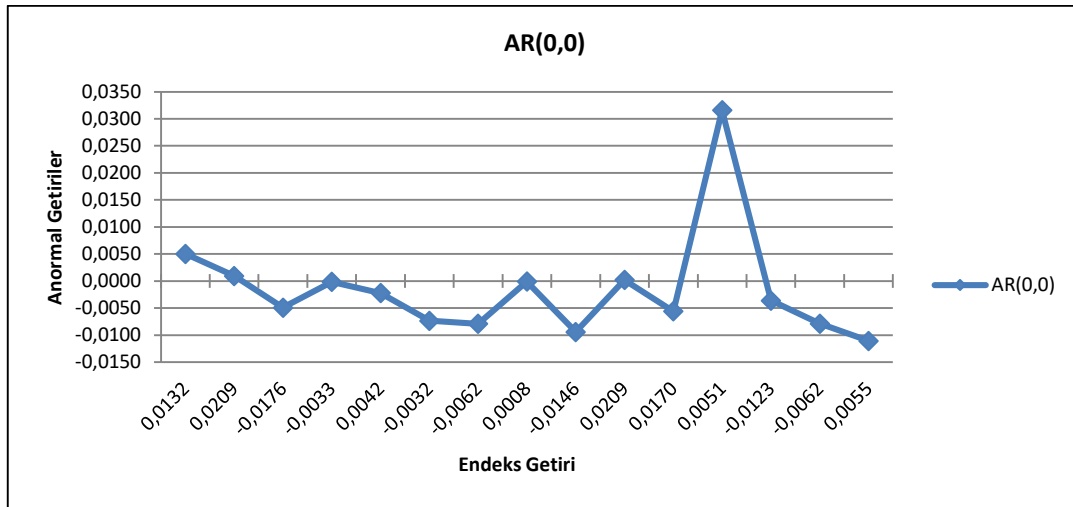
Sıra	Bankalar	Olay Tarihi	AR(0,0)	CAR(-1,1)	CAR(-10,10)
1	Halk Bankası	15.06.2010	0,50%	1,43	7,05
2	Halk Bankası	08.03.2013	0,09%	-1, 15	6,66
3	Halk Bankası	11.06.2013	-0,49%	-0,10	-4,41
4	Halk Bankası	12.11.2013	-0,02%	1,15	-3,81
5	Halk Bankası	07.01.2016	-0,22%	-0, 98	-2,83
6	Halk Bankası	12.04.2016	-0,73%	2,48	5,11
7	Halk Bankası	04.01.2017	-0,79%	-1,24	5,01
8	Halk Bankası	29.08.2017	-0,01%	-1,70	-1,22
9	Vakıf Bank	07.03.2011	-0, 94%	-0,16	-2,67
10	Vakıf Bank	08.03.2013	0, 02%	-0,45	0,76

⁵ Olay çalışması yönteminin uygulanışındaki en önemli sorun etkisi araştırılan olayla birlikte başka olayların da olması, bu nedenle olayların etkisinin ayrıştırılmamasıdır (Günel vd., 2010: 53). Ancak veri listesindeki 15 olay için olay pencerelerinde finansal durum açıklanması, temettü duyurusu açıklanması gibi firma değerini etkileyecek önemli bir duyurunun yapılmadığı tespit edilmiştir.

11	Vakıf Bank	14.05.2013	-0,6%	0,64	-0,67
12	Vakıf Bank	13.01.2015	3,16%	5,62	9,62
13	Vakıf Bank	08.01.2016	-0,36%	0,21	-1,28
14	Vakıf Bank	04.01.2017	-0,79%	-1,25	-1,77
15	Vakıf Bank	25.08.2017	-1,11%	1,11	-2,46

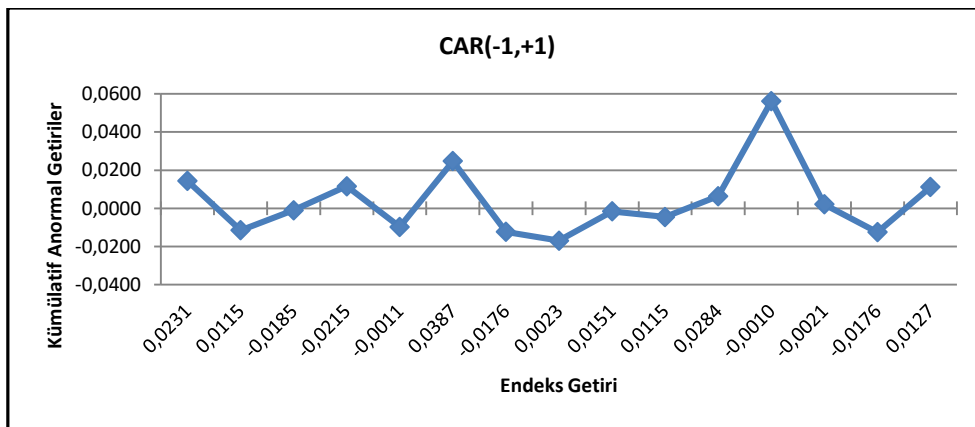
Şekil 1'de 15 adet kayıp duyurusunun anormal getirilerin şekilsel olarak gösterimi yer almaktadır. Görüldüğü üzere olay günü genellikle normalüstü negatif getiriler elde edilmiş olup 15 olay gününün 11'inde normalüstü getiriler negatif olarak ortaya çıkmıştır. Bu durum bilginin piyasaya duyuru gününde yansıdığı ve piyasanın etkin olduğunu göstermektedir.

Şekil 1. Olay Gününde Anormal Getirilerin Endeks Getirilerine Göre Durumu



Şekil 2'de (-1,1) şeklinde 3 günlük olay penceresinde kümülatif anormal getirilerin şekilsel olarak gösterimi yer almaktadır. Görüldüğü üzere anormal getiriler dalgalı bir seyir izlemiştir. Yani bazı günlerde negatif normalüstü getiriler elde edilirken bazı günlerde de pozitif normalüstü getiriler elde edilmiştir. Toplam 15 adet olaydan 7'sinde pozitif normalüstü getiri elde edildiği ve kayıp duyuru olaylarının etkisini yitirdiği söylenebilir. Bu durum bilginin piyasada hızlı yayıldığını, hisse senedi fiyatlarının olay gününde tepki verdiğini ve olaydan sonra tepkinin yok olduğunu göstermektedir.

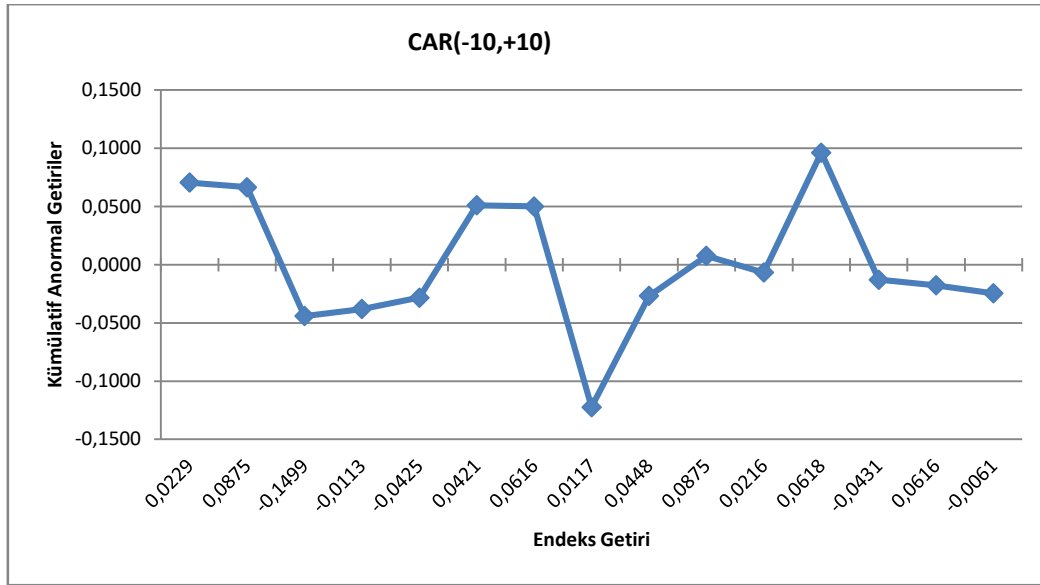
Şekil 2. Olay Gününden CAR(-1,+1) Anormal Getirilerin Endeks Getirilerine Göre Durumu



Şekil 3'de de 15 adet kayıp duyurusunun olduğu günün 10 gün öncesi ve sonrası için toplam 21 günlük kümülatif anormal getirilerin şekilsel olarak gösterimi yer almaktadır. Olay tarihinden

uzaklaştıkça negatif normalüstü getirilerin azaldığı anlaşılmaktadır. Ortalama normalüstü getirilerin pozitif olduğu yani kayıp duyurularının etkisini kaybettiği gözlenmektedir.

Şekil 3. Olay Gününden CAR(-10,+10) Anormal Getirilerin Endeks Getirilerine Göre Durumu



Tablo 2’de olay gününde ve 3 günlük olay penceresinde ortalama normalüstü getiri ve standart hataları vb. gibi bilgiler paylaşılmıştır.⁶ Söz konusu değişken %95 seviyesinde winsorize edilerek ortalamasının uç değerlerden etkilenmemesi sağlanmıştır. Görüldüğü gibi ilk bakışta olay gününde -%0,25’lik negatif normalüstü getiri, 3 günlük olay penceresinde ise %0,22’lik pozitif normalüstü getiri ölçülmüştür.

Tablo 3. Olay Penceresindeki Ortalama Normalüstü Getiriler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama (%)	Standart Sapma	En Küçük	En Büyük
AR(0,0)_w	15	-0,25%	.0068	-0,1111	.0161
AR(-1,1)_w	15	0,22%	.0146	-0,017	0,033

AR(0,0)_w: Olay günündeki normalüstü getirilerin %95 seviyesinde winsorize edilmiş halidir.

AR(-1,1)_w: Olay günündeki normalüstü getirilerin %95 seviyesinde winsorize edilmiş halidir.

Tablo 3’teki olay günündeki winsorize edilmiş normalüstü getiri ortalamasının AR(0,0)_w sıfırdan istatistiksel açıdan farklı olup olmadığını belirlemek için tek örneklem t testi yapılmış ve bir sonraki Tablo 4’te sunulmuştur. Bir başka ifade ile Araştırma hipotezini test etmek için tek örneklem t testi analizi uygulanmıştır. Tablo 4’te gösterilen analiz sonucuna göre %90 güven seviyesinde $Pr(T < t) = 0,0862$ değeri 0,10’den küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilir ve alternatif hipotez kabul edilir.⁷ Yani H_1 Hipotezi "Kamu bankalarının operasyonel kayıp duyurularının, ilgili bankaların hisse senedi fiyatına negatif etkisi vardır" kabul edilmiştir. Bu da kayıp duyurularının firma değerini olumsuz etkilediği anlamına gelmektedir.

⁶ 21 günlük olay penceresi için anlamlı olmadığı için bu ortalama gösterilmemiştir.

⁷ Bu çalışmada %90, %95 ve %99 seviyesinde alternatif hipotezlerin kabulü yapılmıştır.

Tablo 4. Tek Örneklem T testi Sonuçları

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Hata	Standart Sapma	95% Güven Aralığı	Aralık
AR(0,0)_w	15	-.0025333	.0017616	.0068227	-.0063116	.001245
mean = mean(AR(0,0)_w)		t = -1.4381				
Ho: mean = 0		Serbestlik Derecesi = 14				
Ha: mean < 0		Ha: mean != 0		Ha: mean > 0		
Pr(T < t) = 0.0862		Pr(T > t) = 0.1724		Pr(T > t) = 0.9138		

Çalışmada ayrıca operasyonel kayıp tutarı ile normalüstü getiri arasındaki ilişki regresyon analizi ile incelenmiştir. Bu analizle operasyonel kaybın tutarının firma değerindeki düşüşü etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Tablo 5'te gösterilen analiz sonuçlarına göre iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki olmasına rağmen söz konusu ilişki istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Bunun gerekçesi olarak veri sayısının az olması (15) gösterilebilir.

Tablo 5. Regresyon Analizi Sonuçları

CAR (0,0) = $\alpha + \beta * OKT$	
b (eğim katsayısı) ve t değeri	Gözlem Sayısı = 15
6.55*10 ⁻¹¹	F(1, 13) = 0.09
0,29	Olasılık> F = 0.7743
	R ² = 0.0066
	Düzeltilmiş R ² = 0.0699
	Kök Ort. Kare H.= .00706

OKT: Operasyonel Kayıp Tutarı

Sonuç olarak operasyonel kayıp duyuruları olay gününde hisse senedi fiyatını düşürmektedir. Ancak kayıp tutarı ile hisse senedi değer düşüşü arasında bulunan pozitif yönlü ilişki istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Bu durum veri sayısının az oluşuyla ilgili görünmektedir.

4. SONUÇ

İtibar zor elde edilen fakat kolay kaybedilen bir değerdir. Sermayesi güven üzerine kurulan bankacılık sektörü için itibarın önemi diğer sektörlere nazaran daha fazladır. Nitekim itibar riski neticesinde oluşan güven kaybı tüm bankaları etkilemekle birlikte bu durum ülkenin finansal düzenini de olumsuz anlamda değiştirebilmektedir. Dolayısıyla itibar riski büyük kayıplarla sonuçlanabilen ve telafi edilmesi oldukça maliyetli olan bir risk türüdür. İtibar riskini tespit etmek için bu çalışmada olay çalışması yöntemi kullanılmıştır. Bunun sebebi ise operasyonel kayıp duyurularının bankaların gelecekteki finansal durumu hakkında bilgi içeriğine sahip olması ve operasyonel kayıp duyurusu yapıldığında söz konusu bilginin piyasa fiyatına en hızlı şekilde yansıtacağı beklentisidir.

Olay çalışması yöntemiyle yapılan bu çalışmada hisse senetleri BİST'te işlem gören iki kamu bankasının kayıp duyurusunu çevreleyen 3 günlük ve 21 günlük olay pencereleri çerçevesinde kayıp duyurularının hisse senedi değerine etkisi incelenmiş ve sonuç olarak sadece olay günü (olay tarihi) negatif normalüstü getiriler elde edilmiştir. Olay gününden önceye ve sonraya gidildikçe olayın etkisinin yok olduğu tespit edilmiştir. Yani bilginin piyasaya duyuru gününde yansıdığı ve etki

süresinin uzun sürmediği bir başka deyişle piyasanın etkinliği görülmüştür. Bu sonuç itibar riski oluşturabilecek kayıp duyurularının firma değerini olumsuz etkilediği anlamına gelmektedir.

Ayrıca kayıp tutarları ile olay penceresindeki normalüstü getiriler arasında regresyon analizi uygulanmış ve analiz sonucunda bu iki değişken arasında negatif yönlü bir ilişki elde edilmiştir (negatif eğim katsayısı). Ancak bu ilişki istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Söz konusu negatif eğim katsayısının anlamlı bulunmayışının sebebi olay sayısının az olmasına bağlanmıştır.

Sonuç olarak operasyonel kayıp duyurularının hisse senedi değerini olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Ancak kayıp tutarının büyüklüğünün firma değerindeki düşüşle olan ilişkisi gözlem sayısının azlığından kaynaklı anlamlı bulunmamıştır.

Elde edilen bulgular bu konuda yapılan çalışmaları destekler niteliktedir. Nitekim daha önce yapılan çalışmalarda kayıp duyurularının firmanın itibarını etkilediği ve olay tarihlerinde negatif normalüstü getiriler oluştuğu görülmüştür (Ferreiravd., 2016: 164; Naveed, 2015: 1; Micocci vd., 2009: 10; Fiordelisi vd., 2013: 1369).

Bundan sonra yapılacak çalışmalarda veri seti genişletilerek çalışmanın boyutu ve kapsamı genişletilebilir. Ayrıca bağımsız değişken sayısı artırılarak itibar riskinin başka boyutları da araştırılabilir. Farklı sektörlerde oluşan operasyonel kayıp tutarlarının firma değerlerine olan etkisinin incelenmesinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çünkü ulusal alanda bu konuya dair ampirik bir çalışmaya rastlanmamıştır.

KAYNAKÇA

- Aksu, M. - Sakarya, Ş. (2016), "Hisse Senetlerinin Varantlara Dayanak Varlık Oluşunun Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkisi: Olay Çalışması Yöntemi ile BİST'te Bir Uygulama". *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(36), 21-37.
- Bartholdy, J. - Olson, D. - Peare, P. (2006), "Conducting Event Studies on a Small Stock Exchange", Working Paper FAG-2006-03, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstractid=710982>, (E.T.:17.07.2019).
- Basel Committee on Banking Supervision. (2009), "Proposed Enhancements to the Basel II Framework", Consultative Document, January.
- Bekçioğlu, S. - Öztürk, M. - Kaderli, Y. (2004), "Kurulan İşbirliklerinin İMKB'ye Kayıtlı İzocam, Çelebi ve Netaş Firmalarının Hisse Senetleri Üzerindeki Etkisinin Ölçülmesi: Bir Olay Etüdü Denemesi", *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (21), 43-48.
- Chan-Lau, J. A. (2001), "Corporate Restructuring in Japan: An Event-Study Analysis", IMF Working Paper, WP/01/202. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp01202.pdf>, (E.T.:17.07.2019).
- Cummins, J.D. - Lewis, C.M. - Wei, R. (2004), "The Market Value Impact of Operational Losses for U.S. Banks and Insurers". Unpublished Working Paper.
- Çakır, H.M. - Gülcan, Z. (2012), "Şirket Birleşme ve Devralma Kararlarının Hisse Senedi Getirilerine Etkisi". *İSMMM Mali Çözüm Dergisi*, (113), 79-108.
- Deniz, D. (2019), "Temettü Dağıtımlarının Sinyalizasyon Etkisi: BİST Uygulaması", Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi, Balıkesir.
- Ferreira, S. (2015), "Measuring Reputational Risk in the South African Banking Sector" (Doctoral dissertation), Dissertation Submitted In Partial Fulfilment of The Requirements For the Degree Magister Commerci in Risk Management at The Vaal Triangle Campus of the North-

- West
University. <https://pdfs.semanticscholar.org/36eb/79dbded781066f69383d83b64ab38494eb9e.pdf>(E.T.:16.07.2019).
- Ferreira, S. J. - Viljoen, D. - Vuuren, V.G. (2016), "The Effect of Operational Loss Events on The Reputation of South African Banks". *International Journal of Business and Management Studies*, 8(1), 151-168.
- Fiordelisi, F. - Soana, M.G. - Schwizer, P. (2013), "The Determinants of Reputational Risk in the Banking Sector". *Journal of Banking & Finance*, 37(5), 1359-1371.
- Fiordelisi, F. - Soana, M.G. - Schwizer, P. (2014), "Reputational Losses and Operational Risk in Banking". *The European Journal of Finance*, 20(2), 105-124.
- Gillet, R. - Hubner, G. - Plunus, S. (2009), "Operational Risk and Reputation in The Financial Industry". *Journal of Banking and Finance*, 34(10), 224-235.
- Günel, B. - Kadioğlu, E. - Kılıç, S. (2010), "Nakit Temettü Bilgisinin Hisse Senedi Getirisi Üzerinde Önemli Bir Etkisinin Olup Olmadığının İMKB’de Test Edilmesi”, H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 28, 2, 47-69.
- Hansson, G. - Hausenkamph, P. (2019), "Financial Magazines Impact on the Swedish Stock Market: An Event Study". Bachelor Thesis, Linnaeus University, Kalmar. <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1327581/FULLTEXT01.pdf> (E.T.:16.07.2019).
- Kaderli, Y. (2007), "Yapılan İhracat Bağlantılarının İlgili Firmaların Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkisinin Olay Etüdü İle İncelenmesi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’ndaki Bazı Firmalar Üzerine Bir Uygulama", *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (36), 144-154.
- Low, J. - Kalafut, P. C. (2002), "Invisible Advantage. How Intangibles are Driving Business Performance", Perseus, Cambridge.
- Manjarin, R. (2012), "Reputational Risk Management". Paper Presented at the GARP Chapter Meeting, Geneva, Switzerland, 27 November. http://www.garp.org/media/1106495/reputationalriskmanagement_raulmanjarin_112712.pdf(E.T.:25.12.2018).
- Micocci, M. - Masala, G. - Cannas, G. - Flore, G. (2009), "Reputational Effects of Operational Risk Events for Financial Institutions". Cagliari, Italy: University of Cagliari.
- Mitic, P. (2018), "Reputation Risk: Measured". *International Journal of Safety and Security Engineering*, 8(1), 171-180.
- Murphy, D.L. - Shrieves, R.E. – Tibbs, S.L. (2004), "Determinates of the Stock Price Reaction to Allegations of Corporate Misconduct: Earnings, Risk, and Firm Size Effects,” Unpublished Working Paper.
- Naveed, S. (2015), "Measuring Reputational Risk: Market Reaction to Operational Loss Announcements in Pakistan". *Market Forces*, 10(1).
- P. Perry, J. – Fontnouvelle, D. (2005), "Managing Reputational Risk. The Market Reaction to Operational Loss Announcement". Federal Reserve Bank of Boston (Working paper).
- Ross, A. (2005), "Report of Economist Intelligence Unit. Reputation: Risk of Risks". <http://www.acegroup.com/eu-en/assets/risk-reputation-report.pdf>(E.T.:16.05.2019).

Ruspantini, D. - Sordi, A. (2011), "The Reputational Risk Impact of Internal Frauds on Bank Customers: A Case Study on Unicredit Group". Unicredit&Universities, Knight of Labor Ugo Foscolo Foundation: Milan, Italy.

Sakarya, Ş. - Çalış, N. - Kayacan, M. A. (2018), "Temettü Ödeme Duyurularının Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisinin Ölçülmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama". *Sakarya İktisat Dergisi*, 7(2), 92-106.

Sturm, P. (2013), "Operational and Reputational Risk in The European Banking Industry: The Market Reaction to Operational Events". *Journal of Economic Behaviour and Organization*, (85), 191-206.

Wei, R. (2006), "An Empirical Investigation of Operational Risk in the US Financial Sectors". (Doctoral Dissertation).

Yılmaz, E. - Koğar, H. (2015), "Uç Değerle Baş Etmede Kullanılan Farklı Tekniklerin Bazı İstatistiksel Analiz Sonuçları Üzerindeki Etkisi". *Başkent University Journal of Education*, 2(1), 61-67.

<http://www.opriskdergisi.com/oprisk-anasayfa-0-anasayfa.html> Erişim Tarihi: 20 Ağustos 2019.

<https://www.finnet.com.tr/FinnetStore/tr/> Erişim Tarihi: 20 Ağustos 2019.

AKDENİZ GÜVENLİĞİNE YÖNELİK NATO VE AVRUPA BİRLİĞİ GİRİŞİMLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

75

Merve AYTAÇ

Arş. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası
İlişkiler Bölümü, e-posta: merveytac@sdu.edu.tr

Muharrem GÜRKAYNAK

Doç. Dr. Öğretim Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, e-posta: muharremgurkaynak@sdu.edu.tr

AKDENİZ GÜVENLİĞİNE YÖNELİK NATO VE AVRUPA BİRLİĞİ GİRİŞİMLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Öz

Soğuk Savaş sonrası yeni tehditlerin ortaya çıkması ve Avrupa Birliği'nin (AB) genişleme süreciyle Akdeniz hem Avrupa hem de Atlantik güvenliği için daha önemli hale gelmiştir. Avrupa Birliği Akdeniz bölgesinde işbirliğine yönelik girişimlerde bulunmuş ancak bu girişimler istikrarlı komşular çerçevesinde şekillenmiştir. Ancak Batı için Sovyet tehdidi sona erdikten sonra Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da meydana gelen gelişmeler sonucunda AB'nin yanı sıra Kuzey Atlantik Andlaşması Örgütü (NATO) de güney ve kuzey işbirliğini artırmak; uluslararası güvenliğe katkıda bulunmak amacı ile Akdeniz'e yönelmiştir. AB'nin aksine NATO Akdeniz'deki çatışmaların önlenmesine yönelik stratejik ortaklık aramaktadır. Özellikle Ortadoğu'da yer alan istikrarsız devletler, yükselen radikal İslam ve kitle imha silahlarındaki artış NATO'yu Akdeniz'e yönlendirmiştir. Karşılıklı güvensizliklerin ortadan kaldırılması ile ortak güvenlik Akdeniz'e genişletilebilecektir. Bu çalışma, AB ve NATO Akdeniz politikalarının gelişimini irdeleyerek benzer ve farklılaştığı noktaları analiz etmeye çalışmaktadır. Bu çerçevede elde edilen bilgiler ışığında daha çok sert güç ile anılan NATO'nun ve normatif bir güç olarak ortaya çıkan AB'nin, Akdeniz'deki siyasi girişimlerinin yetersiz ve etkisiz kaldığı görülmektedir.

Anahtar Sözcükler: *NATO, Akdeniz, Avrupa Birliği, Güvenlik, Atlantik*

Abstract

With the emergence of new threats after the Cold War and the enlargement process of the European Union (EU), the Mediterranean Sea has become more important for Transatlantic security. The European Union has taken initiatives to cooperate in the Mediterranean region since 1970 onwards, but these initiatives have been shaped within the framework of stable neighbors. However, as a result of the developments in the Middle East and North Africa after the end of the Soviet threat to the Western security, NATO as well as the EU, looked for increasing cooperation between the south and north; in order to contribute to international security. However, unlike the EU, NATO has been seeking a strategic partnership to prevent conflicts in the Mediterranean. Unstable states, rising radical Islam and the increase of weapons of mass destruction let NATO to the Mediterranean. As a result of the elimination of mutual distrust, joint security can be extended to the Mediterranean Sea. This study examines the development of EU and NATO Mediterranean policies and tries to analyze similar and differentiated points. Within this framework, in the light of the information obtained, it is seen that NATO, which is referred to as a hard power, and the EU, which emerges as a normative power, remained inadequate and ineffective at the political partnership in the Mediterranean.

Key Words: *NATO, Mediterranean, European Union, Security, Atlantic*

1. Giriş

Akdeniz bölgesi tarih boyunca önemini korumuş, yüzyıllarca boyunca Kartaca, Asur, Mısır, Hitit, Roma, Venedik, Ceneviz, Osmanlı gibi farklı uygarlık ve devletlere ev sahipliği yapmıştır (Lopez & Almeida, 2017: 9). Bölgedeki egemen güçlerin yüzyıllar içinde değişimi birçok uygarlığın Akdeniz için mücadele ettiğini; bölgede çatışma ve savaşın eksik olmadığını göstermektedir.

Kuzey Atlantik Andlaşması Örgütü (NATO) ve Avrupa Birliği (AB) üyesi olan Avrupa ülkeleri, Akdeniz ülkeleri ile ilişkilerine tarih boyunca özen göstermişlerdir. Sadece coğrafi yakınlık değil, aynı zamanda Avrupa ülkelerinin bölgeyle bağları ve Akdeniz ülkelerinin sahip olduğu kaynaklar da Avrupa'yı Akdeniz'le iyi ilişkiler kurmaya itmiştir.

Özellikle Ortadoğu'da artan çatışma nedeniyle AB'nin ve NATO'nun bölgeye yönelik politikalarında artış olduğu düşünülse de özellikle Avrupa ülkeleri, 1970'lerden itibaren Akdeniz'e yönelik girişimlerde bulunmaktadırlar. Bu kapsamda AB'nin günümüze kadar izlemiş olduğu Akdeniz politikası, bölgeyi barış ve istikrarın hâkim olduğu güvenli bir alana dönüştürme isteği etrafında şekillenmektedir (Spencer, 2002: 135). Avrupa Topluluğu, Akdeniz ülkelerini eski koloniler değil ticarete açık yeni ülkeler olarak kabul ederek ilişki kurmaya başlamıştır. Bunun sonucunda Akdeniz ülkeleri de ekonomik ilişkiler çerçevesinde Avrupalı ülkelerle daha yakın ilişkiler kurmaya meyilli hale gelmiştir.

NATO'nun Akdeniz'e yönelmesi ise Güney Avrupa devletlerinin bölgenin, Avrupa güvenliğine tehdit oluşturduğunu belirtmesi ile gündeme gelmiştir. NATO 1991 öncesinde Sovyetler Birliği ve sert güvenlik önlemlerine odaklanırken, Soğuk Savaş sonrasında gerek tehdit ve risklerin değişmesi gerekse "alan dışı" konsepti sonucunda Akdeniz'de güven artırıcı girişimlerde bulunmuştur. Ancak NATO'nun Soğuk Savaş döneminde kolektif savunma örgütü olarak ortaya çıkması ve yeni konseptin belirsizliği Akdeniz ülkelerinin, NATO'ya daha temkinli yaklaşmasına neden olmuştur.

Son yıllarda Akdeniz'de yaşanan çatışmaların artması, bölgenin sadece Avrupa güvenliği için değil barışın korunması için de son derece önemli olduğunu göstermiştir. Bu çerçevede çalışma bölgedeki aktüel gelişmeleri tartışmaktan çok, Soğuk Savaş sonrası dönemde AB ve NATO girişimlerini "sert" ve "yumuşak" güvenlik kapsamında ele almakta ve böylece iki farklı girişimi karşılaştırarak bölgeye yönelik gelecek girişimlerin çerçevesini çizmeyi amaçlamaktadır.

2. Akdeniz ve Avrupa Güvenliği

NATO'nun 1989 öncesinde Doğu Avrupa'ya odaklanmasından dolayı Akdeniz'e olan ilgisi sınırlı kalmıştır. 1989 sonrasında Akdeniz'in daha önemli hale gelmesi ile birlikte NATO da bölgeye yönelmiştir. Aynı zamanda Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinde istikrar ve düzenin sağlanması ile bu bölgelerde daha az güvenliğe ihtiyaç duyulur hale gelmiştir. Böylece Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinin ekonomik ve güvenlik örgütleri ile bütünleşmesi sonucunda NATO ve AB; Balkanlar, Kafkasya ve Akdeniz bölgelerine yönelmiştir.

Günümüzde Akdeniz ve Avrupa güvenliği arasındaki fark giderek ortadan kalkmış, böylece Avrupa'da güvenliğinin sağlanabilmesi için güneyde de istikrarın sağlanması önem arz etmeye başlamıştır. Özellikle Akdeniz'de meydana gelen düzensiz göç, terörizm, insan kaçakçılığı, uyuşturucu ticareti gibi ekonomik ve sosyal problemlerin -yayılma etkisinin (*spill over*) bir sonucu olarak- Avrupa'ya ulaşması hem AB'nin hem de NATO'nun Akdeniz'e yönelmesine neden olmuştur.

Akdeniz, sadece Avrupa değil aynı zamanda Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Ortadoğu'da da istikrarın sağlanabilmesi için önemlidir. Bölge giderek kriz ve sorun üreten bir alan haline gelmektedir. Bu nedenle de özellikle Akdeniz'de bulunan AB ülkeleri için tehdit kaynağı olmaktadır. Ayrıca Akdeniz'in Kuzey Afrika, Ortadoğu, Balkanlar, Adriyatik, Ege ve Batı Sahra ülkelerini kapsayan geniş bir coğrafya olması ve kendi içinde bölgesel sorunlar barındırması nedeniyle, bu durum ortak Akdeniz politikasının oluşturulması ve uygulanması önündeki en önemli engeldir (Barbé & Johansson-Nogués, 2008: 88).

Akdeniz'e özel ancak daha geniş perspektife sahip bir politikanın oluşturulması üç nedenden ötürü gereklidir. Öncelikle Balkanlar, Doğu Avrupa ve Baltık bölgesine yönelik siyasi, ekonomik ya da sosyal politikalar Avrupa politikaları içerisinde; Kuzey Afrika ve Basra Körfezi ise Ortadoğu

politikaları içerisinde yer alırken Akdeniz'e yönelik girişimler de çok yönlü olmaktadır. İkinci olarak, coğrafi anlamda geniş, farklı kültür ve siyasi yapıya sahip olan Akdeniz'in sorunları ise benzer problemler etrafında şekillenmektedir. Genellikle Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkelerinde var olan ekonomik gelişmenin ve demokratik yönetimlerin eksikliği ile radikalizm gibi problemler Akdeniz Havzası'nda da tehdit oluşturmaktadır. Bu nedenle Akdeniz'in çeşitliliği göz önünde bulundurulurken aynı zamanda temel sorunlara yönelik çözümler aranmaktadır. Son olarak teknolojik gelişmeler ve küreselleşmenin de etkisi ile uluslararası problemler coğrafi kısıtlamalardan yoksundurlar (Kumar, 2003:99). Özellikle güvenlik konuları bölgesel olmaktan daha çok küresel olmaya başlamıştır. Bu nedenle bir problemin Ortadoğu mu, yoksa Avrupa kaynaklı mı olmasından daha çok bir başka bölge için tehdit oluşturup oluşturmadığı daha önemlidir. Ortadoğu krizler üretmeye meyilli bir bölge iken Akdeniz, Avrupa güvenliğinin eşigidir. Bu kapsamda NATO ve AB bölgede artan kitle imha silahları, terörizm, uyuşturucu kaçakçılığı gibi güvenlik sorunlarını ele almakta ve bölge ile daha yakından ilgilenmektedir.

Akdeniz Avrupa güvenliği için giderek artan bir öneme sahip olmakta ve sert güvenliğin yanı sıra yumuşak güvenlik kavramı kapsamında da ele alınmaktadır. Sert güvenlik ve yumuşak güvenlik Soğuk Savaş sonrasında ortaya çıkan kavramlardır. Bu ayrım özellikle ikinci nesil savaşlar sonrası oluşan konvansiyonel ve gayri nizami savaş ayırımı ile tartışma haline gelmiştir. Sert güvenliğin genel özellikleri:

- Bir devlete bir başka devlet tarafından meydana gelen tehditlere yöneliktir.
- Dışarıdan gelen tehdide yönelik askeri güç kullanımı seçeneği mevcuttur.
- Güvenlik coğrafi olarak ele alınır ve belirli bir bölgenin güvenliğine yöneliktir.
- Askeri ittifaklar oluşturmak ve askeri gücü caydırıcı unsur olarak kullanabilmeyi kapsar.
- Derinlemesine çözümler aranır.

Yumuşak güvenlik ise;

- Bir devlete yönelik tehdit devletin içinden ya da sınırdaş devletlerden meydana çıkmaktadır.
- Askeri güç kullanımı seçenekler arasında yer almamaktadır.
- Tehditlere karşı alınan önlemler coğrafi değil, politika bazlıdır.
- Sunulan çözümler daha geniş kapsamlı politikalardan oluşmaktadır (Fatic, 2002: 95).

Akdeniz iki güvenlik yaklaşımında da ele alınmaktadır. Öncelikle siyasi istikrarsızlığın ve ekonomik az gelişmişliğin bulunduğu bölge, kültürel ve sosyal yapı olarak da farklılık göstermektedir. Bu nedenle askeri önlemlerin yanı sıra, sadece AB değil aynı zamanda NATO da yumuşak güvenlik kapsamında Akdeniz'e yönelik adımlar atmaktadır.

Daha geniş bir Akdeniz politikasının üç nedenden ötürü gerekli olduğu söylenebilir. Öncelikle zengin Avrupa ile istikrarsız Ortadoğu arasında kalmış bir bölge olarak Akdeniz ülkeleri arasında ekonomik ve sosyal farklılıklar bulunmaktadır (King, 1995: 3). Nüfusun bu bölgede kuzeye göre daha fazla olması düzensiz göç, insan kaçakçılığı gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. İkinci olarak Akdeniz Havzası'nda yer alan enerji kaynakları, sadece Avrupa ülkeleri için değil, aynı zamanda ABD için de hayati önem taşımaktadır (Holmes, 1996: 179). Hazar ve İran'dan Batı pazarına giden petrol ve doğalgaz boru hatlarının da bu bölgeden geçmesi özellikle enerji güvenliği açısından son derece önemlidir. Son olarak Doğu ve Batı'nın kesişim noktası olarak, birden fazla farklı medeniyete ev sahipliği yapmaktadır. Bu da bölgedeki çatışma riskini artırmaktadır (Sullivan, 1999).

Akdeniz güvenliği farklı açılardan ele alınabilir. Ancak bölge coğrafi koşullar çerçevesinde uzun yıllardır süren çatışmalara ev sahipliği yapmaktadır. Kuzey Afrika'dan özellikle İspanya ve İtalya'ya yönelen insan kaçakçılığı ve düzensiz göç, Ortadoğu'da devam eden İsrail - Filistin çatışması ve Türkiye ile Yunanistan arasında süregelen Kıbrıs sorunu Akdeniz'e yönelik işbirliği girişimlerinde öncelikli konulardır (Lia, 1999: 42). Hali hazırda devam eden problemlerin yanı sıra 2010'da patlak veren Arap Baharı ve sonrasında meydana gelen Suriye Krizi ise bölgede düzen ve istikrara olan

ihtiyacı daha da perçinlemiştir. Ancak tarihsel olarak önemli bir konumda bulunan Akdeniz'e yönelik girişimler Avrupa Topluluğu tarafından 1970'lerde ortaya çıkarken, 1990'larda ise NATO bölgede aktif olmaya başlamıştır.

Hem Soğuk Savaş sürecinde hem de Soğuk Savaş'ın sonlanmasından sonra bölgesel güven artırıcı önlemlerin (*Confidence-Building Measures*, CBM) geliştirilmesi Akdeniz'deki yeni güvenlik arayışlarının da ana hedeflerinden biri haline gelmiştir (Spencer, 1997: 24). En genel anlamda CBM bölgesel komşular arasında meydana gelebilecek çatışmaları önlenmesine ya da uzun süredir devam eden ve iletişim kanallarının kapanmış olduğu ihtilafların çözümüne yönelik Soğuk Savaş döneminde ortaya çıkmış araçlardır (Brayton, 1980: 382). Bu çerçevede NATO'nun ve AB'nin Akdeniz Politikaları CBM kapsamında ele alınmakta her iki topluluk da Akdeniz'de güvenliğin artırılmasına yönelik girişimlerde bulunmaktadır. Bu kapsamda tarihsel olarak 1970'lere dayanan AB Akdeniz politikaları ele alınacaktır.

3. Avrupa'nın Akdeniz Politikası

Dekolonizasyon dönemi sonrası Fransa gibi bazı Avrupalı devletler hala eski sömürgeler üzerinde kontrol sahibi olmak istemiştir. Özellikle 1960 ve 1970'li yıllarda Soğuk Savaş'ın en sert dönemleri olduğu düşünüldüğünde Avrupa'nın MENA bölgesinde varlığını korumak ve etkisini sürdürmek istemesi anlaşılabilir bir durumdur. Çünkü bağımsızlığını yeni kazanmış ülkeler, kendilerine örnek olacak ve öncülük edecek devletlere ihtiyaç duyarlar, bu çerçevede imzalanan çok taraflı ve/veya iki taraflı anlaşmalar bu bölgeler arasında bağımlılık yaratmaktadır (Calabrese, 1997: 104).

Dekolonizasyon süreci sonrasında Bağlantısızlar'ın görece güçlenmesi nedeniyle Avrupalı devletler bölgede etkilerinin azalmasını istememişlerdir. Bu devletlerden özellikle Fransa'nın Akdeniz politikaları İkinci Dünya Savaşı sonrasında dayanmaktadır. Fransa bu dönemde daha etkin bir Avrupa siyaseti izleyebilmek hem de eski sömürgeler üzerinde kontrolünü kaybetmemek adına MENA bölgesine yönelik politikalara ağırlık vermiştir. İsrail'in kurulmasıyla birlikte Fransa daha çok Frankofon ülkeleri ve eski sömürgeler üzerinden politikasını şekillendirirken; Avrupa Topluluğu (AT) içinde de Almanya'yı Ortadoğu ve Akdeniz ile dengelemeye çalışmıştır (Fırat, 2009: 118). Ancak 1973 OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) Krizi sonrası dönemin Cumhurbaşkanı Georges Pompidou Fransa'nın Arap ülkelerinden petrol ihtiyacını temin etmesi nedeniyle bu ülkelerle daha yakın ilişkiler takip etmiştir (Musaoğlu, 2006: 483). Fransa'nın Arap siyasetinin bir ayağı olan ve uzun dönemde Akdeniz politikasının da bel kemiğini oluşturan Kuzey Afrika ülkeleri ile bu dönemde ikili anlaşmalar imzalanmıştır.

AT/AB içinde Fransa'nın tutumu genişleme ve derinleşme ikilemini beraberinde getirmiştir. Almanya ve İtalya'nın aksine Fransa daha kurumsallaşmış daha az üyeye sahip bir Birlik'ten yana olmuştur (Kerikmäe & Chochia, 2016). Soğuk Savaş süresince AT'de çok daha etkin olan Fransa, Doğu Avrupa genişlemesi ile Almanya'nın Birlik içinde daha üstün hale geleceğinden çekinmiştir. Bu nedenle olası Doğu Avrupa genişlemesine karşılık Akdeniz politikasına ağırlık vermiştir. Bu bağlamda Avrupa Topluluğu'nun Akdeniz ayağını güçlendirerek üye ülkelerin Akdeniz ile ikili işbirliği anlaşmaları imzalamalarına öncü olmuş ve ikili anlaşmalarla Avrupa – Akdeniz ilişkilerinde etkili olmuştur. Ancak Avrupa devletlerinin ikili anlaşmalar aracılığıyla Akdeniz ile işbirliği yapmaları ve birbirlerinden bağımsız ilişkiler yürütmeleri; Topluluk açısından ortak bir politika geliştirmeyi zorlaştırmaktadır. Bu çerçevede 1972 yılında yapılan Paris Zirvesi'nde "Dış İlişkiler" başlığı altında, Akdeniz ülkeleri ile Topluluk düzeyinde ilişkilerin geliştirilmesi ve ortak bir politika oluşturulması gündeme gelmiştir (European Communities, 1972: Madde 11).

3.1. Global Akdeniz Politikası (1972 – 1992)

1970'lerin sonlarına gelindiğinde Avrupa ülkelerinin tüm Mağrip (Tunus, Cezayir, Fas ve Batı Sahra) ve Maşrik (Mısır, Lübnan, Suriye, Ürdün ve Filistin) ülkeleri ile ikili anlaşmaları mevcuttu. Ancak Paris Zirvesi'nde Topluluk ortak bir Akdeniz politikası oluşturulmasına yönelik isteğini belirtmiş ve bunun sonucunda 1973'te "Global Akdeniz Politikası" (GAP) yürürlüğe girmiştir (Tsoukalis, 1977: 430).

GAP Euro - Akdeniz Ortaklık sürecinin başlangıcı olarak ele alınmakta ve Akdeniz’de gelişmekte olan ülkelere sosyal ve mali yardımların yapılması, Topluluk ile bu ülkeler arasındaki ilişkilerin ileri düzeye taşınmasına vurgu yapmaktadır. 1972 yılına kadar yapılan ikili anlaşmaların uygulanabilir ve sürdürülebilir politikalar içermemesi nedeniyle Topluluk, üye devletlerin imzaladıkları anlaşmalar yerine daha etkili bir ortak dış politika adımı olarak bu politikayı geliştirmiştir. Çünkü ikili anlaşmalar sadece Mağrip ülkeleri ile ekonomik ve mali ilişkileri kapsamaktaydı. Ancak Paris Zirvesi Deklarasyonu 11. maddesinde belirtildiği gibi yeni ilişkilerin tüm Akdeniz ülkeleri ile çok boyutlu ilişkilerin kurulması gerekliliğine vurgu yapmaktadır (European Communities, 1972: Madde 11). Topluluk üyeleri özellikle Akdeniz’in farklı kültürlere, dinlere, siyasi ve ekonomik yapılara ev sahipliği yapan bir bölge olması nedeniyle, Akdeniz’e özgü ancak çok boyutlu bir politika geliştirilmesi konusunda mutabık kalmışlardır. Bu bağlamda GAP kapsamında Yunanistan, Cezayir, Güney Kıbrıs, Mısır, İsrail, Lübnan, Malta, Fas, Portekiz, İspanya, Suriye, Tunus ve Türkiye ile öncelikle ekonomik ilişkiler kurulmasına önem verilmiş ve bu ülkeler AET’nin “Akdeniz Ortakları” haline gelmiştir (Isaac & Kares, 2017: 3). Böylece GAP ikili anlaşmaların etkisizliğini ortadan kaldırırken aynı zamanda tüm Akdenizli aktörler için ortak bir politikaya sahip bir şemsiye olarak ortaya çıkmıştır (Kausch & Youngs, 2009: 965).

Petrol tedarikçisi ve siyasi çatışma merkezi olan Akdeniz’in Avrupa algısı göz önüne alındığında beklenen yardımlar ve ekonomik destekler bu ülkelerde başarıya ulaşamamıştır. Bu dönemde, özellikle Arap - İsrail Çatışması ve 1973 Petrol Krizi gibi gelişmeler GAP’ı etkilemiştir (Aşkar Karakır & Aknur, 2015). Bu nedenle GAP Bölgede meydana gelen krizler ve tüm ülkelerdeki farklılıkları göz ardı ederek küresel bir politika oluşturmayı hedeflemesi nedeniyle başarıya ulaşamamıştır.

3.2. Yenilenmiş Akdeniz Politikası (1992 – 1995)

GAP’ın sonlanması tam da Soğuk Savaş’ın sonlandığı ve Avrupa devletlerinin de yeniden yapılanmaya gittiği bir döneme denk gelmektedir. Avrupa Ekonomik Topluluğu 1992 Maastricht Anlaşması ile sadece ekonomik değil, siyasi entegrasyon sürecine de girmiş ve “Avrupa Birliği” (AB) adını almıştır. Aynı dönemde Soğuk Savaş sona ermiş, Berlin Duvarı yıkılmış ve AB’nin genişlemesi gündeme gelmiştir. Bu nedenle bütün bu değişiklikler AB’de Akdeniz ülkeleri için de yeni bir politika oluşturulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

GAP’ın başarısızlığı, bölgedeki istikrarsızlığın yeni oluşturulacak politika kapsamında Akdeniz ülkeleri ile ilişkileri etkilememesi gerektiğini ortaya koymuştur. Özellikle Avrupa devletleri bölgenin kalkınmasına yönelik atılan adımların barışı beklememesi gerektiği konusunda mutabık kalmışlardır (Lizbon Zirvesi Başkanlık Sonuçları, 1992). 1992’ye kadar İsrail ile Filistin arasındaki barışın sağlanmasına odaklanan AB, Akdeniz’de iyi ilişkilerin kurulabilmesi için bölgesel barışa önem vermiştir. Ancak bu sorunların kısa vadede çözümlenmesinin mümkün olmaması nedeniyle AB, yeni Akdeniz politikasında daha çok sosyal ve ekonomik girişimlere öncelik vermiştir.

Soğuk Savaş’ın sona ermesi ile AB’nin güvenlik kaygıları da değişmiş ve terörizm, düzensiz göç, insan kaçakçılığı gibi konular Avrupa’nın güvenlik gündeminde yerini almıştır (Aşkar Karakır & Aknur, 2015). Bu nedenle 1992 tarihli Lizbon Zirvesi’nde Akdeniz’de barış yerine sosyo - ekonomik ilişkileri güçlendirmeyi hedefleyen “Yenilenmiş Akdeniz Politikası” (YAP) kabul edilmiştir. Siyasi krizlere çözüm yerine bölge ülkeleri ile sosyal ve ekonomik farklılıkların azaltılması amacıyla işbirliğine odaklanan YAP “Akdeniz Ülkeleri ile İlişkiler” ve “Mağrip ve Ortadoğu Ülkeleri ile İlişkiler” olarak iki farklı yaklaşımla oluşturulmuştur (Lizbon Zirvesi Başkanlık Sonuçları, 1992: Madde II / 10).

Akdeniz ülkeleri ile ilişkiler Maastricht Anlaşması’nın oluşturmuş olduğu üç sütundan ‘Ortak Dış ve Güvenlik Politikası’ başlığı kapsamında değerlendirilmiş, 1994 Korfu Zirvesi’nde ise Avrupa Konseyi istikrar ve güvenliğin sağlanabilmesi için AB’nin MENA ve Doğu Akdeniz ülkeleri ile ilişkilerini ekonomik ve sosyal çerçevede değerlendireceğini belirtmiştir (European Parliament, 1994: Sec II (A)). Aynı yıl yapılan Essen Zirvesi’nde Merkez ve Doğu Avrupa ülkeleri komşu bölge olarak tanımlanırken, aynı zirvede Akdeniz “diğer komşular” olarak adlandırılmıştır. Bu kapsamda Avrupa’da barış ve güvenliğin sağlanabilmesi için Akdeniz’de de istikrarın mihenk taşı olduğu

vurgulanmış ve YAP'ın Avrupa ve Akdeniz ülkeleri arasındaki bağı daha da güçlendirmesi gerektiği dile getirilmiştir (Essen Zirvesi Başkanlığı Sonuçları, 1994: Giriş).

3.3. Avrupa – Akdeniz Ortaklığı – EuroMed (1995–2008)

1995 yılına kadar AB Akdeniz ülkeleri ile ilişkilerini Avrupa güvenliği kapsamında ele almış ve bu bağlamda daha aktif ortak bir dış politika izlenmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bu kapsamda Avrupa Komisyonu ve Avrupa Konseyi AB üyelerinin ve Akdeniz ülkelerinin ilişkilerin mevcut durumunu ve geleceğini görüşmek için Cenevre’de bir zirve yapılmasını önermiştir. Özellikle ikili anlaşmalar ve ortak politika dönemlerinin ele alındığı Zirve’de Akdeniz’in bölgesel sorunları ve kâğıt üzerinde var olan girişimlerin uygulamadaki eksiklikleri üzerinde durulmuştur (Calabrese, 1997). Bu bağlamda Akdeniz’e yönelik tüm ülkelerin eşit şekilde katılımcısı olduğu, sistematik ve uygulanabilir politikaların oluşturulması konusunda mutabık kalınmıştır.

