

İKTİSAT VE İŞLETME ALANINDA DEĞİŞEN YAKLAŞIMLAR



EDİTÖRLER

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY
Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ

YAZARLAR

Dr. Öğr. Üyesi Harun ÖĞÜNÇ
Dr. Öğr. Üyesi Kazım KARTAL
Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY
Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ
Arş. Gör. Osman KOYUNCU

İKTİSAT VE İŞLETME ALANINDA DEĞİŞEN YAKLAŞIMLAR

EDİTÖRLER

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY

Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ

YAZARLAR

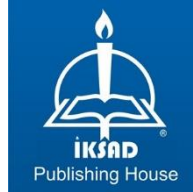
Dr. Öğr. Üyesi Harun ÖĞÜNÇ

Dr. Öğr. Üyesi Kazım KARTAL

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY

Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ

Arş. Gör. Osman KOYUNCU



Copyright © 2020 by iksad publishing house
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced,
distributed or transmitted in any form or by
any means, including photocopying, recording or other electronic or
mechanical methods, without the prior written permission of the publisher,
except in the case of
brief quotations embodied in critical reviews and certain other
noncommercial uses permitted by copyright law. Institution of Economic
Development and Social
Researches Publications®
(The Licence Number of Publicator: 2014/31220)
TURKEY TR: +90 342 606 06 75
USA: +1 631 685 0 853
E mail: iksadyayinevi@gmail.com
www.iksadyayinevi.com

It is responsibility of the author to abide by the publishing ethics rules.
Iksad Publications – 2020©

ISBN: 978-625-7279-16-1
Cover Design: İbrahim KAYA
October / 2020
Ankara / Turkey
Size = 16 x 24 cm

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY
Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ.....1

BÖLÜM 1

YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİNE GÜNCEL BİR BAKIŞ

Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ.....5

BÖLÜM 2

GÜNÜMÜZ İŞLETMELERİNDE BÜTÇEYE DUYULAN İHTİYACIN ÖNEMİ: BİR BÜTÇELEME ÖRNEĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Harun ÖĞÜNÇ.....35

BÖLÜM 3

TAKAS EKONOMİSİNDEN ALTIN PARAYA, KAĞIT PARADAN DİJİTAL (SANAL) PARAYA DÖNÜŞÜM: KRİPTO PARALAR; BITCOIN VE BLOCKCHAIN SİSTEMLERİNİN ARAŞTIRILMASI

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY
Dr. Öğr. Üyesi Kazım KARTAL.....79

BÖLÜM 4

GİRİŞİMCİLİKTE YENİ PERSPEKTİFLER ve DİJİTAL DÜNYADA GİRİŞİMCİLİK FIRSATLARI

Arş. Gör. Osman KOYUNCU.....107

BÖLÜM 5

İKTİSAT TEORİLERİ KAPSAMINDA TİCARİ VE FİNANSAL SERBESTLİĞİN İNCELENMESİ

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY.....137

ÖNSÖZ

Sosyal Bilimler hayatın fizyolojik, biyolojik, kimyasal yönlerini araştıran doğa bilimlerinden farklı olarak sosyal yaşamı ve insan davranışlarını araştırır. Kültürel, siyasal ve ekonomik yapılar, değerler, normlar, sanat ve fikir dünyası sosyal bilimlerin araştırdığı konulardır. Sosyal bilimler de doğal bilimlerin metotları kullanmakla birlikte, fakat daha çok niteliksel araştırmaya dayanırlar ve bazen “yumuşak bilim” olarak adlandırılırlar. Doğal bilimler ise testten türetilen ve doğrulanmış nicel dataya dayanırlar ve bazen “sert bilim” olarak adlandırılırlar. Sosyal bilim, toplum ve toplum içindeki bireyler arasındaki ilişkilerle, insan davranışlarıyla ilgilenir. Sosyal bilimler; antropoloji, arkeoloji, iktisat, işletme, ekonomi, tarih, beşerî coğrafya, hukuk bilimi, dil bilimi, siyaset bilimi, psikoloji, kamu sağlığı ve sosyolojidir. Günümüzde küreselleşmenin de etkisiyle birçok farklı bilim alanında yeni gelişmelerle birlikte sosyal ve ekonomik alanda da farklı değişimler gerçekleşmektedir. Bu gelişmeler ışığında değişim hiç şüphesiz farklı insan ihtiyaçlarından kaynaklansa da bir taraftan ihtiyaçlar (veya istekler) mi bu değişimi yönlendiriyor, yoksa değişimler mi insan hayatını yön veriyor sorusu halen cevap aramaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada gerek ticaret teorileri gerekse işletmecilik faaliyetlerindeki zamanla gerçekleşen değişiklikler incelenecektir.