1995 Paris Zirvesi’ni takiben Barselona’da toplanan AB ve on iki Akdeniz ülkesi, (Cezayir, Kıbrıs, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Malta, Fas, Filistin Yönetimi, Suriye, Tunus ve Türkiye) Avrupa – Akdeniz Ortaklığı’nı kuran Barselona Deklarasyonu’nu imzalamıştır (Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu, 2008). Deklarasyona göre Avrupa ve Akdeniz arasında kurulacak olan ortaklık üç aşamadan oluşmaktadır. Öncelikle siyasi açıdan bölgedeki anlaşmazlıkların çözümü için taraflar arasında diyalogun artırılması hedeflenmiştir. İkinci olarak 2010 yılına kadar ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla bir Akdeniz Serbest Ticaret Bölgesi (MEFTA – Mediterranean Free Trade Area) kurulması gündeme gelmiştir. Son olarak ise diğer iki girişimden farklı olarak Barselona Süreci’nde öncelikle sosyal ve kültürel işbirliğinin artırılmasına yönelik gereklilik vurgulanmıştır (Barselona Deklarasyonu, 1995).

MEFTA’nın kurulmasına yönelik olarak bazı Akdeniz ülkeleri ile Katılım Anlaşmaları imzalanmış ve karşılıklı ticaret yapan ülkelerde gümrükler düşürülmüştür. EuroMed sürecinin en önemli ayağını ekonomi oluşturmaktadır. Bu bağlamda Akdeniz ülkelerinde ihracatın artırılması ile iki bölge arasında ekonomik farklılıkların azaltılacağı öngörülmüştür (Vallelersundi, 2004: 146). Öte yandan AB sivil toplum örgütleri vasıtasıyla Avrupa ve Akdeniz arasında köprü kurulmasını ve sosyal, kültürel diyalogun artırılmasını hedeflemektedir. Ekonomik ve sosyal yönü ile EuroMed, Yenilenmiş Akdeniz Politikasını revize etmiş; coğrafi olarak genişlemiş ve derinleşmiş AB’in Akdeniz’e yönelik daha kurumsal ve aktif bir politika izlemesine olanak vermiştir (Emerson, 2005).

YAP’dan farklı olarak EuroMed, bölgede süregelen İsrail - Filistin çatışmasının çözümlenmesine ve bu bağlamda “Barselona Ruhü” ile tüm ortaklar arasında öncelikle diyalogun artırılmasına önem vermiştir. Sadece iki farklı bölgeyi değil Akdeniz ülkelerini de birbirlerine bağlayarak bölgedeki krizi çözmeyi hedeflemiştir (Madrid Zirvesi Başkanlık Sonuç Bildirgesi, 1995). Böylece EuroMed hem ekonomik hem de siyasi anlamda bölgeyi yeniden şekillendirmeyi hedeflese de başarılı olamamıştır. Özellikle EuroMed’in Ortadoğu ayağı siyasi krizlerin yoğunluklu olduğu bir bölge olması ve 2000’lerin başında meydana gelen İntifada ile barış sürecinin bozulması Barcelona Süreci’ni de etkilemiştir. Özellikle 11 Eylül 2001 saldırıları sonrasında AB de Ortadoğu’da sert güvenlik önlemleri almaya yönelmiştir (Youngs, 2003: 426).

3.4. Avrupa Komşuluk Politikası – ENP (2004-2012)

2007’de Nicolas Sarkozy’nin Fransa Cumhurbaşkanı olması, Barselona Süreci’nin başarısız olması nedeniyle Akdeniz’e yönelik yeni girişimler gündeme gelmiştir. Seçim kampanyasının bir parçası olan ve Sarkozy’nin AB’nin Akdeniz modeli olarak ortaya çıkan ‘Akdeniz için Birlik’ projesi Barselona Süreci’nin uzantısı olarak görülse de siyasi ve kültürel girişimler yerine daha çok ekonomiye odaklanmıştır (Koszel, 2014:64). Fransa’nın dış işleri bakanları düzeyinde 2008’de başlattığı proje yerine 2004’te AB’nin Avrupa Komşuluk Politikası gündeme gelmiştir.

Barselona Süreci’nin üç önemli olay nedeniyle başarısızlıkla sonuçlandığını söylemek mümkündür. Deklarasyon girişiminin başarılı olabilmesi için bölgede siyasi istikrarın sağlanması gerektiğini belirtirken, 2000 yılında Camp David Barış görüşmelerini sonlandıran ve bölgede yeni bir krize neden olan İntifada, Barcelona ruhunu da sona erdirmiştir. Ayrıca 2001 de yaşanan terör saldırıları ve sonrasında yaşanan Irak Müdahalesi bölgeye yönelik yumuşak güvenlik yaklaşımının yerini sert güvenlik önlemlerine bırakmasına neden olmuştur (Kherbi, 2007: 16). Bu nedenle ilişkileri

tekrar canlandırmak ve Avrupa güvenliğini yeniden tanımlamak için ‘komşuluk’ kavramı gündeme gelmiştir.

2002 yılında yapılan Kopenhag Zirvesi’nde Birliğe yeni katılacak ülkeler ve muhtemel genişleme gündeme gelmiş, yeni üyelerin kabulü ile AB’nin sorunlu bölgelere direkt komşu olduğu belirtilmiştir. Bu bölgelere yönelik ortak bir dış politika belirlenmesi amacı ile bu Zirve’de “Daha Geniş Avrupa: Avrupa Komşuluk Politikası Strateji Belgesi” kabul edilmiştir (Kopenhag Zirvesi Başkanlık Sonuç Bildirgesi, 2002).

Avrupa Komşuluk Politikası (ENP) bölgedeki öncelikli sorunların çözümüne yönelmiş bu kapsamda MENA bölgesinden kaynaklanan terör, enerji güvenliği ve kaçakçılık gibi konuları ele almıştır. Bu bağlamda ENP Akdeniz’de Avrupa etkisinin artırılması yönünde birinci enstrüman haline gelmiş, bu sayede Akdeniz’in küresel siyasetteki krizlere ev sahipliği yapması nedeniyle AB’nin küresel bir aktör haline gelmesine katkı sağlamıştır (Samur, 2009).

Barcelona Süreci ekonomik ilişkilerin ve diyalogun artırılması ile bölgesel krizleri aşmayı hedeflerken, ENP Akdeniz ülkelerindeki istikrarın siyasi dönüşümle mümkün olduğunu vurgulamaktadır (Ateşoğlu Güney, 2008: 127). Bu kapsamda ENP AB’nin dönüştürücü gücünün bir aracıdır (Manners, 2010: 29). AB’nin dönüştürücü etkisi özellikle genişleme politikasında kendisini göstermektedir. Coğrafi olarak kendisine yakın bölgelerin Avrupa ülkeleri standartlarına ulaşması ve AB normlarını benimsemesi güvenlik açısından da AB için oldukça önemlidir. Bu kapsamda müzakereler ve adaptasyon süreçleri sonunda katılım kriterlerini sağlayan ülkeler AB üyesi haline gelmektedir. Ancak AB’nin yakın coğrafyadaki tüm ülkeleri tam üye olarak kabul etmesi mümkün değildir (Crombois, 2008: 30). Bu nedenle genişleme ile aynı amaca sahip ancak üyelik beklentisi oluşturmayan ENP Akdeniz bölgesinde siyasi ve sosyal dönüşümü sağlamaya yöneliktir.

Avrupa Birliği’nin Akdeniz politikaları yumuşak güvenlik kapsamında ele alınmaktadır. Bölgedeki siyasi anlaşmazlıklar ve silahlı çatışmaları 1970’lerden itibaren gerek ekonomik gerek sosyal gerekse siyasi işbirliği çerçevesinde çözmeye çalışmış ancak başarılı olamamıştır. Bölgede birden fazla aktörün etkin olması, bölge ülkelerine yönelik askeri operasyonlarda bulunulması, tüm politikaların üyelik beklentisi oluşturmaması AB’nin öncelikli olarak kendi içindeki sorunlara yönelmesi neticesinde Akdeniz de beklenen başarıyı sağlayamamıştır.

4. Akdeniz’de NATO

Sadece yumuşak güvenlik kaygıları ile daha geniş coğrafyada, ancak yüzeysel girişimler olarak değerlendirilen AB Akdeniz politikalarının yanı sıra NATO’nun Akdeniz’deki varlığı Avrupa güvenliği açısından son derece önemlidir. NATO Soğuk Savaş süresince Avrupa’ya ve ABD’ye yönelik Sovyetler Birliği’nden gelebilecek tehditlere odaklanmıştır. Özellikle Soğuk Savaş’ın sonlanması NATO’nun varlığına yönelik eleştirileri de beraberinde getirmiştir. Bu kapsamda 1991 yılında Roma’da gerçekleştirilen Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi’nde NATO’nun Yeni Stratejik Kavramı kabul edilmiştir (Gürkaynak, 2004: 125). Bu kavrama göre sadece Avrupa’da değil dünyanın geri kalan bölgelerinde de barışın ve istikrarın sağlanması için kolektif güvenliğe katkı sağlayacak yeni üyelerin kabulü ile NATO’nun Doğu’ya doğru genişlemesi gündeme gelmiştir (Gürkaynak, 2004: 127)

4.1. NATO - Akdeniz İlişkilerinin Temel Dinamikleri

Özellikle Sovyet tehdidinin doğrudan Akdeniz üzerinden olmaması nedeniyle Soğuk Savaş süresince NATO, bölge ülkeleri ile ilişkilerine yoğunlaşmamıştır. Öte yandan NATO – Akdeniz ilişkilerinin 1960’lara dayandığını söylemek mümkündür. NATO içinde Ortadoğu ve Mağrip ülkeleri çalışma grupları oluşturulmuş, bu gruplar hem siyasi düzeyde kısıtlı kaldığı hem de geçici oldukları için etkili olamamışlardır (Winrow, 2000: 179).

1967 yılında hazırlanan ve Harmel Raporu olarak da bilinen NATO’nun Gelecekteki Görevlerine İlişkin Rapor’da Akdeniz’in önemine yer verilmiş; Yumuşama döneminin de etkisi ile caydırıcılığın yanı sıra diyalog ve işbirliği üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda ileri vadede Doğu - Batı gerginliğinin azaltılması ve Avrupa’da yer alan siyasi sorunların aşılması için siyasi ve askeri iki hedef belirlenmiştir (BİLGESAM, 2010). Çatışmayı ortadan kaldırmak için hem Doğu’nun hem de Batı’nın karşılıklı olarak kuvvet indirimi siyasi hedefi oluştururken; Akdeniz başta olmak üzere

Avrupa – Atlantik güvenliği açısından hassas yerlerin savunulması askeri hedefi oluşturmaktadır (NATO, 1999a).

1990'lara gelindiğinde, kitle imha silahlarının kullanımının artması ile NATO'ya bağlı Akdeniz çalışma grupları bölgede yeni güvenlik tehditlerinin ortaya çıkmaya başladığını belirtmiştir. Özellikle radikalizmin artışı ile Kuzey Afrika'da istikrarsızlıkların ortaya çıktığını ve Güney Avrupa'da yer alan müttefiklerin Akdeniz'de ortaya çıkan risklere karşı daha duyarlı ve dikkatli olmaları konusunda NATO'ya çağrı yaptıklarını belirtmiştir. 1994 yılında yapılan Kuzey Atlantik Zirvesi'nde İtalya ve İspanya Akdeniz'de ortaya çıkan bölgesel çatışmaların Avrupa güvenliğine ve NATO müttefiklerine tehdit oluşturduğunu dile getirmiş; 1991 yılında kabul edilen Yeni Stratejik Kavramı'na göre Ortadoğu ve Güney Akdeniz'in Avrupa güvenliği kapsamında NATO'nun görev alanında olduğunu belirtmişlerdir (NATO Headquarters, 1994).

1991 yılında ilan edilen ve NATO'nun askeri politikasını güncelleyen Yeni Stratejik Kavram sadece yeni üyelerin kabulünü değil aynı zamanda NATO'nun gelecek politika ve girişimlerini de içermektedir. Bu belgede tehdit yerine risk algılaması ön plana çıkarken; siyasal, sosyal, çevresel ve savunma gibi konular da güvenlik kapsamına alınmıştır (NATO: 1991). Ayrıca Soğuk Savaş sonrasında eski Sovyetler Birliği ülkeleri ile gerilimi düşürmek ve olası çatışmaları önlemek amacıyla NATO "Diyalog, İşbirliği ve Kolektif Savunma"ya dayalı yaklaşımı benimsemiştir (Gürkaynak, 2004: 126).

Yeni Stratejik Kavram içinde diyalog, işbirliği ve kolektif güvenlik yaklaşımı eski Sovyet ülkelerine yönelik olarak geliştirilmiş ve askeri yöntemler yerine devletlerarası iletişimi artırarak risk ve tehdit algısını en aza indirmeyi hedeflemiştir. Aynı şekilde AB'nin 1992 yılında yayınlamış olduğu Petersberg Bildirisi kapsamında, insani yardım ve barışın korunması gibi konularda Batı Avrupa Birliği'nden destek alınmaktadır (Erhan & Akçay, 2017: 242). Literatürde Petersberg Görevleri olarak da yer alan Petersberg Bildirisi güvenliğin sağlanması ve korunması, doğal afetlerde sivil halka destek verilmesi, ateşkes ve sınır konularını kapsamaktadır (Gürkaynak, 2004: 196).

Güvenliğin sağlanması ve barışın korunması konularında hem AB'nin hem de NATO'nun girişimleri göstermiştir ki; klasik sert güvenlik ve askeri önlemler yerini yumuşak güvenlik ve insani yaklaşıma bırakmıştır. 1994 yılında yapılan NATO'nun Brüksel Zirvesi'nde eski Sovyet ülkelerinin de dahil edildiği Barış İçin Ortaklık adıyla yeni bir oluşum meydana gelmiştir (Borawski, 1995: 233). Ancak aynı Zirve'de İtalya ve İspanya Akdeniz'e yönelik endişelerini dile getirmiş ve NATO'yu Akdeniz ülkeleriyle daha yakın ilişki içinde bulunmaya davet etmişlerdir.

4.2. 1994 NATO Akdeniz Diyalogu

İtalya ve İspanya'nın Akdeniz'in Avrupa güvenliği için riskler barındırdığını, radikalizmin yükselerek bölgede istikrarsızlığa neden olabileceğini belirtmesi üzerinde NATO, 1994'te Akdeniz Diyalogunu başlatmıştır. Yeni Stratejik Konsept ve Petersberg Görevlerine benzer şekilde bölgesel işbirliğini geliştirmeyi hedefleyen Diyalogda NATO üyesi olmayan yedi Akdeniz ülkesi (Cezayir, Mısır, İsrail, Ürdün, Moritanya, Fas ve Tunus) yer almaktadır (Razoux, 2008). Diyalog, MENA bölgesinde artan radikalizm ve kitle imha silahı kullanımının artması, demografik baskılar neticesinde NATO'nun bölgedeki politika ve faaliyetlerine uygun zemin hazırlarken öte yandan bu ülkelerdeki risk olasılıkları ve bölgedeki güvenlik ihtiyaçlarını belirlemeyi de hedeflemektedir (Masala, 2005).

Avrupa ülkeleri ve ABD başlatılan bu girişimi memnuniyetle karşılamış, siyasal diyalogun ve bilgi paylaşımının bölgede işbirliğini teşvik edeceğini düşünmüşlerdir (Said, 2004). Akdeniz Diyalogu siyasi bir girişim olmakla birlikte öncelikle bölge ülkelerinin NATO algısını değiştirmeyi ve böylelikle gelecek ittifakları güçlendirmeyi hedeflemektedir. Yumuşak güvenlik kapsamında ve yumuşak güç araçlarının kullanılması NATO'nun Akdeniz politikalarının temelini oluşturmaktadır. Akdeniz'de güvensizliğin ve risklerin ortadan kaldırılması ile sadece Avrupa'da değil geniş bir coğrafi alanda istikrarın sağlanması anlamına gelmektedir. NATO için Akdeniz iki farklı dünyanın çatışma merkezidir (Razoux,2008: 6).

1995'de Diyalog ülkeleri ve NATO temsilcileri bir araya gelmiş, Akdeniz'de ortak çıkar alanlarını gözden geçirerek düzenli aralıklarla bir araya gelmesine karar verilmiştir. 1996'da yapılan ikinci toplantıda Akdeniz'de siyasi, sosyal ve ekonomik kalkınmanın sağlanması, barışın korunması

ve bölgesel işbirliğinin artırılmasına yönelik adımlar atılması konusunda taraflar mutabık kalmışlardır. (Winrow, 2000: 169).

Daha çok siyasi çerçevede yapılan görüşmeler ve Diyalog ülkelerinde ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması öncelikli hedef olmakla birlikte Diyalog, askeri girişimleri de kapsamaktadır. Bu bağlamda 1997 yılında yapılan NATO Madrid Zirvesi'nde Akdeniz İşbirliği Grubu kurulmuş ve Zirve'de Diyalog ülkelerinin savunma politikalarının güncellenmesi, kriz güçlerinin oluşturulması ve NATO'nun bu ülkelerde askeri eğitim ve tatbikat yapması gündeme gelmiştir (NATO, 1997).

Özellikle 1999'da güncellenen Stratejik Konsept ile "Geniş Güvenlik" tanımı gündeme gelmiş ve sadece savunma değil aynı zamanda siyasi, ekonomik, sosyal ve çevresel konuların da güvenlik kapsamında ele alınması gerekliliği belirtilmiştir. Terörizm, insan hakları ihlalleri, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, etnik çatışma gibi yeni riskler açısından Akdeniz'in önemi vurgulanmıştır (NATO, 1999b).

4.3. 2004 İstanbul İşbirliği Girişimi – İİG

Soğuk Savaş sonrasında Sovyet tehdidinin ortadan kalkması ile Yeni Stratejik Konseptini açıklayan NATO bu çerçevede askeri bir ittifaktan daha çok siyasi girişimlere ağırlık vermeye başlamıştır. Böylece askeri müttefiklik yerini giderek siyasi ortaklığa bırakmıştır.

2004'te İstanbul'da yapılan NATO Devlet Başkanları Zirvesi'nde özellikle Akdeniz ve Ortadoğu'ya yönelik girişimler de aynı yaklaşımla ele alınmıştır. Ancak terörizm, ortak savunma ve müşterek askeri eğitim gibi üç ana başlık etrafında şekillenmesi sonrasında ortaklaşa güvenlik gündeme gelmiştir (Said, 2004).

Aynı dönemde AB'nin öncülük ettiği Barselona Süreci ve Komşuluk Politikası gündemde olduğu için bu zirvede Akdeniz Diyalogunun çerçevesi belirlenmiş, İstanbul İşbirliği Girişimi (İİG) ile bir adım öteye götürülerek işbirliği yerini ortaklığa bırakmıştır. Bu kapsamda Barselona Süreci'nden farklı olarak Girişim siyasi diyalogun yanı sıra terörizm ile mücadele, istihbarat paylaşımı, sivil - asker ilişkileri, sınır güvenliği ve kitle imha silahları gibi teknik konuları da kapsamaktadır (Lesser & Brandsma, 2018:22).

İİG Akdeniz ilişkilerinde NATO'yu bir öncüden daha çok bir stratejik ortak haline getirmiştir. Özellikle savunma ve güvenlik konusunda her iki tarafa da sorumluluk yükleyen İİG, NATO'nun Diyalog ülkelerini yönlendirmek yerine bu ülkelerle ortaklaşa hareket edeceğini göstermesi açısından önemlidir. Çift yönlü olan bu girişim ile Akdeniz ülkelerinin de süreci benimseyeceği ve bu sayede Akdeniz'de güvenlik riskinin en aza ineceği düşünülmüştür.

Ancak bu dönemde 2003 Irak Müdahalesi ile değişen uluslararası konjonktür ve ABD ile NATO arasındaki ilişkinin Diyalog ülkelerinde tedirginlik oluşturması nedeniyle İİG beklenen başarıyı sağlayamamıştır. Özellikle bölgede İsrail ve Filistin arasında devam eden çatışmalar bölge ülkelerinin NATO'dan beklentisini yükseltmiş, NATO'nun bu konuda adım atmaması ise bu ülkeleri hayal kırıklığına uğratmıştır. Tarafların girişim ve birbirleri hakkındaki farklı algıları da bu başarısızlığın diğer bir nedeni olarak sayılabilir.

5. Sonuç

Akdeniz bölgesi bir çok kültüre ve siyasi yapıya ev sahipliği yapan bir bölge olması nedeniyle çatışmalara meyilli bir bölgedir. Gerek AB gerekse NATO bölgeyi Avrupa güvenliği için son derece önemli görmektedir. Ancak Soğuk Savaş süresince NATO ve Avrupa ülkeleri Sovyetler Birliği'ne odaklanmış ve Akdeniz'e yönelik ciddi girişimlerde bulunmamışlardır.

Soğuk Savaş'ın sonlanması ve yeni tehdit unsurlarının ortaya çıkması ile NATO ve AB Akdeniz'e yönelmiş ve eş zamanlı politikalar oluşturmuşlardır. Akdeniz'de güvenlik ihtiyacını ortaya çıkaran sebepler benzerlik gösterirken, AB ve NATO'nun Akdeniz politikaları farklılık göstermektedir.

AB bölgedeki istikrarsızlığın kaynağının düşük sosyo – ekonomik olanaklar olduğunu belirterek Akdeniz ülkelerinin ekonomik ve siyasi dönüşümüne ağırlık vermiştir. Bu nedenle özellikle

Barcelona Süreci ve Komşuluk Politikası ekonomik yardım, ticaretin geliştirilmesi ve ortaklık anlaşmaları ile bölgenin ekonomisinin gelişmesini ve refah seviyesinin yükselmesini hedeflemektedir.

Diğer taraftan ekonomik nedenlerin yanı sıra AB Akdeniz’de Avrupa norm ve değerlerinin bu ülkeler tarafından benimsenmesi ile hem siyasi hem sosyal istikrarı sağlanmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda karşılıklı anlaşmalarla Akdeniz ülkelerinden öğrencilerin Avrupa’da çeşitli programlara katılması, bu ülkelere sosyal programlar yapılması gibi girişimlerle bölgeyi AB standartlarına yaklaştırmak istemiştir.

NATO ise Soğuk Savaş sonrasında benimsediği Yeni Stratejik Konsepte göre görev alanını ve güvenlik tehditlerini yeniden tanımlamıştır. Bu kapsamda yumuşak güvenlik NATO’nun gündeminde yer almıştır. Ancak güven artırıcı önlemler klasik askeri yaklaşım yerine siyasi etkileşimi ve şeffaflığı öngörmektedir. Öncelikle eski Sovyet ülkelerine yönelik olan bu yaklaşım Akdeniz’e de genişletilmiş ve bu ülkelerle işbirliğinin artırılmasına yönelik adımlar atılmıştır.

Akdeniz Diyalogu ve daha sonra İİG NATO’nun bölgeye yönelik atmış olduğu en önemli adımlardır. 1994’te yapılan ilk toplantıda askeri yaklaşımdan uzak duran NATO ve Diyalog ülkeleri zamanla ortak güvenlik kapsamında savunma alanında da işbirliği yapılması konusunda anlaşmışlar, siyasi işbirliğini savunma alanına da genişletmişlerdir.

Ancak Filistin’de yaşanan İntifada, AB ile NATO’nun İsrail – Filistin anlaşmazlığında Arap ülkelerinin beklentilerini karşılamaması ve daha sonra ABD’nin Irak Müdahalesi Akdeniz ülkelerinin özellikle NATO’ya daha da tereddütlü yaklaşmasına neden olmuştur. Ayrıca bölgede barışın sağlanamaması, AB’nin Akdeniz ülkelerinin siyasi ve ekonomik farklılıklarını göz önünde bulundurmeyen politikalar izlemesi ve bölge barışı yerine Avrupa güvenliğine odaklanması da AB’nin Akdeniz politikalarının başarısız olmasının nedenleri arasında sayılabilir.

Bu çerçevede AB ve NATO’nun Akdeniz politikaları ele alınarak bölgenin daha spesifik ve Ortadoğu’dan bağımsız bir yaklaşıma ihtiyacı olduğu söylenebilir. Siyasi işbirliğine odaklanarak savunma ihtiyaçlarını göz ardı etmek bölgedeki tehdit unsurlarının ortadan kaldırılmasında yetersiz kalmaktadır. Bu çerçevede ortak güvenlik kapsamında “ortaklaşa” savunma politikası ve bölge devletlerine bölge güvenliğinde söz hakkı verilmesi böyle bir girişimin daha başarılı olacağını göstermektedir.

Bölgeye yönelik atılacak adımların öncelikle çatışmaları sonlandırmak, siyasi anlaşmazlıkları çözüme kavuşturmak ve bölge ülkelerinde de güvenliği sağlamak amaçlarını taşıması gerekmektedir. Ayrıca her ülkenin ekonomik, siyasi ve savunma ihtiyaçlarının farklı olduğunu gözeterek, farklı politika ve girişimler uygulanmalıdır.

KAYNAKÇA

AŞKAR KARAKIR, İ. & AKNUR, M. (2015). Arap-İsrail Çatışmasının Avrupa Birliği'nin Akdeniz Politikalarına Etkisi. (Ed. Uğur Burç YILDIZ) *Avrupa Birliği'nin Dış İlişkileri: Bölgesel Politikalar, Bölgeler ve Uluslararası Aktörler* içinde (13 – 40). Ankara: Nobel.

ATEŞOĞLU GÜNEY, N. (2008). "The Region-Building Practices of the EU in the Mediterranean: The EMP and ENP, What is Next?", *European Security*, 17:1, 123-139, DOI: 10.1080/09662830802503789

AVRUPA BİRLİĞİ TÜRKİYE DELEGASYONU, (2008). "Barselona süreci: Akdeniz için Birlik" Girişimi Başlatıldı. <https://www.avrupa.info.tr/tr/news/barselona-sureci-akdeniz-icin-birlik-girisimi-baslatildi-5580> Erişim Tarihi 20.05.2019.

BARBÉ, E., & JOHANSSON-NOGUÉS, E. (2008). "The EU as a Modest 'Force for Good': The European Neighbourhood Policy", *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*, 84(1), 81-96.

BARCELONA DEKLARASYONU, (1995). https://ec.europa.eu/research/iscep/pdf/policy/barcelona_declaration.pdf Erişim Tarihi 11.05.2019.

BİLGESAM, (2010). Başlangıcından Bugüne NATO Stratejik Konsepti'nin Geçirdiği Evreler. Dış Politika ve Savunma Araştırmaları Grubu, BİLGESAM. <http://www.bilgesam.org/incele/1221/-baslangicindan-bugune-nato-stratejik-konsepti%E2%80%99nin-gecirdigi-evreler/#.XVvxmegzIU> Erişim Tarihi 15.08.2019.

BORAWSKI, J. (1995). "Partnership for Peace and Beyond", *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*, 71(2), 233-246.

BRAYTON, A. A. (1980). "Confidence-Building Measures in European Security", *The World Today*, Vol. 36, no. 10, 1980, pp. 382-391.

CALABRESE, J. (1997). "Beyond Barcelona: The Politics of the Euro-Mediterranean Partnership", *European Security*, 6:4, 86-110, DOI:10.1080/09662839708407340

CROMBOIS, J. (2008). "The ENP and EU Actions in Conflict Management: Comparing between Eastern Europe and the Maghreb", *Perspectives*, 16(2), 29-51.

EMERSON, M. (2005). *Democratisation in the European neighbourhood*. CEPS.

ERHAN, Ç. & AKÇAY, E.Y. (2017). AB, NATO ve Türkiye İlişkileri. (Belgin AKÇAY & Sinem AKGÜL AÇIKMEŞE Ed.) *Yarım Asrın Ardından Türkiye - Avrupa Birliği İlişkileri Tarihçe, Teoriler, Kurumlar ve Politikalar* içinde (237 - 250). Ankara: Seçkin.

ESSEN ZİRVESİ BAŞKANLIĞI SONUÇLARI, (1994). <http://aei.pitt.edu/1447/> Erişim Tarihi 11.05.2019.

EUROPEAN COMMUNITIES, (1972). *Bulletin of the European Communities*. October 1972, No 10. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. "Statement from the Paris Summit", p. 14-26. http://aei.pitt.edu/1919/2/paris_1972_communique.pdf Erişim Tarihi 08.05.2019.

EUROPEAN PARLIAMENT, (1994). *European Council At Corfu 24 - 25 June 1994 Presidency Conclusions*. http://www.europarl.europa.eu/summits/cor1_en.htm Erişim Tarihi 10.05.2019.

FATIC, A. (2002). *Conventional And Unconventional - 'Hard' And 'Soft' Security: The Distinction*. SEER: *Journal for Labour and Social Affairs in the Eastern Europe*, 5(3), 93-98.

FIRAT, M. (2009). *Soğuk Savaş Sonrasında Fransa'nın Dış Politikası*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt: 64, Sayı: 1, s. 115-163.

GÜRKAYNAK, M. (2004). *Avrupa'da Savunma ve Güvenlik*. Ankara: Asil Yayınları.

HOLMES, J.W. (1996). Italy: In the Mediterranean, but of It ?, *Mediterranean Politics*, 1:2, 176-192. DOI: 10.1080/13629399608414578

ISAAC, S.K., & KARES, H. E. (2017). “The European Community Framing of the Mediterranean (1970-1990)”. *Medreset Working Papers*, No:1, April.

KAUSCH, K., & YOUNGS, R. (2009). “The End of the 'Euro-Mediterranean Vision'”. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*, 85(5), 963-975.

KERIKMÄE, T., & CHOCHIA, A. (Eds.). (2016). *Political and legal perspectives of the EU Eastern Partnership policy*. Springer International Publishing.

KHERBI, A. (2007). *Development's Security: A New Perspective on International Security*. *Harvard International Review*, 29(3), 14-18.

KING, R. (1996). “Migration and Development in the Mediterranean Region.” *Geography*, 81(1), 3-14.

KOPENHAG ZİRVESİ BAŞKANLIK SONUÇ BİLDİRGESİ, (2002). <https://www.consilium.europa.eu/media/20906/73842.pdf> Erişim Tarihi 11.05.2019.

KOSZEL, B. (2014). “The Union for the Mediterranean in the policy of France and Germany”. *Rocznik Integracji Europejskiej*, (8), 63-80.

KUMAR, V. (2003). “A Critical Methodology of Globalization: Politics of the 21st Century?”. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 10(2), 87-111. doi:10.2979/gls.2003.10.2.87

LIA, B. (1999) *Security Challenges in Europe's Mediterranean Periphery - Perspectives and Policy Dilemmas*, *European Security*, 8:4, 27-56, DOI: 10.1080/09662839908407426

LESSER, I., BRANDSMA, C., BASAGNI, L., & LÉTÉ, B. (2018). “The Future of NATO's Mediterranean Dialogue: Perspectives On Security, Strategy And Partnership”. *The German Marshall Fund of United States Reports*. <http://www.gmfus.org/publications/future-natos-mediterranean-dialogue> Erişim Tarihi 28.05.2019.

LİZBON ZİRVESİ BAŞKANLIK SONUÇLARI, (1992). <http://aei.pitt.edu/1420/> Erişim Tarihi 11.05.2019.

LOPEZ, H. T., & ALMEIDA, I. (2017). “The Mediterranean: The Asian and African Roots of the Cradle of Civilization. Mediterranean Identities- Environment, Society, Culture.” DOI:10.5772/intechopen.69363

MADRİD ZİRVESİ BAŞKANLIK SONUÇ BİLDİRGESİ, (1995). https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/DOC_95_9 Erişim Tarihi 11.05.2019.

MANNERS, I. (2010). *As You Like It: European Union Normative Power in the European Neighbourhood Policy*. In: Whitman R.G., Wolff S. (eds) *The European Neighbourhood Policy in Perspective*. Palgrave Studies in European Union Politics. Palgrave Macmillan, London.

MASALA, C. (2005). “Artan Beklentiler. Nato ve Ortadoğu”, *NATO Dergisi*. Kış,2005. <https://www.nato.int/docu/review/2005/issue4/turkish/art1.html> Erişim Tarihi 08.05.2019.

MUSAOĞLU, N. (2006). “Fransa'nın Ortadoğu Politikası”, *Ortadoğu Yıllığı*, 483 – 498.

NATO HEADQUARTERS, (1994). *Final Communiqué NATO M-NAC-2(94)116*. Issued at the Ministerial Meeting of the North Atlantic Council. <https://www.nato.int/docu/comm/49-95/c941201a.htm> Erişim Tarihi 22.04.2019.

NATO, (1991). *The Alliance's New Strategic Concept*. https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_23847.htm? Erişim Tarihi 04.07.2019.

NATO, (1997). *NATO Summit: Madrid, Spain. 8-9 July 1997*. <https://www.nato.int/docu/comm/1997/970708/home.htm> Erişim Tarihi 10.05.2019.

NATO, (1999b). The Alliance's Strategic Concept. Press Release NAC-S(99) 65, Issued 24 April 1999. https://www.nato.int/cps/en/natolive/official_texts_27433.htm Erişim Tarihi 18.08.2019.

NATO, (1999a). The Harmel Report : Full Reports by The Rapporteurs On The Future Tasks Of The Alliance. NATO Archives , May 1999. http://www.bits.de/NRANEU/nato-strategy/Harmel_Report_complete.pdf Erişim Tarihi 15.08.2019.

RAZOUX, P. (2008). The NATO Mediterranean Dialogue at a Crossroads Research Paper: Research Division - NATO Defense College, Rome - No. 35 - April. https://www.files.ethz.ch/isn/55304/rp_35_eng.pdf Erişim Tarihi 12.06.2019.

SAID, M. K. (2004). “NATO’nun Akdeniz Diyaloğu ile ilgili Bir Değerlendirme”, NATO Dergisi, Kış 2004. <https://www.nato.int/docu/review/2004/issue1/turkish/art4.html> Erişim Tarihi 28.05.2019.

SAMUR, H. (2009). Avrupa Komşuluk Politikası ve Amaçları. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi. KİŞ-2009 C.8 S.27 (018-035) ISSN:1304-0278

SPENCER, C. (1997). Building confidence in the Mediterranean. Mediterranean Politics, 2:2, 23-48, DOI: 10.1080/13629399708414618

SPENCER, C. (2002). The EU as a Security Actor in the Mediterranean: Problems and Prospects. Connections, 1(2), 135-142.

SULLIVAN, A.T. (1999). “The West, Mediterranean Islam and the Search for a New Beginning”, Middle East Policy Council, Volume VII, Number 1. <https://www.mepc.org/journal/west-mediterranean-islam-and-search-new-beginning> Erişim Tarihi 07.05.2019.

TSOUKALIS, L. (1977). “The EEC and the Mediterranean: Is 'Global' Policy a Misnomer?”, International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-), 53(3), 422-438. doi:10.2307/2615313

VALLELERSUNDI, A. (2004). “The Barcelona Process: A Euro-Mediterranean North-South Partnership”, Georgetown Journal of International Affairs, 5(1), 145-151. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/43133605>

WINROW, G.M. (2000). “Dialogue With the Mediterranean: The Role of NATO's Mediterranean Initiative”, New York & London: Garland Publishing, Inc.

YOUNGS, R. (2003). “European Approaches to Security in the Mediterranean”, Middle East Journal, 57(3), 414-431.

KENTLİLİK BİLİNCİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME: BİTLİS İLİ ÖRNEĞİ

Yasemin HAYTA

Dr. Öğretim Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü, ysaracbasi@beu.edu.tr

Mehmet NALBANT

Doktorant, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi Kamu Yönetimi

KENTLİLİK BİLİNCİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME: BİTLİS İLİ ÖRNEĞİ

Öz

Kent, beşerin değişimi ve gelişimi doğrultusunda oluşan, büyüyen ve günümüze kadar gelen içerisinde toplumsal ilişkilerin kurulduğu fiziki alanı içermektedir. Kentleşme süreci, insan davranış ve ilişkilerinde kentlere özgü değişikliklere yol açan nüfus birikimi ile desteklenmektedir. Bu bağlamda kentleşme, toplumsal değişimin insanların davranışlarında, ilişkilerinde ve değer yargılarında tinsel ve özdeksel yaşam biçimlerinde değişiklikler yaratma süreci olarak tanımlanmaktadır. Kentleşme ise kentlilik bilincinin oluşumuna bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla kentlilik bilinci, yurttaşın kent kültürünü anlayıp kendisini yaşadığı kente ait hissetmesi ve kente karşı sorumluluk duyması olarak tanımlanabilir.

Çalışmada, Bitlis ilinde yaşayan yurttaşların kentlilik bilinci durumunun saptanması amaçlanmaktadır. Çalışma kapsamında, Bitlis ili merkez nüfusunda yaşayan yurttaşlara tesadüfi örneklem ve gönüllülük esasına dayalı olarak anket tekniği ile ampirik bir uygulama yapılmıştır. Veriler SPSS programı üzerinden değerlendirilip sonuçlandırılarak kentlilik bilinç düzeyi açısından yorumlanıp bir tespit yapılmıştır. Analizde Bitlis ilinde ankete katılan bireylerin gelecekte de bu ilde yaşamak istiyor olmaları kentlilik bilinci anlamında pozitif; ilin tarihi ile öne çıkan bir şehir olmasına rağmen tarihi değerlerin yeterince korunmadığını düşünmeleri negatif bir veri olarak değerlendirilebilir.

Anahtar Kelimeler: Kent, Kentleşme, Kentlilik Bilinci, Bitlis

AN ASSESSMENT ON URBAN CONSCIOUSNESS: THE CASE OF BITLIS

Abstract

City contains a physical area in which social relations are established, extant and growing, consisting of development and change of humanity. Urbanization process is supported by population accumulation which leads to changes specific to cities in human behavior and relations. In this context, Being Urbanized is defined as the process by which social change creates changes in people's behavior, in the relationships, and in the immaterial and material lifestyles in value judgements. Being Urbanized arised from depending upon formation of Urban Consciousness. Therefore, Urban Consciousness can be defined as a sense of citizen's understanding of the city's culture and feeling of responsibility for the city.

In this study, it is aimed to determine the Urban Consciousness of the citizens living provinces in Bitlis. Within the scope of the study, An empricial application will be given based on random sampling and volunteering to citizes in Bitlis province. The data will be assessed and finalized through the SPSS program and interpreted in terms of urban consciousness level and a determination will be made.

Key Words: City, Being Urbanized, Urban Consciousness, Bitlis

GİRİŞ

Kentlilik bilinci; kent sınırları içerisinde yaşayan kişilerin, kenti kent yapan değerler ile birlikte yaşadıkları, nefes aldıkları mekâna karşı farkındalık düzeyleri, kente ait tutum ve davranışları benimseyeme ve bu görünen/görünmeyen kurallara yaşamlarında yer verip vermemesi şeklinde tanımlanabilir. Dolayısıyla bireylerin, yaşadıkları kentle ilişkilerini aidiyet ya da sorumluluk hissi çerçevesinde ortaya koymaya çalışan bir kavramdır. Bu yönüyle sadece bugünü değil gelecek kuşakları da kapsayan bir niteliği vardır. Kentte yaşayan bireylerin aidiyet duygusunu geliştirmek ve gelecek nesillere de bu duyguyu aktarmak amacıyla “Kentlilik Bilinci” kapsamında kentler için üç temel yaklaşımdan bahsedilir (Ercoskun,1999:179-193):

1. Kentin tarihi ve kültürel değerlerinin farkına varmak,
2. Kentin fiziksel, kültürel ve sosyal dönüşümünü gerçekleştirmek,
3. Kente aidiyet duygusunu hissederek, kenti sahiplenip korumak.

Bireylerde kentlilik bilinci oluşumundan sonra bu bilincin gelişimi önem kazanmakta ve belirli hususlar ön plana çıkmaktadır. Burada önemli olan kentliler arasında kolektif bellek oluşumudur. Kolektif bellek oluşumu; beraberinde kentlilerin yaşadıkları kente aidiyet hissi ile bağlanmalarını ve o kenti sahiplenmelerini getirecektir. Kolektif bellek oluşumu, kentin tarihsel sürekliliği olan ve içinde yaşayanlar için anlam ifade eden bir yer olmasıyla ilişkilidir. Kentte yaşayan bireylerin yaşadıkları fiziksel çevreye ilişkin zihinlerinde biriktirdikleri ortak anılar, paylaştıkları değerler ve inanışlar, kolektif bellek oluşumuna yardımcı olur (Arefi,1999:179). Kentlilik bilincinin oluşmasında önemli faktörlerden biri de eğitimidir. Eğitim, insanı sosyal ortama uyum sağlamaya hazırlamakta aynı zamanda mevcut yapıyı da şekillendirmektedir. Başka bir ifadeyle eğitim; bilimsel, teknolojik, siyasal, psikolojik, sosyoekonomik ve kültürel amaçları bulunan çok yönlü bir girişimdir (Arefi,1999:179). Aynı zamanda eğitim, kentlilik bilincini oluşturmak ve geliştirmek için önemli bir araçtır. Eğitim sayesinde;

- Kentin tarihi ve kültürel kimliğinin benimsenmesi ve yaşanması,
- Kentte yaşayanlarda aidiyet duygusu kazandırılması,
- Tarih ve toplum kültürü bilinciyle kentsel dinamiklerin harekete geçirilmesi,
- Kentsel hak ve görevlerin öne çıkarılması,
- Kent donanımlarının hayatın bir parçası olarak algılanmasının sağlanması,
- Kentli sıfatının kazanılmasında uzlaşya varmanın temel önceliklerinin kentli ile paylaşılması,
- Kentte yaşamın öncelikle zihinlerin kentleşmesine bağlı olduğundan hareketle, kentsel yönetimin ve dönüşümün kontrolünün sağlanması,
- Doğal ortamların korunması ve kent içi sosyal ve yapısal dengesizliklerin giderilmesi hedeflenmektedir.
- Günümüzde kazandığı modern anlamıyla “toplum” olabilme niteliğindeki ortak yaşama biçimini güçlendirmesi temel amaçlar olarak düşünülmektedir.

Bütün bu veriler değerlendirildiğinde, kentlilik bilincinin oluşumunda hem bireysel faktörlerin hem de çevresel faktörlerin etkili olduğu ifade edilebilir. Bireysel faktörler; yaş, cinsiyet, meslek durumu iken çevresel faktörler; sosyoekonomik imkânlar, fiziki koşullar olarak ifade edilmektedir.

Kentlilik bilinci içerisinde yer alan yaşanan kente karşı hissedilen sorumluluk ve aidiyet kavramları bu yönüyle kentlileşmiş olayı ifade eder. Kentlileşme kavramı; temelde insanların kent ile bütünleşmesi olarak açıklanabilir. Bütünleşme kavramı ise bir nüfus grubunun daha büyük bir nüfus grubuyla kaynaşması olarak tanımlanabilir. Kentlileşme, kentleşme akımı sonucunda toplumsal değişimin insanların davranışlarında ve ilişkilerinde değer yargılarında maddi ve manevi yaşam biçimlerinde değişiklikler ortaya çıkarması sürecidir (Keleş,1980:70). Başka bir deyişle ‘kırlıktan uzaklaşma, organize edilmiş sosyal hayata geçiş olarak da kentlileşme ifade edilebilir. Bu bütünleşme esnasında ise maddi ve manevi paydada yaşanan değişim ve dönüşümler bir bellek oluşturmaktadır. Kentlerde, hem geçmişten gelen hem de yeni oluşan bir yaşam biçimi, bir kültür gözlenmektedir (Ateş

ve Es, 2004:209). Kentli insana özgü davranış kalıpları ve yaşam biçimi” olarak tanımlayabileceğimiz “kent kültürü” kavramının içeriği zamanla değişmektedir. Kent içerisinde farklı kültürler ve yaşam biçimleri olmakla birlikte bu kültürlerinden etkilenen ve etkileyen ortak bir kent kültürü bulunmaktadır. Toplumsal sınıfların, etnik ve dini farklılıkların ve farklı sosyal ve mesleki grupların oluşturduğu alt kültür değerlerini mozaik olarak bir arada tutan kent kültürü, modern kent anlayışının ve işleyişinin ürünüdür (Ateş ve Es, 2004:209). Kentin kültürü kentte toplumun ürettiği her şeydir. Kent kültürü ekonomik, sosyal, siyasal, düşüncel, estetik, inançsal vb. içeriklere sahiptir.

Kentleşme ve kentlilik bilinci kavramları ve oluşumunu değerlendirirken kentte yaşayan bireyleri tek sorumlu olarak düşünmemek gerekmektedir. Bireylerin yanı sıra bu görev devlete, yerel yönetime, sivil toplum kuruluşlarına kısaca tüm paydaşlara görev düşmektedir. Bireylerin yaşadıkları kentleri sevmeleri, kendini o kentin bir parçası olarak görmeleri, kentin dinamiklerine ait hissetmeleri, kentin sorunlarına karşı daha duyarlı olmaları ve kentin sorunları için çözümler üreten, aynı zamanda projelere gönüllü katılım sağlayan bireyler olmaları gerekmektedir. Bu da beraberinde bireylerin kentlilik bilinci düzeylerini geliştirecek ve kentsel yaşam kalitesini arttıracaktır. Kentlilik bilincine sahip bireylerin çoğalması ve yaşam kalitesinin artması için en önemli koşul; bireylerin yaşadığı kente özgü davranış ve tutumlarda ortak bir değerde buluşmasıdır (Görgün ve Kara, 2017:393).

Kentlilik bilincinin pek çok kavramla ilişkili olduğu bilinmektedir. Kente karşı sorumlu olmak, kente ve kentliye saygılı olmak, kente aidiyet, kent kültürü, kentsel yaşam, kente bağımlılık, kentli olmak, vb. kavramlar yazında kentlilik bilinci kapsamında değerlendirilen kavramlardır.

YÖNTEM

Bitlis merkez nüfusunda yaşayan bireylerin kentlilik bilinçlerinin belirlenmesi, bu bilince etki eden etmenlerin ortaya çıkartılması ve bu çerçevedeki sorunların tespit edilip çözüm önerilerinin getirilmesi amacıyla yapılan bu alan çalışmasında, nicel araştırma tekniklerinden anket kullanılmıştır. Araştırmada tesadüfi örnekleme yöntemi ile gönüllülük esasına uygun olarak yüz yüze anketler uygulanmıştır. Bitlis merkez nüfusu 2017 yılı verilerine göre 70.160 bireyden oluşmaktadır. Bu evren, % 95 güven aralığı ve % 5 hata payı ile 383 birey ile temsil edilebilir (<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>). Buna karşın araştırma bulgularının daha güvenilir olması açısından 444 bireye örneklem genişletilmiştir. Anket formundaki ölçekler için geçerlik ve güvenilirlik analizleri yapılmış ve yeterli geçerlilik ve güvenilirlik düzeyi tespit edilerek anketler uygulanmıştır. Nicel araştırma sonucunda elde edilen verilerin girdilerinin yapılması ve veri sonuçlarına ulaşılması için Araştırma Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) paket programı kullanılmıştır. Bitlis ilçe nüfusları ise; Tatvan 89.698, Ahlat 39.371, Adilcevaz 30.226, Mutki 31.764, Güroymak 46.547, Hizan 33.708’dir. Görüldüğü gibi nüfusun büyük çoğunluğu Tatvan ilçesinde yer almaktadır. Tatvan, gerek göl kenarında konuşlanmış olması, gerek şehirleşme anlamında modern bir görünüm çizmesi, alışveriş seçenekleri, cafe-dinlenme-eğlence olanakları sebepleri ile çoğunlukla Bitlis dışından özellikle çalışma amacı ile gelen (devlet memuru, akademisyen, bankacı, doktor vb) vatandaşların yerleşim alanı olarak tercih ettiği bir yer haline gelmiştir. Bitlis merkez ise tarihi dokusunu, yollarını, konutlarını, esnaf seçeneklerini vb koruyan Bitlislilerin tercih ettiği bir yerleşim yeridir. Çalışmada daha çok memleketi Bitlis olan bireylerin tutumlarının tespit edilmesi amacıyla uygulama Bitlis Merkezde gerçekleştirilmiştir.

Bitlis ve yöresi M.Ö. 2000 yıllarında Hititlerin egemenliği altına, M.Ö. 1700 yıllarında da Hurri-Mitanni hâkimiyeti altına girmiş ve daha sonra ise asi bir kavim olan Asurlular’ın hakimiyetine girmiştir”. Tarihte Bitlis daha sonra Asurluların hakimiyetine son veren Urartuların hakimiyetine geçmiş, akabinde ise Bitlis Urartulara son veren Pers hakimiyetine geçmiştir. M.Ö. 331 yılında Makedonya Kralı Büyük İskender’in Pers hakimiyetine son vermesiyle Bitlis, Büyük İskender’in ordularının denetimine geçmiştir. Tarihte pek çok aşamada el değiştiren Bitlis kenti 1071 Malazgirt zaferiyle birlikte Selçuklu Devleti’nin hâkimiyetine girerek ebedi bir Türk yurdu olmuştur. Tarihte İdris-i Bitlis olarak bilinen adıyla Bitlis kenti 1514 yılında Osmanlı Devleti’ne bağlanmıştır (www.bitliskulturturizm.gov.tr) Uzun bir süre Osmanlı Devleti hakimiyetinde olan Bitlis, Birinci Dünya Savaşı ile birlikte Rus işgali ile karşılaşmıştır. Bitlis’in düşman işgaline geçmesi; Diyarbakır, Adana, Halep, Bağdat yolunun düşmana geçmesi tehlikesi ile ülkeyi karşı karşıya getirmiştir ve bu durumu önlemek için Türk Genel Kurmayı 2. Orduya bağlı 16. Kolordunun acilen Bitlis cephesine göndermiştir ve kolordu komutanı Mustafa Kemal Atatürk 8 Ağustos 1916 tarihinde Bitlis ilini bağımsızlığına kavuşturmuştur (www.bitliskulturturizm.gov.tr)

Günümüzde Bitlis, Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisinde Doğu Anadolu bölgesinde yer alan bir şehirdir. Bitlis kentinin, 2017 yılı itibariyle toplam nüfusu 341.474 tür (biruni.tuik.gov.tr/gösterge). Bitlis şehrinin; Adilcevaz, Ahlat, Güroymak, Hizan, Merkez, Mutki ve Tatvan adlarında toplam yedi ilçesi bulunmaktadır. Bu ilçelerden en büyüğü ise 2017 itibariyle 89.698 kişinin yaşadığı Tatvan ilçesidir (www.nufusu.com/ilce/tatvan_bitlis-nufusu). Bitlis kentinin her bir ilçenin geçmişten gelen tarihi zenginliği barındırdığını söylemek yerinde olacaktır. Bu bağlamda, Ahlat ilçesinde bulunan Ahlat Selçuklu Mezarlığı ve Bitlis merkez ilçesinde bulunan Bitlis kalesi, Haraba Kent, El Aman Hamı vb tarihten gelen bu zenginliklerin en önemli örneklerindedir.

BULGULAR

Demografik Bulgular

Tablo 1: Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Sıklık	Frekans Yüzdeleri(%)	Toplam Yüzde(%)
Erkek	308	%69,4	%69,4
Kadın	136	%30,6	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 1’de katılımcıların cinsiyete göre dağılımı gösterilmiştir. %69,4 oranla 308 erkek katılımcının ve %30,6 oranla 136 kadın katılımcının olduğu görülmektedir. Kadın katılımcıların Bitlis merkezde yapılan ankette erkeklere oranla az temsil edildiği görülmektedir. Bu sonuç beklenen bir veridir. Rastlantısal yöntemle anket uygulaması neticesinde ilgili alanda kadın nüfusuna oldukça zor rastlanmıştır. Merkezde geleneksel yapının izlerinin yoğun şekilde sürdürüldüğü belirtilmişti. İl merkezinin üniversite tarafına kayması, yaşam alanlarından ziyade tarihi dükkânların varlığı erkek nüfusunun merkezde, karma nüfusun ise Tatvan ve yaşam alanlarında yoğun olarak temsil edildiğini kanıtlar niteliktedir.

Tablo 2: Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

Yaş Aralığı	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
18-25 Yaş	100	%22,5	%22,5
26-35 Yaş	164	%36,9	%59,5
36-50 Yaş	132	%29,7	%89,2
51 ve Üstü Yaş	48	%10,8	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 2’de katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımı gösterilmiştir. ‘26-35 yaş’ grubu %36,9 oranla 164 kişi ile ilk sırada yer almaktadır. Dağılımda ikinci sırayı,%29,7 oranla 132 kişi ile ‘36-50 yaş’ grubu almıştır. Üçüncü sırayı, %22,5 oran ve 100 katılımcı ile ‘18-25 yaş’ grubu alırken son sırayı ise %10,8 oran ve 48 katılımcıyla ‘51 ve üstü yaş’ grubunun aldığı görülmektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Eğitim Durumu	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
Okuma Yazma Bilmiyor	8	%1,8	%1,8
Okuma Yazma Biliyor	12	%2,7	%4,5
İlköğretim	108	%24,3	%28,8
Ortaöğretim	20	%4,5	%33,3
Lise	164	%36,9	%70,3
Lisans	88	%19,8	%90,1
Yüksek Lisans/Doktora	44	%9,9	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 3’de katılımcıların eğitim durumlarına ilişkin dağılım yer almaktadır. Eğitim durumu dağılımında %36,9 oran ve 164 kişi ile lise seviyesi ilk sırada yer almaktadır. 108 kişi ilköğretim seviyesinde yer alıp, genel dağılımda %24,3’lük bir paya sahiptir. 88 katılımcının oluşturduğu lisans düzeyi genel ortalama %19,8 lik dilimle genel ortalama içerisinde yerini almıştır. Katılımcıların eğitim seviyesine ilişkin diğer veriler ise şöyledir: %9,9 ile 44 katılımcının yer aldığı Yüksek

Lisans/Doktora eğitim düzeyi, %4,5 ile 20 katılımcının oluşturduğu ortaöğretim düzeyi, %2,7 oranla 12 katılımcının oluşturduğu 'okuma-yazma biliyor' düzeyi ve son olarak da %1,8 ile 8 katılımcının oluşturduğu 'okuma-yazma bilmiyor' durumu katılımcıların eğitim düzeylerini oluşturmaktadır.

Tablo 4: Katılımcıların Mesleklere Göre Dağılımı

Meslek Grupları	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
İşsiz	44	%9,9	%9,9
Esnaf/Serbest	84	%18,9	%28,8
Memur	56	%12,6	%41,4
Tarım/Çiftçi	8	%1,8	%43,2
Ev Hanımı	40	%9,0	%52,3
İşçi	100	%22,5	%74,8
Emekli	20	%4,5	%79,3
Öğrenci	48	%10,8	%90,1
Kariyer(Avukat, Doktor, Akademisyen)	36	%8,1	%98,2
Diğer	8	%1,8	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 4, katılımcıların mesleklere göre dağılımını içermektedir. %22,5 oranla 100 katılımcının oluşturduğu işçi kategorisi meslek dağılımında ilk sırada yer almaktadır. Tablo 4'te katılımcıların sahip olduğu meslek grubu içerisinde ikinci sırayı %18,9 ile 84 katılımcının oluşturduğu esnaf/serbest meslek grubu almıştır. Tablo 4'te meslek grupları içerisinde üçüncü sırayı ise %12,6 ile 56 katılımcının oluşturduğu memur kategorisi almıştır. Katılımcıların mesleklerine ilişkin sıralamanın devamı ise şu şekildedir: %10,8 ile 48 katılımcı öğrenci, %9,9 ile 44 katılımcı işsiz, %9,0 ile 40 katılımcı ev hanımı, %8,1 ile 36 katılımcı kariyer mesleği mensubu, %4,5 ile 20 katılımcı emeklidir. Tablo 4'te son sırayı %1,8 erlik oranlarla 8 er katılımcının oluşturduğu çiftçi ve diğer meslek grupları oluşturmaktadır.

Cinsiyet dağılımını incelediğimiz zaman kadınların %30,6 oranı ile temsil edildiğini ve merkez bölgede az rastlandığı belirtilmiştir. Ev hanımı, işsiz ve diğer seçenekleri toplandığında 20,7 oranı bulunmaktadır. %9.9 oranlık bölümün ise öğrenci/çalışan kesimi oluşturduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla 'çarşı' da çalışanlar dışında çok sayıda kadın olmadığı tekrar dikkat çekici bir noktadır.

Tablo 5: Katılımcıların Gelir Düzeyine Göre Dağılımı

Gelir Düzeyi	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
0-1500 TL	208	%46,8	%46,8
1501-2000 TL	112	%25,2	%72,1
2001-3000 TL	40	%9,0	%81,1
3001-4000 TL	28	%6,3	%87,4
4001-5000 TL	16	%3,6	%91,0
5001+ TL	40	%9,0	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 5'te katılımcıların gelir düzeyine göre dağılımı gösterilmektedir. %46,8 ile 208 katılımcı 0-1500TL gelir düzeyine sahiptir. %25,2 ile 112 katılımcı 1501-2000 TL arası gelir düzeyinde yer almaktadır. %9,0 ile 40 ar katılımcı 2001-3000 TL ve 5001+ TL üstü gelire sahiptir. %6,3 ile 28 katılımcı 3001- 4000 TL arası gelire sahiptir. Tablo 5'te en az katılımcının olduğu gelir düzeyi ise %3,6 ile 16 katılımcının oluşturduğu 4001-5000 TL kategorisidir.

Bitlis Kentine İlişkin Bulgular

Tablo 6: Katılımcıların Bitlis'te Yaşama Süresine Göre Dağılımı

Bitlis'te Yaşama Süresi	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
Bir Yıldan Az	16	%3,6	%3,6
1-5 Yıl	64	%14,4	%18,0
6-10 Yıl	36	%8,1	%26,1
11-15 Yıl	4	%0,9	%27,0
15 Yıldan Fazla	324	%73,0	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 6 da katılımcıların Bitlis'te yaşama sürelerine ilişkin dağılım yer almaktadır. Bu bağlamda Tablo 6'da ilk sırayı %73,0 ile 324 katılımcının yer aldığı 15 yıldan fazla kategorisi oluşturmaktadır. %14,4 ile 64 katılımcı 1 ile 5 yıl aralığındaki süre zarfından beri Bitlis'te yaşamaktadır. %8,1 ile 36 katılımcı 6 ile 10 yıl süre zarfından beri Bitlis'te yaşamaktadır. %3,6 ile 16 katılımcı bir yıldan az süredir Bitlis'te yaşamaktadırlar. Tablo 6'da son olarak %0,9 oranla 4 katılımcı 11 ile 15 yıl süre aralığından beri Bitlis'te yaşamaktadır.

Kentlilik bilinci açısından düşünüldüğünde bir kentteki yaşam süreci önem arz etmektedir. Kentlilik bilincinin oluşabilmesi için uzun süre o kente kalmak tek başına yeterli değildir. Ya da birey bir kente kısa süreli yaşıyor olsa da kentlilik bilincinin oluştuğu görülebilir. Kentsel aidiyet ve ilişkiler anlamında baktığımızda katılımcıların büyük çoğunluğunun 15 yıldan fazladır bu kentte yaşıyor olması sebebi ile diğer verilerle desteklendiğinde kenti benimseme, ait olma, faaliyetlere katılma, kentin bir paydaşı olarak görme kavramlarının oluşmuş olması beklenmektedir. Kentte kalış süresinin fazla olması, mekân bağımlılığının yüksek oluşunda etkindir.

Tablo 7: Katılımcıların Bitlis'te Yaşama Sebeplerine İlişkin Dağılım

Bitlis'te Yaşama Sebepleri	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
Memleket	308	%69,4	%69,4
İş İmkânları	84	%18,9	%88,3
Eğitim Faktörü	24	%5,4	%93,7
Zorlayıcı Sebepler(Terör vb.)	8	%1,8	%95,5
Daha iyi şartlar olduğu için	4	%0,9	%96,4
Diğer	16	%3,6	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 7'de katılımcıların Bitlis'te yaşama sebeplerine ilişkin dağılım gösterilmektedir. Bu minvalde, %69,4 ile 308 katılımcının Memleketi Bitlis'tir. %18,9 ile 84 katılımcı iş imkânlarından dolayı Bitlis'te bulunmaktadır. %5,4 ile 24 katılımcı eğitim almak için Bitlis'te yaşamaktadır. %3,6 ile 16 katılımcı diğer kategorisini tercih etmiştir. %1,8 ile 8 katılımcı bölgede oluşan zorlayıcı sebeplerden dolayı Bitlis'te yaşamaktadır. Son olarak ise %0,9 ile 4 katılımcı daha iyi şartlar olduğunu düşündüğü için Bitlis'te yaşamaktadır.

Tablo 8: Gelecekte Bitlis'te Yaşamak İster Misiniz?

	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
Evet	276	%62,2	%62,2
Hayır	168	%37,8	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 8'de katılımcıların gelecekte Bitlis'te yaşamak isteyip istememelerine ilişkin dağılım yer almaktadır. Bu bağlamda, %62,2 ile 276 katılımcı 'evet' seçeneğini seçerek gelecekte de Bitlis'te yaşayabileceklerini belirtirken, %37,8 ile 168 katılımcı 'hayır' ı seçmiştir.

Katılımcıların gelecekte de yaşadıkları kente yaşama istekleri kentlilik bilinci açısından oldukça önemli bir veridir. Kent sakinlerinin kendilerini o kent üzerinden tanımlayıp tanımlamadıkları, kendilerini o kente ait görüp görmemeleri gelecekte o kente yaşama isteği üzerinde birebir etkili unsurlardır. Zira bir kentte yaşayanlar, yaşadıkları kenti kendi kimliklerinin bir parçası olarak gördükleri oranda, o kente ait maddi ve manevi değerleri benimseyecek ve kentsel sorumluluk bilinçleri de o oranda fazla olacaktır. Kentlilik bilinci ve kente aidiyet bağlamında, kent sakinlerinin yaşadıkları kenti, yaşamlarının ayrılmaz bir parçası olarak görüp görmedikleri sosyolojik açıdan da oldukça önemlidir.

Tablo 9: Sizce Bitlis'in En Büyük Problemi Nedir?

	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
İşsizlik	320	%72,1	%72,1
Alt yapı(ulaşım, su vb.)	16	%3,6	%75,7
Eğitim	60	%13,5	%89,2

Kentsel Hizmetlerin Yetersizliği	16	%3,6	%92,8
Çevresel Sorunlar	12	%2,7	%95,5
Suç Oranı	4	%0,9	%96,4
Diğer	16	%3,6	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 9, Bitlis kentine ilişkin en büyük problemin tespit edilmesine yönelik dağılımı içermektedir. Bu bağlamda %72,1 ile 320 katılımcı Bitlis kentinin en büyük problemini işsizlik olarak görmektedir. %13,5 ile 60 katılımcı eğitimi Bitlis kentinin en büyük problemi olarak görmektedir. %3,6 ile 16 şar katılımcı alt yapıyı, kentsel hizmetlerin yetersizliğini ve anket kategorisi içerisinde yer almayan ‘diğer’ problemleri Bitlis kentinin en büyük problemi olarak görmektedirler. %2,7 ile 12 katılımcı çevresel sorunları Bitlis kentinin en büyük problemi olarak görürken, %0,9 ile 4 katılımcı suç oranının yüksek oluşunu Bitlis kentinin en büyük problemi olarak görmektedir.

Tablo 10: Sizce Bitlis’in En Önemli Özelliği Nedir?

	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Toplam Yüzde (%)
Nüfusu	16	%3,6	%3,6
Sosyo-Kültürel İmkânları	12	%2,7	%6,3
Tarihi	388	%87,4	%93,7
Mimarisi	4	%,0,9	%94,6
Hepsi	24	%5,4	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 10 da katılımcıların gözünden Bitlis kentinin en önemli özelliğinin tespitini içeren dağılım gösterilmektedir. Bu bağlamda %87,4 ile 388 katılımcı Bitlis kentinin ‘tarihi’ ile ön plana çıktığını belirtmiştir. %5,4 ile 24 katılımcı ‘hepsi’ seçeneğini tercih etmiştir. %3,6 ile 16 katılımcı ‘nüfus’un kentnin en önemli özelliği olduğunu tercih etmiştir. %2,7 ile 12 katılımcı kent ‘Sosyo kültürel imkânlarıyla’ ön plana çıktığını belirtmiştir. Son olarak %0,9 ile 4 katılımcı kent ‘mimarisi’ ile ön plana çıktığını düşünmektedirler.

Katılımcılar ciddi bir oranla Bitlis ilinin tarihi ile var olduğu kanaatindedir. Gerçekten de merkez ve ilçelerinde yer alan eserler incelendiğinde tarihi değeri oldukça yüksek olan bir kent olduğu görülmektedir. Fakat burada önemli olan husus kentlinin bu eserler hakkında ne kadar bilgi sahibi olduğu, ziyaret oranları, koruma çalışmaları-destekleri, tanıtımı anlamında yapılan çalışmalar ve destekleri noktasında kentlilik bilincini ölçmek adına anlamı hale gelmelidir.

Tablo 11: Sizce Bu Kent Kime Aittir?

	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Toplam Yüzde (%)
Devlete	184	%41,4	%41,4
Kentte Yaşayanlara	100	%22,5	%64,0
Mülk Sahiplerine	16	%3,6	%67,6
Hepsi	144	%32,4	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 11’de kent kime ait olduğuna ilişkin katılımcıların görüşlerini içeren dağılım yer almaktadır. %41,4 ile 184 katılımcı kent devlete ait olduğunu belirtmiştir. %32,4 ile 144 katılımcı ‘hepsi’ seçeneğini tercih etmiştir. %22,5 ile 100 katılımcı kent ‘kentte yaşayanlara’ yani kenttaşlara ait olduğunu belirtmiştir. Son olarak; %3,6 ile 16 katılımcı kent, mülk sahiplerine ait olduğunu belirtmiştir. Katılımcıların geleneksel yönetim anlayışına sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 12: Kent İle İlgili Kararları Etkileme Gücünüzün Olduğunu Biliyor Musunuz?

	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Toplam Yüzde (%)
Evet	212	%47,7	%47,7
Hayır	232	%52,3	%100,0
Toplam	444	%100,0	

Tablo 12’de katılımcıların kent ile ilgili kararlara etki edebilme güçlerine ilişkin tespiti içeren dağılım yer almaktadır. Bu bağlamda %52,3 oranla 232 katılımcı ‘hayır’ tercihinde bulunurken, %47,7 ile 212 katılımcı ‘evet’ tercihinde bulunmuştur.

Katılımcıların kent ile ilgili kararları etkileme gücü olup olmadığına olan inancı noktasında hayır seçeneği çoğunluk da olsa da birbirlerine yakın bir oranı içermektedir. Bireylerin kararlar üzerinde etkili olduğu inancı kente dair gelişmeleri takip etme ve katılma isteği uyandırmaktadır. Dolayısıyla gerek kenttaş olarak gerek yönetim anlamında yapılacak çalışmalar ile bu durum lehe döndürülebilecek bir nitelik taşımaktadır.

Kenti Sahiplenme ve Kentsel Aidiyete İlişkin Bulgular

Tablo 13: Kenti Sahiplenme ve Kentsel Aidiyete İlişkin Dağılım

Kenti Sahiplenme ve Kentsel Aidiyete İlişkin Sorular	EVET		HAYIR	
	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)
Bu kentte yaşamayı seviyorum.	288	%64,9	156	%35,1
Bu kentte zorunluluktan dolayı yaşıyorum.	204	%45,9	240	%54,1
Kentsel hizmetlerin iyi sunulduğunu düşünüyorum(su, elektrik, yol, ulaşım)	72	%16,2	372	%83,8
Kentin sorunlarına karşı kendimi sorumlu hissediyorum.	328	%73,9	116	%26,1
Kentin yönetimine katılma konusunda kendimi sorumlu hissediyorum.	272	%61,3	172	%38,7
Kent tarihi-kültürel bir şehirdir.	416	%93,7	28	%6,3
Kentin kültürel değerlerine önem verildiğini ve iyi tanıtıldığını düşünüyorum.	184	%41,4	260	%58,6
Kent merkezindeki eski binalar yerine yeni binalar görmek istiyorum.	248	%55,9	196	%44,1
Bitlis Etnografya müzesini gördüm.	244	%55,0	200	%45,0
Ahlat müzesini gördüm.	320	%72,1	124	%27,9
Van gölüne giriyorum/kullanıyorum.	312	%70,3	132	%29,7

Tablo 13’de kenti sahiplenme ve kentsel aidiyete ilişkin katılımcıların görüşlerini içeren dağılım yer almaktadır. Bu bağlamda, katılımcılara yöneltilen sorulardan ilki olan ‘bu kentte yaşamayı seviyorum’ sorusuna %64,9 ile 288 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %35,1 ile 156 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Bu kentte zorunluluktan dolayı yaşıyorum’ sorusuna %54,1 ile 240 katılımcı ‘hayır’ yanıtını seçerken, %45,9 ile 204 katılımcı ‘evet’ yanıtını seçmiştir. ‘Kentsel hizmetlerin iyi sunulduğunu düşünüyorum’ sorusuna %83,8 oranla 372 katılımcı olumsuz bir yaklaşım içerisinde ‘hayır’ yanıtını verirken, %16,2 ile 72 katılımcı ‘evet’ yanıtını vermiştir. ‘Kentin sorunlarına karşı kendimi sorumlu hissediyorum’ sorusuna %73,9 ile 328 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %26,1 ile 116 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Kentin yönetimine katılma konusunda kendimi sorumlu hissediyorum’ sorusuna %61,3 ile 272 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %38,7 ile 172 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Kent tarihi-kültürel bir şehirdir’ sorusuna %93,7 ile 416 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %6,3 ile 28 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Kentin kültürel değerlerine önem verildiğini ve iyi tanıtıldığını düşünüyorum’ sorusuna %58,6 ile 260 kişi ‘hayır’ yanıtını verirken, %41,4 ile 184 katılımcı ‘evet’

yanıtını vermiştir. ‘Kent merkezinde eski binalar yerine yeni binalar görmek istiyorum’ sorusuna %55,9 ile 248 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %44,1 ile 196 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Bitlis Etnografya müzesini gördüm’ sorusuna %55,0 oranla 244 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %45,0 oranla 200 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Ahlat müzesini gördüm’ sorusuna %72,1 ile 320 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %27,9 ile 124 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir. ‘Van gölüne giriyorum/kullanıyorum’ sorusuna %70,3 ile 312 katılımcı ‘evet’ yanıtını verirken, %29,7 oranla 132 katılımcı ‘hayır’ yanıtını vermiştir.

Kentsel mekân algısı ve kenti okuyabilme özelliklerini yansıtan bu faktörde katılımdan kentsel davranışa, planlamadan kentsel kazanımlara kadar pek çok değişkenlerle ilişkili olan bu faktör, kenti yaşayabilme ya da kent görgülüğü olarak isimlendirilebilir. Tarihi yerlerin gezilip görülmesi; kentsel gelişimi yönlendirici kararlarda yönetime destek olunması ve bu konuda özverili davranılması; meclis toplantılarına katılma; planlama kavramına inanma; kentliliğin tanımı ve kentte kendini iyi hissetme gibi değişkenler kullanılarak belirlenmiştir. Kentte yaşamayı sevenlerin oranının yüksek olması kentsel aidiyeti arttıran ve gelecekte de yaşama arzusunu etkileyen önemli bir faktördür. Katılımcıların da bu yönde eğilimi olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde kentte zorunluluktan dolayı yaşamadıklarını belirtmiştir katılımcılar.

Kentin sorunlarına karşı sorumluluk hissetme, kent yönetimine karşı sorumlu hissetme oranlarının olumlu olması kentsel bilinç anlamında önemli veriler taşısa da, tarihi ile ünlü bu kentin değerlerine önem verilmediği ve korunmadığının düşünülmesi, kentsel hizmetlerde yaşanan yetersizlikler, merkezde yer alan tarihi binaların varlığı yerine yeni yapıların tercih ediliyor olması da kentsel bilinç anlamında yaşanan eksiklikleri yansıtmaktadır. Kente dair simgeleşmiş hale gelen en önemli üç verinin kentli tarafından bilinmesi, ziyaret edilmesi ve kullanılıyor olması da pozitif yönde etki yapan bir başka unsurdur.

Kent Kimliğine İlişkin Bulgular

Tablo 14: Kent Kimliğinin Değerlendirilmesine İlişkin Dağılım

Kent Kimliğine İlişkin Sorular	İYİ		ORTA		ZAYIF	
	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)
Kent sosyal hayat açısından	48	%10,8	152	%34,2	244	%55,0
Kent kültürel hayat açısından	88	%19,8	176	%39,6	180	%40,5
Kent yeşil alan açısından	68	%15,3	84	%18,9	292	%65,8
Kent engelli dostu olması açısından	68	%15,3	72	%16,2	304	%68,5
Sivil toplum kuruluşlarına sahiplik (dernek, vakıf, vb.)	64	%14,4	120	%27,0	260	%58,6
Kent tarih-kültür mirasının korunması açısından	100	%22,5	128	%28,8	216	%48,6

Tablo 14’te katılımcıların Bitlis kent kimliğine ilişkin tespitlerini içeren dağılım yer almaktadır. Katılımcıların ‘kenti sosyal açıdan’ değerlendirmesine bakıldığında; %10,8 ile 48 katılımcı ‘iyi’, %34,2 ile 152 katılımcı ‘orta’ ve %55,0 ile 244 katılımcı ‘zayıf’ seçeneğini tercih etmiştir. ‘Kentin kültürel açıdan’ değerlendirilmesinde ise; %19,8 ile 88 katılımcı ‘iyi’, %39,6 ile 176 katılımcı ‘orta’ ve %40,5 ile 180 katılımcı ‘zayıf’ seçeneğini tercih etmiştir. Kentin yeşil alan açısından değerlendirilmesinde ise; %15,3 ile 68 katılımcı ‘iyi’, %18,9 ile 84 katılımcı ‘orta’ ve %65,8 ile 292 katılımcı ‘zayıf’ seçeneğini tercih etmiştir. Kentin engelli dostu olması açısından değerlendirilmesinde ise; %15,3 ile 68 katılımcı ‘iyi’, %16,2 ile 72 katılımcı ‘orta’ ve %68,5 ile 304 katılımcı ‘zayıf’ seçeneğini tercih etmiştir. Kentin

sivil toplum kuruluşlarına sahip olması açısından değerlendirilmesinde ise; %14,4 ile 64 katılımcı ‘iyi’, %27,0 ile 120 katılımcı ‘orta’ ve %58,6 ile 260 katılımcı ‘zayıf’ seçeneğini tercih etmiştir. Kentin tarih-kültür mirasının korunması açısından değerlendirilmesinde ise; %22,5 ile 100 katılımcı ‘iyi’, %28,8 ile 128 katılımcı ‘orta’ ve %48,6 ile 216 katılımcı ‘zayıf’ seçeneğini tercih etmiştir.

Daha çok ben bilincinden, biz bilinci boyutuna erişmenin göstergesi olan bu veriler kişinin sosyal yaşamdaki konumunu, kentte yardımlaşma, iletişim, tanıma, sosyalleşme ve kent değerlerini sevme-koruma değişkenlerinden oluşmaktadır. Bu anlamda sosyal, kültürel hayatın ve yeşil alanların zayıf olduğu, engelli uygulamalarının yetersiz olduğu, kültürel mirasın ise yeterince korunamadığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda kentte ve kenttaşlar arasında bütünleşmenin sağlanabilmesi için bu eksik yanının görülerek sosyal hayatı canlandırmak için çalışmalar yapılması gerektiği görülmektedir.

Tablo 15: Ziyaret Edilen Mekanlara İlişkin Dağılım

Mekân İsimleri	EVET		HAYIR	
	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)	Sıklık	Frekans Yüzdesi (%)
Bitlis Ulu Cami	400	%90,1	44	%9,9
Bitlis Kalesi	388	%87,4	56	%12,6
El-Aman Hanı	360	%81,1	84	%18,9
Bitlis Tarihi Evleri	340	%76,6	104	%23,4
Surp Nişan Kilisesi	24	%5,4	420	%94,6
Tatvan Kalesi	136	%30,6	308	%69,4
Ahlat Selçuklu Mezarlığı	360	%81,1	84	%18,9
Ahlat Harabe Kent	288	%64,9	156	%35,1
Ahlat Emir Bayındır Kümbeti	212	%47,7	232	%52,3
Adilcevaz Tarihi Ulu Cami	220	%49,5	224	%50,5
Kef Kalesi	172	%38,7	272	%61,3
Adilcevaz Mucizeler Manastırı	40	%9,0	404	%91,0
Mutki Ak Kilise	32	%7,2	412	%92,8
Hizan Dökütaş Kilisesi	28	%6,3	416	%93,7
Hiçbiri	4	%0,9	440	%99,1

Tablo 15’de katılımcıların Bitlis kenti içerisinde yer alan önemli tarihi mekânları ziyaret etme durumlarına ilişkin dağılım gösterilmiştir. Bu bağlamda, Bitlis Ulu Camisini %90,1 ile 400 katılımcı ziyaret ederken, %9,9 ile 44 katılımcı ziyaret etmemiştir. Bitlis Kalesini %87,4 ile 388 katılımcı ziyaret ederken, %12,6 ile 56 katılımcı ziyaret etmemiştir. El-Aman Hanı’nı %81,1 ile 360 katılımcı ziyaret ederken, %18,9 ile 84 katılımcı ziyaret etmemiştir. Bitlis Tarihi Evlerini %76,6 ile 340 katılımcı ziyaret ederken, %23,4 ile 104 katılımcı ziyaret etmemiştir. Surp Nişan Kilisesini %5,4 ile 24 katılımcı ziyaret ederken, %94,6 ile 420 katılımcı ziyaret etmemiştir. Tatvan Kalesini %30,6 ile 136 katılımcı ziyaret ederken, %69,4 ile 308 katılımcı ziyaret etmemiştir. Ahlat Selçuklu Mezarlığını %81,1 ile 360 katılımcı ziyaret ederken, %18,9 ile 84 katılımcı ziyaret etmemiştir. Ahlat Harabe Kenti %64,9 ile 288 katılımcı ziyaret ederken, %35,1 ile 156 katılımcı ziyaret etmemiştir. Ahlat Emir Bayındır Kümbetini %47,7 ile 212 katılımcı ziyaret ederken, %52,3 ile 232 katılımcı ziyaret etmemiştir. Adilcevaz Tarihi Ulu Camisini %49,5 ile 220 katılımcı ziyaret ederken, %50,5 ile 224 katılımcı ziyaret etmemiştir. Kef kalesini %38,7 ile 172 katılımcı ziyaret ederken, %61,3 ile 272 katılımcı ziyaret etmemiştir. Adilcevaz Mucizeler Manastırını %9,0 ile 40 katılımcı ziyaret ederken, %91,0 ile 404 katılımcı ziyaret etmemiştir. Hizan Dökütaş Kilisesini %6,3 ile 28 katılımcı ziyaret ederken, %93,7 ile 416 katılımcı ziyaret etmemiştir. Bütün bu mekânların ‘hiçbiri’ne gitmeyen %0,9 ile 4 katılımcı varken, herhangi birine giden %99,1 ile 440 katılımcı bulunmaktadır.

Katılımcıların neredeyse tamamının (%0,9 hariç) bitlisin tarihi unsurlarından en az birini ziyaret ettiği tespit edilmiştir. Kent mirasına sahip çıkmak ve ortak bilinç oluşturmak adına olumlu bir gelişme olan bu durumun daha çok popülerliği yüksek olan Bitlis Ulu Camii, Bitlis Kalesi El aman Hanı, Selçuklu Mezarlığı, Tarihi Evler ve Haraba Kent üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Tarihi varlıkların korunması kadar tanıtılması da o kentin hem kenttaşları hem turizm ayağı için oldukça önemli bir nitelik taşıdığı kaçınılmaz bir gerçektir.

Tablo 16: Ziyaret Edilen Mekânları Katılımcıların Ziyaret Etme Nedenlerine İlişkin Dağılım

Ziyaret Etme Nedenleri	Sıklık	Frekans Yüzdeleri (%)	Toplam Yüzde (%)
Mesafe Yakınlığı	40	%9,0	%9,1
İlgi Duymak	244	%55,0	%64,5
Piknik	16	%3,6	%68,2
Gezi	140	%31,5	%100,0
Ara Toplam	440	%99,1	
Herhangi bir seçeneği işaretlemeyenler	4	%0,9	
Genel Toplam	444	%100	

Tablo 16’da katılımcıların Bitlis’te yer alan (Tablo 15) mekânları ziyaret etme nedenlerine ilişkin tespitini yapılımasını içeren dağılım yer almaktadır. Katılımcıların %55,0 oranla 244 kişisi bu mekânları ‘ilgi duyduğu’ için ziyaret etmiştir. Katılımcıların %31,5 oranla 140 kişisi bu mekânları ‘gezi’ amaçlı ziyaret etmiştir. Katılımcıların %9,0 oranla 40 kişisi bu mekânları ‘mesafe yakınlığından’ dolayı ziyaret etmiştir. Katılımcıların %3,6 oranla 16 kişisi bu mekânları ‘piknik’ için ziyaret etmiştir. Çalışmada bu soruya herhangi bir yanıt vermeyen %0,9 ile 4 katılımcı da bulunmaktadır.

Katılımcıların ziyaret amaçlarının ağırlıklı olarak tarihi eserlere ve yerlere olan ilgilerinin olduğu tespit edilmiştir. Gerek yerel gerek ulusal ve küresel bağlamda yapılacak olan tanıtımlar ile kent içi ve dışı ziyaretlerin, koruma çalışmalarının ve sahiplenme oranlarının artacağı düşünülmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bir kentte yaşayan bireylerin kentlilik bilincine sahip olmaları, kent sakinlerinin kente karşı aidiyet ve sorumluluk hissi taşımaları bakımından önemlidir. Bu durum hem yaşanan kent için hem de kentte yaşayan bireyler için oldukça önemlidir. Kenttaşlarda kentlilik bilincinin olması, kentin gelişimi açısından oldukça önemlidir. Çünkü bir kentin gelişebilmesi için kentlilik bilincine sahip insanların kültürel, ekonomik ve sosyal alanlarda kente yapacakları katkılar ile ancak o kentin hızlı bir biçimde gelişme, ilerleme ve daha yaşanabilir bir yer haline gelebilir. Bireysel anlamda bakıldığında ise kentlilik bilincine sahip insanların farklılıklara rağmen birlikte yaşama, hoşgörü ve bireylerin kendilerine has özelliklerine saygı gösterme gibi önemli konularda da oldukça etkili bir unsur olduğu görülmektedir.

Bireylerin yaşadıkları kentleri sevmeleri, kendini o kentin bir parçası olarak görmeleri, kentin dinamiklerine ait hissetmeleri, kentin sorunlarına karşı daha duyarlı olmaları ve kentin sorunları için çözümler üreten, aynı zamanda projelere gönüllü katılım sağlayan bireyler olmaları gerekmektedir. Bu da beraberinde bireylerin kentlilik bilinci düzeylerini geliştirecek ve kentsel yaşam kalitesini arttıracaktır. Kentlilik bilincine sahip bireylerin çoğalması ve yaşam kalitesinin artması için en önemli koşul; bireylerin yaşadığı kente özgü davranış ve tutumlarda ortak bir değerde buluşmasıdır¹. Bu bağlamda Bitlis ili için incelendiğinde ankete katılan bireylerin genelinin memleketi olmakla birlikte gelecekte de bu ilde yaşamak istiyor olmaları kentlilik bilinci anlamında pozitif bir veridir. Kentin sorunları ile ilgili olarak ise; işsizlik başta olmak üzere; eğitim ve altyapı ulaşım konularını eksik görmektedirler. Katılımcıların çoğu Bitlis ilinin tarihi ile öne çıkan bir şehir olduğu konusunda hemfikir olmaları kenti tanıma adına önemli bir veridir. Tarihi alanlara ilgi duydukları ve ziyaret ettikleri de belirtilmiş olmasının yanı sıra tarihi değerlerin yeterince korunmadığını düşünmektedirler. Bu anlamda bir eksikliğin söz konusu olması kentlilik bilinci açısından negatif bir veri olarak değerlendirilebilir. Kentin sorunlarına karşı bireyler kendilerini sorumlu hissederken, sosyal, kültürel hayat, yeşil alan, engellilere yönelik uygulamalar konusunda ise kenti yetersiz görmektedirler. Dolayısıyla kente dair yaşama isteği, gelecekte de yaşama arzusu, sorunlara duyarlılık, tarihi değerleri bilme ve ziyaret etme anlamında kentlilik bilincinin pozitif, kentin eksik hizmetleri, tarihi değerlere sahip çıkma, STK gibi kenti bütünleştirici nitelik taşıyan yerele üyelik konularında ise negatif anlamda verilere ulaşılmıştır.

¹ Mustafa Görün ve Gamze Kara, üniversite Öğrencilerinin Kentlilik Bilinci Algısı: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Örneği, *Yönetim Bilimleri Dergisi/Journal of Administrative Sciences* Cilt / Volume: 15, Sayı / N: 30, ss. / pp.:393-409 , 2017

Bu bağlamda Bitlis ili kentlilik bilincini yükseltmek için birtakım çalışmalar yapılmalıdır;

- Kentliler; sosyo-kültürel faaliyetlerin ve alanların çeşitlendirilmesini istemektedir. Yönetim anlamında ise her kesimin katılımının sağlanacağı çalışmalar yapması gerekmektedir.
- Kent sakinlerinin ortak bir bellek oluşumuna yardımcı olacak ve kentsel yaşam kalitesini arttıracak mekânlar inşa edilmelidir.
- Tarihi mekanların korunması, daha iyi tanıtım yapılması ve halkın hizmetine sunulması bireylerin kente olan aidiyetleri artırılmalıdır.
- Yerel yönetimler ve kentteki tüm kurumlar, sivil toplum kuruluşları, medya vb. kentlilik bilincini artırmaya yönelik bilinçli faaliyetler yapmalıdır.

KAYNAKÇA

AREFİ, Mahyar “Non-Place And Placelessness As Narratives of Loss: Rethinking The Notion of Place”, **Journal of Urban Design**, Cilt: 4, Sayı: 2, 1999, ss.179-193.

DİNÇER, Mehmet, “Eğitimin Toplumsal Değişme Sürecindeki Gücü”, **Ege Eğitim Dergisi**, Cilt: 3, Sayı: 1, 2003, ss. 102-112.

ERÇOŞKUN, Özge Y. vd., “Kentlilik Bilincini Oluşturan Göstergeler ve Kentlilik Bilincini Geliştirme Yolları”, **Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi**, Cilt: 11, Sayı: Özel Sayı, Aralık 2016, ss. 4-23.

ES, Muharrem ve ATEŞ Hamza, Kent Yönetimi, Kentleşme ve Göç: Sorunlar ve Çözüm Öneriler, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, 2004.

GÖRÜN, Mustafa ve KARA, Gamze, Üniversite Öğrencilerinin Kentlilik Bilinci Algısı: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Örneği, **Yönetim Bilimleri Dergisi/Journal of Administrative Sciences** Cilt / Volume: 15, Sayı / N: 30, 2017, s. / pp.:393-409.

İnternet Kaynağı, < <https://biruni.tuik.gov.tr/gosterge/?locale=tr>>, Erişim Tarihi: 15.09.2018.

İnternet Kaynağı, < https://www.nufusu.com/ilce/tatvan_bitlis-nufusu >, Erişim Tarihi: 15.09.2018.

İnternet Kaynağı, <<http://www.bitliskulturturizm.gov.tr/TR,56204/tarihce.html>>, Erişim Tarihi: 15.09.2018.

İnternet Kaynağı, <<http://www.bitliskulturturizm.gov.tr/TR,56204/tarihce.html>>, Erişim Tarihi: 15.09.2018.

İnternet Kaynağı, <<http://www.bitliskulturturizm.gov.tr/TR,56204/tarihce.html>>, Erişim Tarihi: 15.09.2018.

KELEŞ, Ruşen **Kent Bilimleri Terimler Sözlüğü**, TDK yayımları Ankara 1980.

EFFICIENCY ANALYSIS OF PRIVATE PENSION COMPANIES (2011-2016)¹

102

Zehra KILINÇ

Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı,
Sorumlu yazar e-mail: zehra88@outlook.com

Fatma MUMCU KÜÇÜKÇAYLI

Dr. Öğr. Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Ağlasun MYO, Finans- Bankacılık Sigortacılık
Bölümü

¹ Efficiency Analysis of Private Pension Companies (2011-2016)-Bu çalışma Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe ve Finans Tezli Yüksek Lisans Programında Dr. Öğretim Üyesi Fatma MUMCU KÜÇÜKÇAYLI danışmanlığında yürütülen ve Zehra KILINÇ tarafından yazılan "Bireysel Emeklilik Şirketlerinde Etkinlik Analizi (2011-2016)" başlıklı tezden üretilmiştir.

EFFICIENCY ANALYSIS OF PRIVATE PENSION COMPANIES (2011-2016)

Abstract

The individual pension system covers the management of the funds invested by the participants on a voluntarily basis. These funds are important in terms of increasing the country's savings rate as well as increasing the welfare of individuals and the country with the transformation of funds into capital market investments. In recent years, states have increasingly supported the private pension system to provide resources to the investments and increase the saving rates.

The aim of this study is to measure the effectiveness of individual pension companies in Turkey between the years 2011-2016 with data envelopment analysis method. In the analysis phase, while total assets, equity and contribution rates were used as input variables, premium production and investment income were used as output variables. The majority of companies included in the analysis in the first years were below the efficiency limit and in the following years an increase was observed in the efficiency values of the related companies.

Keywords: Private Pension System, Data Envelopment Analysis, Efficiency, Productivity, Insurance.

Öz

Bireysel emeklilik sistemi, katılımcıların gönüllülük esasına göre yatırmış olduğu fonların yönetilmesini kapsar. Yatırılan bu fonlar ülkenin tasarruf oranını artırırken fonların sermaye piyasasında yatırımlara dönüşmesiyle birlikte bireylerin ve ülkenin refah seviyesini artırması açısından oldukça önemlidir. Özellikle son yıllarda yapılmış olan yatırımlara kaynak sağlamak, tasarruf oranlarını arttırmak ve istenilen düzeye yükseltmek amacı ile bireysel emeklilik sistemine devlet desteğinin arttığı görülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki bireysel emeklilik şirketlerinin 2011-2016 yılları arasındaki etkinliklerini veri zarflama analizi yöntemiyle ölçmektir. Analiz aşamasında Toplam varlıklar, Özsermaye ve katkı payı tutarı girdi değişkeni olarak, prim üretimi ve yatırım gelirleri ise çıktı değişkeni olarak kullanılmıştır. Ele alınan dönem itibari ile ilk yıllarda analize dâhil edilen işletmelerin büyük bir kısmının etkinlik sınırının altında kaldığı ilerleyen yıllarda ise ilgili işletmelerin etkinlik değerlerinde artış olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Bireysel Emeklilik Sistemi, Veri Zarflama Analizi, Etkinlik, Verimlilik, Sigortacılık.

JEL Kodları: C44, C60, C61, C67, G22

INTRODUCTION

People need to plan their future before their retirement to live a life of prosperity. The pension from Social Security Institution may not be enough for a comfortable life. Therefore, the individual pension system is needed and the people who increase the contract allowance are provided with the opportunity to live a life of prosperity in their future lives. With the private pension system implemented in Turkey in 2003 and the reforms implemented in 2013 and 2017, it is aimed to increase savings rates and to create long-term financial resources. The state contribution is 25% of the amount deposited by the participants and is deposited by the state to the participant's account. The aim of the state contribution is to direct the participants to save money. Also, the private pension system is a trust-based system. It is under constant supervision. Since it is a system with a transparent structure, the participants can easily reach their contributions, returns and the information they want in any time. This is the basis of trust in the foreground. In this way, the confidence of the participants is increased against the system. As of the end of 2017, the total amount of funds provided by the private pension system was around 4% of the total GDP. This ratio was approximately 51% in OECD countries. In developing countries such as Turkey, it is around 17%. From this point of view, the system is not satisfactory despite state contribution.

In response to the answer to the question why the individual pension system is important, in 1980 one retired person meant 3.3 employees. Today, one retired person means 1,95 employees. In 2020, one retired person will mean 1,60 employees. While the amount of the fund amounted to 20 billion Turkish Liras between 2003 and 2013, it was 52,80 billion Turkish Liras with 3,7 million participants (<https://www.tsb.org.tr/>). The main reason for this increase has been undoubtedly the contribution of our government since 2013.

The purpose of this study, between 2011 and 2016 to measure the effectiveness and efficiency of the 10 private pension companies operating in Turkey with data envelopment analysis. the difference of this study from other studies is that it is the most recent study conducted in recent years. In this respect, the literature on similar subjects is mentioned in the following sections of this study and the Data Envelopment Analysis (DEAP) method is presented. In the following sections, the data used and the analyzes are explained in detail. In the last section, results and recommendations are presented.

1. LITERATURE

Data envelopment analysis is widely used in efficiency and productivity measurements in the insurance sector. Especially in recent years, with the spread of the private pension system in our country, the number of studies on this subject has been increasing day by day.

In the study conducted by Tantan et al., 16 life insurance companies' efficiency measurement was done with data envelopment analysis between 1998 and 1999. In this study, capital, labor and commission values were input variables. In terms of output variables, premium values were discussed. As a result of the research, it is determined that only 12% of the life insurance companies have reached the efficiency limit (Tantan, Yolsal, and Gürbüz, 2000). In another study, Ciftci measured efficiency of 62 insurance companies between 1998 and 2002 with DEA to analyze current situation of the Turkish insurance industry and to reveal problems of life and non-life insurance insurance companies. In the analysis phase, the number of agencies, number of employees, fixed assets and shareholders' equity are considered as input variables. Premium production and profitability ratios are considered as output variables (Çiftçi, 2004). Sezen et al. measured the relative efficiency of 28 insurance companies operating in Turkey between the years 1998 and 2003 with the DEA. In this study, total technical provisions and total paid compensation are considered as output variables while total expenses, equity and total liabilities are considered as input variables. In addition, companies were classified by the number of agencies to determine the differences between efficiency values. As a result of the study, it was seen that only a small part of the insurance companies reached the efficiency limit (Sezen, İnce, and Aren, 2005).

Bulbul and Akhisar have measured the financial efficiency of 30 companies operating in the insurance sector through the DEA. Equity / total assets, equity / technical provisions, liquid assets / assets total, loss ratio, retention ratio are considered as input variables. The technical profit / premium received, financial profit / premium received, balance sheet profit / premium received, technical profit /

balance sheet profit rates were used as the output variables. As a result of the analysis, it was determined that most of the companies in the industry could not reach the efficiency limit (Bülbül and Akhisar, 2005). In another study, Kaplan and Çelik measured the efficiency levels of companies operating in the Turkish insurance sector through the DEA. Then, through the tobit regression model, they determined the factors determining the efficiency levels of companies. It was determined that most of the companies included in the study could not use their resources effectively (Kaplan and Çelik, 2007).

Looking at other studies conducted in the Turkish insurance industry through data envelopment analysis, Altan measured, the financial performance of 25 companies operating in the non-life insurance sector between 2005-2007 (Altan, 2010), Özcan measured both operational and financial performances of non-life insurance companies (Özcan, 2011), Karakaya et al, measured the efficiency of 14 private pension companies in 2011 (Karakaya et al, 2014), Özbek measured the financial and operational efficiencies of non-life insurance companies between 2010 and 2014 (Özbek, 2015), Ayhan measured the efficiency of life and non-life insurance companies operating in European Union and Turkey for the years between 2010 and 2015 with DEA (Ayhan, 2017). Moreover, Özüdoğru measured the financial performance of 7 insurance companies traded on the BIST between the years 2014 and 2016 (Özüdoğru, 2017), Özaktaş measured the efficiency of non-life insurance companies for the years between 2002 and 2015 with DEA in terms of both insurance and portfolio activities (Ozaktaş and Davarcioğlu, 2017).

2. DATA ENVELOPMENT ANALYSIS METHOD

Data envelopment analysis, which is an improved method for eliminating the obstacles in the analysis of efficiency, was used in the first place to measure the efficiency of non-profit organizations. In later periods, it was started to be used in industries working with profit (Yolalan, 1993: 27). However, in today's literature, data envelopment analysis is used in many industries such as banks, hotels, insurance, hospitals and factories. In the application phase of the analysis, the related organizations are compared with the other organizations in the industry where they operate and their relative efficiency is tried to be determined (Tetik, 2003: 222).

In the literature on data envelopment analysis, different forms of identification are seen. Some of these are those:

Data envelopment analysis is a type of analysis that uses a large number of inputs and outputs to evaluate the relative efficiency of each decision element (Lang et al, 1995: 473).

Data envelopment analysis is the best observation value obtained as a result of comparing homogeneous production factors among themselves by considering the efficiency limit and evaluating the other observations according to this best observation (Seyrek and Ata, 2010: 70).

Data envelopment analysis is a non-parametric method which is compatible with the production economy, which offers the ability to measure the relative total factor effectiveness in cases where there are multiple inputs and outputs of different units and these inputs and outputs cannot be evaluated in a common criterion (Güran and Cingi, 2002: 64).

Data envelopment analysis is a mathematical programming based analysis that can convert multiple inputs and outputs into a quantitative efficiency criterion. The most important feature of the analysis is to evaluate the effectiveness of decision elements with similar characteristics during production. It is expected that the decision-making units in the analysis function the same for similar purposes, operate in the same market conditions, and the factors explaining the efficiency of all the elements within the group are very close to each other except for the differences in their density and size (Karsak and İşcan, 2000: 3).

2.1. CCR Model

The CCR model, which was first formed by Charnes, Cooper and Rhodes in 1978, is based on the assumption of constant return according to the scale. The model name is derived from the initials letters of people' names who formed CCR model (Lorcu, 2008: 71).

The CCR model is a suitable model for companies to measure efficiency when they operate at optimum levels (Tone, 2001: 32). However, the CCR model evaluates and measures the efficiency of

decision-making elements, both separately and collectively, based on the scale's constant return assumption (Weng et al, 2009: 41).

The mathematical representation of the CCR model for input is as follows (Özçelik et al, 2017: 46-47).

$$E_k = \text{Min} \alpha - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m S_i^- \right) - \varepsilon \left(\sum_{r=1}^p S_r^+ \right) \quad (1)$$

$$\left(\sum_{j=1}^n X_{ij} \lambda_j + S_i^- - \alpha X_{ik} \right) = 0 \quad (2)$$

$$\left(\sum_{j=1}^n Y_{rj} \lambda_j + S_r^+ - Y_{rk} \right) = 0 \quad (3)$$

$$\lambda_j \geq 0$$

$$S_i^+ \geq 0$$

$$j=1, \dots, n$$

$$i=1, \dots, p$$

$$i=1, \dots, m$$

Above;

α : The contraction coefficient which determines how much the input of the “k” decision units decrease.

2.2. BCC Model

The BCC model, which was formed by Banker, Charnes and Cooper for the first time in 1984, is based on the assumption of variable return according to the scale. The model name is derived from the initials letters of people' names who formed the model (BCC). BCC models measure the efficiency of decision-making units that produce on a certain scale different from the CCR models based on the assumption of variable return (İşbilen Yücel, 2010: 71).

Data envelopment analysis was developed based on the constant return assumption of scale in the first period of use. According to the constant return assumption of scale, the rate of increase in the amount of input and the rate of increase in the output amount is the same. The total efficacy results obtained by the CCR model include both the efficiency of the scale and the technic. In the following years, the BCC model was developed based on the assumption that the convexity constraint could which enables measuring the efficiencies of scale and technic separately. Through the BCC model, whether or not the decision units are placed on the efficiency frontier, in other words, whether the decision-making units reach the technical efficiency or not, it also shows the direction of return according to the scale. In addition, when the amount of input in the production stage is increased, if the rate of increase in the output amount is more than the increase in the amount of input, the “increasing returns to the scale”, if the rate of increase in output is less than the increase in the amount of input, there is a “decreasing returns to the scale”. In other words, if the decision-making units increase their productivity when they increase their scales by maintaining their technical efficiencies, in this case, it is possible to mention the increasing returns to the scale, if they increase their productivity when they decrease their scales by maintaining their technical efficiencies, then decreasing returns to the scale is mentioned in this case (Kazançoğlu, 2010: 141).

The mathematical method of the BCC model for input is as follows (Banker et al 2004: 346-347):

$$E_k = \text{Min} \alpha - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m S_i^- \right) - \varepsilon \left(\sum_{r=1}^p S_r^+ \right) \quad (4)$$

$$\left(\sum_{j=1}^n X_{ij} \lambda_j + S_i^- - \alpha X_{ik} \right) = 0 \tag{5}$$

$$\left(\sum_{j=1}^n Y_{rj} \lambda_j + S_i^+ - Y_{rk} \right) = 0 \tag{6}$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \tag{7}$$

Above;

α : The contraction coefficient which determines how much the input of the “k” decision units decrease.

3. IMPLEMENTATION

Data envelopment analysis begins with the determination of decision-making units. In this context, first of all, all companies are continuous operating in the insurance sector in Turkey between the years 2011-2016. The second stage is to select the input and output set. In this respect, the first input variable of the study is total assets which were used studies of (Köseoğlu, 2009) and (Karakaya et al, 2014). The second input variable is the equity which was used in the studies of (Salimi Altan, 2010) and (Ertuğrul, 2010). The last input variable is the contribution amount which was used in the studies of (Teresa and Garcia, 2010) and (Kabak, 2010). The output variables are the premium production which was used in the studies of (Sezen et al, 2005) and (Çetintaş and Biçen, 2011); and the investment income which was used in the study carried out by (Kızılgöçüt, 2014). Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren 2012-2016 yılındaki emeklilik şirketlerinden kes Data related to private pension companies was obtained from reports generated about the insurance and pension activities in Turkey. These reports were reached from the Turkish Republic Undersecretaries of the Treasury website.

The third step of data envelopment analysis is to measure efficiency. In this respect, the efficiency measurement of the individual pension companies was carried out with input-oriented CCR and BCC models of the data envelopment analysis. The reason why the input-oriented model is selected is the assumption that the related companies may be more effective on input variables than the input variables.

The fourth stage of the analysis is the creation of scale effectiveness and reference set. The effectiveness of the scale is determined by dividing the efficiency value of the CCR model by the efficiency value of the BCC model. The reference set shows the companies that should be taken as samples by inefficient companies. DEAP 2.1 software program was used in the analysis phase. As a result of the efficiency measurement carried out by data envelopment analysis, the efficiency values and reference set of the related companies for the years 2011-2016 are given in the tables below.

Table 1. Input-Oriented CCR, BCC, Scale Efficiency Values With Reference Cluster of Private Pension Companies (2011)

Companies	CCR Model	BCC Model	Scale Efficiency	Reference Cluster
Aegon P.	0,191	1,000	0,191	Ziraat
Allianz P.	0,187	0,390	0,479	Ziraat
Anadolu P.	0,231	0,828	0,280	Ziraat
Avivasa P.	0,383	0,482	0,795	Ziraat
BNP Paribas	0,061	0,061	0,993	Ziraat
Garanti P.	0,229	0,770	0,298	Ziraat
Groupama P.	0,268	0,396	0,679	Ziraat
Metlife P.	0,434	1,000	0,434	Ziraat
Vakıf P.	0,290	0,302	0,963	Ziraat

Ziraat P.	1,000	1,000	1,000	Ziraat
Mean	0,328	0,623	0,611	
Number of Efficiency Firms	1	3	1	

As a result of the efficiency measurement conducted with DEA in 2011, it can be seen that only the Ziraat pension company was efficient according to the input-oriented CCR model and the Aegon, Metlife and Ziraat pension companies were efficient according to the BCC model. The reason for the high number of efficient companies in the BCC model is that while in the CCR model total efficiency is measured, in the BCC model local efficiency is measured. In other words, the efficiency limit of the BCC model is lower than the efficiency limit of the CCR model. It has been determined that Ziraat pension company which is efficient in the both models is taken as an example by inefficient companies.

Table 2. Input-Oriented CCR, BCC, Scale Efficiency Values With Reference Cluster of Private Pension Companies (2012)

Companies	CCR Model	BCC Model	Scale Efficiency	Reference Cluster
Aegon P.	0,336	1,000	0,336	Ziraat
Allianz P.	0,313	1,000	0,313	Ziraat
Anadolu P.	0,185	0,641	0,288	Ziraat
Avivas P.	0,300	0,335	0,897	Ziraat
BNP Paribas	0,100	0,103	0,973	Ziraat
Garanti P.	0,137	0,511	0,268	Ziraat
Groupama P.	0,210	0,292	0,719	Ziraat
Metlife P.	0,388	0,393	0,987	Ziraat
Vakıf P.	0,340	0,359	0,946	Ziraat
Ziraat P.	1,000	1,000	1,000	Ziraat
Mean	0,331	0,563	0,673	
Number of Efficiency Firms	1	3	1	

In 2012, according to the efficiency measurement conducted with DEA's input-oriented CCR model, only Ziraat pension company was efficient. According to the BCC model, Aegon, Allianz and Ziraat pension companies were efficient. As in 2011, the companies that are below the efficiency limit in 2012 should take the example of Ziraat Pension Company to be efficient.

Table 3. Input-Oriented CCR, BCC, Scale Efficiency Values With Reference Cluster of Private Pension Companies (2013)

Companies	CCR Model	BCC Model	Scale Efficiency	Reference Cluster
Aegon P.	0,689	1,000	0,689	Ziraat
Allianz P.	0,307	0,382	0,804	Ziraat
Anadolu P.	0,266	0,629	0,423	Ziraat
Avivas P.	0,574	0,613	0,936	Ziraat
BNP Paribas	0,126	0,131	0,956	Ziraat
Garanti P.	0,179	0,560	0,320	Ziraat
Groupama P.	0,297	0,319	0,931	Ziraat
Metlife P.	0,415	0,436	0,951	Ziraat
Vakıf P.	0,493	0,520	0,948	Ziraat
Ziraat P.	1,000	1,000	1,000	Ziraat
Mean	0,435	0,559	0,796	

Number of Efficiency Firms	1	2	1	
----------------------------	---	---	---	--

As a result of the efficiency measurement conducted with the input-oriented CCR model of the data envelopment analysis in 2013, all companies other than Ziraat were below the efficiency limit. In the BCC model, Ziraat and Aegon companies were efficient. Ziraat has been the company that inefficient companies take as a model.

Table 4. Input-Oriented CCR, BCC, Scale Efficiency Values With Reference Cluster of Private Pension Companies (2014)

Companies	CCR Model	BCC Model	Scale Efficiency	Reference Cluster
Aegon P.	1,000	1,000	1,000	Aegon
Allianz P.	0,911	1,000	0,911	Aegon, Avıvasa, Ziraat
Anadolu P.	0,490	0,592	0,827	Aegon, Avıvasa, Ziraat
Avıvasa P.	1,000	1,000	1,000	Avıvasa
BNP Paribas	0,290	0,352	0,823	Aegon, Ziraat
Garanti P.	0,425	0,669	0,635	Avıvasa, Ziraat
Groupama P.	0,601	0,642	0,936	Aegon, Avıvasa Ziraat
Metlife P.	0,537	0,537	0,999	Aegon, Ziraat
Vakıf P.	0,988	1,000	0,988	Avıvasa, Ziraat
Ziraat P.	1,000	1,000	1,000	Ziraat
Mean	0,724	0,779	0,912	
Number of Efficiency Firms	3	5	3	

In the efficiency measurement which is done with DEA in 2014, according to input-oriented CCR model, Aegon, Avıvasa and Ziraat pension companies reached the efficiency limit while Aegon, Ziraat, Allianz, Avıvasa and Vakıf pension companies reached the efficiency limit according to the input-oriented BCC model. It is seen that the companies that are efficient in both models are taken as reference by the companies that are not efficient.

Table 5. Input-Oriented CCR, BCC, Scale Efficiency Values With Reference Cluster of Private Pension Companies (2015)

Companies	CCR Model	BCC Model	Scale Efficiency	Reference Cluster
Aegon P	1,000	1,000	1,000	Aegon
Allianz P	1,000	1,000	1,000	Allianz
Anadolu P	0,589	1,000	0,589	Aegon, Allianz
Avıvasa P	1,000	1,000	1,000	Avıvasa
BNP Paribas	0,260	0,310	0,839	Aegon, Avıvasa, Ziraat
Garanti P.	0,272	0,945	0,287	Avıvasa, Ziraat
Groupama P.	0,405	0,419	0,968	Aegon, Ziraat
Metlife P.	0,633	0,716	0,884	Aegon, Avıvasa, Ziraat
Vakıf P.	0,557	0,562	0,991	Aegon, Ziraat
Ziraat P.	1,000	1,000	1,000	Ziraat
Mean	0,671	0,795	0,856	
Number of Efficiency Firms	4	6	4	

In the efficiency measurement which is done with DEA in 2015, according to input-oriented CCR model, Aegon, Allianz, Avıvasa and Ziraat pension companies were efficient. According to input-

oriented BCC model, besides these companies Anadolu pension company was efficient. In 2015, the number of companies that were taken as a reference increased.

Table 6. Input-Oriented CCR, BCC, Scale Efficiency Values With Reference Cluster of Private Pension Companies (2016)

Companies	CCR Model	BCC Model	Scale Efficiency	Reference Cluster
Aegon P.	1,000	1,000	1,000	Aegon
Allianz P.	0,747	1,000	0,747	Ziraat
Anadolu P.	1,000	1,000	1,000	Anadolu
Avivasa P.	1,000	1,000	1,000	Avivasa
BNP Paribas	1,000	1,000	1,000	BNP
Garanti P.	1,000	1,000	1,000	Garanti
Groupama P.	0,417	0,687	0,607	Aegon, Ziraat
Metlife P	0,665	0,690	0,964	Aegon, BNP, Ziraat
Vakif P.	0,574	0,589	0,974	Ziraat
Ziraat P.	1,000	1,000	1,000	Ziraat
Mean	0,840	0,897	0,929	
Number of Efficiency Firms	6	7	6	

In 2016, efficiency measurement according to both the input-oriented CCR model and the input-oriented BCC model showed an increase in the number of companies which are efficient. Likewise, there was an increase in the number of companies that are efficient in terms of scale efficiency.

One of the advantages of data envelopment analysis is to show how to increase or decrease the input and output values so that inefficient decision-making units can be efficient. Table 7 shows how the inefficient individual pension companies should reduce the target input variables because the CCR model for input is used in the analysis. In terms of space saving and exemplary data, only 2016 data were discussed.

Table 1. Actual and Provision Values According to Input Oriented DEA for Inactive Individual Pension Companies (2016)

FİRMS	CAPITAL (TL)		CONTRIBUTİON MARGİN (TL)		TOTAL ASSETS (TL)	
	ACTUAL	PROVİSİON	ACTUAL	PROVİSİON	ACTUAL	PROVİSİON
ALLIANZ	79.496.000	68.796.125	1.267.045.417	1.040.118.029	2.263.273.000	1.854.155.698
GROUPAMA	122.402.000	108.458.103	651.918.559	548.869.351	1.195.878.000	951.563.268
METLIFE	544.973.000	413.269.132	728.305.785	610.237.487	1.949.772.000	1.468.963.147
VAKIF	200.731.000	147.597.321	2.864.821.471	2.101.982.555	4.227.609.000	3.508.291.165

4. CONCLUSION

The private pension system is a system that people use as an investment tool for the future. Employees are required to make investments in order to sustain a life of prosperity during retirement. For this reason, individuals have been directed to individual pension as well as the insurance institution. Participation in the private pension system, which became operational in 2003, is increasing day by day. Today, the system is still active effectively. As of 2013, the system has become more attractive with the state support of 25% contribution. The system has gained a better momentum with this support.

Private pension companies' efficiency measurement between 2011 and 2016 was done with data envelopment analysis which is an input-oriented CCR and BCC model. It was seen that the number of efficient companies was few between 2011 and 2014. However, it increased between 2015 and 2016. It can be said that this is due to the increasing importance given to the private pension system in Turkey in recent years.

In the efficiency measurement, it was found that Ziraat was efficient throughout both periods in both models. At the same time, it is seen that Ziraat is an example of a company that is below the productivity limit. In addition, it has been determined that the companies that are continuously referenced are efficient in both models. The reason why Ziraat is consistently effective is that it is a company with public capital. It was determined that Aegon was the most efficient company except Ziraat. Groupama is the worst performing company between 2011 and 2016, which is below the efficiency limit in both models. Vakıf is continuously below the limit of efficiency according to the input-oriented CCR model. Only in 2014 it was found to be efficient according to the input-oriented BCC model. Metlife was only efficient in 2011 according to the input-oriented BCC. In other years, it was below the efficiency limit. It is determined that Garanti and BNP Paribas companies are efficient only in both models in 2016 and not in other years. Anadolu was efficient in 2016 in both models. However, it was efficient in 2015 according to BCC model. In other years, it was found that it remained below the efficiency limit. Avivasa was found to be efficient between 2014 and 2016 in both models. However, it was inefficient between 2011 and 2013 in both models. It is determined that Allianz has a fluctuating course in terms of efficiency.

It is thought that this study, which measures the efficiency of private pension companies, will guide the managers of the relevant companies. Moreover, it is thought that the data obtained will be analyzed and will enable managers to develop new strategies to increase financial and operational efficiency.

The choice of input-output variables in data envelopment analysis greatly affects the results of the efficiency measurement. Therefore, the efficiency of companies may vary depending on input and output variables. In this context, increasing the number of companies involved in the analysis, more detailed results can be obtained by increasing the number of years sampled and creating an input-output from the data that clearly shows the financial and operational situation.

REFERENCES

- Ayhan, C., (2017), Türkiye'deki Sigortacılık Sektörünün Etkinlik Analizi Ve AB Ülkeleriyle Karşılaştırılması, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yüksek Lisans Tezi), Denizli.
- Banker, R., Cooper, W. W., Seiford, L. M., Thrall, R. M., and Zhu, J., (2004), "Returns To Scale In Different Dea Models", *European Journal of Operational Research*, C. 154, S. 2, ss. 345-362.
- Bülbül, S. ve Akhisar, İ., (2005), Türk Sigorta Şirketlerinin Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi İle Araştırılması, VII Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu (s. 1-12). İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Çetintaş, H. ve Biçen, F., (2011), "Türkiye'de Sigorta Sektörünün Etkinlik Analizi", *Tisk Akademi*, ss. 124-154.
- Çiftçi, H., (2004), "Türk Sigorta Sektörünün Sorunları: Dea Analizi İle Türk Sigorta Şirketlerinin Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 13, S. 1, ss. 1-29.
- Ertuğrul, E., (2010), Bireysel Emeklilik Sektörü İçin Etkinlik Analizi: Türkiye Örneği (2004-2005), Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Güran, M. C. ve Cingi, S., (2002), "Devletin Ekonomik Müdahalelerinin Etkinliği", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, C. 3, ss. 56-59.

- İşbilen Yücel, L., (2010), Portföy Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi İle Ölçülmesi Ve Portföy Etkinleştirilmesine Yönelik Bir Uygulama, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Doktora Tezi), İstanbul.
- Kaplan, M. ve Çelik, T., (2007), "Türk Sigortacılık Sektöründe Etkinlik Ve Etkinliği Belirleyen Faktörler", İktisat İşletme ve Finans, C. 22, S. 253, ss. 97-114.
- Karakaya, A., Kurtaran, A. ve Dağlı, H., (2014), "Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Veri Zarflama Analizi İle Etkinlik Ölçümü: Türkiye Örneği", Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, C. 12, S. 22, ss. 1-23.
- Karsak, E. ve İşcan, F., (2000), "Çimento Sektöründe Göreli Faaliyet Performanslarının Ağırlık Kısıtlamaları Ve Çapraz Etkinlik Kullanılarak Veri Zarflama Analizi İle", Endüstri Mühendisliği Dergisi, C. 11, S. 3, ss. 2-10.
- Kazançoğlu, F. Ş., (2010), Türkiye Enerji Sektöründe Toplam Faktör Verimliliği Ve Uluslararası Konum Analizi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Kısaşesen, V., (2010), The Efficiency Analysis Of The Private Pension Firms In Turkey, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yüksek Lisans Tezi) İstanbul.
- Kızılgöçer, Z., (2014), Bireysel Emeklilik Sistemi Ve Bireysel Emeklilik Sistemindeki Sigorta Şirketlerinde Fon Yönetimi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yüksek Lisans Tezi), Erzurum.
- Köseoğlu, A., (2009), Veri Zarflama Analizi İle Türkiye'deki Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Etkinliğinin İncelenmesi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü. (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Lang, P., Yolalan, R. and Kettani, O., (1995), "Controlled Envelopment By Face Extension", Journal of the Operational Research Society, C. 46, S. 4, ss. 473-491.
- Lorcu, F., (2008), Veri Zarflama Analizi (Dea) İle Türkiye Ve Avrupa Birliği Ülkelerinin Sağlık Alanındaki Etkinliklerinin Değerlendirilmesi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Doktora Tezi), İstanbul.
- Özkaş Davarcıoğlu, F., (2017), "Hayat Dışı Sigorta Sektöründe Etkinlik Analizi: Türkiye Uygulaması (2002-2015)", Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C. 26, S. 2, ss. 30-44.
- Özbek, A., (2015), "Analysis Of Private Pension Companies In Turkey By Eatwos", European Journal of Business and Management, C. 7, S. 26, ss. 33-44.
- Özcan, A. İ., (2011), "Türkiye'de Hayat Dışı Sigorta Sektörünün 2002-2009 Dönemi İtibariyle Etkinlik Analizi", Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C. 9, S. 1, ss. 61-78.
- Özçelik, H. ve Kandemir, B., (2017), "Veri Zarflama Analizi Ve İmalat Sektöründe Bir Uygulama", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. 22, S. 1, ss. 43-53.
- Özüdoğru, H., (2017), "Türkiye'de Sigorta Şirketlerinde Veri Zarflama Yöntemi İle Etkinlik Ölçme Üzerine Bir Araştırma", Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi, C. 52, S. 3, ss. 82-96.
- Salimi Altan, M., (2010), "Türk Sigortacılık Sektöründe Etkinlik: Veri Zarflama Analizi Yöntemi İle Bir Uygulama", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. 12, S. 1, ss. 185-204.
- Seyrek, İ. H. ve Ata, A., (2010), "Veri Zarflama Analizi Ve Veri Madenciliği İle Mevduat Bankalarında Etkinlik Ölçümü", BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, C. 4, S. 2, ss. 67-84.
- Sezen, B., İnce, H. ve Aren, S., (2005), "Türkiye'deki Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Veri Zarflama Analizi Tekniği İle Göreli Etkinlik Değerlemesi", İktisat ve İşletme Dergisi, C. 20, S. 236, ss. 87-95.

- Tantan, S., Yolsal, H. and Gürbüz, A. O., (2000), "Efficiency In Turkish Life Insurance Industry(Using Dea Approach)", European Financial Management Association Conference. Atina: Social Science Research Network.
- Teresa, M. and Garcia, M., (2010), "Efficiency Evaluation Of The Portuguese Pension Funds Management Companies", Journal Of International Financial Markets Institutions& Money, C. 20, S. 3, ss. 259-266.
- Tetik, S., (2003), "İşletme Performansını Belirlemede Veri Zarflama Analizi". Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. 10, S. 2, ss. 221-229.
- Tone, K., (2001), "A Slacks- Based Measure Of Efficiency In Data Envelopment Analysis", European Journal of Operational Research, C. 130, S. 3, ss. 498-509.
- Weng, S. J., Wu, T., Blackhurst, J. and Mackulak, G., (2009), "An Extended DEA Model For Hospital Performance Evaluation And Improvement", Health Service Outcomes Research Method, C. 9, S. 1, ss. 39-53.
- Yolalan, R., (1993), İşletmelerarası Göreli Etkinlik Ölçümü, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Ankara.

KONKORDATO SÜRECİ VE PROJELENDİRİLMESİNDE FİNANSAL HAREKETLERİN İZLENMESİ

114

Ayşe Nilgün ERTUĞRUL

Doç. Dr. Ufuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü öğretim üyesi,
anertugrul@gmail.com, aysenilgun.ertugrul@ufuk.edu.tr

KONKORDATO SÜRECİ VE PROJELENDİRİLMESİNDE FİNANSAL HAREKETLERİN İZLENMESİ

ÖZET

İflas ertelemenin yürürlükten kalkmasıyla birlikte işletmeler için konkordato kurumuna başvurma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Konkordato, bir proje sürecini içermekte ve işletmenin borçlarını ödemesinde yeni bir yol olarak karşımıza çıkmaktadır. Projenin uygulama sürecinde, muhasebenin karmaşık dili sebebiyle, özellikle, konkordato alacaklıları ve devlet açısından ayrıntılı ve nitelikli açıklamalar bir ihtiyaç olmuştur. Bu çalışmanın amacı gündemde olan konkordato kurumunun oluşum sürecine ve nedenlerine değinerek, uygulamacılara ışık tutması için konkordato projesinin detaylı olarak açıklanmasıdır. Çalışmada uygulama olarak, literatüre dayalı, detaylandırılmış proje önerisi kullanılmıştır.

Anahtar kelimeler: Konkordato, muhasebe, hukuk, vergi hukuku, şirketler hukuku

JEL Kod: M41, M49, K00, K34, K22

THE FOLLOW OF FINANCIAL TRANSACTIONS IN THE CONCORDATUM PROCESS AND PROJECT DESIGN

ABSTRACT

Along with the annulment of suspension of bankruptcy, businesses have started to apply to concordatum. Concordatum includes a project process and is a new way for a business to pay its debts. During the implementation process of the project, detailed and quality explanations have become necessary in the eyes of the creditor and state due to the complex nature of the accounting language. The aim of this study was to explain the concordatum project in depth in order to shed light on the enforcers by focusing on the development process and reasons behind the concordatum institution. As a practical sample, a detailed project proposal was used based on the literature.

Key Words: Concordatum, accounting, law, tax law, company law

JEL Kod: M41, M49, K00, K34, K22

GİRİŞ

İşletmeler için kârlılık kadar sürdürülebilirlik de son derece önemlidir. İşletmenin sürdürülebilir olabilmesi için alacaklarını zamanında tahsil edebilmesi ve borçlarını da zamanında ödeyebilmesi gerekir. Finansal krizler, konjonktürel ve sektörel zorlanmalar, genel ekonomik durumlar zaman zaman işletmeleri faaliyetlerini sürdürememesi ile karşı karşıya bırakabilmektedir. Bununla birlikte, kanunlardaki bazı kolaylıklar yoluyla borçlu işletmelerin mal varlıklarını korumaları ya da en azından borçlarını ödeyebilmeleri sağlanabilmektedir. Yine bu sayede alacaklı konumdaki işletme ve bankaların da asgari tahsili sağlamaları olanaklı olmaktadır. Bu imkânlardan en son kabul gören “konkordato”¹ kurumu olmuştur. Konkordato, iflastan farklı şekilde, bir projeye dayanan, alacaklının bir kısım alacağından vazgeçmesi ve gerekirse alacağının vadesini uzatması sayesinde borçlu işletmenin borçlarını ödeyerek proje sonunda yeniden faaliyetlerini aktif hale getirebilmesi olanağını gösterir. Konkordato, Asliye Ticaret Mahkemesi onayı ile başlar ve verilen mühlet ile birlikte sona erer.

1. Finansal Başarısızlık

İşletmelerin, faaliyetlerini yürütememe ve borçlarını ödeyememe durumlarıyla birlikte ortaya çıkan sonuçlar finansal başarısızlık olarak kabul edilir. Başarısızlık, firma yönetim kurulunun faaliyetlerini yanlış yönetmesi, hataları ve hileleri öngörememesi, ileri görüşlü davranarak doğru bütçe yapılamaması, nakit akımı yetersizliği gibi sebeplerle ortaya çıkabilmektedir. Bunun yanı sıra işletmenin başarısızlığın gelişini görmesine rağmen kâr dağıtımına gitmesi ya da faaliyetlerini yavaşlatmaya çalışması, hileli olarak ortaklar ve iştirakler arasında nakit aktarımı yapması da söz konusu olabilmektedir. Hileli durumların eksik denetimden kaynaklı olarak ortaya çıkarılmamasıyla başarısızlığa gidilmektedir. Böylece hem borç verenler hem ortaklar mağdur olabilmektedirler. Bu tür hileli faaliyetler sonucu olan başarısızlıklar, kanunlar tarafından sağlanacak olan işletme kurtarma işlemlerinden hariç tutulmaktadır. Yine zaten iflas ve konkordato müesseselerine başvurabilmek için borçlunun dürüst ve iyi niyetli olduğu kanısının mahkemede doğrulanmış olması gerekmektedir.

Finansal başarısızlıklar, kârın uzun süre oluşamaması, sürekli zarar olması, düşük kâr, iflas, borç ödeyememe (teknik acizlik) gibi sınıflandırılabilir. Bütün bunlar, yönetimin başarısızlığı ve ileri görüşlü olamamasından kaynaklanabileceği gibi, ekonominin genel durumundan da kaynaklanabilir. Başarısızlığın önlenmesinde erken uyarı sistemlerinin varlığı önem taşır. (Büyükarıkan ve Büyükarıkan, 2018: 31)

Finansal başarısızlık tespitinde literatürde pek çok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalar çoğunlukla finansal başarısızlığa karşı bir erken uyarı sistemi oluşturmaya yöneliktir. Çalışmalarda, bir işletmeyi finansal olarak başarısız kabul etmek için finansal oranlarının değerlendirilmesine yönelik formüller/modeller oluşturulmuştur. Makalelerde en çok rastlanılan ise Altman Z Score modeli olmuştur. Bu modelin en doğru sonucu verdiği düşünülmektedir. Diğer bilinen modeller, Springate Modeli ve Fulmer Modelidir. Altman modelinde 5 finansal oran temel alınmaktadır. Bunlar, işletme sermayesinin toplam varlıklara oranı, dağıtılmamış karların toplam varlıklara oranı, faiz ve vergi öncesi kârın toplam varlıklara oranı, özkaynakların piyasa değerini toplam borçlara oranı ve satışların toplam varlıklara oranıdır. Springate modelinde kullanılan oranlar ise çalışma sermayesinin toplam varlıklara oranı, faiz ve vergi öncesi karın toplam varlıklara oranı, faiz ve vergi öncesi kârın kısa vadeli borçlara oranı ve satışların toptan varlıklara oranıdır. Fulmer modeli ise temelde çok değişkenli regresyon analizine dayanır.

2. Finansal Başarısızlık Sonucu Borçları Ödeme Yolları Ve Konkordato Kurumu

İşletmelerin finansal başarısızlıkları sonucunda, alacaklıları korumak ya da firmanın devamlılığını sağlamaya yönelik olarak, borçlarını ödeyebilmeleri için başvurabilecekleri bazı yollar kanunlar tarafından sunulmuştur. Bunlardan bazıları iflas, iflas erteleme ve konkordatodur.

“İflas erteleme” kurumu 2004 yılı İcra ve İflas Kanununda yer almıştır. Ancak iflasın ertelenmesinin gereğinden aşırı kullanılması ve ekonomi açısından istenmeyen sonuçlara yol açması sebepleriyle 2016 yılında 6728 sayılı kanunla iflas ertelemeye ilişkin usul ve esaslarda düzenlemeler

¹ Konkordato İngiliz Hukuku’nda yer almadığı ve tanımlanmadığı için, yabancı dil karşılığı olarak Latince olan “concordatum” kullanılmıştır.

yapılmış ve 669 sayılı kanun hükmünde kararname ile olağanüstü halin ilanından itibaren ve devamı süresince iflasın ertelenmesi yasaklanmıştır. Bunun ardından 7101 sayılı “İcra ve İflas Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” ile İflasın ertelenmesi Kurumu tamamen iptal edilmiştir. Ardından borçlular iflastan makul olduğunu düşündükleri konkordato Kurumu'na başvurmaya başlamışlardır.

İflas, TDK'da (Türk Dil Kurumu), ticari anlamıyla, “Borçlarını ödeyemediği mahkeme kararı ile tespit ve ilan olunan iş adamının durumu, batık, batıklık, müflislik” olarak tanımlanmaktadır. İflas, tüm varlıkların tüm borçları karşılayamaması halinde, borçlunun tüm varlıklarının bir masaya (mecazi) konarak alacaklılara olan borçların varlıklar tükenene kadar ödenmesidir.

Konkordato kurumu, iflastan farklı ve iflastan daha çok tercih edilebilir bir kanuni haktır. İflas halinde iflas masasındaki alacakların borçları kapatılmaya yönelik çalışma yapılır ve bu durumda da borçlunun işlerine devamı söz konusu olmayabilir ancak konkordato müessesesi işletmenin hazırladığı proje doğrultusunda borçlarını ödemesini ve sonrasında faaliyetlerini sürdürmesini sağlamaya yöneliktir. İcra ve İflas Kanunu madde 285'e göre, “Borçlarını, vadesi geldiği hâlde ödeyemeyen veya vadesinde ödeyememe tehlikesi altında bulunan herhangi bir borçlu, vade verilmek veya tenzilat yapılmak suretiyle borçlarını ödeyebilmek veya muhtemel bir iflâstan kurtulmak için konkordato talep edebilir” ya da “İflâs talebinde bulunabilecek her alacaklı, gerekçeli bir dilekçeyle, borçlu hakkında konkordato işlemlerinin başlatılmasını isteyebilir.”

Alacaklılara bilinçli ve kasıtlı olarak zarar verilmemesi ve projenin başarısının taahhüt edilmesi konkordato süresinin verilmesinin ön şartlarıdır. (Adıgüzel, 2019: 142)

Konkordato sürecine girilmesi için borca batık olmaktan ziyade borçların zamanında ödenememesi yeterli bir sebeptir. Başvuru yapıldıktan sonra söz konusu durumun varlığının dikkatle incelenmesi gereklidir. Bu da derin bir finansal bilgiye gereklilik gösterir.

“Konkordato Kurumu” borç ödeme gücü çeken şirket ve kooperatiflerin borçlarının bir kısmından kurtulması sağlanarak kalan borçlarını ödeyebilir duruma getirmeleri için uygulanan proje odaklı bir kurumdur.

Konkordato; adi konkordato, iflastan sonra konkordato, malvarlığının terki suretiyle konkordato ve sermaye şirketleri ile kooperatiflerin uzlaşma yoluyla yeniden yapılandırılması olarak çeşitlendirilebilir. Tüzel kişiler gibi gerçek kişilerin de konkordatoya başvurma hakkı vardır.

3. Literatür

Konkordato konusunda Türkiye'de yapılan çalışmaların ağırlık olarak hukuk literatüründe olduğu görülmekle birlikte, özellikle son dönemdeki proje ve konkordato komiserliğinin gündeme gelmesiyle muhasebecilerin dikkatini çekmeye başlamıştır. Geçmişte yapılan çalışmaların, finansal başarısızlık, iflas ve iflas erteleme üzerine olduğu görülebilmektedir.

Son dönemde muhasebe-finans alanlarında yapılan ilgili bazı çalışmalara aşağıda yer verilmiştir:

Çolak (2017), “Devamlılık Değerinin Korunmasında İflas Ertelemenin Gerekliliği” adlı çalışmasında, konkordato kurumundan önce yasaklanmamış olan iflas ertelemeyi ele almış ve kaldırılmasının doğuracağı ekonomik sonuçlara değinmiştir.

Aslanoğlu ve Diğerleri (2017), “Bir Yeniden Yapılandırma Kurumu Olarak Konkordato Başvurusu, Geçici Mühlet ve Gerekçeleri” adlı çalışmasında geçici mühletten kavramsal olarak bahsettikten sonra, bunun borçlu ve alacaklı taraf açısından sonuçlarına değinmiştir.

Demir ve Teker (2019), İflas Erteleme ve Konkordato (Postponing bankruptcy and debt restructuring) isimli çalışmalarında iflas ve iflas erteleme kavramlarına genel olarak bakmış ve konkordato sürecine değinmişlerdir.

Temiz (2019), “Konkordato Sürecinde Muhasebeleştirme İşlemleri” adlı çalışmasında, konkordato teklifinin kabul edilmesiyle birlikte alacaklıların, alacaklarının bir kısmından vazgeçmesi sonucu, borçlu tarafın ve alacaklı tarafın muhasebe kayıtlarını incelemiştir.

4. Konkordatonun Muhasebe Açısından Değerlendirilmesi

Konkordatoda muhasebe süreci alacaklı ve borçlu taraf açısından iki yönlü incelenmelidir. Teklifin kabul edilmesiyle beraber alacaklı taraf alacağının bir kısmından vazgeçmekle birlikte, borçlu taraf da ödeme yükümlülüğünün bir kısmından kurtulmuş olmaktadır. Buna göre, alacaklıların vazgeçtikleri kısım “değersiz alacak” olarak nitelendirilecektir (213 sayılı VUK madde 322). Yine diğer tarafta VUK konkordato sürecindeki borçlu açısından değerlendirmede bulunmuş ve borçlunun alacaklıların tahsilden vazgeçtiği kısmı özel bir karşılık hesabında tutacağı ve zarardan 3 yıl içinde itfa edilmez ise kâra aktaracağını hükme bağlamıştır (VUK mad.324).

Böylece borçlu işletme alacaklıların vazgeçtikleri alacakları, mahkemenin konkordato anlaşmasını onaylamasıyla birlikte, borç senetleri (ya da satıcılar) yevmiye defterinin borç tarafına alarak kapatır, toplamı ise öz kaynaklar altında “özel fonlar” hesabına aktarır. Dönem sonunda ise mali zararından düşer. Bunu Kanun, 3 yıl olarak sınırlandırmıştır (Temiz: 2019, 275).

Alacaklı işletme için ise değersiz hale gelen alacak tekdüzen hesap sistemine göre diğer gider ve zararlar hesabına kaydedilir. Bu hesaptaki tutar dönem sonunda dönem kârı veya zararı hesabından düşülür.

5. Konkordato Süreci

Konkordato başvurusunun yapılacağı mahkeme asliye ticaret mahkemesidir. Konkordato talebinde bulunan borçlu tarafından mahkemeye ön proje ve diğer belgelerin sunulması gerekmektedir. Bu belgeler,

- Borçlunun mal varlığını gösteren belgeler,
- Konkordato teklifine göre, borçlunun iflası halinde alacaklıların eline geçecek meblağ ile, teklifin kabulü durumunda alacaklıların eline geçecek meblağın karşılaştırmalı gösterildiği tablo,
- Alacaklılar, alacakları miktarlar, imtiyazlı alacaklıları gösteren liste,
- Bağımsız denetim kuruluşları tarafından sunulan rapor ve
- Konkordatoya yönelik hazırlanmış finansal analizlerdir.

Bir başka ifadeyle, konkordato teklifinde; alacaklılara yapılacak ödeme oranı, borçların yapılandırılmasına ilişkin vade, ödeme şekilleri, taksitler vs. belirlenir. Hangi faaliyetlerin, nasıl bir süreç ve sürede yapılacağı ve bunlardan nasıl nakit akışı sağlanacağı proforma tablolar aracılığıyla gösterilir.

Ticaret mahkemesi yargılamayı kendiliğinden yürütür. Mahkemeden geçici konkordato mühleti istenir. Değerlendirme dosya üzerinden yapılır. Mahkeme faaliyetlere nezaret etmesi için komiser ataması yapar. Mahkeme, bir ya da üç komiser atar. Üç komiser atandığı takdirde, birinin bağımsız denetçi olması gerekmektedir. Kanun, bir diğerinin hukukçu olması konusunu mahkemenin takdirine bırakıyor ancak üçüncü komiserin niteliğini açıkça belirtmiyor. 2019 yılı 30671 sayılı Resmi Gazetede, Konkordato Komiserliği Ve Alacaklılar Kuruluna Dair Yönetmelik yayınlanmıştır. Bu yönetmeliğe göre, komiserlerin niteliği aşağıdaki gibi olmalıdır:

a) Türk vatandaşı olmak.

b) Tam ehliyetli olmak.

c) En az dört yıllık lisans eğitimi veren fakültelerden veya bunlara denkliği Yükseköğretim Kurulu tarafından kabul edilen yurtiçindeki veya yurtdışındaki öğretim kurumlarından mezun olmak ve beş yıldan az olmamak üzere mesleki tecrübeye sahip bulunmak.

ç) İflas etmemiş olmak.

d) Son üç yıl içinde görevin gerektirdiği özen yükümlülüğüne uymadığından dolayı komiserlik görevine son verilmemiş olmak.

e) Disiplin yönünden meslekten veya memuriyetten çıkarılmamış olmak, sanat icrasından veya mesleki faaliyetten yasaklı bulunmamak.

f) Kamu hizmetinden yasaklı olmamak.

g) Fiilen yürütmekte olduğu mesleğinin ilgili mevzuatında, komiserliği yürütmesine engel bir hüküm bulunmamak.

ğ) 26/9/2004 tarihli ve 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun 53 üncü maddesinde belirtilen süreler geçmiş olsa bile; kasten işlenen bir suçtan dolayı bir yıldan fazla süreyle hapis cezasına ya da affa uğramış olsa bile devletin güvenliğine karşı suçlar, Anayasal düzene ve bu düzenin işleyişine karşı suçlar ile zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma, edimin ifasına fesat karıştırma, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama veya kaçakçılık, gerçeğe aykırı bilirkişilik veya tercümanlık yapma, yalan tanıklık ve yalan yere yemin suçlarından mahkûm olmamak.

h) Terör örgütleriyle iltisaklı veya irtibatlı olmamak.

ı) Bu Yönetmeliğin 13² üncü maddesi hükmü saklı kalmak kaydıyla komiserlik eğitimini tamamlamış olmak.”

Yine bu yönetmelik 4. Bölümünde komiserlerin bir listeye kaydolması gerekliliği getirilmiştir.³ İşletmenin projesinin sürdürülmesi ve gereken sözlerin yerine getirilmesi komiserlerin denetimi altındadır.

5.1. Konkordato Ön Projesi

Bu projede en önemli odak soru işletmenin nakit akışını nasıl sağlayacağıdır. Diğer bir ifadeyle, borçlu nakit olmayan varlıklarını satarak nakde mi dönüştürecektir, sermaye artırımına mı gidecektir, kredi bulabilecek mi ya da bulmalı mıdır, sorularının açıklıkla bu projede yanıtlanmış olması gerekmektedir. Kanunda nakit akışlarına dair açıklayıcı bir bilgi verilmemiş olmasına karşın borç ödeme ya da ödeyememe durumunun sadece nakit akışları ile ilişkilendirileceği anlaşılmaktadır.

Ön projede öncelikle giriş metni hazırlanmalıdır ki bu kısım, konkordatoya neden ve hangi şartlarda başvurulduğunu anlatan kısa bir özet şeklinde olacaktır. Ön metnin içereceği unsurlar, işletmenin neden borçlandığı ve nakde ihtiyaç duyduğu, bunları fonlamak için hangi yöntemlere başvurduğu, sektörel durum ve müdahale edemediği unsurların varlığı, iyi niyetli ve dürüst bir borçlu olduğunu gösteren ifadeler ve sonuç olarak borçlarının yeniden yapılandırılması gerektiğidir.

Ön projenin ikinci aşamasında, işletmenin mevcut durumunu, varlık, borç ve nakitlerini gösteren belgeler ve finansal tablolar sunulur. Finansal tablolar Bilanço, Gelir tablosu ve Nakit akım tablosudur. Diğer finansal tablolar da gerekli ise sunulur. Finansal tabloların tarihi azami 45 gün öncesine ait olmalı ve karşılaştırmalı olarak sunulmalıdır.

Ticari defterin delil sayılması şartından yola çıkılarak açılış kapanış tasdikleri ya da elektronik ortamda tutulan defter ise bununla ilgili onaylı belgelerden biridir. Alacak ve borç, duran varlık kayıtlı değerleri gibi önemli kalemleri gösteren tüm belge ve tablolar açık bir şekilde sunulmalıdır. İşletme başvurduğu tarihteki aktifleri satış değerleriyle göstereceği için, kayıtlı değerler arasında fark görülecektir ve bu farkın ayrıntılı olarak nedenleriyle sunulması gerekmektedir.

Muhasebe işlemlerinde konkordato projesinde değerlemeye tâbi kalemler, senetler, stoklar, maddi duran varlıklar, maddi olmayan duran varlıklardır. Ayrıca marka değeri, şerefiye gibi değerler de hesap edilip açıklanmalıdır. Marka değeri hesaplanması oldukça zordur. Marka değeri hesaplama yöntemleri kullanılarak markanın gelecekte sağlayacağı nakit akışları tespit edilir.

Tablo 1: Konkordato sürecinde varlıkların izlenmesi

Alacak Senetleri	Şüpheli ve değersiz hale düşecek alacaklar ayırt edilmeli, şüpheli olanlara karşılık ayrılmış olmalıdır.
Stoklar (Ticari mallar, mamuller vs.)	Stoklardaki değer düşüklükleri tespit edilerek, karşılık ayrılır.
Maddi duran varlıklar	Değer artışları, özkaynaklara fon kaydedilerek, maddi duran varlığa eklenir. Değer düşüklükleri ise karşılık ayrılarak maddi duran varlık brüt değerinden düşülür.

² Adı geçen yönetmelik 13. Maddeye göre, “Medeni usul ve icra iflas hukuku, medeni hukuk, ticaret hukuku ile işletme, iktisat, maliye ve muhasebe alanında profesör veya doçent unvanına sahip olanlar komiserlik eğitiminden muaftır.”

³ Liste oluşturulana kadar komiserlerin ataması eğitime göre değil önceki sisteme göre devam etmektedir.

Gelecek Aylara ve Yıllara Ait Gelir ve Giderler	Giderler aktiften düşülür, Gelirler aktife ilave edilir.
---	--

Konkordatonun üçüncü aşamasında ise alacaklıların imtiyazlı ve imtiyazlı olmamasına ilişkin bir liste hazırlanır. Borçlar teminata bağlanmışsa bunlar ayrıntılı olarak belirtilir. Örnek: A Bankasına borç tutarı 800.000 ₺, teminat karşılığı Ankara’da 700.000 ₺ değerinde arsa; B finans kuruluşuna borç tutarı 500.000 ₺, teminatı 2018 model X marka taşıt, gibi..

Ön projenin (teklifin) diğer aşamasında ise, borçlu iflas eder ise alacaklıların eline geçebilecek tutar ile proje sonucunda eline geçecek tutar karşılaştırılmalı olarak gösterilir.

Bunlarla beraber açıklayıcı olacak şekilde, proforma gelir tablosu, nakit akım tablosu ve proforma bilanço hazırlanır. Proforma tabloların hazırlanmasında çeşitli yöntemler ön görülmektedir. Bu yöntemler, bütçe yöntemi, yüzde yöntemi, oran yöntemi, istatistiksel yöntemler (regresyon, korelasyon) şeklinde sayılabilir. Kanaatimizce proforma tabloların öncesinde geniş kapsamlı bir bütçe hazırlanmalıdır. Bütçenin sunulması her ne kadar istenenler arasında yer almasa da açıklayıcı olması açısından gereklidir. Böylece finansal bütçeler olarak bilinen proforma bilanço, gelir tablosu, nakit akım tablosu hazırlanmadan önce her bir faaliyeti ortaya koyan faaliyet bütçelerindeki sorunlar da tespit edilmiş olacaktır.

Yukarıdaki sayısal bilgilerle beraber, konkordato projesinde, finansal durumun nasıl iyileştirileceğine dair açıklayıcı bilgiler verilir. Örnek maddeler:

- Geçici mühlet sona ermeden ödemeye başlanılmayacaktır.
- Alacaklılar proje dışında bir talepte bulunmayacaklardır.
- Proje uygulanmasıyla anlaşılan tutar dışında bir faiz ödemesi yapılmayacaktır
- İşletmenin faaliyetlerine dâhil etmediği, arsa ve binalar derhal satışa çıkarılacaktır.
- Hurda değeriyle kaydedilmiş ancak çalışır durumdaki duran varlıklar değerlendirilerek satışa çıkarılacaktır.
- Kullanılmayan kapasitenin azami kullanılması sağlanacaktır.
- Satış politikaları nakit sağlayacak şekilde değiştirilecektir.
- Pazarlama hataları ve ürün iadesine sebep olan durumlar tespit edilerek ivedilikle çözülecek ve böylece net satışlar artırılacaktır.
- Kâr sağlamayıp, yüksek maliyete sebep olan satış alanlarından çekilmek gerekecektir.
- Elektrik, bakım onarım gibi giderlerde tasarruf sağlamaya yönelik önlemler alınacaktır.
- Kısa vadeli yabancı kaynak kullanımı yapabilme imkânı olsa bile yapılmayacaktır.
- Gerekli yenilemeler ile hedef ciro ve kâr artışı sağlanabiliyorsa makine gibi yatırımlarda yenilemeler yapılacaktır.
- İşletme tahsil edemediği alacaklarını tahsil için anlaşmalar sağlayacaktır... gibi

Projenin son aşamasında bağımsız denetim firması tarafından verilmiş işletmenin beyanının doğruluğuna ilişkin güvence veren bir rapor verilir. Bu rapor, KOBİ kapsamındaki küçük işletmeler için uygulanmaz. Rapor, KGK tarafından örneklendirilerek yayımlanmıştır.⁴

Proje oluşturulurken tüm varlıklar ve gelir kaynaklarının ve esasında nakit girişlerinin ortaya konulması ve şimdiki ve proje sonucundaki net nakit durumunun gösterilebilmesi gerekmektedir. Ayrıntılı projeler, üretim işletmeleri ve ticari işletmeler için, yine işletme büyüklüklerine göre değişebilmektedir.

6. Model İşletme Proje Örneği (Bilanço esasına göre defter tutan işletmeler için)

Aşağıda örneklendirilmiş tablolar eşliğinde konkordato projesinin ve teklifinin detaylı bir örnek uygulaması yapılmıştır. Gerçek bir işletmenin reel olarak uygulayabilmesi açısından açıklamalara yer verilmiştir.

I. İşletme Ortaklık Yapısına Ait Genel Bilgiler

⁴ Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulunun 14/02/2019 Tarihli ve 75935942-050.01.04-[01/71] Sayılı Kararı, <https://www.turmob.org.tr/mevzuat/Pdf/16902> (Erişim tarihi: 27/04/2019)

İşletmenin sermayesi, sermaye sahipleri isimleri ve işletmenin yüklü pay sahibinin ve asıl yöneticinin (ya da yönetim kurulu başkanı) ismi ile pay tutarları ve adetleri yer alır.

Tablo 2: Örnek işletme ortaklık yapısı ve payları

Ortağın Adı	Pay Tutarı	Pay Adedi
A	850.000	850
B	950.000	950
Toplam tescilli sermaye	1.800.000	1.800

II. İşletmenin konkordato başvurusunda bulunma sebebi açıklanır.

Burada işletmenin niçin konkordatoya başvurduğu gerekçeli bir şekilde ayrıntılı olarak açıklanır.

Örneğin; “İşletmemiz 2016 yılı itibarıyla yatırım alanını genişletmek amacıyla Ankara ili ... İlçesinde X yatırımına başlamış, Bursa İli İlçesinde Y yatırımına ortak olmuştur. Ancak ekonomik konjonktürdeki dalgalanmalar sebebiyle banka kredi faizlerindeki beklenmedik gelişmeler ile birlikte işletmemizin bir önceki dönem zararda görünmesi, beklenen uzunlukta uzun vadeli kredi bulmakta sıkıntıya sebep olmuştur. Sözleşmeler gereği ödeme zamanlarının yaklaşmasıyla zorunlu olarak kısa vadeli banka kredileri ile tedarikçilerden kredili alım yoluna başvurulmuştur. Yatırımın geri dönüşü için ihtiyaç duyulan süre tamamlanmadan, döviz kurlarındaki ani değişimler ve küresel ekonomik dalgalanma sebebiyle beklenen kâr ve değer artışıyla sonuçlanmamıştır. Hakediş ödemelerinin zamanında gerçekleşmemesi, hammadde maliyetlerinin faiz sebebi ile öngörülemeyen artışı nedenleriyle yatırım öncesi yapılan bütçede belirlenen nakit akışının sağlanamaması sonucu finansal açık oluşmuştur. Böylece işletmemizin devam edebilmesi ve yeniden kredibilitelerini düzeltebilmesi için önceki borçlarının yeniden yapılandırılması zorunlu hale gelmiştir. İşletmenin 20 yıllık bir şirket olması, alanında ve yatırımlar açısından geçmişte başarılı olması içinde bulunulan finansal sıkıntıdan aşağıdaki projede belirtilen getirilere dayanılarak çıkılabileceğinin açık olması sebebiyle ve halihazırda ivedilikle borçlarını ödeyerek hem alacaklıları hem de şirketin sürekliliğini kurtarabilmesi açısından konkordato başvurusunda bulunmak zorunlu bulunmuştur.

III. Kâr ve Zarar Durumu

İşletmenin kâr/zarar tablosunun son üç ya da gerekliyse daha fazla yıla ait karşılaştırmalı olarak verilmesi gerekli olur.⁵ Bu sayede işletmenin zarara geçtiği nokta veya kârının azaldığı noktanın anında görülmesi sağlanır. Aşağıdaki tabloda örnek bir kâr zarar karşılaştırması verilmiştir:

Tablo 3: Kâr Zarar Karşılaştırılması

2015	2016	2017	2018	2019
875.000 Net Kâr	605.000 Net Zarar	120.000 Net Kâr	75.000 Net Zarar	250.000 Net Zarar

IV. Alacaklı listesinin karşılaştırmalı sunumu

Alacaklı listesinin konkordato, iflas ve mevcut durum açılarından değerlendirilmesinin tablo halinde sunulması gereklidir. Bu, konkordato teklifinin gerekliliğini ispat açısından ve alacaklıları ikna açısından önem arz edecektir. Ne kadar ayrıntılı verilirse o kadar iyi olur. Aşağıdaki tabloda, alacaklıların konkordato halinde tahsil durumlarına örnek verilmiştir.

Tablo 4: Alacaklıların konkordato ile tahsil durumları

⁵ Özellikle bilançoda yer alan bilgilerin tüm okuyucuların anlayabileceği şekilde açıklanması önem arz eder. Bu tablo da muhasebe-finans bilgisi yeterli olmayan kişiler için de açıklama sağlayacaktır.

Adı	Alacaklı	Borç Tutarı	Proje Uygulanırsa Alacaklıların Edebileceği (%20) ₺	Tahsil Tutarı	Projeye göre ödeme süreleri ve taksitler (teklifin kabulünden itibaren) ₺	İflas ertelemesi halinde iflas masasından alacaklıların alabileceği tutar ₺
ŞTİ	B LTD	1.000.000₺		800.000	20 ay, aylık eşit taksitler	500.000
Bankası	A	800.000₺		640.000	20 ay, aylık eşit taksitler	400.000
Anonim Şirketi	C	950.000₺		760.000	20 ay, aylık eşit taksitler	475.000

V. İşletmenin Finansal Tabloları

Bu kısımda, konkordato projesinin en önemli parçaları olan işletme bilançosu, gelir tablosu ve nakit akım tablosu yer almalıdır. Bunların bilanço esasına göre defter tutan her işletmede var olduğu bilindiği için ayrıca çalışmamıza eklenmemiştir. Söz konusu finansal tablolar, en az son üç yıl karşılaştırmalı olarak sunulmalıdır. Ayrıca işletme bilanço kalemlerini kayıtlı ve rayiç değer olarak da sunacaktır. Detayları projenin aşağı kısımlarında yer almaktadır.

VI. Özellikli Finansal Oranlar

Bu kısımda, likidite oranlarından: cari oran, asit-test oranı, nakit oranı, stoklar/dönen varlıklar oranı; finansal yapı oranlarından: toplam yabancı kaynaklar/varlıklar, özkaynaklar/varlıklar, özkaynaklar/ yabancı kaynaklar; kârlılık oranlarından, net kâr/özkaynaklar, vergi öncesi kâr/özkaynaklar, FVÖK⁶/ pasif toplamı, net kâr/varlıklar yer alır. Bu oranlar detaylandırılabilir ya da çoğaltılabilir.

VII. Defter Tasdikleri:

Yevmiye defteri, envanter defteri ve defteri kebir tasdik durumları gerekirse başvuruya da konabilir ya da sadece denetçinin makul güvence raporunda yer alabilir.

VIII. İşletmenin Mevcutları

Bu kısımda, işletmenin nakit mevcudunun ve nakde dönüşebilir varlıklarının ayrıntılı şekilde verilmesi gerekir. Önemli olan normal faaliyet sürecinde nakde dönüşebiliyor olmasından ziyade borç verenlere ödeme yapılabilmesi için ve faaliyetlerin yürütülebilmesi için hangi varlıkların cari değerle nakde çevrilebileceğidir. Dolayısıyla, normal faaliyet döngüsündeki bir işletmeye kıyasen duran varlıkların da satışı önemli bir nakit kaynağı olabilecektir. Bunlar kısaca aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir:

i. Nakit Mevcudu Ve Yapısı:

Bu kısımda kasadaki ve bankadaki nakit yapısının gerçek değerlerinin ayrı ayrı gösterilmesinde fayda vardır. Proje okuyucusu (alacaklılar ve diğer paydaşlar) nakit akım tablosunda net şekilde ayrıştıramayacağı nakit durumunu bu tablodan ayırt edebilir. Örnek, nakit mevcudu ve yapısına dair tablo aşağıda verilmiştir:

Tablo 5: Nakit mevcudu ve yapısı

Kasadaki Türk Lirası Nakit	*****
Kasadaki Dolar Nakit	*****
Kasadaki Avro Nakit	*****
Bankadaki nakit mevduat (TL)	*****
Bankadaki yabancı para nakit mevduat (Dolar, Avro vb.)	*****

ii. Maddi Duran Varlıklar (Nakde çevrilebilenler):

⁶ FVÖK: Faiz ve vergi öncesi kâr

Bu kısımda işletmenin borçlarını ödeyebilmesi için faaliyetlerine devam etmesi gerektiği ve bunun için asgari maddi duran varlığa ihtiyacı olduğu göz önünde tutularak; elden çıkarıldığında gerçeğe uygun değeri itibariyle işletmenin nakit gereksinimine katkı sağlayabilecek varlıkları listelenmelidir. Diğer yandan işletmenin bu varlıkları ne şekilde (açık artırma, ilan vs.) elden çıkaracağını da geri dönüşün zamanını tespit açısından açıkça belirtmesinde fayda vardır. Böylece projenin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusunda açık net bir bilgi paylaşılmış ve güven oluşturulmuş olur. Aşağıda, maddi varlık mevcudu ve cari değerleri tablosu örneklendirilmiştir:

Tablo 6: Maddi Varlık Mevcudu Ve Cari Değerleri

	.../.../2019 değeri	itibariyle
A ili ...ilçesindeki arsa		
B ili ...ilçesindeki arsa		
A ili....ilçesindeki bina		
B ili.... ilçesindeki daire değeri		
A ili... merkez bina faaliyet dışı ekonomik değeri tükenmemiş makineler		
A ili... merkez bina faaliyet dışı ekonomik değeri tükenmemiş demirbaşlar		
A ili....ilçesindeki bina kira gelirleri		
A ili... merkez bina faaliyetlerde kullanılan makine değeri		
A ili... merkez bina faaliyetlerde kullanılan demirbaş değeri		

iii. Alacaklar:

Burada tahakkuk esasına göre kaydedilmiş olan alacakların güncel değerlendirme oranlarıyla değerlendirilmiş hallerinin tespit edilmesi gerekir. Her ne kadar kullanılan finansal tablolar Maliye Bakanlığı Muhasebe Sistemi Genel Tebliği'ne göre hazırlanmış olsalar da burada karşımıza gerçeğe uygun değer⁷ kavramı çıkmaktadır. Bu durumda gerçeğe uygun değer, alacakların güncel değerlendirilmiş tutarları olacaktır.

a. Alacakların vade yapısı ve tahsil edilebilirliği: İşletme projede bu kısmı açıkça gösterir. Projedeki diğer varlıklardan daha riskli bir kısımdır. İşletme bu alacaklarını net bir şekilde tahsil edebileceğinin garantisini veremez. Bu ancak alacaklı olduğu işletme ya da kişiler de kanuni yolla ödeme taahhüdü vermiş ise nispeten daha olanaklıdır. Yine de geçmiş tahsil durumuna bakılarak alacaklı olunan kişi ya da kurumların hangilerinden geri ödeme alınma yapılabileceği proje onayından sonra işletme tarafından dikkatle incelenmelidir. Aşağıda, takipteki alacaklar ile, vade yapısına göre alacakların nasıl takip edilebileceğini gösteren tablolar verilmiştir.

Tablo 7: Takipteki alacaklar

	Net nakit girişi
..... icra müdürlüğü firmasına karşı açılmış nakit.... alacak	
..... icra müdürlüğü firmasına karşı açılmış.... nakit alacak	

Tablo 8: Ticari ve ticari olmayan alacak yapısı vadesi ve tutarı

		Tutar
... firmasından senetsiz alacak vade 3 ay	Vade tarihinde ödenecek (teminat araç)	
... firmasından alınan senet vade 5 ay	Vade tarihinde ödenecek	

⁷ "Gerçeğe uygun değer: Piyasa katılımcıları arasında ölçüm tarihinde olağan bir işlemde, bir varlığın satışından elde edilecek veya bir yükümlülüğün devrinde ödenecek fiyattır"

<https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS%20Sunumlar/Finansal%20Raporlamaya%20%C4%B0li%C5%9Fkin%20Kavramsal%20%C3%87er%C3%A7eve.pdf> (Erişim tarihi:27/11/2019)

b. Alacak devir hızı ve ortalama tahsil süresi: Alacakların bir dönemde kaç kez tahsil edilebildiğini gösterir. Kanaatimizce, burada ortalama tahsil süresini hesaplamak projeyi oluşturma açısından daha çok önem arz eder. Alacaklı taraf finansal hesaplamayı anlamaya çalışmaktan çok bu işletmenin ne kadar sürede alacaklarından nakit sağladığını hızlıca görmek isteyecektir. Buna göre aşağıda alacaklarla ilgili oranlar ve örnek tablo verilmiştir:

Alacak devir hızı=Kredili satış tutarı/Ticari alacaklar toplamı

Ortalama tahsil süresi=365 gün/ Alacak devir hızı

Tablo 9: Alacakların Ortalama Tahsil Süresi

	Önceki yıl	Cari Yıl
Senetsiz Alacak Ortalama Tahsil Süresi		
Senetli Alacak Ortalama Tahsil Süresi		

iv. Stoklar: Bu kısımda stokların miktarı, paraya, nakde dönüşümü bütçelenir. Bu stok devir hızına bağlı olarak planlanır. Yine burada önemli olan stokların ne kadar nakit girişi sağlayabileceğidir. Tıpkı alacak tahsil süresi gibi, stokların da ne kadar hızla nakde dönüştüğü daha önemli olduğundan ortalama stokta kalma süresinin de hesaplanması gerekir.

a. Stokların Yapısı: Depoda bulunan ürün ve/veya ticari mallar için kısa dönemde elden çıkarmaya yönelik pazarlama stratejilerinin yeniden belirlenmesi ve projede sunulması gereklidir. Elbette bu pazarlama çalışmalarının mümkün olan en az maliyetle yapılması istenir ki işletmenin yepyeni nakit çıkışlarıyla ya da borçlarla karşılaşması istenmeyecek bir durumdur. Yine satılabilecek durumdaki yarı mamul ve hammadde ve malzemeler için satış yöntemleri dikkatle incelenmelidir. Tüm satışların konkordato komiserine danışılarak ve yine mahkemeden izin alınarak yapılması gerekmektedir. Aşağıda mal veya mamul yapısına ilişkin örnek tablo verilmiştir:

Tablo 10: Mal ve/veya mamullerin yapısı

Ticari Mallar (Satıştaki)	İşletmenin satış birimlerinde (mağaza vb. gibi) bulunan mallar
Ticari Mallar (Depodaki)	Nakde çevrilmeye hazır olanlar ve ivedilikle nakde dönüşmesi gerekenler olarak ayırt edilmelidir.
Mamuller	İşletmenin satış birimlerinde (mağaza vb. gibi) bulunan ürünler ile depodaki ürünler.
Yarı Mamuller (elden çıkarılabilecekler)	İşletme, aynı sektörde başka bir işletmeye yarı mamullerini satarak nakde dönüştürebilir kanaatindeyiz. Bu sektörün çeşidine göre değişebilecektir. Örneğin henüz işlemleri tamamlanmamış bir tekstil ürünü ya da mobilya yarı ürünü, karşılıklı belirlenecek düşük bir fiyattan başka bir üretim işletmesine devredilebilir.
İlk madde ve malzeme (elden çıkarılabilecekler)	Üretimin devamlılığında kısa sürede kullanılmasına gerek olmayan, hızlıca nakde dönüşebilecek varlıklar.

b. Stok Devir Hızı: İşletmenin ne kadar hızda stoklarını elden çıkarabileceğini gösteren önemli oranlardan biridir ve bu oranın açık bir şekilde paydaşlara sunulması gerekir. Burada da proje paydaşı açısından stokların ne kadar süre depoda kaldığı ne kadar sürede elden çıkacağını net şekilde görebilmesi açısından kanaatimizce “ortalama stokta kalma süresinin” verilmesi daha akılcı olacaktır. Ayrıca aslında ticari malların nitelikler itibarıyla ayrıştırılarak detaylı verilmesinde de fayda vardır. Zira proje konkordato mühletinde aynı zamanda bir stratejik plan da olacaktır. Örneğin kırtasiye malzemesi satan bir firmada defter stok devir hızı ile dosya devir hızı farklı olacaktır. Ancak paydaşın net anlayabilirliği gözden kaçmamalıdır.

Tablo 11: Stok devir hızı

	Önceki yıl	Cari Yıl
Stok Devir Hızı (Satılan ticari mal maliyeti/Ortalama stok		
Ortalama stokta kalma süresi(365/Stok devir hızı)		

IX. Borçlar Ve Ödemeler

İşletmenin nakit akımın çıkış tarafı projede önemli rol oynayacaktır. Konkordatonun asıl sebebi borç ödeyememe durumu olduğu için, borç verenlerin taleplerinin uygun koşullarda yerine getirilmesine yönelik proje hazırlanması gerekir. Eğer bulunabiliyorsa kısa vadeli borçları ivedilikle karşılayabilmek adına yeni uzun vadeli ve daha iyi koşullarda borç bulabilme yeteneği de ortaya konulmalıdır. Buna yönelik olarak bilanço kaynak tarafının dipnot ve açıklamalarıyla birlikte doğru okunması önem taşır.

i. Borçların Nitelikleri:

Bu kısımda, kredi borcu, teminatlı borç, teminatsız borç, ticari borç, senetli ticari borç ayrımın yapılması gerekir. Bankalar, kural olarak teminatlı borçlarda borç ödeyememe durumunda teminatı nakde dönüştürürler. Ancak konkordato süresince tüm takipler durduğundan hacizli olan varlık borçlu olunan tarafça paraya dönüştürülemez. Yine faizin durması sebebiyle banka ya da başka bir alacaklı işletmeden bu süreçte faiz talep edemez. Dolayısıyla projeye ayrıntılı olarak bunların eklenmesi ve talep olarak yer alması gerekir.

Tablo 12: Borçların Vadeleri

Borçlu olunan kurum	Yapılandırma öncesi vade	Yapılandırma sonrası vade
B LTD ŞTİ	Vade geçmiş	Proje onayı itibariyle 20 ay
A Bankası	Son 30 gün	Proje onayı itibariyle 20 ay
C Anonim Şirketi	Vade geçmiş	Proje onayı itibariyle 20 ay

Tablo 13: Banka Borçları ile Ticari Senetli, Senetsiz Borçlar Ayrımı

Borçlu olunan kurum	Durumu
B LTD ŞTİ	Senetli
A Bankası	Teminatsız
C Anonim Şirketi	Senetsiz

Tablo 14: Borçların Büyüklüğü ve Cinsi

Borçlu olunan kurum	Borçların ₺ cinsinden değeri	Cinsi
B LTD ŞTİ	1.000.000₺	Türk Lirası
C Anonim Şirketi	950.000₺	Yabancı para (Dolar)
A Bankası	800.000 ₺	Türk Lirası

X. Yatırımlar

İşletmenin hali hazırdaki yatırımları ve geri dönüş yapabilme süreleri, maliyetleri, karlılıkları ve nakit akışına katkıları bu yatırımlar başlığı altında incelenmelidir. Proje mühleti süresince işletmenin bu yatırımlardan nakit akışı sağlayabilirliğinin projede açıkça yer alması gerekir. Aşağıda yatırımların nakit akışına ilişkin tablolar yer almaktadır:

Tablo 15: Yatırımlardan Nakit Girişleri

	Hakedişler	Yatırım süresinde anlaşmalı kredi getirileri	Diğer Nakit Girişleri	Yatırımların bugünkü değeri
Başlayan yatırımlar				
Nakit girişi sağlamaya başlayan yatırımlar				

Toplam yatırımların getirileri				
--------------------------------	--	--	--	--

Tablo 16: Örnek: Yatırım Maliyetleri ve Nakit Çıktıları

	Kredi geri ödemeleri	Giderler	Diğer harcamalar
Yatırım X			
Yatırım Y (v.b.)			

7. Makul Güvence Veren Denetim Raporu

7101 Sayılı Kanun ile 2004 sayılı İİK'nun 286/1 maddesinde yapılan değişiklikle, bağımsız denetim kuruluşu⁸ tarafından, Türkiye Denetim Standartları'na göre yapılacak denetim kapsamında hazırlanan ve konkordato ön projesinde yer alan teklifin gerçekleşebileceğine yönelik makul güvence raporu tanzim edilmesi gerektiği hususu belirtilmiştir. Böylece konkordatoya başvuran işletmelerin yani borçluların denetim raporu hazırlanması gerekecektir. Raporla İcra ve İflas Kanunu 285 ve 286. Maddelerinde belirtilen kapsamda, borçlunun tüm belgelerini uygun olarak sunduğuna ilişkin görüş yer alacaktır. Konkordato ön projesi bağımsız denetçi tarafından incelenecek ve sunulan belgelerin bu proje için makul kanıt sayılıp sayılmayacağına ilişkin denetim raporu hazırlanacaktır.⁹

SONUÇ

Bu çalışmanın hazırlanma amacı gündemde olan konkordato müessesinin oluşum sürecine ve nedenlerine değinilerek, halen tam olarak oturtulamamış olan konkordato projesinin detaylı olarak açıklanmasıdır. İşletmelerin sundukları projelerin kapsamlı ve detaylı olması bu projeye onay vereceklerin ve projenin sonucunda etkilenecekler için yani tüm paydaşlar için bir projeksiyon oluşturacaktır. Nitekim özellikle hukukçuların ve muhasebe/finans ile doğrudan ilgilenmeyen alacaklıların finansal tablolardan çıkarım yapabilmesi güç olmaktadır. Böylece kanaatimizce projedeki detaylar güveni artırarak, hem borçlu açısından projenin kabulünü hem de alacaklıların beklentilerini karşılayabilecek niteliği sağlayacaktır. Çalışmada verilen tabloların özellikle konkordato projesi hazırlayacak olan işletmelere ve konkordato komiserlerine yol gösterici olması beklenmektedir.

Bu çalışmada konkordatonun hukuki kapsamı ve çerçevesinden ziyade projelendirmenin uygulamaya adaptesi ve açıklanması açısından değerlendirme yapılmıştır.

Çalışma reel parasal veriler olmadan yapıldığından kısıtlar içermektedir. Bundan sonraki çalışmaların izin verildiği ölçüde gerçek bir işletme üzerinden yapılabileceği ya da eksikliklerin tamamlanabileceği şekilde uygulanabileceği tarafımızdan önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel Selminaz (2019), "Lojistik Şirketlerin Konkordato Nedenleri", Al-Farabi International Journal on Social Sciences, ISSN 2564-7946, 3(3), s.s. 141-150
- Aslanoğlu Suphi, Ayşe Duygu Özalp, Ali Rıza Özalp (2017), "Bir Yeniden Yapılandırma Kurumu Olarak Konkordato Başvurusu, Geçici Mühlet Ve Gereçekleri", Ekonomi İşletme Siyaset Ve Uluslararası İlişkiler Dergisi, ISSN : 2149-0732; 3(2),s.s. 63-68
- Büyükarıkan Birkan ve Büyükarıkan Ulukan (2018), "Kimya Sektörü İşletmelerinde Finansal Başarısızlığın Tahmini", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 36(3), s.s. 29-50
- Çolak Ruşen (2017), "Devamlılık Değerinin Korunmasında İflas Ertelemenin Gerekliliği" Vergi Dünyası Dergisi, (431), ISSN: 1300-851X; s.s.137-145

⁸ Yeminli Mali Müşavir ve diğer denetçiler değil bağımsız denetim kuruluşu olması gereklidir.

⁹Söz konusu denetim, Türkiye Denetim Standartları'ndan "(GDS 3000) Tarihi Finansal Bilgilerin Bağımsız Denetimi veya Sınırlı Bağımsız Denetimi Dışındaki Güvence Denetimleri Standardına" ve "(GDS 3400) İleriye Yönelik Finansal Bilgilerin İncelenmesi Standardına" uygun olarak yapılmalıdır.

Demir Gülay, Suat Teker (2019), “İflas Erteleme ve Konkordato” Press Academia Procedia 9(1), s.s. 278-284; DOI: 10.17261/Pressacademia.2019.1105,

Temiz Hüseyin (2019) “Konkordato Sürecinde Muhasebeleştirme İşlemleri”, Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, ISSN:2148-9963, s.s.268-278

213 sayılı Vergi Usul Kanunu

7101 Sayılı İcra Ve İflâs Kanunu Ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (2018) <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/03/20180315-28.htm> (Erişim tarihi: Ağustos 2019)

2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu (<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.2004.pdf>) (Erişim tarihi: Ağustos 2019)

6728 sayılı Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (2016)

Güvence Denetimi Standardı 3000 Tarihî Finansal Bilgilerin Bağımsız Denetimi Veya Sınırlı Bağımsız Denetimi Dışındaki Güvence Denetimleri

[https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/GDS/3000%20site\(1\).pdf](https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/GDS/3000%20site(1).pdf) (Erişim tarihi: 19/08/2019)

Güvence Denetimi Standardı 3400 İleriye Yönelik Finansal Bilgilerin İncelenmesi

https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/PDF%20linkleri/standartlar%20ve%20ilke%20kararlar%20C4%B1/G%C3%9CVENCE%20DENET%C4%B0M%20STANDARTLARI/GDS_3400.pdf (Erişim tarihi: 19/08/2019)

KENT AKTÖRLERİNİN KADIN DOSTU KENT ALGISI VE KENTTE DURUM: ZONGULDAK ÖRNEĞİ

128

Seda TAPDIK

**Öğr. Gör. Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Devrek Meslek Yüksekokulu, Yönetim Ve
Organizasyon Bölümü, Seda.tapdik@beun.edu.tr**

Nilüfer NEGİZ

**Prof. Dr. Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve
Kamu Yönetimi Bölümü, nilufernegiz@sdu.edu.tr**

Kent Aktörlerinin Kadın Dostu Kent Algısı ve Kentte Durum: Zonguldak Örneği

ÖZ

Kent aktörleri, kentlerde alınan kararlar ve kentsel politikaların oluşturulması konusunda yasal hakları dâhilinde belli yetkilere sahiptir. Dolayısıyla kentlerde toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması noktasında da oldukça etkili bir konumda bulunmaktadır. Kadın dostu kentler projesi ise Türkiye’de kentler noktasında toplumsal cinsiyet eşitliğinin yerleştirilmesi için 2006’dan bu yana önce 6 ilde olmak üzere bugün ise 12 ilde uygulanmaya başlamıştır.

Bu çalışmada kadın dostu kent programının hayata geçirilmediği bir kent olan Zonguldak’ta toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik kent aktörlerinin katkılarının varlığı ve programa ilişkin aktörlerin bilgi ve algı düzeyleri tespit edilmeye çalışılmaktadır. Aktörlerden bazılarının, kentte toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik farkındalık çalışmaları yürüttüğü tespit edilirken; konuya ilişkin çalışma yapmayan kent aktörlerinin de olduğu ortaya çıkmış bulunmaktadır. Çalışma kapsamında yüz yüze görüşme yöntemiyle kent aktörleri ile görüşülerek elde edilen bulgular nitel araştırma yöntemiyle değerlendirilmeye tabi tutulmaktadır. Çalışmanın ayrıca kadın dostu kent programına dair farkındalığın artmasına ve bu sürecin hızlanmasına destek sağlayacağı beklenen pozitif sonuçtur.

Anahtar Kelimeler: Kent Yönetimi, Kadın Dostu Kent, Temsil, Katılım.

The Perception of Women-Friendly Cities by Urban Actors and the Situation in the City: The Case of Zonguldak

ABSTRACT

Urban actors have certain powers within their legal rights in decisions taken in cities and in the formulation of urban policies. Therefore, they are in a very effective position in terms of ensuring gender equality in cities. Women-Friendly-Cities project is to be placed in the city's points of gender equality in Turkey today, including the first since 2006 in 6 provinces began to be implemented in 12 provinces.

In this study, it is aimed to determine the existence of the contribution of the city actors towards gender equality in Zonguldak, which is a city where women friendly city program is not implemented and the knowledge and perception levels of the actors related to the program. While some of the actors carried out awareness raising activities in order to ensure gender equality in the city; there are also city actors who do not work on the subject. Within the scope of the study, the findings obtained by interviewing the city actors by face-to-face interview method are evaluated by qualitative research method. It is also the expected positive result that the study will help to raise awareness and accelerate this process.

Key Words: Urban Administration, Women-Friendly-Cities, Representation, Participation.

1. GİRİŞ

Kent kavramı, anlam bakımından birçok farklı şekilde ifade edilmektedir. Hatta kentlerin özelliklerinden dolayı yüklenen anlamlar ülkeden ülkeye ya da bölgeden bölgeye bile farklılık gösterebilmektedir. Aynı bölge ya da ülke içinde olsa dahi her kent farklı özellikleri ile ön plana çıkmaktadır. Ancak kentler hangi özellikleriyle ön plana çıkmış olursa olsun başarılı bir kent yönetimi için en önemli hedeflerin başında kent yönetimindeki katılımcılık anlayışı olmalıdır. Bu hem kentte yaşayan tüm kesimlerin ihtiyaçlarının tespit edilmesi açısından hem de demokrasinin pratikte yerleştirilebilmesi için oldukça önemlidir. Katılımcılık anlayışı için en etkili çözüm ise etkin bir şekilde çalışan kent aktörleridir. Kent siyasetinde eksik temsil edilen bir kesim olarak kadının kent aktörleri içerisindeki yeri ve aktörlerin kadının konumunun güçlendirilmesi için yaptığı çalışmalar ayrıca önem teşkil etmektedir. Çünkü toplumun yarısı kadınlardan oluşmaktadır. Ayrıca toplumsal yaşamda kadın görünürlüğünün az olması belli bir bölgeye ait olmayan evrensel bir sorundur. Bu da konunun bazı uluslararası kurum ve kuruluşlarca kendilerine bir takım hedefler koyarak projeler gerçekleştirmesine sebep olmaktadır. BM Kadınların İnsan Haklarının Geliştirilmesi Ortak Programı (BMOP) tarafından gerçekleştirilen kadın dostu kentler projesi Türkiye’de 2006’dan bu yana önce 6 il olmak üzere şu an ise 12 ilde uygulanmaya başlanmıştır. Bu iller; Adıyaman, Antalya, Bursa, Gaziantep, Malatya, Mardin, Samsun, İzmir, Kars, Nevşehir, Şanlıurfa ve Trabzon’dur. Programın hedefleri doğrultusunda yerel düzeyde toplumsal cinsiyet eşitliğinin yaygınlaştırılması ve kadının konumunun güçlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır.

Bu makalede, kadın dostu kent projesinde yer almayan Zonguldak ilinin, toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik olarak kent aktörlerinin katkılarının varlığı ve programa ilişkin bilgi ve algı düzeyleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda ilk olarak konuya ilişkin kavramsal açıklamalar yapılmış, daha sonra Zonguldak ilinde kent aktörleri ile yapılan nitel görüşmelere ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Çalışmanın sonuç kısmında ise araştırmanın bulgularından hareketle Zonguldak ilinin kadın dostu kent olma potansiyeli değerlendirilmiş ve kent aktörlerinin uygulamalarına yönelik olarak bazı önerilerde bulunulmuştur.

2. KADIN DOSTU KENT: LİTERATÜR ÜZERİNDEN ANLAMA

Toplumsal cinsiyet kavramı, kadın ve erkeklerin doğdukları andan itibaren toplum tarafından cinsiyetlerine göre bazı görev ve sorumlulukların verilmesi anlamına gelmektedir. Cinsler arasındaki bu görev ve sorumlulukların verilmesi bilinen en eski tarihe kadar dayandırılabilir. Ancak günümüz modern toplumunda da kadının toplum içinde rolleri cinsiyet ile ilişkili olarak devam etmektedir. Toplumun nezdinde “anne” ve “eş” olma görüntüsü, kadın için fırsat eşitsizliklerine hala yol açmaktadır. Konu kentler açısından ele alındığında da kadınların toplumsal yaşamda yer almasıyla birlikte bazı haklarının doğması beklenmektedir. Kadın için toplumda oluşan bu engelleyici anlayış siyasal ve yönetsel alanlarda da kendini göstermektedir. Kadın Dostu Kent kavramı bu noktada kadınların kentte yönetsel-siyasal hayatın içerisinde tam olarak varlık göstermesini ifade etmektedir. Yani kadınların kentsel yaşamda ihtiyaç, beklenti ve taleplerinin karar mekanizmalarınca bilinerek politikalar üretilmesini ifade etmektedir. Bu durumda kadınların temsil-katılım noktasında temsiliyetinin artırılması ayrıca önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

‘Kadın Dostu Kent’ kavramı Türkiye için çok eski bir geçmişe sahip olmamakla birlikte literatürde de konuyla ilgili, özellikle, alan araştırması yapılan çalışmalara sınırlı sayıda rastlanmıştır. Konuya dair ulaşılan çalışmalar daha çok bilgilendirme amaçlı el kitapçıkları ya da projeye dair rapor şeklindedir. Kadın Dostu Kentler, en genel tanımıyla yerelde toplumsal cinsiyet eşitliği bakış açısının yerleştirilebildiği, kentte kadınların da ihtiyaç ve beklentilerinin analiz edilerek politikaların oluşturulduğu ve kadınların karar organlarına yeterli düzeyde katılım gösterdiği kentlerdir. Teknolojinin gelişmesi, kentlerin giderek büyümesi ve kalabalıklaşması kentleri farklı bir boyuta taşımaktadır. Kentlerde artarak devam eden sorunlardan en fazla etkilenen kesimler ise dezavantajlı gruplar olmaktadır. Dezavantajlı gruplar içerisinde nüfus bakımından kadın önemli bir yere sahiptir. Bu sebeple demokratik bir kent yönetimi için kadının kentte görünür olması gerekmektedir.

Kadınların yaşadıkları kentlerde kent yönetimine katılmıyor ya da sınırlı düzeyde katılıyor olmaları bu kesimin istek, ihtiyaç ve taleplerinin yeterince göz önünde bulundurulmamasına sebep olmakta ve bu durum da kadınların kentlerde yeterli hizmeti alamaması sonucunu doğurmaktadır. “*Belediye Kadınlara*

da Hizmet Eder”¹ isimli çalışmada öncelikle ‘yurttaş-kenttaş’; ‘eşitsizlik’, ‘belediye hizmetleri’ kavramları açıklanmıştır. Daha sonra kadınlara yönelik olan ve olmayan belediye hizmetleri incelenmiştir. En son uluslararası metinlere de dayanılarak bir takım örnek ve yöntemlerle birlikte önerilerde bulunulmuştur. 6360 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu’nun kabul edilmesiyle birlikte büyükşehirlerde yaşanan büyük dönüşüm hem kent yönetimi açısından hem de vatandaşlar açısından büyük ölçüde değişikliğe sebep oldu. Kanuna dair yöneltilen en önemli eleştirilerden biri de büyükşehir belediyelerinin yetkisi artarken; ilçe belediyelerinin yetkilerinin azaltılmış olmasıdır. Dolayısıyla halka en yakın belediyelerin yetkisinin azalmış olması, bazı kent yönetimlerinin zorunlu hizmetler dışında hizmet vermekten kaçınmasına sebep olabilmektedir. Büyükşehir belediyelerinde hem nüfus yoğunluğu bakımından hem de zaman azlığı nedeniyle halk katılımının daha kısıtlı olabileceği düşünülecek olursa, bu alanda yapılan tespit çalışmaları kent yönetiminin konuyla ilgili etkinliğini ölçmek ve önerilerde bulunulması adına faydalı olabilir. Bu konudaki bir başka çalışma olan ‘Kadın Dostu Kentler’ Türkiye’de Büyükşehir Belediyeleri² isimli eser, dört bölümden oluşmaktadır. İlk olarak konuya dair kavramsal çerçeve çizilerek uluslararası çalışmalar ve uygulamalar incelenmiştir. Daha sonra Türkiye’de yürütülen politika hukuki metinlerle ele alınmıştır. Son olarak da büyükşehir belediyelerinin örneklem olarak seçtiği bir alan araştırması yer almaktadır. Sonuç olarak ‘Katılım’, ‘İş Birliği’ ve ‘Kadınların Erişimini Artırmaya Yönelik Hizmetlere’ dair yapılan anket sonuçları değerlendirilmiştir.

Kentler birbirinden farklı kültürel özellikler gösterebilir. Buna bağlı olarak farklı kentlerdeki kadınlar farklı ihtiyaç ve önceliklere sahip olabilirler. Nihayetinde bir kentte cinsiyet eşitliği yaklaşımı için farklı yollar tercih sebebi olabilir. Bu noktada yerelde yapılan durum tespit çalışmaları ve alan araştırmaları, kentte kadınların ihtiyaçlarının analiz edilmesi zorunluluktan öte bir ihtiyaç olarak görülmelidir. “*Yerel Yönetimlerde Cinsiyet Eşitliği Yaklaşımı: Bir Pilot Çalışma*”³, isimli çalışmada da yapılan bir alan araştırmasına dair bilgiler yer almaktadır. 2012 tarihinde başlayan “*Yerel Seçimler Öncesi Pilot Yerel Yönetimlerin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Yaklaşımlarını Değerlendirme ve Durum Tespiti*” adlı proje kapsamında 9 farklı örgütten bir danışma kurulu oluşturulmuştur. Örneklem olarak seçilen belediyeler ise Ankara Altındağ, Çankaya Belediyesi ve Diyarbakır Kayapınar Belediyeleridir. Yaklaşık 40 kişi ve kuruma ulaşılmış ve derinlemesine bir mülakat gerçekleştirilmiştir. Değerlendirilen başlıklar ise; yerel yönetimlerin kadına bakış açısı; hizmetler; katılım; diğer kuruluşlarla ilişkiler; kurumsal yapı; kaynaklar; bilgilendirme ve bilgi paylaşımı; izleme ve değerlendirme başlıklarıdır. Her üç belediye için de farklı durumlar gözlemlenmiştir. Öneri olarak Kadın dostu kent programı kriterleri verilmiştir.

Kadın Dostu Kent olma çabasındaki kentlerde kadınların karar alma mekanizmalarına katılımının artırılması için bazı araç ve mekanizmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Örneğin kent konseyleri kadın meclisleri ve çalışma grupları, sivil toplum örgütleri gibi. Dolayısıyla bir ülkede toplumsal cinsiyet eşitliğinin yaygınlaştırılabilmesi için öncelikle yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Bu noktada “*Yerelde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği İçin Araçlar ve Mekanizmalar*”⁴ adlı çalışmada yazar, öncelikle toplumsal cinsiyet eşitliği kavramına değinmiş ve Türkiye’de eşitlik için yasal dayanakları açıklamıştır. Cinsiyet eşitliği anlayışının yerelde yaygınlaştırılabilmesi için kullanılacak araç ve mekanizmalar hakkında ayrıntılı bilgi verilmiştir.

Ülkelerin yasal düzenlemelerinin kadının siyasette görünürlüğünün artırılmasında oldukça etkili olduğu bilinmektedir. Örneğin İskandinav ülkelerinde kota uygulamaları ve fermuar sistemi uygulanmasıyla kadınların parlamentolarda temsiliyeti oldukça artmıştır. Bu noktada ülke örneklerinin incelenmesi bir fikir oluşmasına da olanak verebilir. Bu amaca yönelik olarak “*Kadın Dostu Kentler Avrupa’dan Örnekler*”⁵, el kitabı hazırlanmıştır. Bu çalışmada siyasette ve kent yönetiminde kadın görünürlüğünü artırmak adına ülkelerde yapılan hukuki düzenlemelerden örnekler verilerek, Avrupa’daki durum ortaya

¹ Ayten Alkan, Belediye Kadınlara da Hizmet Eder Kadın Dostu Belediye Hizmetleri: Neden Nasıl? Mega Basım Yayın, İstanbul, 2008.

² Deniz Şahin Cinoğlu, Ekin Basım Yayın, Akademik Kitaplar, Bursa, 2019.

³KA.DER Ankara Yerel Yönetimler Danışma Kurulu, Yerel Yönetimlerde Cinsiyet Eşitliği Yaklaşımı: Bir Pilot Çalışma, Ankara, 2013.

⁴ Ayşe Sargın, Yerelde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği İçin Araçlar ve Mekanizmalar, KA.DER, Ankara, 2013.

⁵ Nevin Şenol, Kadın Dostu Kentler Avrupa’dan Örnekler, BM Kadın ve Kız Çocuklarının İnsan Haklarının Korunması ve Geliştirilmesi Ortak Programı, 2016.

koyulmaktadır. Çalışmanın amacı ise, Türkiye’de BM Ortak kapsam programındaki illerin 5 yıllık yerel eylem planlarına katkıda bulunmaktır.

“*Belediyelerde Kadın, Kadınlar İçin Belediye*”⁶, isimli çalışmada ‘belediyelerde kadın’; ‘kadınlar için belediye’; ‘yerel yönetimlerde kadın temsili’; ‘toplumsal cinsiyet farkındalığı’, toplumsal eşitsizliğin “doğal görülen zemini” ve “pozitif ayrımcılık” son olarak da “belediyelerin kadına yönelik faaliyetleri” başlıklara yer verilmiştir. Kadın temsili artmasının yalnızca pozitif ayrımcılık, kota uygulaması gibi bir takım araçlarla mümkün olmayacağı; bu duruma neden olarak toplumsal öğelerinin incelenmesigerektiği üzerinde durulmuştur. Yerel yönetimlerde kadın temsili artırılabilmesi için kadına yönelik sosyal hizmetlerin iyileştirilmesinin yanı sıra; bu ilişkinin incelenmesi için toplumsal cinsiyet rolleri ile yönetim süreçlerinin birlikte incelenmesi gerektiği belirtilmiştir. İsveç Başkonsolosluğu ortaklığıyla iyi yönetim kapsamında yürüttüğü “Yerel Yönetimde Kadının Güçlenmesi” projesinde Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV) tarafından Türkiye’deki tüm büyükşehir belediyelerinde kadın temsili ve kadına yönelik hizmetler arasındaki ilişki irdelenmiş, temsil ve hizmetlerin niteliği, toplumsal cinsiyet farkındalığı çerçevesinde ele alınmıştır. Projeye yönelik bulguların, geçmişten günümüze toplumsal cinsiyet farkındalığına ilişkin bir takım sorunları ortaya çıkardığı gerekçesiyle çalışmada bir takım politika önerileri olarak ortaya koyulmuştur. Bu öneriler; eril siyasetin deşifre edilmesi, alternatif siyasal alanların yaratılması, tecrübe paylaşımı, eşitliğin yeni zeminlerini oluşturmak ve farklı tecrübeleri bir araya getirmek olarak belirlenmiştir.

Kadının kentlerde görünürlüğünü artırmak adına yapılan tüm çalışmaların sürdürülebilirliğinin sağlanması için toplumsal cinsiyet eşitliği bakış açısının yerleştirilmesi gerekmektedir. Çünkü kadın sorunlarının temelinde toplumsal yapılar ve öğretiler yer almaktadır. Dolayısıyla öncelikle bu konuda bir bakış açısı yerleştirilmesi oldukça etkili bir çözüm olacaktır. UNDP’nin “*Yerel Yönetimlerde Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin Anaakımlaştırılması*”⁷ isimli raporunda öncelikle anaakımlaştırma ve stratejisi ile kavramsal çerçeve oluşturulmuştur. Yerel eşitlik Eylem Planları ve Yerelde Toplumsal Cinsiyet eşitliğinin anaakımlaştırılmasına dair Türkiye’de başarılı görülen kentler üzerinden örnekler verilmiştir. Son olarak da dünyadan örnekler verilerek çalışma sonuca ulaştırılmıştır.

“*Kamu Politikaları, Yerel Yönetimler, Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme: Kadın Dostu Kentler, Türkiye Örneği*”⁸, isimli çalışma Şenesen tarafından 2014 yılında hazırlanmıştır. Türkiye’de yerel düzeyde kamu politikalarını ‘Dirlik Temelli Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme’ (DTCDB) yaklaşımıyla ele almıştır. Çalışmada, örneklem seçilen illerde belediyelerin hizmet ve bütçelerinin toplumsal cinsiyete ne kadar duyarlı olduğunu tespit etmeyi amaçlamıştır. Proje kapsamında 5 kent (Kars, Şanlıurfa, Nevşehir, İzmir, Samsun) ve komşu kentleri olan Erzurum, Diyarbakır, Kayseri, Manisa, Ordu örneklem olarak seçilmiştir. Projede ilk aşama olarak kentlerdeki belediyelerin politika metinleri ve bütçe belgeleri, toplumsal cinsiyet denetimi yapılarak incelenirken; ikinci aşamasında söz konusu kentlerde yerel kamu hizmetlerini sunanlar ile bu hizmetlerden yararlanan konumundaki kadınlar ile yüz yüze derinlemesine görüşmeler ve/veya grup toplantıları gerçekleştirilmiştir. Toplanan veriler sonucunda da politika önerilerinde bulunulmuştur.

Kadın Dostu Kent Projesi’nin başlatılmış olduğu kentlerde ne denli başarı sağlandığının tespit edilmesi, projenin sürdürülebilirliği için ayrıca önem taşımaktadır. “Türkiye’de Kadın Dostu Olma İddiasında Bir Kent: Gaziantep”⁹ adlı çalışma, proje illerinden bir olan Gaziantep’in kadın dostu kent olma yolunda amacına ne kadar yaklaştığının tespit edilebilmesi için yapılan bir alan araştırmasını kapsamaktadır. Çalışma kapsamında 1004 kadın katılımcıyla kentsel alanla ilişkileri; kentten memnuniyet ve güven düzeyleri; kentsel sorunlara ait görüşlerini ölçmek içinnicel araştırma yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Gaziantep’te kadın dostu politika ve hizmetlerin yetersizliği gözlenmiştir. Buna sebep olarak kadın okur-yazarlığı ve istihdam oranının düşük olması ifade edilmiştir. Ayrıca kadınlar siyasal mekanizmalarda eksik temsil edilmektedir ve siyasal partilere/sivil toplum

⁶ Ulaş Bayraktar, *Belediyelerde Kadın Kadınlar İçin Belediye*, TESEV İyi Yönetişim Raporları, TESEV, İstanbul, 2017.

⁷ UNDP, <https://www.tr.undp.org/content/dam/turkey/UNDP-TR-GENDERGUIDE-TR.pdf>, 2018, 07.11.2019

⁸ Gülay Günlük Şenesen (yürütücü), *Kamu Politikaları, Yerel Yönetimler, Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme: Kadın Dostu Kentler, Türkiye Örneği*, proje no: 112K481, 2014, İstanbul.

⁹ Bahar Özsoy; Esra Banu Sipahi, *Türkiye’de Kadın Dostu Olma İddiasında Bir Kent: Gaziantep, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, C:25, S:3, 2016.

kuruluşlarına üyelik düzeyi yeterli değildir. Katılımcı kadınların kentsel güvenlik ve hizmetlerden memnuniyet oranları da oldukça düşüktür. 2011 yılından itibaren kadın dostu olmayı taahhüt eden kentin, valilik ve belediyelerinde eşitlik birimleri oluşturulmuş ve Yerel Eşitlik Eylem Planları hazırlanmış olmasına rağmen; çalışmanın yapıldığı tarihe kadar olan süre zarfında uygulamaya dönük somut adımların atılmamış olduğu araştırmacılar tarafından çalışmada ifade edilmiştir. Çalışmada en dikkat çekici sonuçlardan biri, 2011 sonrası Suriye’den gelen yoğun göç ile birlikte artan nüfusun kentsel alanda en çok kadınları etkilemiş olduğu bulgusudur. Bu durumun sebep olduğu yeni sorunlara etkin çözümler üretilmemiş olması ve artan yoksulluk nedeniyle kadınların ihtiyaçlarının temel hizmetler yönünde dahi karşılanamamış olmasıyla, kentin kadın dostu olma hedefinden uzak olduğu sonucunu düşündürmüştür.

5393 Sayılı Belediye Kanunu ile kent aktörleri içerisinde yerini alan kent konseyleri, etkin çalıştığı zaman tüm kesimlerin, özellikle kent halkının yönetime katılabilmesi için önemli bir yere sahip olan yapılardır. Bu noktada kadın dostu kent olma çabasındaki kentler için de kadının kent yönetimine katılması noktasında etkili olacağı düşünülebilir. “*Kadın Dostu Kentler ve Kent Konseyi İlişkileri*”¹⁰, adlı çalışmada kadın dostu kentler ve kent konseyleri arasındaki ilişki incelenirken; bu iki yönlü ilişkinin kadının ve kentin gelişimine sağlayacağı düşünülen katkılar tartışılmıştır. Çalışmanın ilk bölümünde kent ve kadın konusuna dair tanımlamalara yer verilmiş; ikinci bölümde ise kent konseylerine dair tanımlara başvurulmuştur. Üçüncü bölümde, kadın dostu olan kentlerin sağladığı olanaklar ve bu olanakların kentli haklarınca kullanımı ve en nihayetinde de kent konseyleri ile iki yönlü ilişkileri tartışılmıştır. İzmir, kent konseylerinin en aktif çalıştığı ve başarı gösterdiği kentlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle kadın meclislerinin ya da çalışma gruplarının aktif olduğu yapılan çalışmalarla da ortaya koyulmuştur. “*Kentsel Olanaklardan Eşit Olarak Yararlanmak*”¹¹ isimli çalışmada, öncelikle kentli olmak kavramına ve günümüzde değişen kent özelliklerine değinilmiştir. Yeni kentlerle birlikte kadınların da yeni rollerinin olduğu iddia edilmektedir. Kentin kadınlara yüklenen bir takım iyi özelliklerle tanınmaya başladığını ancak ayrıntılı incelendiğinde ise yoksulluk, kentsel rant ve kentsel dokunun yoksullaşmasıyla yüz yüze kalındığı belirtilmiştir. Kentte artarak devam eden sorunlardan en fazla etkilenen kesimler ise kuşkusuz ki dezavantajlı gruplar olmaktadır. Yine TMMOB İzmir Kent Sempozyumu’nda “*Kadın Dostu Kent Kavramının İzmir Ölçeğinde Tartışılması*”¹², adıyla sunulmuş olan bildiriye konu; kentli hakları ve yaşama geçirilmesi sürecinde, yerel demokrasi ve kentsel politikaların oluşturulması, yönetimler arası işbirliği, kentli katılımı bağlamında ele alınmıştır. Kadınların kentsel sorunlardan nasıl etkilendikleri, kentsel hizmetlerden yararlanabilmeleri için, kente yönelik vizyon ve misyon belirlenirken “kenti, kentte yaşayan kadınlar için yaşanabilir kıılma” hedefini göz önünde bulundurmanın gerekliliği, yerel yönetimler/yerel hizmetlere eşitlikçi yaklaşımlar incelenmiştir. “Kadın dostu kent” kavramı açıklandıktan sonra kent örnekleri üzerinden kentli hakları incelenmiştir. İzmir Yerel Eşitlik Eylem Planı çalışmaları kapsamında; İzmir kentinin durumu bilhassa, kadınların karar mekanizmalarına katılımı ve kadınların kentsel hizmetlerden eşit yararlanması açısından tartışmaya açılarak; yerel yöneticilere ‘eşitlikçi kent’ – ‘kadın dostu kent’ olabilirliği için önerilerde bulunulmuştur.

Yine kent hakkı kavramı ile yola çıkılan bir düşünce yazısı niteliği taşıyan “*Kadınların Kent Hakkı Bütün Köşe Başlarını İstemek*”¹³, adlı çalışmada yazar, kent hakkı kavramı üzerinden, kamusal mekânların cinsiyeti, kadınlar için kentlerin güvenliği ve kadınların kentle ilişkisinde ataerkil cinsiyetçi kültürün rolüne değinerek düşüncelerini ortaya koymaktadır.

Mekânsal planlamaların yapılırken kentte kadınların da ihtiyaç ve beklentilerinin göz önünde bulundurulması kadınların kentteki günlük yaşantılarını olumlu yönde etkileyeceğinden kadın dostu kent yaklaşımı için önemli bir adımı oluşturmaktadır. “*Mekânsal Planlamada Kadın Dostu Kent*

¹⁰ Şafak Kaypak, Prof. Dr. Cihangir Akın'a Armağan, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Edit. Y. Özkan vd. Sakarya Üniversitesi Yayını, Sakarya, 2012.

¹¹H. Neşe Özgen, TMMOB İzmir Kent Sempozyumu, <http://www.tmmobizmir.org/wp-content/uploads/2014/05/200838.pdf>, 07.11.2019.

¹²L. Yıldız Tokman, Kadın Dostu Kent Kavramının İzmir Ölçeğinde Tartışılması, TMMOB İzmir Kent Sempozyumu, <http://www.tmmobizmir.org/wp-content/uploads/2014/05/200840.pdf>, 08.11.2019.

¹³ Selda Tuncer, Kadınların Kent Hakkı Bütün Köşe Başlarını İstemek , TESEV Yayınları, 2018.

Yaklaşımı"¹⁴ adlı çalışmada "Kadın Dostu Planlama ve Tasarımlar yapmak neden önemlidir?, Dünyada ve Türkiye'de konuya yaklaşım nasıldır? ve toplumsal cinsiyet eşitliği yaklaşımının benimsendiği bir kent için planlama ve tasarım stratejileri neler olmalıdır?" sorularına cevap aranmıştır. En nihayetinde de kadınlara yönelik talep, ihtiyaç ve beklentilerin karşılanabileceği, kadınların kentteki hayatlarını kolaylaştırabilecek, kentsel yaşama düzenli ve etkin katılımlarını sağlayacak örnek kamusal mekânların yaratılmasına yönelik çözüm önerileri getirilmiştir.

3. ARAŞTIRMA ALANINA DAİR BİLGİLER

Araştırmada örneklem olarak seçilen Zonguldak ilinin nüfusu¹⁵599.698 olup; %61'i kentte yaşamakta olan bu nüfusun 302.395'i kadındır. Dolayısıyla kentte kadın nüfusu erkek nüfusundan daha fazla görünmektedir. Daha önce farklı bir çalışma için Zonguldak Valiliği'nden edinilen bilgiye göre; bakanlıkların il teşkilatlanmalarında 68 adet; yerel yönetim birimlerinde 17 adet ve 40 adet de siyasal partiler teşkilatlarında alt-orta ve üst düzey olmak üzere toplamda 153 adet kadın yönetici bulunmaktadır. 2019 yerel seçimleri sonucunda ise; İl Genel Meclisinde 2 adet ve Belediye Meclisi'nde de 2 kadın üyenin olduğu ancak kentte kadın belediye başkanı bulunmadığı görülmektedir. Kent aktörlerine dair kadın ve erkek temsil oranları aşağıdaki tabloda (Tablo 1 ve 2) gösterilmiştir.

Tablo 1: Zonguldak'ta Kent Aktörleri İçin Kadın Temsili

	Kadın	Erkek	Toplam
Yerel Yönetimler	17	57	74
Bakanlıkların İl Teşkilatlanması	104	278	382
İl Genel Meclisi	2	29	31
Belediye Meclisi	4	27	31
Kent Konseyi	4	10	14

Tablo 1 incelendiğinde yerel yönetimler ve taşra teşkilatlanmaları için kadın temsilinin oldukça düşük olduğu dikkat çekmektedir. Ancak Bakanlıkların il teşkilatlarında bulunan kadın yönetici sayıları göze çarpmaktadır. Bu bir takım sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Şöyle ki, yerel yönetimlerde kadının temsil edilebilmesi için özellikle aday gösterilme (me)si kadın için önemli bir temsil sorunu yaratırken; taşra teşkilatlanmalarında yönetsel düzeyde bir pozisyona sahip olabilmeye kadınların varlık bulabildiğini düşündürmektedir. Bu durum, kadınlara fırsat verildiğinde kent kararlarına yönetsel düzeyde katılım gösterebileceğini göstermektedir.

Tablo 2: Zonguldak'ta Siyasal Partiler ve STK Kadın Temsili

	Yönetim Kurulları			İl Disiplin Kurulu/Denetim Kurulu			İl Genel Toplam Üye		
	Kadın	Erkek	Toplam	Kadın	Erkek	Toplam	Kadın	Erkek	Toplam
Siy. Parti	144	526	670	9	20	29	29973	49704	79677
STK	369	2923	3292	209	1466	1675	6032	42979	49011

Tablo 2'de Zonguldak ilinde en aktif olan ve meclise girmiş olan 4 büyük siyasal parti (AKP, CHP, MHP ve İYİ Parti) ve STK'lar üzerinden kadın temsil oranları gösterilmiştir. Siyasal parti ve STK üyeliği noktasında kentte kadın temsili erkek temsiline yaklaşmış durumda bulunmasa da; Türkiye'deki birçok ile kıyasla oldukça iyi durumda olduğuda söylenebilir. Bu da kentte siyasal partilere ve sivil toplum

¹⁴ Tuğba Kiper; Aslı Korkut; Tuğba Üstün Topal, Mekânsal Planlamada Kadın Dostu Kent Yaklaşımı, İdil Dergisi, C. 5, S.26, 2016.

¹⁵Zonguldak Valiliği'nden edinilen ve 2018 yılı Adrese Dayalı Nüfus Sayım Sonuçlarına göre (ADNKS).

kuruluşlarına üyeliklerin yaygın bir kültür olduğu olarak yorumlanabilir. Yapılan görüşmeler sırasında da bu konuya dair katılımcıların değerlendirmeleri olmuştur.

3.1. Araştırmanın Amacı

Zonguldak ilinde sosyal hayatta kadın görünürlüğüne görece fazla olması araştırmacılar tarafından daha önce yapılan bir çalışmada¹⁶ gözlemlenmiş ve kent aktörleri içerisinde yönetsel düzeydekadın temsiline dair bulgular değerlendirildiğinde, iki durum arasında bir paralellik olmadığı tespit edilmiştir. Bu sebeple kentlerde, toplumsal cinsiyet eşitliği bakış açısının yerleştirilmesi için önemli bir adım olan ‘*Kadın Dostu Kent*’ Projesinin kent aktörlerince ne kadar bilindiği ve nasıl algılandığı merak konusu olmuş ve bu da alan çalışması yapmaya teşvik etmiştir. Bu nedenle, çalışmada kentte mevcut durumunun “kadın dostu kent” olmaya ne kadar yakın olduğu üzerine odaklanılmıştır.

3.2. Araştırmanın Önemi

Kadının kent aktörleri içerisinde eksik temsili, bir demokrasi sorunudur ve her şeyden önce bu durum kadınların kentten ihtiyaç ve beklentilerinin kent yönetimince karşılanmaması anlamına da gelmektedir. Söz konusu kentte tablo 1 ve 2’den de anlaşılacağı üzere, Zonguldak özelinde kadın nüfusunun (302.395) toplam nüfus içindeki payının erkek nüfusuna göre sayıca fazla olduğu bir alanda, kadının eksiktemsili söz konusudur. Ülke nüfusunda da birbirine yakın yüzdelerde olan kadın ve erkek için, toplumsal yaşamın her alanında eşitliğin sağlanabilmesi için kentin ‘*Kadın Dostu Kent*’ olmaya yaklaşması önemli bir adımdır. Kentler sosyolojik ve canlı birer yapı oldukları için, mikro düzeyde tek tek kentler için böylesi özel tespitler; ülkemizin kadın temelli pek çok sorununun (katılım, temsil, istihdam vb) çözümünde önemli faydalar sağlayacaktır. Bu sebeple Türkiye’de kentlerde toplumsal cinsiyet eşitliğinin yerleştirilebilmesi için yapılan tüm sorun tespit çalışmalarının önemli olduğu düşünülmektedir. Araştırmanın yapıldığı ilin seçilme nedenlerinden birisi, kentin oldukça köklü bir tarihe sahip olmasına rağmen; SEGE 2011 raporu verilerine göre Türkiye’de 37. sırada yer almış olmasıdır. Kentlilik bilinci ve kent kültürünün zamanla kazanıldığı görüşüne dayanarak, kentin tarihi ile kentin gelişmişlik düzeyi arasında bir paralellik olmaması dikkat çekicidir ki; kentin bulunduğu bölge olan Batı Karadeniz Bölgesi yine SEGE 2011 Raporu verilerine göre de Türkiye’de gelişme göstermeyen tek bölge olmuştur. Bu açıdan da seçilen kentte yapılan çalışmaların önemli olduğu düşünülmektedir. Son olarak, bu konuya ilişkin alan verilerine dayalı çalışmaların azlığı da, çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşüncesini güçlendiren bir diğer önemli yönüdür.

3.3. Araştırmanın Yöntemi ve Kısıtları

Araştırma, Batı Karadeniz Bölgesi’nde bulunan Zonguldak ilinde kent aktörlerinden seçilen yöneticilerini kapsamaktadır. Kent aktörleri içerisinde ise yerel yönetimler, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı(BAKKA), Ticaret ve Sanayi Odası (TSO), kadın dernekleri, iktidar ve muhalefet partisi kadın kolları ve kent konseyi yer almaktadır.

Çalışma için öncelikle örneklem seçilen ilde kent yöneticileri tarafından kadın dostu kent algısını ölçmek için görüşülecek isimlere karar verilmiştir. Özellikle yerel yönetimler ve sivil toplum örgütlerinin programa katkısı önemsendiğinden, kent aktörleri seçilirken bu kıstas dikkate alınmış ve görüşmeler bu aktörlerle yapılmıştır. Öncelikle kadın dostu kent algısının tespit edilebilmesi için bir görüşme formu hazırlanmıştır. Bu görüşme formu hazırlanırken kentte toplumsal cinsiyet eşitliği algısına yönelik kent aktörlerinde kadınların *katılım* ve *temsil* durumu dikkate alınmış ve aktörlerin kentte verilen *hizmetler* noktasında katkıları ve etkileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Görüşmede kullanılan sorular araştırmacı tarafından çalışmanın amacı doğrultusunda oluşturulmuştur. Çalışmadanitel bir araştırma yöntemi olarak yüz yüze ve derinlemesine yapılan bir görüşme yöntemi kullanılmıştır. Veriler toplandıktan sonra betimleyici analiz ile katılımcıların değerlendirmelerinden kentteki durum yorumlanmaya çalışılmıştır. Nihayetinde de aktörlerin kentte toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması adına hizmetlerine yönelik tespit edilen eksiklikler üzerinden önerilerde bulunulmaya çalışılmıştır.

Siyaset Bilimi alanında yapılan birçok alan araştırması gibi özellikle kent yöneticilerinin yoğunluğundan dolayı süreç beklenenden biraz daha uzun sürmüştür. Ayrıca yine yöneticilerin yoğunlukları sebebiyle

¹⁶ Seda Tapdık; Nilüfer Negiz, ‘Batı Karadeniz Havzasında Kent Yönetiminde Kadının Görünürlüğüne Ölçmeye Yönelik Bir Analiz, SDÜ İİBF Dergisi, C.24, S.3, s.587-607, 2019.

ilk olarak belirlenen bazı görüşmecilerde değişikliğe gidilmek durumunda kalmıştır. Tüm bu kısıtlar bağlamında araştırmada toplamda 8 görüşmeci ile yapılan görüşmeler 7-28 Ekim 2019 tarihler arasında tamamlanmıştır.

3.4. Bulgular

3.4.1. Katılımcılara ilişkin bulgular

Araştırmada 8 görüşmecinin 5'i kadın 3'ü erkektir. Kent aktörlerinden seçilen birer temsilci ile yapılan görüşmede görüşmecilere ait bilgiler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 3: Görüşmeciler Demografik Bilgiler

	Kurum ve Görevi	Yaş	Eğitim Durumu	Medeni Durumu	Mesleği
G1	CHP Kadın Kolları Bşk.	32	Lisans	Bekâr	Avukat
G2	AK Parti Kadın Kolları Bşk.	49	Lisans	Evli	Mimar
G3	İl Genel Meclisi Bşk.	47	Lisans	Evli	Mühendis
G4	Cumhuriyet Kadınları Deneği Bşk.	42	Lise	Evli	Memur
G5	Kent Konseyi YK Üyesi	44	Lisans	Evli	Eğitimci
G6	BAKKA Birim Bşk.	35	Lisansüstü	Evli	Uzman
G7	TSO Genel Sekreteri	52	Lisansüstü	Evli	Eski memur
G8	Belediye Bşk. Yardımcısı	58	Ön Lisans	Evli	Memur

Tablo 3'ten de anlaşılacağı üzere katılımcılar, 32-58 olmak üzere farklı yaş aralıklarına sahiptir. Bu durum farklı yaş gruplarının bakış açılarının öğrenilmesi bakımından da anlamlıdır. Görüşmecilerden biri dışında tamamı evlidir ve büyük çoğunluğu(6) lisans ve üstü bir eğitim düzeyine sahiptir. Lise mezunu olan katılımcı ise üniversiteye başlamış ancak eğitimini tamamlayamamıştır. Katılımcıların en ilgi çekici özelliklerinden biri de; hemen hemen hepsinin farklı alanlarda eğitim almış olmasıdır. Bu durum, farklı bakış açılarıyla konuya yaklaşmalarına sebep olmuştur.

3.4.2. Diğer bulgular

Çalışmada Zonguldak ilinde kadının temsil ve katılım durumları için, kent aktörlerinin hizmetleri üzerinden etki ve katkıları incelenirken, aktörlerin kadın dostu kent algısının da ne yönde olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Kentte toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik bakış açısının ve farkındalığın oluşturulabilmesi için kent aktörlerine yönetsel düzeyde katılım gösteren temsilcilerin konuya yaklaşımları, eşitliğin yerleştirilebilmesi için önem taşımaktadır. Bu amaçla katılımcıların kentte toplumsal cinsiyet algısını ölçmek için görüşmecilere aşağıda sıralanan sorular yöneltilmiştir.

a. Kent kararlarına katılmada kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara sahip olduğunu düşünüyor musunuz? Cinsiyeti ne olursa olsun kent yöneticisi tüm kesimlerin ihtiyaç ve beklentilerini dikkate almakta mıdır? Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasının (kadın-erkek eşitliği) kent aktörlerinin görev alanına girdiğini düşünüyor musunuz?

b. Kurumda/kuruluşunuzun karar organlarında kararlar alınırken toplumsal cinsiyet eşitliği dikkate alınmakta mıdır? Kurum/kuruluşunuzun kadın temsili noktasında yeterli düzeyde olduğunu düşünüyor musunuz? Kadın katılımını ve temsiliğini artırmaya yönelik bir çalışmanız oldu mu?

c. Hizmetlerinizin hedef kitlesi içinde kadınlar yer almakta mıdır? Nasıl? Kentte toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik farkındalık sağlamak adına herhangi bir etkinlik düzenlediniz mi? (seminer, eğitim, konferans, vs.) Kadın istihdamını artırmaya yönelik bir çalışmanız oldu mu? Örneklendirebilir misiniz? (Kreş ve gündüz bakım evi, sağlık taramaları, meslek edindirme kursları, eğitim ve seminerler?) Kadınların kentteki ihtiyaçlarını analiz etmeye yönelik herhangi bir çalışmanız oldu mu? Bunun için ayrıca bir kaynak ayırdınız mı? (il özel idare ve belediye için) Kadına yönelik şiddeti önlemeye yönelik herhangi bir çalışmanız oldu mu? (eğitim, seminer, proje, sığınma evleri, vs.).

d.Kadın Dostu Kent Programından Haberdar mısınız? Ne kadar bilgi sahibisiniz? Bu programa dair görüşleriniz nelerdir? Bu konuda kent yöneticilerinin bilgi sahibi olduğunu düşünüyor musunuz? Kentlerde toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için ‘Kadın Dostu Kent Programı’nın katkısının olacağını düşünüyor musunuz?

Söz konusu ifadelerden ilki olan ve görüşmecilerin daha çok kişisel fikirlerini belirttiği ***Kent kararlarına katılmada kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara sahip olduğunu düşünüyor musunuz? Cinsiyeti ne olursa olsun kent yöneticisi tüm kesimlerin ihtiyaç ve beklentilerini dikkate almakta mıdır? Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasının (kadın-erkek eşitliği) kent aktörlerinin görev alanına girdiğini düşünüyor musunuz?***ifadesi için görüşmecilerin genel olarak kadın ve erkeklerin kent kararlarına katılırken eşit fırsatlara sahip olmadığını düşündükleri ortaya çıkmıştır. Ancak STK ve siyasal partilerin kadın kolları tarafından verilen cevaplar, eşit fırsat konusunda olumlu bir durum olduğunu altını çizerken; katılımın eksik olmasının temelini kadınların isteksizliği/ilgisizliği olarak ifade etmişlerdir.

“Kadın ve erkekler kararlara katılmada eşit fırsatlara sahiptir.”(G7)

“Kadının bir birey olduğunun önce kadınlara anlatılması lazım ki haklarını yaşama geçirmeyi bilsinler.”(G4)

G4’ün bu kısa ifadesinden anlaşılacağı üzere kadınların yurttaş olarak sahip oldukları hakları için kadınların bilinçli ve istekli olmaları gerektiği üzerinde durulmaktadır. Hukuksal düzen, kadın için hem siyaset hem de yönetsel pozisyonlar için erişilebilirliği sağlarken; kadınların toplumsal rolleri ve toplumun yüklediği roller ve sorumluluklar nedeniyle; sorunlar yaşandığı literatürde de sıklıkla karşılaşılan bir durumdur. Bu sorunlar, “aile” temelli olduğu kadar; kadının siyasal sisteme ilgisizliğinden de kaynaklanabilmektedir. Tabi ki ekonomik gerekçeler ya da eğitim yetersizliği vb sorunlar da yine bu konu bağlamında sıklıkla vurgulanmaktadır.

“Bazı durumlarda kadınlara öncelik verildiğine inananlardanım.”(G2).

“Kadın-erkek eşitliği yasalarla ne kadar desteklenirse desteklensin ataerkil zihniyet değiştirilmediği sürece kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara sahip olacağını düşünmüyorum”(G5)

“Fırsat eşitliğinin olduğunu düşünmüyorum. Kadınların siyasette başarılı olabilmeleri için vakit harcamaları gerekmektedir. Ancak ev içi roller sebebiyle bu pek mümkün olmuyor. Ayrıca siyasette aktif olabilmeleri için kadınların önce ekonomik özgürlüklerinin olması gerekiyor.”(G8)

Görüşmecilerin ifadelerinden anlaşılana, cinsiyet temelli bakışın kadınlar için en belirgin sorun alanı olduğu yönündedir. Siyasette ya da yönetimde varlık gösterememeleri, erişim kanallarından ziyade; kadının bu pozisyonlar için yetkin olamaması ile ilişkilendirilmektedir.

Kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara sahip olabilmesi için öncelikle kadının ekonomik anlamda özgür olmasının gerekliliği ifade edilmiştir. Ekonomik anlamda özgürlüğü olmayan kimse, görüşlerini ifade ederken ve hayata geçirirken de özgür olamamaktadır. Dolayısıyla kadınlar için tam bir özgürlük alanından bahsedilebilmesi için ekonomik özgürlük yani ekonomi içinde yer almalarının, istihdam edilmelerinin gerekli olduğu düşünülmektedir.

Farklı kesimlerin kentte yönetsel düzeylerde yer alması kentte verilen hizmetlerin de daha fazla kesime hitap etmesine olanak verecektir. Bu sebeple her kesimin temsili, yerel yönetimlerin her kesime hitap etmesi için de ayrıca dikkat edilmesi gereken bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda katılımcılar da benzer bir kanaat ortaya koymuşlardır. Kadın ya da erkek, yönetsel ya da siyasal anlamda karar verici konumuna geldiğinde toplumun tüm kesimleri için eşit düzeyde bir yaklaşım göstermesi gerekliliği vurgulanmıştır.

Ancak kadınlar için özellikle yönetim kademesinde, dişil bakış açısının baskın olduğu durumların da olabildiği ifade edilmiştir.

“Kadın yöneticiler de her zaman kadın bakış açısıyla düşünmüyor.”(G6)

Kentte toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması noktasında kent aktörleri gerek farkındalık yaratma noktasında; gerekse konuyla ilgili yerel politikaların oluşturulması ve uygulanması noktasında oldukça etkili olabilmektedir. Katılımcılara bu sebeple yöneltilen *Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasının kent aktörlerinin görev alanına girdiğini düşünüyor musunuz?*ifadesine yönelik cevaplarda ortak bakış açısı görülmektedir.

“Kadın kotası koyulduğunda dahi durum içselleştirilmediği takdirde toplumsal cinsiyet eşitliği algısının yerleştirilebileceğine inanmıyorum. Toplumsal bir dönüşüme ihtiyacımız var. Kadınları en çok kadınlar yetersiz bulmakta”(G6)

“Kadın milletvekilleri ya da parti meclislerinde kadınlar kadınlara sahip çıksa yeterli olur.”(G1)

“Eğitim ailede başlar. Dolayısıyla bu işin önce ailelerin kız-erkek çocuklarına aynı davranmasıyla çözülebileceğini düşünüyorum.”(G8)

İfadelerden de anlaşılacağı üzere bu konu için en önemli sebep ataerkil toplum yapısı olarak görülmektedir. Aktörlerin tamamı kentte toplumsal cinsiyet eşitliğinin yerleştirilmesinin kent yöneticilerinin ve kendilerinin de görev alanına girdiğini düşünmektedir. Ancak bu konuda ortak görüşte olmalarına rağmen;aktörlerin birlikte yürüttükleri bir çalışma ya da proje olmadığı görülmüştür. Oysa kadın dostu kent programıyla yerel mekanizmaların kapasitelerinin artırılması ve bu konuda birlikte hareket etmesi amaçlanmaktadır. Özellikle kadın örgütlenmelerinin kadın dostu kent olmaya dair farkındalık yaratmak konusunda etkileri yadsınamayacak boyuttadır. Ancak kentte sivil toplum kültürü gelişmiş olmasına karşılık sürdürülebilir bir çalışma yapılmadığı görülmüştür.

Buraya kadar katılımcılara yöneltilen sorular bireysel görüşlerini almaya yönelik olmuştur. Buradan sonrasındaki değerlendirmeleri yapılan sorular ise görüşmecilerin kurum/ kuruluşlarına yöneliktir.

Bir kentin kadın dostu kent olabilmesi için önce kentte kararların alınma ve uygulanma aşamasında kadının varlık göstermesi gerekmektedir. Yerel politikaların oluşturulmasında oldukça etkili olan kent aktörleri içerisinde kadın temsiline yeterli düzeyde seyretmesi de bu bakımdan büyük önem taşımaktadır. Kentteki durumun tespit edilmesi için ve kadının kentte konumunun güçlendirilmesi için çalışmada yer verilmiş sorular;

Kurumda/kuruluşunuzun karar organlarında kararlar alınırken toplumsal cinsiyet eşitliği dikkate alınmakta mıdır? Kurum/kuruluşunuzun kadın temsili noktasında yeterli düzeyde olduğunu düşünüyor musunuz? Kadın katılımını ve temsiline artırmaya yönelik bir çalışmanız oldu mu?biçimindedir.

TSO ve İl Özel İdaresi temsil noktasında cinsiyet eşitliğine dikkat etmeye çalıştıklarını belirtmiştir. Ancak İl Genel Meclisi’nde 33 olan toplam üye sayısının yalnızca 2 tanesi kadından oluşmaktadır.

“Kadın üyemiz az ancak özellikle bazı durumlarda çok daha avantajlı konumdalar. Bu durumun biraz da karakterle ilgili olduğunu düşünüyorum. Sayıca çok katılmaktan daha önemli olan ise etkin katılmaktır. Bir kadın üyemiz bize bunu bizzat yaşattı. Ayrıca kadınlar hukuki haklarını bilerek kendileri kadın temsiline artırmak için çaba göstermeli”(G3).

Konuya farklı bir bakış ile yaklaşmış olsa da; eşit temsiline demokratik bir kültür oluşumundaki ağırlığı yadsınamaz.

TSO’nun toplamda 11 olan yürütme kurulu üye sayısının içinde 2 adet; toplam 30 olan meclis üyesi içinde ise yalnızca 4 kadın temsiline olduğu öğrenilmiştir. Her iki aktör de kadın temsiline noktasında eksiktir. Kent Konseyi yürütme kurulunda 4 kadın bulunmaktadır.Üye sayısı bakımından yeterli kadın temsiline olmadığını belirten görüşmeci, bu konuda çalışmalarının olduğunu ve bir kadın çalışma grubu oluşturmayı hedeflediklerini dile getirmişlerdir. Ayrıca kadının kent yönetimine katılımını artırmak adına tüm kesimleri temsil eden bir kadın platformu kurmayı planladıkları ve ön çalışmalarını yaptıkları ifade etmiştir.

Cumhuriyet Kadınları Derneği ise, kuruluş amacı sebebiyle pozitif ayrımcı bir uygulamaya gittiklerini ve yürütme kurullarının yalnızca kadınlardan oluştuğunu bunun yanında erkek üyelerinin de olduğunu ifade etmişlerdir.Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı kurumda eksik kadın temsiline olduğunu belirtirken bu konuda kurumun yetersiz personel sayısı, çalışma şartları ve yoğun tempo nedeniyle, özellikle çocuk sahibi olan kadınlar tarafından çok tercih edilmek istenmediğini dile getirmiştir.

“Personel sayımız az ve işimiz gereği sürekli sahada olmak durumundayız bu nedenle kadının annelik rolü bizde büyük bir dezavantaj oluşturuyor. Çocuk sahibi olan kadınlar istese dahi gün içinde süt iznini kullanamıyor.”(G6)

“Eşit temsiliyetten öte nitelikli temsiliyetin daha önemli olduğunu düşünüyorum. Bizim en önemli sorunlarımızdan biri de budur. Nitelikli temsil düzeyine ulaşamıyoruz.” (G2)

Siyasal partilerin kadın kolları ile yapılan görüşmelerde ortaya çıkan durum ise, siyasal partilerin özellikle yönetsel düzeylerinde kadınların oldukça eksik düzeyde temsil edildiği ve kadının kentte konumunun güçlendirilmesi adına yapılan bir proje ya da sürdürülebilir bir çalışmanın olmadığı yönündedir. Belediye için de durumun diğer aktörlerden çok da farklı olmadığı görülmektedir. Yönetsel düzeyde kadın görünürlüğü yok denecek kadar azdır. Belediye meclisinde 2 kadın temsili söz konusudur. 3 başkan yardımcısı da erkektir.

Her bir aktör nezdinde konu genel olarak değerlendirildiğinde, temsil konusunun toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlayıcı bir anlayışla işlemediği anlaşılmaktadır. Bu sonucun bazen kadının toplumsal rollerinden kaynaklı olduğu, bazen de adayların nitelik sorunundan kaynaklandığı görüşmeciler tarafından ifade edilmiştir.

Kentte toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için aktörlerin program, proje ve çalışmalarının niteliği oldukça önemlidir. Bu konuda bir tespit yapılabilmesi amacıyla kentte kadının konumunun güçlendirilmesine dair aktörlerin hizmetleri merak konusu olmuş ve şu sorular yöneltilmiştir:

Hizmetlerinizin hedef kitlesi içinde kadınlar yer almakta mıdır? Nasıl? Kentte toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik farkındalık sağlamak adına herhangi bir etkinlik düzenlediniz mi? (seminer, eğitim, konferans, vs.) Kadın istihdamını artırmaya yönelik bir çalışmanız oldu mu? Örneklendirebilir misiniz? (Kreş ve gündüz bakım evi, sağlık taramaları, meslek edindirme kursları, eğitim ve seminerler?) Kadınların kentteki ihtiyaçlarını analiz etmeye yönelik herhangi bir çalışmanız oldu mu? Bunun için ayrıca bir kaynak ayırdınız mı? (il özel idare ve belediye için) Kadına yönelik şiddeti önlemeye yönelik herhangi bir çalışmanız oldu mu? (eğitim, seminer, proje, sığınma evleri, vs.).

“Aslında plan ve projelerimizde kadınlar için projeler üretmek oluyor ancak bu konuda küçük belediyeler olarak yeterli bütçeye sahip değiliz. Bir belediyenin bu tarz projelere imza atabilmesi için merkezle ilişkileri önemlidir.”(G8)

Plan ve söylemlerinde kadın temsiline yönelik çalışmalarını belirten Zonguldak Belediyesi, bu konu için henüz bir çalışmaya başlamış görünmemektedir. Bu olumsuz duruma neden olan en büyük faktörün de büyükşehir olmayan belediyelerin kısıtlı bütçe imkânları olduğu belirtilmiştir. Konuyla ilgili Arslan¹⁷ tarafından yapılan çalışmada ortaya konan önemli bulgulardan biri de, görüşmecinin belirttiği durumu destekler nitelikte olup, büyükşehir belediyelerinin bu konuda yetkilerinin oldukça fazla olduğu yönündedir.

“Verilen hizmetler noktasında halkın talepleri de bizim için önemlidir ancak kadınlar bu konuda da çok ilgili değiller. Herhangi bir talep ya da projeye de geldikleri çok nadir görülmektedir”(G8)

“Konuyla ilgili bir kamu politikası oluşturulduğu takdirde biz de ilimizde projeler yapmaya çalışıyoruz.”(G2)

Bu ifadeler, siyasal partilerin yerel teşkilatlanmalarında yapılan projelerin, partilerin genel politikalarından etkilendiğini göstermektedir. Yani siyasal partilerin merkez teşkilatlanmaları tarafından yapılan politikalar yerelde de politika oluşturulmasının önünü açmaktadır. Konuyla ilgili benzer bir bulgu da Balcı ve Duğan¹⁸ tarafından ortaya koyulmaktadır.

İl Özel İdaresi daha çok kırsala hizmet götürme konusunda yetkili olduklarını belirtirken; kırsalda temel ihtiyaçların fazla olması nedeniyle sosyal politikalara vakit ayıramadığını ifadelerine eklemiştir. Kadın dostu kent için kentte kadınların ihtiyaçlarının belirlenmesinden sonra cinsiyete duyarlı bir bütçeleme yapılması önem taşıyan bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuya ilişkin bir çabanın kentin aktörleri bağlamında yürütülmediği genel olarak anlaşılmaktadır. Çalışma için dikkat çekici konulardan biri bölgenin gelişmesi ve kalkındırılması amacıyla kurulmuş olan-kadının toplumsal, yönetsel ve

¹⁷ Zeynep Arslan, Kadının Toplumsal Kimliğinin ve Rolünün İnşasında Büyükşehir Belediyelerinin Rolü, Toplumsal Cinsiyet ve Kent- Mekan, 2017.

¹⁸ Emre Vadi Balcı; Özlem Duğan, Partilerin Seçim Bildirgelerinde Kadın Politikası, AKP, CHP, MHP, ve HDP Örneği-2015, 2.Uluslararası Medya Çalışmaları Kongresi, 2016.

siyasal konumu bir gelişmişlik göstergesi olarak görülürken somut çıktılarının az olmasıdır (*Kalkınma Ajansının* kadına yönelik yaptığı tek çalışmanın bölgede kadın istihdamının tespiti için yapılmış bir araştırma sonucu hazırlanan bir rapor/kitapçık gibi). *Cumhuriyet Kadınları Derneği*, kentte kadın görünürlüğünün artırılması ve toplumsal cinsiyet eşitliğine dair farkındalık oluşturmak için konuyla ilgili bir belgesel hazırlığında olduklarını belirtirken; *Kent Konseyi* Kadın meclisinin konuyla ilgili bir takım çabaları olduğunu tespit edilmiştir. 2010 yılında kadın istihdamını artırmaya yönelik çevre dostu bir proje olan 'Fileye Dönüş' isimli bu projenin yanı sıra kadınlara meslek edindirmek adına hasta ve yaşlı bakım kursları verildiği anlaşılmıştır. Direkt kadınların ihtiyaçlarına yönelik olmasa da; engelli annelerinin ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarının da olduğu ve konuyla ilgili eğitim, seminer ve toplantıların yapıldığı da kurum görüşmecisi tarafından ifade edilmiştir.

Belediye, kent yönetimine katılım gösteren kadınların kentte kadın görünürlüğünü artırmak ve kadının konumunu güçlendirmek için fikir üretilmiş tüm projelere destek verdiklerini ancak buna rağmen pek proje teklifi gelmediğini belirterek bu konuda eleştirisini de dile getirmiştir. Görüşmeler esnasında *TSO'nun* kadın istihdamını artırmaya yönelik sürdürülebilir bir Avrupa Birliği projesi gerçekleştirdiği bilgisi edinilmiştir. Proje kapsamında, kentte yaşayan 18-28 yaş aralığında en az lise mezunu 100 kadına üniversitenin de işbirliğiyle çağrı merkezi operatörlüğü eğitimi verilmiş ve daha sonra projenin sürdürülebilirliğinin sağlanması için, TC Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile iletişime geçilerek eğitim alan bu 100 kadının meslekte *istihdam* edilmesi sağlanmıştır. Buna ek olarak kadın ve genç girişimciler kurullarının da aktif olarak eğitim, toplantı, seminer gibi çalışmalar gerçekleştirdiği belirtilmiştir.

Kadın Dostu Kent Programı Türkiye'de 2006 yılından bu yana uygulanıyor ve uygulandığı kentlerde gerçekleştirilen birçok çalışma olmasına rağmen durumun tespiti için şu sorular yöneltilmiş:

Kadın Dostu Kent Programından Haberdar mısınız? Ne kadar bilgi sahibisiniz? Bu programa dair görüşleriniz nelerdir? Bu konuda kent yöneticilerinin bilgi sahibi olduğunu düşünüyor musunuz? Kentlerde toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için 'Kadın Dostu Kent Programı'nın katkısının olacağını düşünüyor musunuz?

Belediye, partilerin kadın kolları ve *kalkınma ajansı* dışındaki aktörler, programdan hiç haberdar olmadıklarını net bir şekilde ifade etmişlerdir. Haberdar olduğunu belirten üç aktör de yalnızca programın adını duymuştur. Programın işleyişine dair ya da söz konusu illere dair kazanımlar konusunda bilgi sahibi olmadıkları tespit edilmiştir. Çalışma kapsamında yapılan nitel araştırma sonucunda kentte '*Kadın Dostu Kent*' kavramı konusunda farkındalık oluşturduğu ifade edilebilir. Yüz yüze görüşmeler esnasında konunun katılımcıların dikkatini çektiği gözlenmiştir. Bu noktada aslında ülkede genel olarak bilgi eksikliği olan ve görece yeni bir proje hakkında araştırma, kent aktörlerine bilgi paylaşımında bulunabilme imkânı da sağlamıştır.

Kent Konseyi, Cumhuriyet Kadınları Derneği ve Siyasal partilerin kadın kollarının katılımcıları ise direkt programa yönelik bir çalışmalarının olmadığını ancak kentte toplumsal cinsiyet eşitliği noktasında farkındalık yaratmanın hedefleri içerisinde yer aldığını dile getirmemişlerdir.

Kadın Dostu Kentler için en önemli kıstaslardan biri kadınların karar alma mekanizmalarındaki temsil oranının artırılmasıdır. Bu noktada kentlerde kurulacak eşitlik komisyonlarının büyük katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Aktörlerin bu konudaki düşünceleri öğrenilmek istenmiş ve görüşleri sorulduğunda, "Kadın Dostu Kent Programı" dâhilinde Kentte Kadın- Erkek Eşitliği Komisyonlarının kurulmasının kentte toplumsal cinsiyet eşitliğinin yerleştirilmesinde büyük ölçüde etkili olacağını düşündükleri ortaya çıkmıştır. Katılımcılar bu konuda hem fikir olduklarını dile getirdikleri gibi; konuyla ilgili kentte eğitim ihtiyacı içinde olduğunu ve bu yönde beklentilerini de ifade etmişlerdir.

4.SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kentlerde, toplumsal cinsiyet eşitliği bakış açısının yerleştirilmesi için önemli bir adım olan '*Kadın Dostu Kent*' projesinin kent aktörlerince ne düzeyde bilindiği ve nasıl algılandığı çalışmanın konusunu oluşturmuş ve bu durum Zonguldak İli örneğinde nitel araştırma yöntemi ile ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Çalışmada öncelikli amaç, durum tespiti yapılması olsa da kentin konuyla ilgili ihtiyaçlarının tespit edilmesi de ikinci bir amaç olarak belirlenmiştir. Araştırma sonunda kentin kadın dostu kent olabilme

için birçok eksikliğini gidermesi gerektiği bulgusu edinilmiştir. Bu nedenle kentte vakit kaybedilmeden toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik çalışmalara başlanmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Çalışma için önemli sonuçlardan bir tanesi de kent aktörlerinin katılımcı bir anlayışla çalışmaya gönüllü ve istekli olmalarıdır. Motivasyonları yüksek olmasına karşılık söz konusu konu ile ilgili eksik bilgiye sahip oldukları çalışma neticesinde tespit edilmiştir. Bu bağlamda özellikle Kadın Dostu Kent konusunda kent aktörlerinin çeşitli eğitim ve seminerler ile bilgilendirilmesi gerekliliği ortadadır.

Kentte 'Kadın Dostu Kent' algısı, kent aktörleri ele alınarak belirlenen dört başlık çerçevesinde ve 'katılım, temsil ve hizmetler' noktasında incelenmeye çalışılmıştır. Buna göre kent kararlarına katılmada genel olarak kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara sahip olduğu düşünülmektedir. Buna karşılık yerel yönetimler, iktidar ve muhalefet partilerinin kadın kolları, Kent Konseyi, TSO, Kalkınma Ajansı ve Cumhuriyet Kadınları Deneği (CKD) temsilcileri genel olarak kentte kadın temsili yeterli düzeyde bulmuyor olmalarına rağmen; kadın katılımını-temsili artırma yönelik bir çalışma içinde de değillerdir. Söz konusu bu aktörler içinde TSO ve Kent konseyinin kentte kadın istihdamını artırmaya yönelik çalışmaları bulunmaktadır. Aktörlerin genel olarak hizmetleri noktasında konu incelenmek istendiğinde ise kadın örgütlenmeleri de dâhil (siyasal parti kadın kolları ve CKD) kentte *kadına şiddeti önlemeye yönelik* çalışmalar yürütülmediği gözlenmiştir. Bunun yanı sıra kente *kadın istihdamını artırmaya yönelik* çalışmalar, ticaret odası ve kent konseyi dışında hiçbir aktör tarafından yürütülmemiştir. Ancak derinlemesine yapılan görüşmede fark edilen konulardan biri de; aktörler tarafından kadının dezavantajlı bir grup olarak addedilmiyor olmasıdır. Kadın bir dezavantajlı grup olarak görülmediği için yapılan proje ve çalışmaların daha çok engelliler üzerinden yapıldığı dikkati çeken konulardan biridir. Bu sebebe dayandırıldığı düşünülerek, aktörlerin hizmetlerinde hedef kitleler içerisinde kadınlar direkt yer almamaktadır. Buna ek olarak da kentte toplumsal cinsiyet eşitliği algısını yerleştirmeye yönelik aktörler tarafından yapılan bir çalışma da bulunmamaktadır. Dolayısıyla *cinsiyete duyarlı bir bütçe lemede* söz konusu değildir.

Görüşme esnasında birebir yapılan sohbetlere dayanılarak, toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik çalışmaların daha çok kent yöneticilerinden beklendiği dikkat çekmiştir. Ancak toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik hizmetler noktasında incelendiğinde yerel yönetimlerin bu konuda oldukça pasif kaldığı gözlenmiştir. Bu durum-yine görüşmelere dayanılarak- kent yönetiminde en çok ihtiyaç duyulan konulardan birinin kent aktörleri arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi gerektiğini göstermektedir. Aktörlerin birbirlerinin proje ve çalışmalarından haberdar olmayışı, bu konuda kentte bir eksiklik olarak görülmektedir. Kadın Dostu Kent Programı hakkında açıkça bir bilgiye sahip olmayan aktörlerin, program hakkında bilgi sahibi olduktan sonra, sorumluluk almaya istekli oldukları gözlemi Zonguldak için Kadın Dostu Kent olabilmek adına umut vericidir. Ayrıca kentte kadınların sivil toplum örgütlerine ve siyasal parti kültürüne sahip olmaları da bu konuda kentin çok büyük çaba sarf edilmeden belli bir yol kat edeceğine dair bir inanç gelişmesine sebep olmuştur.

KAYNAKÇA

Akca, Ümit (2018). "Kent Yaşamı ve Sosyolojisi", içinde Kent, Yönetim ve Kültür: Kent Yaşamında İnsan, ed. Nilüfer Negiz; Hüseyin Gül; Ahmet Mutlu, LAP LAMBERT Academic Publishing, Mauritius.

Altay Başkan, Deniz (2015). "Yerel Yönetimler İçin Kadın Dostu Kent Planlaması Ve Tasarım İlkeleri Rehberi", Uzerler Matbaacılık, Ankara.

Arslan, Zeynep (2017). "Kadının Toplumsal Kimliğinin ve Rolünün İnşasında Büyükşehir Belediyelerinin Rolü", Toplumsal Cinsiyet ve Kent- Mekan.

Balcı, Emre Vadi-Duğan, Özlem (2016). "Partilerin Seçim Bildirgelerinde Kadın Politikası, AKP, CHP, MHP, ve HDP Örneği-2015", 2.Uluslar arası Medya Çalışmaları Kongresi.

Gül, Hüseyin-Negiz Nilüfer (2018). "Kent, Kentin Dönüşümü ve Kentsel Hizmetler", içinde Kent, Yönetim ve Kültür: Kent Yaşamında İnsan, ed. Nilüfer Negiz; Hüseyin Gül; Ahmet Mutlu, LAP LAMBERT Academic Publishing, Mauritius.

İnan Özer (2004). "Kentleşme, Kentlileşme ve Kentsel Değişme", Ekin Kitabevi, Ankara.

Keleş, Ruşen (2013). “Kentleşme Politikası”, İmge Kitabevi, Ankara.

Sargın, Ayşe (2013). “Yerelde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği İçin Araçlar ve Mekanizmalar”, Kader, Ankara.

Tapdık, Seda-Negiz, Nilüfer (2019). “Batı Karadeniz Havzasında Kent Yönetiminde Kadının Görünürlüğünü Ölçmeye Yönelik Bir Analiz”, SDÜ İİBF Dergisi, C.24, S.3, s.587-607.

Tekinbaş, Ege(2015). “Kadın Dostu Kent Uygulama Rehberi”, Berk Matbaacılık, Ankara.

Sözlük Kaynaklar:

Necdet KARAVELİ-Zonguldak İl Özel İdare-İl Genel Meclisi Başkanı

Erol YILMAZ -Zonguldak Belediye Başkan Yardımcısı

Ümran ÖZTÜRK -Bölgesel Kalkınma Ajansı Program Yönetim Birim Başkanı

Pamuk CANSIZ KUMAŞ- Zonguldak Kent Konseyi Yürütme Kurulu Üyesi

Muharrem SARIKAYA- Zonguldak Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreter

Züleyha YAZICI ARIMAN- Zonguldak Adalet ve Kalkınma Partisi Kadın Kolları Başkanı

Merve KIR- Zonguldak Cumhuriyet Halk Partisi Kadın Kolları Başkanı

Gülhan ÇETİN – Cumhuriyet Kadınları Derneği Zonguldak Şubesi Başkanı

İnternet Kaynakları:

Şenol, Nevin (2016). “Kadın Dostu Kentler Avrupa’dan Örnekler, El Kitabı”, <https://turkey.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/kadindostukentler.pdf> (27.10.2019).

“Kadın Dostu Kent Programı Kitapçığı”, <http://www.kadindostukentler.org/> (22.10.2019).

Zonguldak Belediyesi (2019). “Meclis Üyeleri” <https://www.zonguldak.bel.tr/meclisuyeleri>, 01.08.2019.

Zonguldak İl Özel İdaresi (2019). “İl Genel Meclisi” <http://www.zonguldakozelidare.gov.tr/il-genel-meclisi>, (01.08.2019).

KA.DER (2018). “Kadın İstatistikleri”, <http://ka-der.org.tr/>(01.08.2019).

Yüksek Seçim Kurulu, (2019). “31 Mart 2019 Mahalli İdareler Seçimleri”, <http://www.ysk.gov.tr/tr/31-mart-2019-mahalli-i-CC%87dareler-secimi/77916>, 01.09.2019.

STRATEJİK PAZARLAMA PLANLAMASI: MİLLİYETÇİ HAREKET PARTİSİ ÖRNEĞİ

Buğrahan KURT

Gazi Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi, bugrahan.kurt@silver-teknik.com

Stratejik Pazarlama Planlaması: Milliyetçi Hareket Partisi Örneği

ÖZ

Siyaset, pazarlama kapsamında ele alınan henüz çok yeni bir alandır. Ancak siyasal pazarlama kavramının ilk defa Kelley tarafından 1956'da kullanıldığı da iddia edilmektedir. Amerikan kaynakları her ne kadar benzer görevler diğer ülkelerde de icra edilmiş olsa da John Bekley'i, Thomas Jefferson için danışmanlık yapan ilk siyasal danışman olarak tanımlamaktadır. (Phill, 1999, s.2). Pazarlamanın siyasal alanındaki yaygın kullanımı sadece siyasal partilerin kampanya çalışmalarını değil, aynı zamanda liderin gücü, üye hakları, anayasa ve izlenecek politikaları da içeren birçok konuda etkiye bulunacaktır. Pazarlama yönlü siyasal anlayış seçmenlerin ihtiyaçlarına odaklanacağından seçmenlerin daha yakından ve doğru olarak tanımlanabilmesine olanak sağlayacaktır. Siyasal ürün soyut ve karmaşık özelliği ağır basan bir durumdur. Parti, aday, ideolojiler ve parti programları siyasal ürün içeriğinde değerlendirilebilmektedir. Uzun vadede siyasal ürün satın alınmaktadır. Bu tarafla hizmet satın almaya benzetilmektedir. Ödeme önceden yapılmakta fakat hizmet ödemesi yapıldığı an satın alınmamaktadır. Geleneksel pazarlamada bu tür ürünler az sayıdadır. Oysa siyasal pazarlamadaki tüm ürünler bu özelliği taşımaktadır. Siyasal pazarlamada seçmen bir siyasal ürünü beğendiği halde başka bir ürünü tercih edebilir. Örneğin, adayını beğenmediği halde ideolojik nedenlerle belirli bir partiye oyunu verebilir. Bu çalışmada amaç, stratejik pazarlama planlamasının ve siyasal partilerde stratejik pazarlama planlamasının temel argümanlarının ayrıntılı olarak belirlenmesi ve değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışmamızda çeşitli yerli ve yabancı kaynaklardan yararlanarak, Genelde Türkiye'deki özelinde Milliyetçi Hareket Partisi seçmen davranışını etkileyen faktörler analiz edilmeye çalışılmıştır.

ABSTRACT

Strategic Marketing Planning: The Case of Nationalist Movement Party

Politics is a very new field that is dealt with in the context of marketing. However, it has been also claimed that the concept of political marketing was first used by Kelley in 1956. American sources describe John Bekley as the first political counselor for Thomas Jefferson, although similar tasks have been carried out in other countries. (Phill, 1999, p.2). Marketing, as used in trade, is not just stereotypes and slogans used to sell products. When marketing is applied to the field of political parties, it sheds light on the decisions to be made regarding the organizational structures to be used and what policies to follow. The widespread use of marketing in politics will influence not only the campaign work of political parties, but also the power of the leader, member rights, the constitution and the policies to be followed. The political understanding of marketing will focus on the needs of the voters and will enable voters to be defined more closely and accurately.

The political product is predominantly abstract and complex. Parties, candidates, political ideologies and party programs can be evaluated in product content. In the long run, political products are purchased. This is likened to purchasing services. Payment is made in advance but is not purchased at the time of service payment. In traditional marketing, such products are scarce. However, all products in political marketing have this feature. In political marketing, the voter may prefer one product, although he likes another one.

For example, he may vote for a particular party for ideological reasons even though he does not like his candidate. Voter loyalty to political products is higher than in traditional marketing. (Gül, 2002, p.65) However, this situation should be expected to vary depending on the developments in the country. Particularly when the recent elections in Turkey were examined, major changes have been observed in terms of party preferences depending on the developments in the country. In this study, the example of Nationalist Movement Party in terms of its political marketing strategy will be presented. The aim of this study is to examine the basic elements of strategic marketing planning and strategic marketing planning in political parties and to determine and evaluate the main arguments of strategic marketing planning in MHP sample. In this study, using a variety of domestic and foreign sources, general factors affecting the Nationalist Movement Party electoral behavior in Turkey in particular has tried to be analyzed.

GİRİŞ

1850'lerde endüstri devrimiyle birlikte pazarlama anlayış ve düşüncelerinde başlayan gelişmeler; üretim anlayışı aşaması, ürün anlayışı aşaması, satış anlayışı aşaması (klasik pazarlama anlayışı), pazarlama anlayışı aşaması (modern pazarlama anlayışı) ve toplumsal pazarlama anlayışı şeklinde bir sıra takip etmiştir. Üretim anlayışı aşamasında işletmeler “arz kendi talebini yaratır” mantığından hareketle dikkatlerini üretimin artırılmasına vermişlerdir. Ürün anlayışı aşaması olarak adlandırılabilir olan dönemde “biz sizin için neyin en iyi olduğunu sizden daha iyi biliriz” sözüyle özetlenebilecek bir anlayış söz konusudur. Bu dönemde dikkatler ürünün kalitesini artırmaya dönüktür. Klasik pazarlama anlayışı olarak da adlandırılan satış anlayışı aşamasında “ne üretirsem onu satarım” düşüncesi hâkimdir. Bu dönemde müşterileri çeşitli pazarlama teknikleri kullanarak etkileme söz konusudur. Modern pazarlama olarak da bilinen pazarlama anlayışı aşamasında yavaş yavaş tüketicilerin istek ve beklentileri değerlendirilmeye başlanmıştır. Bu anlayışta pazarlama faaliyetlerinin odak noktasında tüketici bulunmaktadır. Toplumsal pazarlama anlayışı ile birlikte pazarlama kararlarında tüketici gereksinim ve isteklerinin yanı sıra toplumun çıkarlarını da dikkate alan bir sorumluluk anlayışı gelişmiştir, (Semra, 1997:8).

Ticari alanda olduğu gibi, siyasette de pazarlama kavramı benzer bir gelişim göstermiştir. Usta bu gelişim sürecini; ürün, satış ve pazar anlayışı aşamaları olarak adlandırmaktadır (Resul, 2006:2).

Siyasi partiler için hedeflenen başarı iktidar olmaktır. Bu nedenle, siyasetin doğası kitlelere seslenebilmeyi gerektirmektedir. Bu gereklilik stratejik pazarlama planlamasının önemli bir basamağı olan pazar bölümlendirmenin siyasette tartışmalı olmasına neden olmaktadır. Bölümlendirilmiş siyasal pazarlardan elde edilen pazar bölümlerinin iktidar amacına ulaşmak için yetersiz kalacağı önemli bir endişedir. Bu gerçek, siyaset pazarlamasında farklılaştırılmamış pazarlama stratejisinin daha uygun olacağı düşüncesini doğurmaktadır. Ancak, tüketici pazarlarında olduğu gibi, seçmen pazarında da aynı ihtiyaçlardan, aynı isteklerden, aynı beklentiler ve özlemlerden bahsetmek mümkün değildir. Aynı toplumda, aynı kültürde hatta aynı ailede yetişen bireylerin bile siyasal tercihleri ve bu tercihlerin gerekçeleri farklılaşabilmektedir. Bu nedenle, seçmen pazarını homojen bir kitle olarak düşünmek ve standart pazarlama karmaları ile bu geniş kitleye hitap etmeye çalışmak çok da akılcı bir yaklaşım değildir.

Stratejik pazarlama planlaması işletmelerin uzun dönemli başarıya ulaşabilmelerinde kilit öneme sahiptir. Örgütü çevresi ile bir bütün olarak algılamakta ve çevresel şartlarla örgütsel kaynakları uyumlaştırarak uzun vadeli stratejiler geliştirilmesini sağlamaktadır. Stratejik pazarlama planlaması işletmeler için olduğu kadar kar amaçsız örgütler için de vazgeçilmezdir. Bu çalışmada stratejik pazarlama planlaması kavramı, süreci ve bu sürecin siyaset pazarlamasına uyarlanması üzerinde durulacaktır.

1.STRATEJİ VE STRATEJİK YÖNETİM KAVRAMLARI

Strateji kavramı nispeten esnek bir kavram olarak açıklanmaktadır. Nerdeyse birbirine çok benzeyen birçok anlamı bünyesinde bulundurmaktadır. Strateji kavramı birlikler için yön ve amaç göstermektedir. Bir strateji hem gelecekte yapılacak program ve faaliyetler için rehberdir hem de geçmişteki faaliyet uygulamalarının bir göstergesidir. İyi oluşturulan stratejiler sürpriz olaylar ve bütün olasılıklar için ayrıntılı bir şekilde oluşturulmuş emirler değildir, genel bir kılavuz niteliği taşımaktadır. Farklı değişkenlere sahip pazarlar öyle kolay bir şekilde tahmin edilememektedirler. Bu sebeple çabalar düzenli bir biçimde yönlendirilmez ise geleceğin tahmin edilmesi zorlaşmaktadır. Bir stratejiden beklenen şey, fonksiyonel etkinlikleri koordinesini oluşturan ve stratejilere merkezî olarak kılavuzluk yapan temel bir öge olmasıdır. Strateji ayrıntılı bir yol haritası değil ancak bir pusula gibi olabilmektedir (Day, 1990:21).

Stratejiyle alakalı yukarıdaki açıklamalardan sonra, pazarlama bölümleri açısından bir strateji tanımı oluşturulması faydalı olacaktır. Pazarlama stratejisi, örgütlerin misyonlarına ve amaçlarına ulaşılması için pazarlama kaynakları ve olanaklarıyla alakalı etkinliklerin etkin bir biçimde tahsis ve koordine edilmesi biçiminde tanımlanabilmektedir (Boyd vd., 2002:42).

Stratejik yönetim kavramıysa esas olarak şirketle çevresi arasındaki beraberlikleri düzenlemeye çalışan ve rakiplerine üstünlük sağlanabilmesi ya da farklılık oluşturabilmek için şirket kaynaklarının etkili kullanılmalarını kapsayan bir anlam oluşturmaktadır. Bu anlamda stratejik yönetim kavramı salt uzun vadeli, ileriye dönük bir plan oluşturma etkinliği olarak da değerlendirilmemektedir. Çünkü şirketin olduğu çevrenin günümüzde hızlı bir değişiklik içinde olduğu düşünüldüğü zaman ileriye dönük planlar oluşturmak ve bunların uygulanması çok mümkün görünmemektedir. Stratejik yönetim kavramı bir organizasyonun stratejik bir pozisyonun, ileriye dönük stratejik faaliyetlerin ve etkinliklerin stratejik dönüşlerin anlaşılmasını kapsamaktadır. Şirketin stratejik pozisyonunu stratejik yetenekler, çevre, amaçlar ve beklentiler belirlemektedir (Akgemici, 2007:7).

Stratejik yönetim kavramı şirketlerin uzun vadede yaşamlarını devam ettirmeleri için kendilerini tehdit edici dışsal çevre öğelerinin incelenmelerini zorunlu kılmaktadır. Stratejik yönetim kavramını yapılan bu açıklamalardan sonra şu şekilde açıklamak mümkündür: Stratejik yönetim kavramı bir örgütün hedeflerine varabilmesi için etkin stratejiler geliştirilmesini, bunların uygulanmasını, kontrolünü ve planlamasını ifade etmektedir. Farklı bir ifade ile stratejik yönetim kavramı yoğun bir rekabet ile yüz yüze bulunan işletmelerin rakipleriyle yarışmaları için ne tür stratejiler izlemeleri, ne yapmaları gerektiğini inceleyen bir araştırma alanı olarak açıklanmaktadır. Stratejik yönetim kavramının asıl hedefi stratejiler oluşturulması, bunların uygulanması ve sonuçlarının denetlenmesidir (Aktan, 1999:75).

Stratejik yönetim süreci üç bölümden oluşmaktadır ve bu bölümler stratejilerin geliştirilmesi ve stratejik planlama aşaması, stratejilerin uygulanması aşaması ve uygulanan stratejilerin gözden geçirilmesi ve denetimi bölümleridir.

1.1.Stratejilerin Geliştirilmesi Ve Stratejik Planlama Aşaması

Bu bölümde üst yöneticiler tarafından organizasyonda dış ve iç durum değerlendirmelerine dönük SWOT analizleri yapılmaktadır. Yine bu bölümde örgütün misyon ve vizyon bildirileri hazırlanılarak örgütün ortak ilke, değer ve amaçları ortaya konulmaktadır. Stratejik planlama kavramında en mühim konu strateji seçimlerinin yapılması ve stratejik kararların alınmasıdır (Aktan, 1999:78).

Oluşturulan stratejiler, işletmenin güçlü taraflarını etkili bir şekilde değerlendirmeleri, güçsüz taraflarının üstesinden gelmeleri ve dış tehditlerini önleyebilmelidir (David, 1986:13).

Stratejilerin belirlenmesi aşaması başlıca üç kademe gerçekleşir; dış çevrenin analizi, işletme içi kaynak ve yeteneklerin tespiti, stratejik amaç ve hedeflerin belirlenmesi (Dinçer ve Fidan, 1996:222).

1.2..Stratejilerin Uygulanması Aşaması

İkinci aşamada üst yöneticilerin sorumluluğunda ve bilhassa orta kademe yöneticilerle sinerji yaratarak stratejilerin uygulanmasına geçilmektedir. Bu bölümde daha önce amaçlanan aksiyon ve strateji planlarının uygulamaları yapılmaktadır (Aktan, 1999:79).

Uygulama bölümü stratejilerin belirlenmesi bölümüne göre yapısı bakımından daha işlevsel bir şekildedir. İyi bir stratejik programda nitel ve subjektif yetenekler bilhassa yaşamsal öneme sahiptir. Stratejik yönetim sürecinde strateji belirleme bölümü yalnızca tepe yöneticilerin ilgi alanları olmasına rağmen strateji uygulama etkinlikleri bir organizasyondaki bütün yöneticileri ve çalışanları ilgilendirmektedir (David, 1986:16).

1.3.Uygulanan Stratejilerin Gözden Geçirilmesi Ve Denetimi

Üçüncü aşamada uygulamaların sonuçlarının gözden geçirilmesi ve gerektiği durumlarda stratejik planlamalarda değişiklikler yapılmasıdır. Stratejik yönetim ve stratejik kontrolün en son halkası olarak açıklanmaktadır. Çağdaş stratejik kontrol yürütmenin uygulanması ve düzeltilmesi için amaçlar ve başarı standartları ile sonuçlar arasındaki uyumun değerlendirilmesini yani faaliyet sonuçlarına dair geri beslemenin kontrolünü, çevredeki değişimlerin stratejik gözlemlerin sürekli olarak yapılmasını ve stratejik kararlar alınırken yapılan geleceğe yönelik tahminlerin ne ölçüde isabet ettirilebileceğinin belirlenmesini kapsamaktadır. Bu şekilde stratejik yönetim süreci kontrol sonuçlarından ve stratejilerden gelen geri beslemeyle sürekli olarak iyileşmektedir (Alpkan, 2000:14).

2. STRATEJİK SİYASET PAZARLAMASI

Stratejik pazarlama planlaması sürecinde pazarlamacının öncelikle pazarlama plan ve programının işlerlik kazandığı iki tür çevreyi analiz etmesi gerekmektedir. Bunlardan birincisi işletmenin amaçları, hedefleri, kültürü, güçlü ve zayıf yanlarıyla ilgilenen içsel bakış diğeri ise işletmenin yüz yüze geldiği pazar çevresi, hedeflediği topluluk ve rekabet durumu gibi özellikleri kapsayan dışsal bakıştır. Uzun dönemli stratejik planlama aynı zamanda işletmenin makro çevresini oluşturan sosyal, politik, teknolojik ve ekonomik bileşenleri de dikkate almalıdır (Kotler and Andreasen, 1996:66). Bu iki çevre bileşeninden başka işletmelerin analiz etmeleri gereken üçüncü bir çevre bileşeni daha vardır. Farklı tüketicilerin değişken ihtiyaç ve isteklerine ilişkin detaylı bilgi birikimine sahip olmak pazarlama prensiplerinin en önemlilerindedir. İşletmeler her ne kadar bu ihtiyaçlarının farklılığından haberdar olsa da her isteğe özel ürün farklılaştırmanın gerçekçi bir çözüm olmayacağını düşünmektedirler. Kitlesel pazarlamadan pazar bölümlendirme yaklaşımına geçiş belli bir müşteri grubuna odaklanmayı ifade etmektedir ve farklı tüketici ihtiyaçlarıyla baş etmenin gittikçe popüler hale gelen bir yoldur (Dibb and Simkin, 1995:10). Pazar bölümlendirme, hedefleme ve konumlandırma pazarlama planlamasının nihai hedefi olduğu için durum analizi çerçevesinde yapılan müşteri çevresi analizinin işletmeye çok büyük katkısı vardır.

İç çevre, dış çevre ve müşteri çevresi bilgisi işletmeye güçlü ve zayıf yanları ile fırsat ve tehditleri hakkında veri sağlamaktadır. SWOT analizi adı verilen planlama evresinde yapılan bu verilerin sadece listelenmesi değildir. SWOT analizinin çıktısı bu listelerdeki maddeler ağırlıklandırılarak belirlenen öncelikler doğrultusunda yön verilen misyon, vizyon, stratejik amaçlar ve hedeflerdir.

Stratejik pazarlama planlamasının bundan sonraki basamağı pazarlama çabalarına yön verecek genel pazarlama stratejisinin geliştirilmesi aşamasıdır. Bu aşama iki kısımdan oluşmaktadır. Birincisi, pazarlama amaç ve hedeflerinin belirlenmesi, diğeri ise, temel pazarlama stratejisinin belirlenmesidir. Temel pazarlama stratejisinin geliştirilmesi ise pazar bölümlerinin ayrıştırılması, rekabetçi konumlandırma ve pazarlama karması kararlarını ifade etmektedir (Kotler and Andreasen, 1996, s.66). Amaç ve hedefler işletmelerin pazarlama misyon ve vizyonları doğrultusunda tasarlanmaktadır. Misyon bir işletmenin var olma nedeni iken, vizyon gelecekte bulunmak istediği noktayı ifade etmektedir. Amaçlar işletmenin ulaşmak istediği başarıları ifade ederken, hedefler amaçları ölçülebilir hale getiren spesifik performans göstergeleridir. Amaç ve hedeflerin belirlenmesini pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi basamakları takip etmektedir.

Pazarlama stratejisi işletmenin ürününü rakip ürünlerden ayıran noktaları, pazar bölümlendirmeyi, ürünün diğer ürünlerle ilişkili bir şekilde konumlandırılmasını, net bir pazar boşluğu açılması ve korunmasını, pazara giriş zamanlamasını ve daha pek çok stratejik bilgiyi içermelidir. Pazarlama stratejisi ne yapılacağını belirttiği bir basamaktır (Cohen, 1995:13). Pazarlama planlamasının pazarlama stratejisi oluşturma aşamasının dört temel alt başlığı vardır: bunlar pazar bölümlerinin belirlenmesi, mevcut ürünler ve pazarlama programları ile işletmenin hangi pazar bölümlerine hitap etmek istediğinin kararlaştırılması, her bir hedef pazarda hangi temelde rekabet edileceğinin belirlenmesi ve rakiplere nazaran müşteri zihninde arzu edilen konumun belirlenmesidir. Bu stratejik kararlar işletmenin misyon ifadesiyle bağdaşır nitelikte olmalıdır (Dibb; Simkin; Bradley, 1996:79). Pazarlama aktivitelerinin planlanmasında başarıya ulaşmak için pazar bölümlendirme, hedefleme ve konumlandırmanın pazarlama stratejisi geliştirilmesinde bir bütün olarak ele alınması gerekmektedir (Kara and Kaynak, 1997:874). Çünkü pazarlamanın en temel fonksiyonu tüketiciler için önemli olan bir konuda rakiplerinkinden farklı öneriler sunabilmektir. Farklılık yaratmak için işletmeler bölümlendirme, hedefleme ve konumlandırmadan faydalanmaktadırlar (Kumar, 2004:27).

Stratejik siyaset pazarlaması sürecinde de benzer basamaklar yer almaktadır. Ticari pazarlamada sürecin odak noktası müşteri iken, siyaset pazarlamasında mevcut ve potansiyel seçmendir. Stratejik siyaset pazarlamasında da başlangıç noktası çevresel güçlerin taranması ile bir durum analizi yapmaktır. Bu başlıkta incelenmesi gereken çevre faktörleri ekonomik çevre, sosyokültürel çevre, teknolojik çevre, politik ve yasal çevre, doğal çevredir. Müşteri çevresi analizi kapsamında da seçmen davranışları derinlemesine analiz edilmelidir. Dış çevre analizi ve seçmen analizi siyasal örgütün karşı karşıya kaldığı fırsat ve tehditlerin belirlenmesinde önemlidir. Örgütün güçlü ve zayıf yanları ise iç çevre analizi ile belirlenecektir. Bu analiz kapsamında siyasal örgütün özellikle üstünde durması gereken bileşen partinin felsefesidir. Seçmenler siyasi partileri öncelikle felsefeleri ışığında değerlendirmektedir. Durum

analizi ve SWOT analizi çıktıları örgütün siyasal pazarlama misyon, vizyon, amaç ve hedeflerini belirlemesini kolaylaştıracaktır. Seçmen analizini doğru yapan siyasal örgüt seçmenleri bölümlendirebilecek veriye de sahip olacaktır. Hangi bölümlendirme kriterinin uygun olduğuna her örgüt kendisi karar vermelidir. Seçmen bölümleri belirlendikten sonra hedeflenecek seçmenler seçilmelidir. Siyasal örgütlerin amaçları iktidar olmak olduğu için genellikle hedef seçmenlerini tüm ülke vatandaşları olarak belirleme eğilimindedirler. Ancak, her ne kadar amaç en yüksek oy oranına sahip olmak olsa da bu gerçekçi bir hedefleme stratejisi değildir. Tüm ülkeyi hedeflemek demek seçmenin bir prototipinin olduğunu ve hepsinin bu özellikleri gösterdiğini kabul etmek demektir. Oysa, seçmenler de tüketiciler gibi heterojendir, farklı istek ve ihtiyaçları, farklı ilgilenim düzeyleri vardır. Seçmen analizi ve bölümlendirme sürecinde örgütün kendi yaptığı pazar analizleri kadar araştırma şirketlerinden sağlanan verilerin de faydası vardır. Seçmeni bölümlendirmek farklı bölümlere farklı siyasal pazarlama karması önerme imkanı sunmaktadır. Farklı karmalar farklı seçmen gruplarının tatmin edilmesini sağlayabilmektedir. Tüm bu basamaklarla ulaşılmak istenen, uygun pazarlama karması stratejileri, büyüme ve rekabet stratejileri geliştirebilmektir. Uzun vadede siyasal başarı ancak stratejik bir bakış açısıyla mümkündür.

3.SİYASAL PAZARLAMA KARMASINA YÖNELİK STRATEJİ SEÇİMİ VE KONTROLÜ

Siyasal pazarlama kavram stratejileri bütünlükle dikkate alınmalıdır ve bu bütünlük etrafında, amaç pazarların karakterlerine uyumlu stratejiler seçilmesi gerekmektedir. Siyasal pazarlama kavram stratejilerinin tüm tarafları birbiri ile tutarlı olması sağlanmalıdır. Siyasal bir ürün olarak önemli görülen bir haber ya da söz, seçmenlerin yüksek bir maliyete katlanmadan ulaşabilecekleri biçimde onlara ulaştırılmalı ve aynı anda bu konular siyasal promosyon araçları yardımı ile de uygun zemin ve zamanda duyurulmalıdır (İslamoğlu, 2002:78).

Oluşturulan stratejilerin bir:bütünlük içerisinde oluşturulmasının yanında, zaman zaman uygulanan ve seçilen stratejilerin kontrol edilmeleri de gerekmektedir. Stratejik kontrol tarafından farklı metotları kullanmak mümkündür. Yapılan dar kapsamlı kamuoyu yoklamaları, gözlemler ve çoğunlukla anketler, stratejilerin kontrol edilmesinde önemli birer araçtır. Mevcut seçmen niyetleri, anketler, hükümet performansı, parti liderlerinin algılamaları ve güncel konular gibi konuları içermektedir. Siyasal pazarlama kavramlarında etkin bir araç olarak kullanılan anketler, temel sonuçları vermesi açısından oldukça büyük önem taşımaktadır. Diğer taraftan rakiplerin oluşturduğu anketlerden de faydalanmak ve bu neticelerin farklı açılardan değerlendirilmesi suretiyle, bu stratejileri kontrol etmek mümkün hale gelmektedir. Bu açıda dikkat edilmesi gereken konu, medyanın ya da rakiplerin yayınladıkları anket neticelerinin gerçeği yansıtmadığı olmalıdır. Zira, bazı hallerde karşılıklı olarak kasıtlı veya yanıltıcı anket sonuçları yayınlanabilmektedir (Phill, 1999:2).

4.MİLLİYETÇİ HAREKET PARTİSİ STRATEJİK PAZARLAMA PLANLAMA

Kitlelerin düşünceleri, ideallerini, duygularını ifade edebilmek için; bağlı oldukları devletleri yönetebilmeleri için; en doğruyu ortak akılla bulabilmeleri için; siyasi arenada kendilerini temsil edebilmeleri için siyasi partilere ihtiyaçları vardır. İktidar olmanın meşru yolu parti ve partilerdir.

Hal böyleyken siyasi partilerin ilk hedefleri tek başına iktidar olmak ve devleti yönetmektir. Her birinin kendi iktisadi, milli eğitim veya sanayi politikaları vardır. Tüm bu politikaları hazırlarken; hem seçmenden oy alabilmek hem de iktidar olduğunda bunun devamlılığını sağlayabilecek durumları göz önünde bulundururlar.

Partilerin seçmen davranışını anlama ihtiyacı yadsınamaz elzem bir gerekliliktir. Bu araştırma çalışmamızda çeşitli yerli ve yabancı kaynaklardan yararlanarak, Genelde Türkiye'deki özelinde Milliyetçi Hareket Partisi seçmen davranışını etkileyen faktörler analiz edilmeye çalışılmıştır.

4.1. Milliyetçi Hareket Partisi İç Çevre Analizi

Partinin amblemi kırmızı zemin üzerinde üç hilal, üç kıtada hüküm süren Osmanlı İmparatorluğunu temsil etmektedir. Mavi Hilal içerisinde Bozkurt amblemi ise Türklerin ergonokondan çıkarken bir bozkurt'un rehberlik ettiği efsaneyi ifade etmektedir.

Meşruiyetini milletten alan Milliyetçi Hareket Partisi, ülkemize ve ülkemizin insanlarına hizmet etmenin, bölgemizde ve dünyada barış, huzur ve kardeşliği hâkim kılmanın demokratik düzen içerisindeki temel yolunun siyaset kurumu olduğuna inanmaktadır. Bu hizmetin sağlanarak “Lider Ülke Türkiye” hedefinin gerçekleştirilmesi milletimizin teveccühüne mazhar olarak “Tek Başına İktidar” olmak hedefindedir.

Milliyetçi Hareket Partisi, her insanı mukaddes bir varlık ve emanet olarak kucaklamak ve onların gönlünü, sevgisini ve saygısını kazanmak suretiyle bir gönül seferberliği anlayışı içerisinde “Lider Ülke Türkiye” hedefine ulaşmak istemekte, bu anlayışı yurt ve dünya barışına katkı sağlayacak, vicdani bir sorumluluk olarak kabul etmekte, Türkiye’yi geleceğe taşıma ideali için belirlenecek ortak tavrın ve onu gerçekleştirme arzusunun tüm gönüllerde yer bulması ile hedefe daha hızla ulaşılabilmesine inanmaktadır

İçinde bulunduğumuz yeniçağın dinamikleri üzerinde söz sahibi olmanın yolu, güçlü milli kimliğe ve özgüvene sahip bir millet olmaktan geçmektedir. Türk Milletinin ve bütün insanlığın barış ve mutluluk içinde insanca yaşayacağı bir dünya ideali, Türkiye merkezli yeni bir medeniyet projesinin hayata geçirilmesiyle mümkündür. MHP, Türkiye merkezli yeni bir medeniyet ve yeni bir dünya tesis etme anlayışını kendisine siyasi bir misyon olarak kabul etmiştir. Bu misyon, Türkiye’yi lider ülke konumuna taşıyacak, başta Avrasya coğrafyasındakiler olmak üzere, bütün mazlum milletlerin de hür ve onurlu bir şekilde yaşamasına vesile olacaktır. Bunu başarmanın şartı, öncelikle Türkiye’nin teslimiyetçi ruh hâlimden kurtulması ve Türk Milletinin özünü temsil eden değerlere yönelmesinden geçmektedir. Kendi milli ve tarihi değerleri ile barışık, sorun çözme kabiliyeti olan, etkin bir devlet düzeni kurmuş, ülkenin kaynaklarını seferber edecek milli bir ekonomi modeli uygulamaya koymuş ve küresel sistemde saygın konuma gelmiş güçlü bir Türkiye; 21’inci yüzyılda dünya siyasetinde ve ekonomik hayatında söz sahibi olacaktır.

4.1.1 Milliyetçi Hareket Partisinin Misyonu ve Vizyonu

Stratejik yönetimin temel kavramlarından olan Vizyon ve Misyon stratejik siyasi pazarlama planlanmasının önemli unsurlarından biridir. Aslında siyasi partiler, misyon ve vizyonlarını belirlerken seçmenlerini motive etmeyi, ortak bir amaç ve hedef belirleyerek bir sinerji yaratmayı ve bugünden geleceği öngörerek ona göre stratejiler oluşturarak, partinin amaç ve hedeflerini gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır.

MHP’nin misyonu “Devletin ülkesi ve milletiyle bölünmezliğini, birlik ve bütünlüğünü, hak ve menfaatlerini korumak; yüce Türk milletinin milli ve manevi değerleri ile tarihi ve kültürel zenginliklerine sahip çıkmak; inançlı, yüksek ahlaklı ve çağın gerektirdiği niteliklere sahip nesiller yetiştirmek; hak ve adaleti, huzur ve güveni her alanda hâkim kılmak; Türkiye’nin müreffeh ve onurlu geleceğini inşa etmek; barış, mutluluk ve adaletin hâkim olduğu bir dünya nizamının tesisinde ülkemizin söz sahibi olmasını sağlamaktır.” şeklinde ifade edilmiştir. Vizyon ise; “Geniş vatandaş kitlelerinin teveccühünü kazanarak tek başına iktidar olmak, Türkiye merkezli yeni bir medeniyet ve yeni bir dünya düzeni anlayışıyla; ekonomik, sosyal, kültürel, teknolojik gelişimini ve bilgi toplumuna geçişini sağlayarak ülkemizi, bölgesinde ve dünyada süper güç ve Lider Ülke konumuna getirmektir” şeklinde belirlenmiştir.

MHP’nin Vizyon ve Misyonuna bakıldığında; Meşruiyetini milletten alan Milliyetçi Hareket Partisi, ülkemize ve ülkemizin insanlarına hizmet etmenin, bölgemizde ve dünyada barış, huzur ve kardeşliği hâkim kılmanın demokratik düzen içerisindeki temel yolunun siyaset kurumu olduğuna inanmakta olduğu, “Lider Ülke Türkiye” hedefinin gerçekleştirilmesi milletimizin teveccühüne mazhar olarak “Tek Başına İktidar” olmak hedefinde olduğu görülmektedir.

4.1.2. Milliyetçi Hareket Partisinin Örgüt Tarihi ve Kültürü

MHP’nin örgüt tarihini “efsanevi lideri” Alparslan Türkeş’in parti genel başkanlığına seçildiği tarihten başlatmak pratik bir yöntem olacaktır. Alparslan Türkeş’in parti genel başkanlığına seçilmesinden önce de değişik siyasi organizasyonların “siyasi milliyetçilik” çalışmaları olmuşsa da Türk milliyetçiliği akımının siyaset sahnesinde bir ekol olarak yer almasını bu tarih ile irtibatlandırmak mümkündür. 1969 yılından bugüne kadar geçen sürede MHP’nin katıldığı seçimler; sergilediği siyasi performans ve oluşturduğu kadrolar siyasi Türk milliyetçiliğinin ana damarını oluşturmuştur.

Siyasi parti yapılanmalarını siyasi hedeflerinden bağımsız olarak birer örgüt olarak değerlendirmek uygundur. Örgütün söz konusu olduğu bir yerde de zaman o örgüte ruh veren bir örgüt kültürü teşekkül edecektir. Bu değerlendirme ışığında Türkiye’de yakın tarihimizde “siyasi parti“ olarak örgütlenmiş organizasyonlar ele alındığında ilginç sonuçlar ortaya çıkacaktır. Bu açıdan MHP için de siyaset planında ortaya çıktığı 1969 yılından bu yana geçen 42 yıllık süreçte oluşmuş bir örgüt kültüründen söz edilebilmesi mümkündür. Doğal akışın oluşturduğu örgüt kültürüne sahip olan siyasi organizasyonlar, kendi kültürlerini oluşturan unsurları detayları ile belirleyip bunu örgüt mensuplarına benimsetmek ve üyelerinden ve sempatanlarından başlayarak giderek toplum içerisinde yaymak yolunu izlemelidirler.

Bir “toplum birimi” olarak örgütler bir yandan kendi “özel tarih”lerini oluştururken kendi “özgün kahraman”larını da ortaya çıkartarak ilerler. 40 yıllık MHP tarihinde yaşanan deneyimler; acı-tatlı olaylar ve özellikle 12 Eylül öncesi “milliyetçi hareket”in maruz kaldığı “şiddet” kahramanlar yönünden MHP tarihine acı dolu sayfalar ve bir o kadar da silinmez izler bırakmıştır. MHP örgüt kültürünün kahramanları olarak bir liste yapmak gerekse bu listeye yazılması gereken binlerce ismi bilinen kişi yanında onbinlerce isimleri bilinmeyen “adsız kahramanlar”ı da hatırlamak gerekecektir. Bir fikir vermesi için yine de bazı isimleri vermek gerekirse başta Alparslan Türkeş olmak üzere Dündar Taşer, Gün Sazak gibi “devlet adamları” ; H. Nihal Atsız; S. Ahmed Arvasi gibi “fikir öncüleri”, Dursun Önkuzu, Yusuf İmamoğlu gibi ilklerinden Mustafa Pehlivanoğlu gibi idam sehpasında can verenleri de dahil binlerce sayıları ile “ülkücü şehidler” mutlaka hatırlanan isimlerdir.

Kahramanlar, örgüt içerisindeki bireyleri etkilemekte tartışılmaz bir motivasyon gücü teşkil ederler. Her bir MHP’li için siyasi önder olarak Başbuğ Türkeş; devlet adamlığı için Gün Sazak; bilim adamı olarak Erol Güngör birer örnek teşkil ederler.

Fikir ve teoriye katkıları ile öne çıkan örgüt kahramanları ise örgütün kültürel değerlerinin belirlenmesinde ve örgüte olan bağlılık duygusunun geliştirilip korunmasında etkili olmuşlardır. Bu açıdan Türk milliyetçiliği bilincinin derinleşmesi yönünden “Bozkurtlar” romanının yazarı H. Nihal Atsız’ın; MHP örgüt kültürünün ahlaki normlarının geliştirilmesi açısından “Türk-İslam Ülküsü” kitabının yazarı S. Ahmed Arvasi’nin MHP için çok değerli katkıları olduğu bilinen bir gerçektir.

Örgütün kültürel çevresini oluşturan unsurlardan birisi de fiziki ve maddi nesnelere. Bunlar örgütün ‘Genel Merkez’ binası, il ve ilçe merkez binaları, binaların mimarisi, örgütün tanıtım nesnelere (amblem; tabela vb.) olabileceği gibi örgüt belgeleri; raporlar, demirbaşlar ve dekorasyonda kullanılan her türden araç-gereç de olabilir. Örgütteki ofis alanlarının nasıl kullanıldığı, tercih edilen mobilyalar, örgüt personelinin giyim kuralları gibi fonksiyonel unsurlar da fiziki çerçevenin birer parçasını oluşturur. Son yıllarda ofis işlevlerinde önemli bir yer tutmağa başlayan bilişim teknolojisi unsurları olan bilgisayarlar; iletişim araçları da fiziki çerçeveyi oluşturan önemli birer unsur haline dönüşmüşlerdir

MHP Genel Merkez Binası’nın mimarı Ahmet Vefik Alp’in ve iç dekorasyonunu planlayanların yaptığı tercihler MHP Genel Merkez Binası’na örgüt kültürü yönünden mutlaka değerlendirilmesi gereken özellikler kazandırmıştır. MHP tarihinde daha önce “Genel Merkez” binası olarak kullanılmış mekânları tanıyan örgüt mensupları MHP Genel Merkez Binası’nın daha kapısından girdiklerinde bir özgüven duygusu yaşamalıdır.

Binanın modern yapısı yanından Türk-İslam mimarisinden ilham alınan ayrıntıların ustalıkla kaynaştırılmış olması dikkat çekicidir. MHP Genel Merkezi önünde 12 Eylül 2006 günü yapılan törenle sergilenmeğe başlanan Orhun Abideleri’nin birebir kopyaları MHP Genel Merkezi’ne gelenleri hiçbir parti için olamayacağı kadar tarihin derinliklerinden 1300 yıl öncesinden selamlamaktadır. MHP Genel Merkezi’ne yolu düşen herhangi bir - sıradan - MHP üyesinin bile Orhun Abideleri’nden biraz haberi var ise Türk tarihinin omuzlarına yüklediği sorumluk ve görev bilinci kadar görkemli bir övünç ile dolacağı kesindir. Bu inanç ve tarihin derinliklerine uzanan mensubiyet şuurunun bir örgüt için ne derecede önemli olduğu hiç bir izaha gerek duyulmayacak kadar açıktır

1969 yılında yapılan tarihî kongre sürecinde MHP için amblem olarak seçilen “Üç hilâl” bir yandan Osmanlı tarihinin kök sembollerinden birisi olarak hem de 40 yıllık MHP birikiminin bir özeti olarak tek başına çok önemli bir misyon ifa etmektedir. MHP “parti amblemi”nin tarihi çağrışımları, sadeliği ve hatırlanabilirliği ile hemen öne çıktığı görülmektedir

Devlet Bahçeli, 6 Ağustos 2006 Pazar günü Kayseri’de Erciyes Dağı eteklerinde toplanan 17’nci Erciyes Kurultayı konuşması ile de MHP örgütüne yüreklerinde ve dimağlarında yaşatmaları gereken MHP’ye özgü hasletleri Millet sevgisi, Vatan duygusu, Türklük şuuru, Hizmet aşkı, Uzlaşma kültürü, Devlete bağlılık ve devlette devamlılığa saygı, Tarihe saygı, Ecdada vefa, Şehide minnet, Gaziye hürmet, Dine samimiyet şeklinde göstermektedir

4.2. Milliyetçi Hareket Partisinin Dış Çevre Analizi

Milliyetçi Hareket partisine oy verenlerin cinsiyet,yaş,eğitim, gelir,çalışma durumu ,etnik kökenleri, medya kullanım oranları konda seçmen kümeleri 2018 raporundan faydalanılarak dış çevre analizi ortaya konulmaya çalışılacaktır <https://konda.com.tr/tr/rapor/secmen-kumeleri-mhp-secmenleri/> Kondanın yapmış olduğu çalışmada da MHP nin erkek egemen bir parti olduğu ortaya konulmaktadır. MHP seçmenin cinsiyet dağılımında, kadın seçmenlerin Türkiye genelinde (%48) MHP (% 32) olduğu ifade edilmiştir.

MHP’ye oy verenlerin yaş ortalamasına bakıldığında genç seçmeni olan bir parti olarak karşımıza çıkmaktadır. 18-22 yaş arası seçmen Türkiye genelinde %36 iken MHP de bu oran %42 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye genelinde Türkiye de lise altı eğitim seviyesinde olan seçmenin oranı %58 olarak ifade edilmiş, MHP seçmeninin eğitim durumuna bakıldığında %84’ünün lise mezunu veya daha düşük eğitim düzeyinde olduğu görülmektedir.Bu durum yukarıdaki genç semen olgusunu da desteklemektedir.

Yine aynı çalışmada MHP ye oy veren grubun orta gelir seviyesinde olduğu görülmektedir. MHP ye oy verenlerin çalışma durumuna bakıldığında %19 ile en büyük grp ev hanımları iken bunu işçi statüsünde çalışanlar, esnaf ve şöförler takip etmektedir.

MHP seçmenin etnik kökenine bakıldığında;Türkiye ortalamada %81 Türk kökenli seçmenlerden oluşmaktadır. MHP seçmeni ise %96 oranda Türk kökenlilerden oluşmaktadır. Bu oranın Türkiye ortalamasından yüksek olması bize MHP seçmeninin çok az bir kısmının farklı etnik kökenden oluştuğunu göstermektedir. Konda şirketinin Aralık 2016 da yöneltilen “Kürt sorununu çözmek için ne yapılmalıdır?” “Ülkenin Kürt sorunu yoktur.” %56 ile Ak Parti seçmeni gelirirken, MHP seçmeni %49 oranla ikinci sıradadır. MHP seçmeninin %88 gibi yüksek bir oranda böyle bir sorunun olmadığı ve varsa da barışçıl bir çözümü olmayacağı anlayışında olduğunu söylemektedir. Bu anlamda Ak Parti seçmeni ile benzeşmektedir.

Dindarlık açısından ise, son sekiz yılın ortalamasına göre MHP seçmeninin %58’i dindar olduğunu, %33’ü ise inançlı olduğunu belirtmiş, %8’i kendini sofu olarak nitelemiş, %1 kadarı ise inançsız olduğunu söylemiştir. Kategorilerin oranları Türkiye ortalamalarına da yakındır. MHP seçmeninin çoğunlukla dindar veya inançlı olduğunu söylemek mümkündür.

MHP seçmeninin haberleri izlemek üzere tercih ettikleri TV kanalları sırasıyla Kanal D, ATV, TRT ve Fox TV’dir. % 14’lük bir kesim de haberleri TV’den takip etmediğini belirtmiştir. Seçmenin tercihlerinin ortalaması hemen hemen Türkiye ortalamasıyla uyumludur.

Son iki yıla ait verilere göre MHP seçmeninin sırasıyla Facebook, Whatsapp, Instagram, YouTube, Twitter uygulamalarını kullanmaktadır. Seçmenin %20’si internet kullanmadığını, %7’si ise internete girdiğini ancak sosyal medya kullanmadığını ifade etmektedir. (Sosyal medya (MHP Seçmeni)) Türkiye ortalamasına nazaran MHP seçmeninin daha fazla sosyal medya kullandığını göstermektedir. İnternete girmeyenler de Türkiye ortalamasından düşüktür.

4.3.Milliyetçi Hareket Partisinin Güçlü ve Zayıf Yönleri Tehditler ve Fırsatlar

Milliyetçi Hareket Partisi,her insanı mukaddes bir varlık ve emanet olarak kucaklamak ve onların gönlünü, sevgisini ve saygısını kazanmak suretiyle bir gönül seferberliği anlayışı içerisinde “Lider Ülke Türkiye” hedefine ulaşmak istemekte, bu anlayışı yurt ve dünya barışına katkı sağlayacak, vicdani bir sorumluluk olarak kabul etmekte, Türkiye’yi geleceğe taşıma ideali için belirlenecek ortak tavrın ve onu gerçekleştirme arzusunun tüm gönüllerde yer bulması ile hedefe daha hızla ulaşılabilceğine inanmaktadır

İçinde bulunduğumuz yeniçağın dinamikleri üzerinde söz sahibi olmanın yolu, güçlü milli kimliğe ve özgüvene sahip bir millet olmaktan geçmektedir. Türk Milletinin ve bütün insanlığın barış ve mutluluk içinde insanca yaşayacağı bir dünya ideali, Türkiye merkezli yeni bir medeniyet projesinin hayata geçirilmesiyle mümkündür. MHP, Türkiye merkezli yeni bir medeniyet ve yeni bir dünya tesis etme anlayışını kendisine siyasi bir misyon olarak kabul etmiştir. Bu misyon, Türkiye’yi lider ülke konumuna taşıyacak, başta Avrasya coğrafyasındakiler olmak üzere, bütün mazlum milletlerin de hür ve onurlu bir şekilde yaşamasına vesile olacaktır. Bunu başarmanın şartı, öncelikle Türkiye’nin teslimiyetçi ruh hâlimden kurtulması ve Türk Milletinin özünü temsil eden değerlere yönelmesinden geçmektedir. Kendi milli ve tarihi değerleri ile barışık, sorun çözme kabiliyeti olan, etkin bir devlet düzeni kurmuş, ülkenin kaynaklarını seferber edecek milli bir ekonomi modeli uygulamaya koymuş ve küresel sistemde saygın konuma gelmiş güçlü bir Türkiye; 21’inci yüzyılda dünya siyasetinde ve ekonomik hayatında söz sahibi olacak bir parti olmayı hedeflemektedir. Siyasi pazarlanma stratejisi ve planlamasında siyasi partilerin swot analizinin yapılması siyasi partinin pazarlama stratejisinin belirlenmesi için önemli bir aşamadır. MHP’nin hedefine ulaşmak için güçlü ve zayıf yönleri fırsatlar ve tehditleri aşağıda sıralanmıştır.

Güçlü Yönler;

- ✓ Milliyetçi Hareket Partisi Kırk küsur yıllık bir Maziiye sahiptir
- ✓ Üstün ve sağlam temellere dayanan politik fikir, dava ve şuura sahip olması
- ✓ Genç seçmen profiline sahip olması.
- ✓ Seçmen profilinin ülke ortalamasında bir eğitim düzeyine sahip olması
- ✓ Ülke genelinde iyi bir teşkilatlanma sürecine hakim olması
- ✓ Seçmenlerinin Sosyal medya kullanımının yüksek olması
- ✓ Muhafazakar seçmenin tercih etmesi

Zayıf Yönler

- ✓ Sınırlı finansal kaynaklara sahip olması
- ✓ Marka ve iletişim konularında eksikliklere sahip olması
- ✓ Medya ve basın gücüne sahip olmaması
- ✓ Kürt politikasında katı olması

Fırsatlar

- ✓ MHP nin yeni ve inovatif söylemleri, siyasal hamleleri
- ✓ Demografik değişimler ile Türkiye’de en çok genç seçmenlere sahip parti olması
- ✓ Kararsız seçmen profilinin yüksek olması

Tehditler

- ✓ Rakip partilerin milliyetçi söylemleri bu dönemde çok kullanması
- ✓ Medya, sivil toplum örgütleri, referans gruplarına iktidar baskılarının arttırılması
- ✓ MHP nin temel değerlerine aksi yönde politikalar kullanmakla suçlanarak yanlış algı yönetimleri oluşturulması

Milliyetçi Hareket partisinin son genel ve yerel seçimde İktidar partisi ile ittifaka girmesi ve seçim çalışmalarında ve her ortamda bu ittifakın Ülkenin Beka Sorunu için gerekli olduğu söylemini yapmış ve seçim stratejisini bunun üzerine inşa etmiştir. İttifakın ortak söylemi

“Tek vatan, tek bayrak, tek millet, tek devlet, tek dil” anlayışını hâkim kılma ve yaşatma iradesi; ahlâk, mukaddesat ve Türkiye merkezli yeni bir medeniyet inşa etme hareketi, millî birlik ve kardeşlikte uzlaşmaya açılan siyaset anlayışını vurgulamıştır.

MHP , milletin maruz kaldığı ekonomik ve sosyal sorunların giderilmesi ve topyekûn kalkınmanın sağlanması için gerek hükümet tasarruflarının denetlenmesi ve değerlendirilmesinde gerekse parlamento faaliyetlerinde şu temel ekonomik, siyasî ve sosyal hedeflere ulaşmayı öngörmektedir:

- Ekonomide toparlanma ve canlanma,
- Devlet ve yönetimde Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine uygun onarım ve yeniden yapılanma,
- Karşılıklı güveni esas alan vatandaş odaklı bir yönetim,
- Adaletine inanılan bir yargı sistemi,
- Devlet ve toplum hayatında ahlâk ve kalite,
- Terörün kökünün kazınması,
- Yolsuzluk ve usulsüzlüklerin önüne geçilmesi,
- Temel hak ve özgürlüklerin teminat altına alındığı ve hukukun üstünlüğüne dayanan demokratik bir düzenin tesis edilmesi,
- Uluslararası düzeyde saygınlık ve sözü dinlenir olma.

Sonuç ve Öneriler

Siyasal pazarlamanın seçmenler ve siyasetçiler arasındaki iyi iletişime yapmış olduğu katkı yadsınamaz. Gerek siyasal iletişim gerekse siyasal pazarlama üstüne yapılan akademik ve güncel çalışmalarda oluşturulan imajın seçmen üzerine yaptığı etkilerden ve siyasal pazarı işgalinden bahsedilmektedir. İmaj, bireyin bir algılama ve öğrenme süreci neticesinde örgüt ya da bir kişi hakkında sahip olduğu izlenimler, değerlendirmeler veya yargılardır. İmaj kavramı bir kişinin bir objeyle alakalı olarak devam eden süreçte ve ilk intibasında edindiği inançlar topluluğudur. Her obje, kurum ve kişilerin bir imajı olabilmektedir, fakat bu imajın pozitif olabilmesi için imajı arttıran çeşitli etkinliklerde bulunulması gerekmektedir. Bu açıdan hareket ile olumlu bir imajın oluşturulması için maksatlı bir etkinlikler zincirinin uygulanması ve devamlı olarak güncel tutulması bir mecburiyet olarak karşımıza çıkmaktadır. Kendi kendine oluşan bir imaj çalışmasının başarılı olma şansı yoktur. Bu sebeple istenilen imajın oluşması için düzenli bir emeğe ihtiyaç duyulmaktadır.

Günümüzde özellikle iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler siyaset alanında da farklı değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. Siyasete pazarlama mantığı ile yaklaşılması sonucunda siyasi alanda ideoloji, ticari anlamdaki mal, liderler, siyasi partiler, parti programı gibi birer siyasal ürüne dönüşmüşlerdir. Seçmenlerse siyasal ürünler için birer kullanıcı olarak ortaya çıkmaktadır. Siyasal ürünlerini pazarlamak durumunda olanlar pazarlama yönelimli siyaset olgusunu beklenenden çabuk benimsemişler ve uyguladıkları pazarlama stratejileriyle başarılar kazanmışlardır.

Nasıl algılandığı ya da görüldüğü gerçekte nasıl olduğu kadar hatta daha fazla önemlidir. Çünkü insanlar gerçek kararlarını zihinlerinde ouşturdukları imaja göre verebilecektir. Bu anlamda imajı oluşturulan ne varsa gerçeğine en yakın şekilde zihinlerde yer alması başarıyı da birlikte getirecektir. Belki kısa dönemde kazançlara bile yol açacak gerçeklerden çok uzaktaki algılamaların, uzun vadede kesinlikle farkına varılacak ve hedeflenen neticelere erişilemeyebilecektir.

Siyasal pazarlama kavramı, siyasette genel olarak yaygın olan ve seçmen avı olarak bilinen yaklaşımın karşısında, ona daha bütünlükçü, pozitif ve seçmenden hareketle seçmeni hedefleyen, daha insani bir boyut kazandıran bir anlayıştır. Bu tarafıyla klasik siyaset yaklaşımından farklı olarak seçmenleri siyasal pazarlama etkinliklerinin hatta siyasetin odağına koyan bir yaklaşımı uygulamaktadır. Bu durumda seçmenin yalnızca seçim dönemlerinde hatırlanan bir öge olmasının önüne geçen bir algılayışa liderlik yapmaktadır. Pazarlama amaçlı siyaset, seçmenler ile birlikte pazarlama yaklaşımında yola çıkılarak uzun dönemli beraberlikler geliştirmeyi öngörmektedir. Özetle;

Siyasette kitlesel bir pazarlamadan bahsetmek çok uygun değildir. Tüm seçmenlerin istek ve ihtiyaçlarının benzer olduğunu düşünmek yanlış pazarlama stratejilerinin geliştirilmesine yol açabilir.

Siyasetin doğası gereği farklılaştırılmamış pazarlama stratejisi uygun olmadığı gibi odaklanma stratejisi de uygun olmayabilir.

Seçmenleri birbirlerinden en iyi ayıran özellikler rasyonel oy verme eğilimleri ve bilgilendirmeye açık ya da kapalı oy verme eğilimleridir. Her iki özellik de seçmenin siyasal satın alma karar süreci ile yakından ilgilidir. Bu nedenle, seçmenlerin farklılaşan siyasal satın alma süreçleri doğru analiz edilmelidir.

Siyasal örgütler mümkün olduğunca karar sürecinde proaktif bir yaklaşım sergileyip, aktif bir aktör olarak rol almalıdır. Rasyonel seçmenin karar sürecinde bilgiye ihtiyacı vardır ve bu bilgi kaynaklarının en önemlisi siyasal örgütün kendisidir.

KAYNAKÇA

- Akgemici, T. (2007) Stratejik Yönetim (1. Basım). Ankara: Gazi Kitapevi
- Aktan, C. (1999) 2000'li Yıllarda Yeni Yönetim Teknikleri (2. Basım). İstanbul: TÜSİAD Yayını.
- Boyd, jr., and harper w. Vd. (2002). Marketing Management (1. Ed.) Boston
- Cohen, A. (1995). The Marketing Plan. New York: John Wiley&Sons
- Day, G. (1990). Market Driven Strategy. Processes For Creating Value (1. Ed.). New York: The Free Press.
- Dibb, S. and Simkin. (1995). The Market Segmentation Workbook. London: Routledge.
- Diñçer, Ö. VE Fidan, Y. (1996). İşletme Yönetimi (1. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın
- Kara, A. And Kaynak. (1997). “Markets of a Single Customer: Exploiting Conceptual Developments in Market Segmentation”. European Journal of Marketing, 31 (11/12), 873-895.
- Karataş, A. (2002): “Liderlerin Miting Karnesi, Nuran Yıldız’la Görüşme”, Yeni Şafak, 19 Ekim, s. 25
- Kotler, P. (1972) A generic concept of marketing. The Journal of Marketing. 36 (1), pp.46
- Kotler, P. and Andreasen. (1996). Strategic Marketing for Nonprofit Organizations. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip, Gary Armstrong. (2004). Principles Of Marketing, Usa: Prentice Hall.
- Kumar, N. (2004). Marketing As Strategy. Boston: Harvard Business School Pres.
- Phil H. (1999) “Perceptions Of Political Marketing In Sweden: A Comparative Perspective”, Proceedings of the 2nd Political Marketing Conference, University of Bournemouth,, s.2.
- Resul U. (2006) “Politik Pazarlama Anlayışındaki Gelişmeler: İngiltere'deki Uygulamalarla İlgili Bir Literatür Araştırması”, Pazarlama Dünyası
- Raporlar
- Özbay,Canan(2018) Konda Seçmen Kümeleri <https://konda.com.tr/tr/rapor/secmen-kumeleri-mhp-secmenleri/>
- Mış, Nebi , Duran,Hazal(2018),24 Haziran seçim Sonuçları Analizi https://setav.org/assets/uploads/2018/07/Analiz_250-24-Haziran-Se%C3%A7im-Sonu%C3%A7lar%C4%B1-Analizi.pdf https://setav.org/assets/uploads/2018/07/Analiz_250-24-Haziran-Se%C3%A7im-Sonu%C3%A7lar%C4%B1-Analizi.pdf

ŞÜPHELİ VE DEĞERSİZ TİCARİ ALACAKLAR, HUKUKSAL SEYRİ VE MUHASEBE KAYITLARI¹

155

Mehmet Serdar ATAY

Dr.Öğr.Üye. Kırıkkale Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman A.B.D.,
satay@hotmail.com

¹ Bu çalışma; Kırıkkale Üniversitesi, Bilimsel Araştırma Projesi kapsamında “2014/050-Vergi Usul Kanunu ve Türk Muhasebe Sistemi Çerçevesinde Şüpheli Alacakların Değerlendirilmesi” adlı bilimsel araştırma çerçevesinde teşvik almıştır.

ŞÜPHELİ VE DEĞERSİZ TİCARİ ALACAKLAR, HUKUKSAL SEYRİ VE MUHASEBE KAYITLARI

ÖZ

V.U.K.'nun 323.maddesine göre şüpheli alacaklar; ticari ve zirai kazancın elde edilmesi veya idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla; dava veya icra safhasında bulunan alacaklar ve yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafın ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklardır. Bunlar dışında bir alacağın şüpheli hale gelmesi için alacağın zamanında tahsil edilmemiş olması, firmanın bilanço usulünde defter tutuyor olması ve alacağın teminatsız olması gerekmektedir. İşletmelerde şüpheli alacakların yanında vazgeçilen alacaklar ve değersiz alacaklar da mevcut olabilir. Değersiz alacak mahkeme kararına göre veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline imkân kalmayan alacaklardır. Vazgeçilen alacaklar da konkordato ve sulh yoluyla alınmasından vazgeçilen alacakları içermektedir. Değersiz alacak kesinleştikten sonra 659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar hesabına alınır. Vazgeçilen alacaklarda ise bekleme süresi 3 yıldır; daha önce işin terki, ölüm veya devir hallerinde alacak K/Z hs'na intikal ettirilir. Alacaklar ilgili tüm işlemlerde V.U.K. hükümleri uygulanır.

Anahtar Kelimeler: Şüpheli Alacaklar, Değersiz Alacaklar

SUSPICIOUS AND VALUABLE TRADE RECEIVABLES, LEGAL NAVIGATION AND ACCOUNTING RECORDS

ABSTARCT

From T.P.L.'s 323. Article, suspecious receivables, in condition of relevant to having commercial and agricultural gain or continuation of commercial and agricultural gain, in phase of to be lawsuit receivables or execution receivables and protests or having unpay of indebted side in spite of asking once or more times, are not worth to be lawsuit and execution receivables prosecution. Except these, once a receivables became suspecious it have to collected after the right time, firm registers like balance method and receivables must be unguaranteed. Administrations could have suspecious receivables and abandoned receivables and worthless receivables. Worthless receivables are unable collected receivables according to law court or conviction of a document abandoned receivables contains abandoned to taken by the way of concordat and via peace. After the worthless receivables became definite, 659 Other Ordinary Expense and Losses are taken to bill in abandoned receivables, waiting period is 3 years. While the condition of the ex job's leaving, death and transfer. Receivables are innerited to P/L hs. All processes about receivables have T.P.L. rules.

Keywords: Suspecious Receivables, Worthless Receivables

I.GİRİŞ

İşletmelere dâhil olan alacaklar, bir takım şartların varlığı halinde karşılık ayrılmak suretiyle gider yazılabilmektedir. Bu imkân VUK.'nun 323.maddesinde “Şüpheli Alacaklar” başlığı altında düzenlenmiştir. İlgili maddede, karşılık ayrılmasına ilişkin esas ve usuller belirtilmiştir. Uygulamada, şüpheli alacak karşılığı ayrılmasına ilişkin olarak çeşitli sorunlarla karşılaşılabilir (Taş ve Suat, 2004:89). Çalışmada şüpheli alacaklarla ilgili esas ve usullerin genel olarak belirtilmesinin yanı sıra, değersiz hale gelen alacaklar, ya da alacaktan vazgeçilmesi durumunda uygulamada karşılaşılan bazı sorunlara değinilmiştir. Çalışmanın son kısmında uygulamaya ilişkin örnekler verilmiştir.

1. ŞÜPHELİ ALACAKLAR

1.1. Tanım

Şüpheli ticari alacaklar hesabı tahsil edilebilmesi hususunda şüphe (*kuşku*) duyulan ticari alacakların izlenmesine ayrılmıştır (Sevilengül, 2016:27). Muhasebe sistemi uygulama genel tebliğinde şüpheli alacaklar şu şekilde tanımlanmaktadır. Şüpheli Alacaklar “*Ödeme süresi geçmiş, bu nedenle vadesi birkaç defa uzatılmış veya protesto edilmiş, yazı ile birden fazla istenmiş ya da dava veya icra safhasına aktarılmış senetli ve senetsiz alacakları kapsar*” denilmektedir. Bu durum V.U.K. 323. maddesinde ise “*şüpheli alacaklar*” başlığı altında şu şekilde yer almaktadır. “Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi veya idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla;

1. Dava veya icra safhasında bulunan alacaklar,
2. Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar” şüpheli alacak sayılır.

Tahakkuk esasının geçerli olduğu kazançlarda gelirin elde edilmiş sayılması için tahsil edilmesi beklenmez. Tahakkuk eden yani miktar ve tutar itibarıyla kesinleşen gelir, elde edilmiş sayılarak vergiye tabi tutulur. “ Henüz tahsil edilmemiş olan ancak tahakkuk ettiği için gelir yazılan tutarların tahsilinin şüpheli hale gelmesi durumunda bu tutarların vergi matrahından düşülmesine izin verilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde tahsil edilmesi imkansız hale gelen alacaklar üzerinden de vergi ödenmiş olur ki böyle bir durum gerçek kazancın vergilenmesi ilkesine ters düşmektedir” (Vural ve Mahmut, 200:64).

1.2. Şüpheli Alacak Karşılığı Ayrılmasının Şartları

İşletmeler, çeşitli nedenlerden dolayı, bazı ticari alacaklarının tahsilinin gerçekleşmeyeceğini düşünürler. Bu durumda işletmeler bu ticari alacaklarına tahsili şüpheli alacak derler ve tahsilinin yapılamayacağından şüphelendikleri bu senetli veya senetsiz alacaklarını tahsili şüpheli alacaklar hesabı açarak bu hesabın borcuna kaydederler. Böylece bu şüpheli alacaklarını tahsilinden şüphelenmedikleri alacaklarından ayırmış olurlar (Kalenderoğlu, 2016:184). Tahsilinin şüpheli olduğu değerlendirilen alacak için belirlenen karşılık tutarı bu hesaba alacak 654 Karşılık Giderleri hesabına borç yazılır (Sevilengül, 2016:274). Şüpheli alacakların ne zaman şüpheli hale geleceği ve şüpheli alacaklar için nasıl karşılık ayrılacağı belli şartlara bağlıdır;

1.2.1. Alacak zamanında tahsil edilmemiş olmalıdır.

Bir alacağın şüpheli hale gelmesi için vadesinde tahsil edilmemiş olması gerekir. Diğer bir ifadeyle vadesi gelmemiş alacaklar için karşılık ayrılamaz (Güneş vd., 2010:94).

1.2.2. Bilanço usulünde defter tutulmuş olması gerekir.

Şüpheli alacaklar için pasifte karşılık ayrılacağından, şüpheli alacak karşılığı uygulaması sadece bilanço usulünde defter tutan mükellefler için söz konusu olabilecektir. “Şüpheli ticari alacaklar karşılığı hesabı pasif karakterli bir bilanço hesabıdır. Fakat düzenleyici bir hesap olduğundan bilançonun aktifinde indirim(-) olarak yer alır” (Kalenderoğlu, 2016:184).

1.2.3. Alacak ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve sürdürülmesi ile ilgili bulunmalıdır.

Alacağın ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve sürdürülmesi ile ilgili olması şüpheli alacak karşılığı ayrılabilmesi için temel koşuldur. Bir başka ifadeyle alacak işletmenin normal faaliyetleri dışında doğmuş bir alacağın şüpheli hale gelmesi durumunda karşılık ayrılamaz.

1.2.4. Alacak dava veya icra safhasında bulunmalıdır.

Dava ve icra safhasında bulunan alacaklar, alacaklı ve borçlu arasında borç ilişkisi sebebiyle bir anlaşmazlık doğmuş ve alacak mahkemeye düşmüşse veya alacaklı icra takibine girişmiş, borç için teminat gösterilmişse, bunun satılması için borçlu müracaat ettiği hallerde alacak şüphelidir. Borç ödemedi aciz vesikasına bağlanan alacaklarda bu vesikanın kati mahiyeti haiz olmaması sebebiyle şüpheli sayılmıştır. Alacağın şüpheli sayılabilmesi için dava ve icra safhasında bulunması yeterlidir (Ataman, 2001:368).

Borcunu rızası ile ödemeyen borçlu, alacaklının talebi üzerine, devlet kuvveti ile borcunu yerine getirmeye zorlanır. Alacaklının, borcunu ödemeyen borçluyu hukuk dairesi dışında zorlaması ve alacağının doğrudan doğruya kendisinin almaya kalkması yasaktır. Böyle durumlarda, alacaklının alacağına kavuşmasını sağlamak için devletin cebri icra organlarıncı borçlunun mallarına el konur. Bu mallar satılır ve elde edilen para ile alacaklının alacağı ödenir. İcra takibinin esas ve usulleri 09/06/1932 tarih ve 2004 kanun numarası ve 2128 sayılı İcra İflas Kanunu'nda düzenlenmiştir. V.U.K. 323. maddesinde dava veya icra safhasında bulunan alacaklar şüpheli alacak olarak sayılmıştır. Şüpheli alacak karşılığı ayırmak bakımından, alacağın hangi nedenle dava veya icra konusu yapıldığının bir önemi yoktur. Alacağın varlığı, vadesi veya miktarı ihtilaf konusu olabileceği gibi, borçlunun ödeme kabiliyetini yitirmiş olması da ihtilaf nedeni olabilir. Bir alacağın dava veya icra safhasında olması o alacağın şüpheli alacak niteliğine sahip olması için yeterlidir. Söz konusu alacağa ilişkin davanın borçlu tarafından açılmış olması durumu değiştirmeyecektir.

Mahkemeye, icraya takip dilekçesinin verilmiş olması alacağın dava veya icra safhasına intikal ettiğini gösterir. Ancak şekli bir başvuru alacağın şüpheli sayılabilmesi için yeterli sayılmaz. Dava ve icra safhasının ciddi şekilde takip edilmesi gerekir (Maliye Bakanlığının 13.9.1999 tarih ve 29/2978-323-162-38446 sayılı muktezası). Bir alacağın dava ve icra safhasında olması nedeniyle şüpheli alacak niteliğini kazanabilmesi için başvurudan sonra davanın mahkemede görülmekte olması, icraya intikal eden ihtilafın da ödeme emrine bağlanmış olması gerekir.

Bedeli tahsil edilemeyen döviz cinsinden yurt dışı alacaklar için; V.U.K.'nun 323. maddesinde belirtilen şartların yerine getirilmesi halinde karşılık ayrılması mümkün bulunmaktadır. Ancak yurt dışındaki müşteriden olan alacakların ülkesinde dava veya icra safhasına getirilmeden Türkiye'de icraya başvurarak karşılık ayrılması mümkün değildir (Maliye Bakanlığının 23.2.1999 tarih ve 29/2979-323-153-6359 sayılı muktezası). İcra takibinin ciddi olarak yapılmaması nedeniyle dosyası takipten düşen alacak, şüpheli alacak kabul edilmez (Danıştay 3. Dairesinin 10.06.1987 tarih ve E: 1986/2768, K: 1978/1552 sayılı kararı). Bir alacağın şüpheli sayılabilmesi için bu alacağa ait senedin ilk cırantası hakkında icra takibinde bulunulması yeterli olup, ayrıca asıl borçlu hakkında icra takibi yapılması da gerekli değildir (Danıştay 3. Dairesinin 11.12.1989 tarih ve E: 1989/4216, K: 1989/2768 sayılı kararı). Borçlunun aciz vesikası alması nedeniyle değersiz alacak haline gelen alacak, gelecekte takip edilebilmesi için, iz bedeli üzerinden hesaplarda tutularak muhasebenin izleme görevini sürdürmesi sağlanabilir. Bu tür bir alacak ileride tahsil edildiği dönemde kar yazılır (Sevilengül, 2016:279). İcra takibinin (*Genel Haciz Yolu İle Takibin*) safhaları izleyen şekilde açıklanabilir;

A-Takip Safhası: İcra ve İflas Kanununda uygulamada en çok kullanılan genel haciz yolu ile takip türü geniş bir biçimde düzenlenmiştir. "Genel haciz yolu ile takibin konusu rehinle temin edilmemiş olan ve bir kambiyo senedine de dayanmayan bütün para ve teminat alacaklar takip safhasındadır. Ayrıca, alacağın herhangi bir senede bağlı olması şart olmayıp, alacağı senede bağlı olmayan alacaklı da bu takip yoluna başvurabilir. Genel haciz yolunun safhaları şunlardır" (Öcal ve Emeksiz, 1996:32): Genel haciz yolu alacaklının icra dairesine yapacağı bir takip talebi ile başlar. Alacaklı takip talebini yetkili icra dairesine yazılı veya sözlü olarak yapar. Takip talebi genellikle yazılı olarak yapılır ve bunun içinde basılı "takip talebi örneği" kullanılır. Sözlü olarak yapılan takip taleplerinde ise, alacaklının icra dairesine verdiği bilgiler basılı tutanağa geçirilir ve bu tutanak taraflarca imza altına alınır. Takip talebinin geçerli kabul edilmesi ve buna istinaden borçluya ödeme emri gönderilebilmesi için, takip talebinde yer alması gereken bir takım kayıtlar vardır. Bu kayıtlar; Alacaklının kimliği ve adresi,

Borçlunun kimliği ve adresi, Alacak tutarı, Senet veya senet yoksa borcun sebebi, Takip yollarından hangisinin seçildiği ve Alacaklının veya vekilinin imzasıdır. Takip talebinde yer alması gereken bu kayıtların varlığı durumunda ödeme emri safhasına geçilir.

B-Ödeme Emri: Alacaklının yetkili icra dairesinde takip talebinde bulunması üzerine, takip talebini alan icra dairesi bir ödeme emri düzenleyerek borçluya gönderir. Ödeme emri, icra takibinde borçluya karşı yapılan icra takip işlemlerinin ön şartını oluşturmaktadır. Borcun ve takip giderlerinin 7 gün içinde ödenmesi veya borçlunun ödeme emrine 7 gün içinde itiraz etmesi gerekir. Verilen 7 günlük süre içinde borçlu tarafından itirazda bulunulabilir. Borçlu borcundan dolayı itirazda bulunursa icra takibi durur, itirazda bulunulmazsa icra takibine devam edilir ve ödeme emri kesinleşir. Ödeme emrinden bir sonraki safha haciz safhasıdır.

C-Haciz Safhası: Ödeme emrinin kesinleşmesine rağmen borçlu borcunu ödemezse, alacaklı takibe devam edilmesini isteyebilir. İcra takibinin ödeme emrinin kesinleşmesinden sonraki safhası haciz safhasıdır. Alacaklının haciz isteme hakkı, ödeme emrinin tebliğinden itibaren 1 yıldır. Bu sürenin geçmesi ile haciz isteme hakkı düşer. Alacaklının “haciz talebi”nde bulunması üzerine icra dairesi en geç üç gün içerisinde harekete geçer ve borçlunun alacağı yetecek miktardaki malına el koyar. Danıştay, vermiş bulunduğu bazı kararlarında borçlunun bir kısım mallarının haczedilmesinin, alacak açısından teminat niteliğinde olduğunu ve bu nedenle de bu alacaklar için ancak teminattan geri kalan kısım için karşılık ayrılabilmesini belirtmiştir. Bu şekildeki karar örneklerinden biri şu şekildedir; (Taş ve Suat, 2004:91) “Haczedilen malların alacağı karşılayacak değere sahip bulunması ve alacağın teminata bağlanması halinde, şüpheli alacaktan söz edilemeyeceği gibi, ortaklığın izalesi yolunda verilen karar üzerine satış işlemi 1986 yılında yapılmış olduğundan 1982 yılında alacağın ne kadarının tahsil edilebileceği bilinmeden, teminatı durumda bulunan alacak için peşin karşılık ayrılamaz ve yükümlünün vergi kaybına neden olan eylemi kusur cezası kesilmesini gerekli kılar.”(02.02.1989 tarih ve E.No:1988/1273,K.No:1988/262)

D-Paraya Çevirme Safhası: Alacaklının alacağı, haczedilen malların satılıp elde edilen para ile ödenir. Hacizli malların paraya çevrilmesi için alacaklı ve borçlu tarafın satış talebinde bulunması gerekir.

E-Paraların Paylaştırılması Safhası: Paraların paylaştırılması safhası son safhadır. Paraların paylaştırılması safhasına geçilebilmesi için alacaklının herhangi bir talebine gerek kalmadan icra dairesi tarafından paylaşım re’sen yapılır (Öcal ve Emeksiz, 1996:33).

F-Borcun Ödenmemesi Durumunda Aciz Belgesi: Paraların paylaştırılması ya da ödenmemesi sonucu alacaklı alacağının tamamını alamamış olabilir. Bu durumda icra müdürü ödenmeyen alacak kesimi için bir belge düzenler ve alacaklıya verir. Hiçbir harca resme tabi olmayan bu belgeye “*borç ödemedi aciz belgesi*” adı verilir. Aciz belgesine, alacaklı ve borçlunun kimlikleri ve adresleri, yapılan takibin çeşidi paylaşım işleminin sonucu, alacağın miktarı ve aciz belgesinin ne miktar alacak için verildiği yazılır. Aciz belgesinin verilmesi ile alacaklının alacağı son bulmaz, aksine bu alacak borçluya karşı mevcut olmakta devam eder; hatta alacaklının durumu borç ödemedi aciz belgesi ile kısmen kuvvetlendirilmiş olur. Değersiz alacaklarda ise, alacağın kazai bir hükme veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline imkan kalmamaktadır (VUK md.322). Dolayısıyla kuvvetlendirilmiş bir şekilde mevcut olmakta devam eden alacağın aciz vesikasına bağlandığı gerekçesiyle değersiz alacak olarak nitelendirilmesi ve doğrudan zarar yazılması mümkün değildir (Taş ve Suat, 2004:92).

1.2.5.Alacak teminatsız olmalıdır.

VUK’ nun 323. maddesinde açıkça ifade edildiği gibi teminatlı alacaklar için karşılık ayrılmaz. Yani bir alacağın şüpheli sayılması ve karşılık ayrılabilmesi için teminata bağlanmamış olması gerekir. Alacak teminata bağlanmışsa, alacağın şüpheli olduğunu iddia etmek mümkün değildir. Alacağın bir kısmı teminatlı ise, şüpheli alacak karşılığı teminatı aşan kısım için ayrılabilir. Alacağın ne kadarının teminatsız olduğunun bilinmemesi halinde, kısmen de olsa karşılık ayrılamayacaktır.

1.2.6. Yapılan protestoya veya yazı ile birden fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmiş ancak dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük olması gereklidir.

V.U.K.’nun 323. maddesinin birinci fıkrasının 2 numaralı bendine göre;

- Protesto edilmesine veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlusu tarafından ödenmeyen ve
- Dava veya icra takibine değmeyecek derecede küçük olan alacaklar şüpheli alacaktır.

Madde hükmünden de anlaşılacağı üzere, alacağın dava veya icra takibine değmeyecek derecede küçük olması, alacağın şüpheli sayılabilmesi için yeterli değildir. Bu türden alacakların şüpheli sayılabilmesi için aynı zamanda protesto edilmiş veya yazı ile bir defadan fazla istenmesine rağmen ödenmemiş olması da gerekmektedir. Daha çok, geniş bir müşteri kitlesine sahip olan ve perakende satış yapan büyük şirketlerde söz konusu olabilecek bu uygulama ile küçük alacaklarda karşılık ayırmak için dava veya icra şartı getirmenin, gereksiz kırtasiye ve işleme neden olacağı düşünülerek bu tür alacaklar için daha kolay karşılık ayrılması imkanı getirilmiştir. Hangi alacakların dava veya icra takibine değmeyecek derecede küçük olacak sayılacağına ilişkin olarak Maliye Bakanlığınca verilen bir muktezada;

“Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmiş olmasına rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava veya icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklarda miktarın belirlenmesinde bu alacaklar için yapılacak dava ve icra masrafının kriter olarak göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bir başka ifade ile avukat ücreti, noter veya mahkeme masrafı vs. tahmini olarak hesaplanarak alacakla kıyaslanacaktır. Söz konusu masrafın alacak tutarına yakın veya fazla olması ve diğer şartların da gerçekleşmesi halinde karşılık ayrılması mümkün bulunmaktadır.” denilmektedir.

Şüpheli alacak karşılığı ayrılabilmesi için alacağın taahhütlü ve ilmühaberli mektupla istenmesi gerekir. İhtara rağmen kefil tarafından da ödenmeyen alacak dava veya icra takibine değmeyecek şekilde küçük alacak ise bu alacağın şüpheli alacak sayılması mümkündür (Vural ve Mahmut, 2000:69).

1.2.7. Alacaklar muhasebe kayıtlarında gösterilmelidir.

Ayrılan şüpheli alacak karşılığının hangi alacağa ait olduğu muhasebe kayıtlarında toplu olarak gösterilmesi gerekir. Diğer bir ifadeyle ayrıntılı kayıt yapmada toplu halde karşılık ayrılamaz (Güneş vd.2010:96) karşılıklar kayıtlı değerleri ile değerlendirilir (Sevilengül, 2014:274).

1.3. SPK Mevzuatına Göre Şüpheli Alacak Tanımı Ve Karşılık Ayırma Zorunluluğu

Şüpheli alacaklar, Sermaye Piyasası Kurulunun yayınladığı XI/1 Seri nolu tebliğin 27. maddesinde, *“Çeşitli nedenlerle tahsil imkânlarının güçleşmiş olduğu alacakları ifade eder”*, şeklinde tanımlanmıştır. Aynı madde uyarınca işletmelerin şüpheli alacakları *“makul bir gerekçeye”* dayanarak tahmin etmesi ve bu alacaklar için karşılık ayırması zorunludur. Şüpheli alacaklarla ilgili düzenlemenin yer aldığı V.U.K.’un 323. maddesine göre şüpheli alacaklar için karşılık ayrılması işletmenin takdirine bırakılmıştır. Diğer taraftan vergi mevzuatına göre şüpheli hale gelen alacakların tamamı için ayrılacağı gibi bir kısmı için de karşılık ayrılabilir. Oysa yukarıda belirtildiği üzere Sermaye Piyasası mevzuatına göre, şüpheli hale gelen alacakları tahmin etmek ve bu alacakların tamamı için karşılık ayırmak zorunludur. Bu zorunluluğun nedeni kurulca tespit edilmiş olan muhasebenin temel kavramlarıyla izah edilebilir.

Bu zorunluluk, ana hatları itibariyle (Baş, 1998:35);

* Belli bir dönemde meydana gelen ve işletmenin faaliyet sonucunu etkileyen olayların ilgili olduğu dönem hesaplarına yansıtılması ve her dönemin faaliyet sonucunun diğer dönemlerden bağımsız olarak tespit edilebilmesi amacıyla, dönemsellik kavramının,

* İşletmenin uyguladığı muhasebe politikalarının izleyen dönemlerde değiştirilmemesi bunun sonucunda işletmenin mali durumu, faaliyet sonucu ve bunlara ilişkin yorumların dönemler itibariyle karşılaştırılabilir olması amacıyla, tutarlılık kavramının,

* İşletmenin durumunun daha iyi gösterilerek işletmenin risk altına sokulmasının önlenmesi amacıyla, ihtiyatlılık kavramının,

* Mali tablolardan yararlananların karar vermelerine yardımcı olunması amacıyla, tam açıklama kavramının,

* Muhasebe bilgilerinin ve mali tabloların herkesin yararlanabileceği şekil ve içerikte olması amacıyla tarafsızlık kavramının, muhasebe politikası olarak uygulanabilmesi amacına yöneliktir.

Sermaye piyasası mevzuatına göre, alacağın şüpheli hale geldiğinin tahmin edilmesi önem taşımaktadır. Tebliğin 21. maddesine göre şüpheli alacaklar, işletmelerin önceki yıllarda tahsil edilemeyen alacaklarına ilişkin veriler, borçlunun ödeme yeteneği, işletmenin içinde bulunduğu sektörde ve cari ekonomik ortamda ortaya çıkan olağanüstü koşullar esas alınarak ve makul bir gerekçeye dayanılarak tahmin edilebilir. Makul bir sonuca ulaşmayı önleyen önemli belirsizliklerin var olması halinde, şüpheli alacaklar, “*perakende satış yöntemi*” kullanılarak hesaplanır. Bu yöntemle göre; değerlendirme yapılan dönemden önceki iki hesap döneminde vadesinde tahsil edilemeyen alacakların ilgili bulunduğu dönemlerdeki toplam vadeli satışlara oranlarının ortalaması, değerlendirme dönemindeki vadeli satışlar uygulanarak, tahmini şüpheli alacaklar hesaplanır. Diğer taraftan, aynı maddeye göre tahmin edilen bu şüpheli alacakların dışında; ilgili bulunduğu dönemde vadesi geçtiği halde tahsil edilemeyen veya dava ve icra aşamasında bulunan ve yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan alacaklar için ayrıca karşılık ayrılması gerekmektedir.

Vergi Usul Kanunu’nun şüpheli alacaklarla ilgili 323. maddesine göre, bir alacağın şüpheli hale geldiğinin kabul edilmesi için objektif ve somut verilerle ihtiyaç vardır. Söz konusu maddeye göre, ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla; a) Dava veya icra safhasında bulunan alacaklar, b) Yapılan protestoya veya yazıyla birden fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmeyen ve icra takibine değmeyecek derecede küçük olan alacaklar, Şüpheli alacak sayılmaktadır. Ancak, bu alacaklar için karşılık ayrılabilir. Bu sebeple yukarıda sayılanlar dışında gerek sermaye piyasası mevzuatı gerekse diğer mevzuatlar uyarınca ve çeşitli yöntemlerle tespit edilmiş olan şüpheli alacakların Vergi Usul Kanunu açısından şüpheli alacak olarak kabul edilmesi ve bunlar için karşılık ayrılması söz konusu değildir. Diğer taraftan aynı maddenin 3. fıkrası uyarınca, şüpheli hale gelen alacağın teminatlı kısmı için karşılık ayrılması mümkün değildir. Bu sebeple sermaye piyasası mevzuatına tabi mükelleflerin, söz konusu mevzuat uyarınca tespit ettikleri şüpheli alacaklar ile bu alacaklar için ayırdıkları karşılıkları, vergi matrahının tespiti sırasında tekrar gözden geçirmeleri gerekmektedir. Vergi matrahının tespiti sırasında, yukarıda yer verdiğimiz Vergi Usul Kanunu açısından kabul edilen şüpheli alacaklar dışında kalan diğer alacaklar için ayrılmış olan karşılıkların dönem kazancına ilave edilmesi gerekmektedir.

2. DEĞERSİZ VE VAZGEÇİLEN ALACAKLAR

2.1. Değersiz Alacaklar Tanım

İşletmelerde şüpheli alacakların yanında vazgeçilen alacaklar ve değersiz alacaklarda mevcut olabilir. Değersiz alacak, kazai bir hükme (*mahkeme kararı*) veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline artık imkân kalmayan alacaklardır. Vergi Usul Kanunu’nun 322. maddesinde “*Kazai bir hükme veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline imkân kalmayan alacaklar değersiz alacaktır*” açıklayıcı hükmü bulunmaktadır. Değersiz alacaklar, bu mahiyete girdikleri tarihte tasarruf değerlerini kaybederler ve mukayyet kıymetleriyle zarar olarak kaydedilmek suretiyle yok edilirler. İşletme esasına göre defter tutan mükelleflerin bu madde hükmüne giren değersiz alacakları, gider kaydedilmek suretiyle yok edilirler (Karakış, 2004:101). Görüldüğü gibi değersiz alacak artık kaybedilmiş, tahsiline imkân kalmamış, değeri sifira inmiş bir alacaktır. Bir alacağın değersiz alacak olabilmesi için;

- Alacak kazai bir hükme göre (*mahkeme kararı*) tahsil kabiliyetini kaybetmiş olmalıdır. Kazai bir hükümden de anlaşılması gereken, alacak hakkında kanun yollarına başvurulmuş, icra takiplerinin yapılmış, bu müracaat ve takipler sonunda alacağın ödenemeyeceği yargıç kararı ile tespit edilmiş olmalıdır.

- Alacağın değersiz olduğunun kanaat verici bir vesikaya bağlanması gerekir. Örneğin; alacaklının verdiği her nevi ibra senetleri (*borçtan kurtulma*), borçlunun ölümü halinde mirasçılarının mirası reddettiklerine dair belge ve borçlunun gayyubetini (*mevdanda bulunmama, gözle görünmeme*) bildirir belgeler kanaat verici belgelerdir.

Değersiz alacaklar, değersiz hale geldiklerinde mukayyet (kayıtlı) değerleriyle 6 nolu sınıftaki sonuç hesaplarından olan 689 Diğer Olağandışı Gider Ve Zararlar hesabına geçirilerek yok edilirler. Alacak, değersiz veya vazgeçilen alacak konumuna düştüğünde gider yazılarak tamamen kayıtlardan silinmektedir. Ancak bir alacak şüpheli duruma düştüğünde tamamen kayıtlardan silinmemekte şüpheli olduğunu gösteren 128 Şüpheli Ticari Alacaklar hesabına alınmaktadır (Ataman, 2013:118-119). İşletme hesabı esasına göre defter tutan mükelleflerin bu madde hükmüne giren alacakları, gider kaydedilmek suretiyle yok edilirler.

Bir alacağın değersiz sayılabilmesi için aşağıdaki faktörlerin oluşması gerekmektedir (Güneş ve Diğ., 2010:108);

- Bir alacağın değersiz olabilmesi için alıcının alacağını tahsil etmek amacıyla bütün hukuki yolları tüketmesi gerekir. Buna rağmen alacağını tahsil edemezse o alacak değersiz alacaktır.
- Alacak ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesiyle ilgili olmalıdır. Dolayısıyla bir alacak yargı kararına ve kanaat getirici vesikalara rağmen, ticari kazanç dolayısıyla elde edilmemişse değersiz alacak sayılamaz.
- Alacaklı var olan alacağını konkordato veya sulh yoluyla almaktan vazgeçerse, o alacak değersiz alacak kabul edilir.

Değersiz alacak uygulamasının kapsamını genişletmekle birlikte kanaat verici bir vesikadan söz edebilmek için tahsilinin olanaksızlığını gösteren bir delilin varlığı şarttır. Ancak bu konuda her belge ve olay ayrı ayrı değerlendirilmeli, ilgili olayın gerçek yönü araştırılması, bunlardan sonra vesikalar kanaat verici bulunursa; alacağın değersiz hale geldiği kabul edilmelidir. Vergi hukuku uygulaması bakımından kanaat verici vesikalara örnek olarak aşağıdaki belgeler sayılabilir.

- Konkordato anlaşması
- Alacaktan vazgeçildiğini gösteren mahkeme tutanakları,
- Borçlunun varlık bırakmadan öldüğünü ve mirasçılarının mirası reddettiğini gösteren belgeler,
- Borçlunun kesin olarak yurt dışına çıktığını ve haczi kabil malı olmadığını gösteren belgeler,
- Sulh anlaşması ile alacaktan vazgeçildiğini gösteren belgeler,
- Borçlunun gaipliğine ilişkin mahkeme kararı ve buna bağlı olarak herhangi bir mal varlığının bulunmadığına dair resmi makam belgesi,
- Gerek doğusu, gerekse vazgeçilmesi bakımından belli ve inandırıcı sebepleri olmak şartıyla alacaktan vazgeçildiğini gösteren anlaşmalar.

3. VAZGEÇİLEN ALACAKLAR

3.1. Vazgeçilen Alacaklar Tanım

Vazgeçilen alacaklara ilişkin düzenlemeler V.U.K.'nun 324. maddesinde yer verilmiştir. Vazgeçilen alacaklar, konkordato ve sulh yoluyla alınmasından vazgeçilen alacakları içermektedir. Bu alacaklar aslında bir nev'i değersiz alacaklardır. V.U.K.'nda bu tür alacakların ayrı bir madde ile ayrıca düzenlenmiş olmasının temel nedeni, bu tür alacaklarda borçlu yönünden uygulanması istenen işlemin belirlenmesi amacıdır. Çünkü, V.U.K.'nun 325'nci maddesinde "*Konkordato veya sulh yoluyla alınmasından vazgeçilen alacaklar*" olarak tanımlanan alacakların esasen, konkordato ve sulh anlaşmasının dayandığı belgelerin "*kanaat verici vesika*" olmaları nedeniyle 322'nci maddeye göre değersiz alacaklar olarak değerlendirilmesi mümkündür.

Ancak, yukarıda da değinildiği gibi, kanun koyucu bu iki tür (*konkordato ve sulh yolu ile vazgeçilen*) alacakların borçlusu yönünden özel bir düzenleme yapmak gereğini duymuş ve ayrı bir madde ihdas etmiştir (Seviğ, 1993:4). Bu maddenin alacaklı işletme (*alacakların değerlendirilmesi*) yönünden ifade ettiği anlam; bir alacağın vazgeçilen alacak olarak değerlendirilip zarar kaydedilebilmesi için bir alacaktan sadece konkordato veya sulh yoluyla (*alacaklı ve borçlunun serbest irade beyanlarına uygun bir anlaşmaya varmalarıyla*) vazgeçilmesi gerektiğidir. Örneğin tek taraflı beyanla alacaktan

vazgeçildiğini bildiren belgeye dayanılarak, bu alacağın vazgeçilen alacak (*değersiz alacak*) olarak değerlendirilmesi, diğer bir deyimle zarar kaydı olanaksızdır.

Vazgeçilen alacaklarda da değersiz alacaklara ilişkin esaslar geçerlidir. Örneğin; vazgeçilen alacağın zarar kaydedileceği dönem; alacaktan vazgeçildiği, diğer bir deyimle, alacağın değersiz hale geldiği konkordato ve sulh anlaşmasına varıldığı dönemdir. Bu dönemde zarar kaydedilmeyen vazgeçilen alacak daha sonraki yıllarda matrahtan indirilemez. Madde metninde yer alan, sulh yoluyla alınmasından vazgeçilen alacak kavramı uygulamada tereddütlere neden olmaktadır. Resmi-Tenzilat konkordatosu sonucu alacaklılar borçluya karşı alacaklarının belli bir yüzdesinden feragat ederler ve borçlu, borçlarının konkordatoda kabul edilen kısmını ödemekle borçlarının tamamından kurtulur. Buna göre, konkordato sonucu alacakların borçludan olan alacakları iki kısma ayrılmaktadır.

- Tahsilinden vazgeçilen (feragat edilen) alacak kısmı,
- Tahsil edilen alacak kısmı

Konkordato sonucu alınmasından vazgeçilen alacaklar, alacaklı açısından değersiz alacaktır. V.U.K.’nen 322 maddesinde, kazai bir hükme veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline artık imkan kalmayan alacaklar değersiz alacak olarak nitelendirilmekte ve bu alacakların mukayyet değerleriyle zarar olarak kaydedilecekleri belirtilmektedir. Konkordato anlaşmasının belirtilen maddede geçen “kanaat verici vesika” kapsamına gireceği konusunda uygulamada görüş birliği vardır. Bu durumda, konkordato sonucu tahsilinden vazgeçilen alacak kısmı alacaklılar açısından “değersiz alacak”tır. Alacağın bu kısmı mukayyet değeriyle zarar olarak sonuç hesaplarına intikal ettirilir. Söz konusu alacak daha önce icra veya iflas safhasına intikal etmiş ve bu nedenle de karşılık ayrılmışsa, konkordatonun kesinleşmesi üzerine karşılık hesapları iptal edilerek, alacak doğrudan zarar olarak kaydedilmelidir. Konkordato sonucu tahsil edilen (*veya edilecek olan*) alacak kısmı (*veya kısımları*) ise normal bir alacak gibi işleme tabi tutulacaktır. Bu alacağın herhangi bir şekilde karşılık hesaplarına intikal ettirilmesi veya doğrudan zarar olarak kaydedilmesi söz konusu değildir. Bu alacağa ilişkin olarak daha önce bir icra veya iflas takibine başlanmış ve bu nedenle alacağa ilişkin bir karşılık ayrılmış olabilir. Konkordatonun kesinleşmesiyle birlikte söz konusu karşılığın iptal edilerek gelir olarak kaydedilmesi gerekmektedir.

Vade Konkordatosunda alacak tam olarak tahsil edileceğinden alacağı ilişkin herhangi bir karşılık ayrılması veya alacağın doğrudan zarar olarak kaydedilmesi mümkün değildir. Borçlu ile alacaklılar arasında yapılan bir konkordatoyla, borçluya vade tanınır. Bu şekilde yapılan konkordato, “*vade konkordatosu*”dur. Bu konkordatoda alacaklıların vazgeçtiği herhangi bir alacak kısmı yoktur. Alacaklılar, alacaklarının tamamını ileriki bir tarihte (*kendilerinin borçluya tanıdıkları vadede*) tahsil edeceklerdir. Bu nedenle alacaklılar tarafından gerek alacaklarına ilişkin karşılık ayrılması, gerekse alacakların doğrudan zarar kaydı mümkün değildir.

Konkordato sonucu alacaklılar tarafından feragat edilen alacak kısımları, borçlu açısından vazgeçilen alacak hükmündedir. Tenzilat konkordatosu sonucu alacaklılar alacaklarının bir kısmının tahsilinden vazgeçmekle, borçluda tahsilinden vazgeçilen alacak kısımları kadar borç ödeme yükümlülüğünden kurtulmaktadır. Alacaklılarca tahsilinden vazgeçilen bu kısmı borçlunun defterlerinde özel bir karşılık hesabına alınacak ve bu hesabın muhteviyatı alacaktan vazgeçildiği yılın sonundan başlayarak üç yıl içinde zararla itfa olunmadığı takdirde kar hesabına nakledilecektir. Buna göre, borçlu alacaklılarca tahsilinden vazgeçilen alacak kısımlarını bu maddeye göre işleme tabi tutulacaktır. Vazgeçilen alacakların borçlu yönünden karar alınması bakımından bekleme süresi, normal olarak üç yıl olmakla birlikte, daha önce işin terki, ölüm, kurumlarda devir hallerinde, ölüm veya devir tarihinde üç yıllık süreye bakılmaksızın ölüm veya devir tarihinde kara intikal ettirilir.

4. ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAK AYRILMASI VE TAMAMININ TAHSİLİNE İLİŞKİN ÖRNEKLER

4.1. Şüpheli Ticari Alacak Ayrılması ve Sonraki Dönemde Tahsil Edilmesi

Örnek 1: Bir işletme 01/03/2018 tarihinde K.D.V. dâhil 2.000 TL.’ye A malından 200 adet satmıştır. Karşılığında 2.000 TL.’lik alacak senedi almıştır. 30/06/2018 tarihinde yapılan protestoya veya yazı ile iki defa istenilmesine rağmen borç tahsil edilememiş ve alacak mahkemeye intikal

ettirilmiştir. Alacak şüpheli duruma düştüğünden tamamı üzerinden 31/12/2018’de karşılık ayrılmıştır. Karşılık ayrılan bu alacağın tamamı 10.03.2019’de tahsil edilmiştir. Yevmiye kayıtları şu şekilde olacaktır.

----- 01/03/2018 -----		
121 ALACAK SENETLERİ	2.000	
391 HESAPLANAN K.D.V.		360
600 YURTİÇİ SATIŞLAR		1.640
<i>200 adet A.mali satışı</i>		
----- 30/06/2018 -----		
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	22.9	
770.00.01 Damga Pulu 0.5		
770.00.02 Başvuru Harcı 10.4		
770.00.03 Peşin Harç 10		
770.00.04 Vekalet Harcı 2		
100 KASA		22.9
<i>2.000 TL.lik alacak senedinin protesto-mahkeme masrafı</i>		
----- 30/06/2018 -----		
128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR	2.000	
121 ALACAK SENETLERİ		2.000
<i>2.000 TL.lik alacak senedinin şüpheli duruma düşmesi</i>		
----- 31/12/2018 -----		
654 KARŞILIK GİDERLERİ (-)	2.000	
654.01 Şüpheli Tic.Al. Karş.Gid.		
129 ŞÜP. TİC. AL. KARŞ. (-)		2.000
<i>2.000 TL.'lik alacak senedine karşılık ayrılması</i>		
-----10/03/2019 -----		
100 KASA	2.000	
128 ŞÜPHELİ TİC. ALACAKLAR		2.000
<i>Şüpheli duruma düşen ticari alacağın tahsili</i>		
----- 10/03/2019 -----		
129 ŞÜPHELİ TİC. ALACAK.KARŞ. (-)	2.000	
644 KONUSU KALM.KARŞILIKLAR (-)		2.000
<i>Zararın gerçekleşmemesi nedeniyle</i>		
----- / -----		
100 KASA	22.9	
679 DİĞER OL. DIŞI GELİR VE KARLAR		22.9
<i>Protesto edilen senet masraflarının alıcı tarafından iadesi</i>		
----- / -----		

4.2. Şüpheli Ticari Alacak Ayrılması ve Tahsilinin İmkansız Olmasına İlişkin Örnek (Aciz Belgesi Alınması Durumu)

Örnek 2: X İşletmesinin alacak senetlerinden 400 TL. lik kısmı 15.02.2018’de şüpheli duruma düşmüş tamamı üzerinden 31.12.2018’de karşılık ayrılmıştır. Ancak karşılık ayrılan bu alacağın 20.04.2019’da mahkeme kararına göre tahsiline imkân kalmamıştır. Yevmiye kayıtları şu şekilde yapılacaktır (Ataman ve Akgül, 2001:374).

----- 15/02/2018 -----		
128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR	400	
121 ALACAK SENETLERİ		400
<i>400 TL..’lik alacak senedinin şüpheli duruma düşmesi</i>		
----- 31/12/2018 -----		
654 KARŞILIK GİDERLERİ (-)	400	

654.01 Şüp.Tic.Alac.Karş.Gid.		
129 ŞÜPHELİ TİC.ALACAK.KARŞ.(-)	400	
400 TL.lik alacak senedine karşılık ayrılması		
-----20 /04/2019-----		
129 ŞÜP. TİC.ALACAK.. KARŞ.(-)	400	
128 ŞÜPHELİ TİC.ALACAKLAR		400
Şüpheli alacağın tahsilinin imkansızlaşması		
----- / -----		

4.3. Gerçekleşen zararın ayrılan karşılıklardan fazla olması haline İlişkin Örnek

Örnek 3: Y İşletmesinin senetli alacaklarından 1.000 TL. lik kısmı 15.07.2018’de şüpheli duruma düşmüş ve şüpheli alacak için 31.12.2018’de 800 TL. lik karşılık ayrılmıştır. 01.04.2019’da dava kaybedildiği için alacağın tahsili imkânsız hale gelmiştir. Verilen bu bilgilere göre yevmiye kayıtları şu şekilde yapılacaktır (Ataman, 2013:375).

----- 15/07/2018 -----			
128 ŞÜPHELİ TİC.ALACAKLAR	1.000		
121 ALACAK SENETLERİ		1.000	
1.000 TL.lik alacağın şüpheli duruma düşmesi nedeniyle			
----- 31/12/2018 -----			
654 KARŞILIK GİDERLERİ (-)	800		
654.01 Şüp.Tic.Alacaklar Karş.Giderleri			
129 ŞÜP.TİC.ALACAKLAR KARŞ.(-)		800	
1.000 TL.lik senetli alacağa karşılık ayrılması			
----- 01/04/2019 -----			
129 ŞÜP. TİC.ALACAKLAR KARŞ.(-)	800		
681 ÖNCEKİ DÖNEM GİDER VE ZARARLARI	200		
128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR		1.000	
Gerçekleşen zararın ayrılan karşılıktan fazla Olması sebebiyle yapılan kayıt			
----- / -----			

4.4. Alacaklardan daha önce düşülen, karşılık ayrılan ticari alacağın mahkeme kararıyla imkânsız hale gelmesi ile ilgili örnek

Örnek 4: Önceki dönem tahsili şüpheli ticari alacaklar hesabına alınan 4.900 TL.’lik alacak için aynı miktarda karşılık ayrılmış bulunmaktadır. Söz konusu alacak için 75 TL’lik takip gideri yapılmıştır. Alacak davası işletmenin aleyhine sonuçlanmış ve davanın kaybedilmesi dolayısıyla 180 TL’lik avukatlık ücreti ödemiştir (Güneş vd.,2010:110).

Takip gideri ödemesi			
----- / -----			
128 ŞÜPHELİ TİC.ALACAKLAR	75		
100 KASA		75	
-----/-----			
Alacağın Değersiz Hale Gelmesi ile İlgili Kayıt			
-----/-----			
129 ŞÜP.TİC.ALACAKLAR KARŞ.(-)	4.900		
659 DİĞER OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR	75		
128 ŞÜP.TİC.ALACAKLAR		4.975	
----- --/-----			
Avukatlık ücretinin ödenmesinin kaydı			
-----/-----			
659 DİĞER OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR	180		
100 KASA		180	
-----/-----			

4.5. Alacaklardan daha önce düşülen, karşılık ayrılan ticari alacağın mahkeme kararıyla imkansız hale gelmesi ve bir üst mahkemeye başvurarak alacağın bir sonraki dönemde tahsiline ilişkin örnek

Örnek 5: Z İşletmesinin senetli alacaklarından 2.500 TL. lik kısmı 20.08.2018’de dava safhasına giren şüpheli alacağın 31.12.2017’de tamamı üzerinden karşılık ayrılmıştır. 01.03.2018’de dava kaybedildiği için alacağın tahsili imkânsız hale gelmiştir. Ancak işletme bir üst mahkemeye başvurmuş, mahkeme alacağın işletmeye ödenmesine 10.01.2019 tarihinde karar vermiş ve borçlu anılan tarihte borcunu ödemiştir.

----- 20/08/2017 -----		
128 ŞÜPHELİ TİC.ALACAKLAR	2.500	
121 ALACAK SENETLERİ		2.500
2.500 TL.lik alacak senedinin şüpheli duruma düşmesi		
----- 31/12/2017 -----		
654 KARŞILIK GİDERLERİ (-)	2.500	
654.01 Şüp.Tic.Alacaklar Karş.Gid.		
129 ŞÜP. TİC.ALACAKLAR KARŞ.(-)		2.500
2500 TL.lik alacak senedine karşılık ayrılması		
-----01/03/2018 -----		
129 ŞÜP.TİC.ALACAKLAR KARŞ.(-)	2.500	
128 ŞÜP.TİC.ALACAKLAR		2.500
Şüpheli alacağın tahsilinin imkansızlaşması nedeniyle		
----- 10/01/2019 -----		
100 KASA	2.500	
671 ÖNCEKİ DÖN.GEL. VE KARLARI		2.500
Şüpheli alacağın tahsili		
----- / -----		

Örnek 6: Meltem A.Ş. (A). A.Ş.’ye 40.000 TL. borçlu bulunmaktadır. (A) A.Ş. Meltem A.Ş.’nin borcunu zamanında ödememesi üzerine 25.01.2018 tarihinde icra takibine başvurmuş ve aynı alacak içinde 31.12.2018 tarihinde karşılık ayırmış ve gider olarak sonuç hesaplarına intikal ettirmiştir. İcra takibi devam ederken borçlu Meltem A.Ş. 10.10.2018 tarihinde icra tetkik merciine başvuruda bulunarak konkordato teklif etmiştir. Konkordato süreci bu şekilde işlemeye başlamış ve 10.02.2019 tarihinde konkordato kararı kesinleşmiştir. Konkordato anlaşmasında, Meltem A.Ş. borcunun %50’sini ödemek suretiyle borçlarından kurtulacağı hususu yer almıştır. Bu durumda (A) A.Ş.’nin köz konusu alacağına ilişkin olarak vergisel anlamda yapmaları gereken işlem aşağıdaki gibi olmalıdır;

(A) A.Ş. alacağın tamamı için 31.12.2018 tarihinde karşılık ayırmıştır. Konkordato anlaşması ise 10.02.2019 tarihinde kesinleşmiştir. Bu anlaşmaya göre (A) A.Ş. alacağı olan 40.000 TL. tutarındaki alacağının 20.000 TL.’nden vazgeçmiş, kalan 20.000 TL.’ni ise tahsil etmiştir.

Alacağının tamamı için 31.12.2018 tarihinde karşılık ayırmış ve gider olarak kaydetmiştir. Konkordato anlaşması ise 10.02.2019 tarihinde kesinleşmiştir. Bu anlaşmaya göre (A) A.Ş. Meltem A.Ş.’nden olan 40.000 TL. tutarındaki alacağının 20.000 TL.’nden vazgeçmiş, kalan 20.000 TL.’ni ileriki tarihlerde tahsil edilecektir. Bu durumda (A) A.Ş.’nin

- Alacağın tamamı için ayrılan 40.000 TL. tutarındaki karşılık iptal edilmeli ve gelir olarak kaydedilmelidir.
- Alacağın vazgeçilen kısmı olan 20.000 TL. “değersiz alacak” haline geldiğinden doğrudan gider olarak kaydedilmelidir.

(A) A.Ş.’nin bu işlemlere ilişkin olarak yapması gereken muhasebe kayıtları şu şekilde olmalıdır.

Şüpheli hale gelen alacağa ilişkin olarak karşılık ayrılması kayıtları

-----25/01/2018-----		
128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR	40.000	
120 ALICILAR		40.000
-----31/12/2018-----		
654 KARŞILIK GİDERLERİ	40.000	
129 ŞÜP. TİC. ALACAK KARŞ.		40.000
-----31 /12/2018-----		
690 DÖNEM KAR VEYA ZARARI	40.000	
654 KARŞILIK GİDERLERİ		40.000
-----/-----		

Alacağın bir kısmının değersiz alacak haline gelmesinde yapılan muhasebe kayıtları

-----25/01/2018-----		
120 ALICILAR	40.000	
128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR		40.000
-----10/02/2019-----		
129 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR	40.000	
644 KONUSU KALMAYAN KARŞILIKLAR		40.000
-----10/02/2019-----		
689 DİĞER OLAĞANDIŞI GİD.VE ZAR.	20.000	
120 ALICILAR		20.000
-----31/12/2019-----		
644 KONUSU KAL.KARŞILIKLAR	40.000	
690 DÖNEM KAR VEYA ZARARI		40.000
-----31/12/2019-----		
690 DÖNEM KAR VEYA ZARARI	20.000	
689 DİĞER OLAĞANDIŞI GİD.VE ZAR.		20.000
-----/-----		

Örnek 7: X A.Ş. müşterilerinden (Z) Ltd.Şti'nden olan 35.000 TL. senetsiz alacağının yarısını 05/12/2015 tarihinde konkordato yolu ile talep etmekten vazgeçmiştir (Karakış, 2004:109).

X A.Ş.'nin muhasebe kayıtları şöyledir.

-----05.12.2015-----		
689 DİĞER OLAĞANDIŞI GİD.VE ZAR.	17.500	
120 ALICILAR		17.500
<i>Konkordato yolu ile (Z) Ltd.Şti.den vazgeçilen Alacağa ilişkin kayıt.</i>		
-----/-----		

(Z) Ltd.Şti.'nin muhasebe kaydı ise şöyle olur.

-----05/12/2015-----		
320 SATICILAR	17.500	
549 ÖZEL FONLAR		17.500
-----/-----		

(Z) Ltd. Şti. konkordatosu kesinleştiği alacağın vazgeçilen alacak haline geldiği tarihi takip eden üç yıl içinde bu tutar zararla mahsup edilmez ise, üçüncü yılın sonunda tutarın dönem matrahına ilave edilmesi gerekmektedir.

-----31/12/2018-----		
549 ÖZEL FONLAR	17.500	
679 DİĞ OLAĞANDIŞI GEL.VE KAR.		17.500
<i>Zararla mahsup edilmeyen vazgeçilen borca İlişkin gelir kaydı</i>		
-----31.12.2018-----		
679 DİĞER OLAĞANDIŞI GEL.VE KAR.	17.500	
690 DÖNEM KAR VEYA ZARARI		17.500

Dönem Kar-Zararına intikal kaydı
-----/-----

SONUÇ

Çalışmamızın amacı uygulamada şüpheli alacak karşılığı ayrılmasıyla ilgili ortaya çıkabilecek çeşitli sorunlara çözüm bulmakta yardımcı olabilmektir. Şüpheli alacak karşılığı ayrılmasında, alacağın değersiz hale gelmesinde mutlaka kanuni şartların varlığı aranmalıdır. Sermaye piyasası uyarınca şüpheli hale gelen alacakların büyük bir kısmı VUK'ya göre şüpheli alacak sayılmamaktadır. Bu sebeple VUK'ya göre şüpheli olduğu kabul edilmeyen alacaklar için ayrılan karşılıkların vergi matrahının tespitinde dönem kazancına eklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, vergi matrahı eksik beyan edilmiş ve eksik tahakkuk ettirilmiş olacağından vergi kaybı meydana gelmiş olacak ve mükellefler cezai yaptırımla karşı karşıya kalacaklardır. Bu nedenle şüpheli ticari alacaklar karşılığı ayrılması durumlarında olayın gerçekliği ve kanuni şartların varlığı araştırılmalıdır ve hatalı uygulamalara yer verilmemelidir. Kayıtların düzgün ve doğru tutulmasıyla düzenlemelerin öngördüğü amaçlara ulaşılması sağlanacaktır.

KAYNAKÇA

- Ataman Ü, Akgül B. (2001), Başak, *Genel Muhasebe Uygulamaları II*. Baskı, Türkmen Kitapevi, İstanbul
- Ataman Ü.,(2013), *Muhasebede Dönem İçi İşlemleri*, Cilt 1, Türkmen Kitabevi, İstanbul
- Baş, S.A.(1998); *Yaklaşım Dergisi*, Sayı:64, Nisan
- Güneş R., Bekçi İ. vd. (2010), *Dönem Sonu İşlemleri*, Genel Muhasebe II, Isparta
- Kalenderoğlu M., (2016), *Genel Muhasebe Ve Mali Tablolar Analizi*,8.baskı, Sözkese matbaacılık, Ankara
- Karakış Ş. (2004),”Vergi Dünyası”, *Değersiz ve Vazgeçilen Alacaklar*, Sayı:280, Aralık
- Öcal M.S. ve Emeksiz T. (1996), *İcra İflas Hukukunun Vergi Usul Kanunundaki Şüpheli Alacak ve Değersiz Alacak Müesseseleri ile İlişkisi*, Vergi Dünyası, Sayı:180, Ağustos
- Sevilengül O. (2016), *Genel Muhasebe*,18.baskı, Gazi kitapevi, Ankara
- Seviğ V. (1993), *Yaklaşım Dergisi*, Yıl 1 Sayı 3, Mart
- Taş S. (2004), *Şüpheli Alacak Karşılığı Uygulaması*, Vergi Dünyası, Sayı:280, Aralık
- Vural M. (2000), *Şüpheli Alacak Karşılığı Uygulaması*, Vergi Dünyası, Sayı:232, Aralık
- Danıştay 3. Dairesinin 10.06.1987 tarih ve E: 1986/2768, K: 1978/1552 sayılı kararı
- Danıştay 3. Dairesinin 11.12.1989 tarih ve E: 1989/4216, K: 1989/2768 sayılı kararı
- Maliye Bakanlığının 13.9.1999 tarih ve 29/2978-323-162-38446 sayılı muktezası
- Maliye Bakanlığının 23.2.1999 tarih ve 29/2979-323-153-6359 sayılı muktezası