Çalışma 5 bölüme ayrılmış olup, 1. Bölümde Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ tarafından “Yeni Dış Ticaret Teorilerine Güncel Bir Bakış” adlı çalışmada, geleneksel manada dış ticaret teorilerinden bahsedilerek Yeni dış ticaret Teorileri açıklanmıştır. Dış ticaret

teorilerinde yaşanan değişimlerin temelinde eksikler olduğu daha sonra gelen teorinin bir önceki anlayışın tamamlayıcı olduğu vurgulanmıştır. Çalışmanın sonunda ise en etkin ve uzun soluklu dış ticaret teorisinin genişleyen piyasa ölçęinde ülkeler maliyet, iş gücü gibi üretim faktörlerinin yanı sıra tüketici ihtiyaç ve beklentilerini kavrayabilmek, arz ve talep eksenli bakarak, bilgiye dayalı teknolojik gelişmeleri uyum sağlayan, eğitime ve Ar-Ge çalışmalarına yatırım yaparak ülke ekonomisinde kısa ve uzun vadeli avantaj sağlayacak olan dış ticaret teorileri olduğu vurgulanmıştır.

2. Bölümde ise Dr. Öğr. Üyesi Harun ÖĞÜNÇ tarafından “ Günümüz İşletmelerinde Bütçeye Duyulan İhtiyacın Önemi: Bir Bütçeleme Örneği ” adlı çalışma işletmelerin planlama ve geleceğe ait tutarlı tahminlerde bulunmak gibi hedeflerine ulaşmada bütçelemenin önemi anlatılmıştır. Ayrıca bütçelemenin genelde büyük ölçekli kurumsal firmalar tarafından tercih edilirken, küçük ve orta boylu işletmelerin maliyetler göz önünde bulundurmasından dolayı tercih sebebi olmamasının eksik tarafları açıklanarak, fayda maliyet çerçevesinde değerlendirilmiştir. Son olarak işletmelerde bütçelemenin işletmenin geleceğe yönelik ölçülebilir bir yönetim anlayışı olduğu vurgulanmış, örnek bir bütçeleme yöntemi ile işletme bütçeleri basit bir örneklem çerçevesinde işlenmiştir.

Çalışmanın 3. Bölümünde Dr. Öğr. Üyesi. Samet GÜRSOY ve Dr. Öğr. Üyesi Kazım KARTAL tarafından yapılan “ Takas Ekonomisinden Altın Paraya, Kâğıt Paradan Dijital (Sanal) Paraya Dönüşüm: Kripto Paralar; Bitcoin ve Blockchain Sistemlerinin araştırılması ” adlı bölüm

yer almaktadır. Bu çalışmada geçmişten günümüze kadar para olarak kullanılan mallar ve simgeler işlenerek, paranın giderek daha soyut bir yapıya nasıl dönüştüğü anlatılmıştır. Bu bağlamda takas ekonomisinden günümüzde kullanılan kripto paraya dönüşüm geçiş süreçleri ile birlikte işlenmiştir.

Çalışmanın 4. Bölümünde Arş. Gör. Osman KOYUNCU tarafından hazırlanan “ Girişimcilikte Yeni Perspektifler ve Dijital Dünyada Girişimcilik Fırsatları” adlı çalışma yer almıştır. Çalışmada Girişimcilik kavramı ile ilgili geniş tanımlayıcı bilgilere yer verilmiştir. Daha sonra girişimciliğin gelişim süreçleri göz önünde bulundurularak bu değişim olgusundaki teknolojik yeniliklerin etki alanı açıklanmaya çalışılmıştır. Son olarak günümüzde dijital çağın yeniliklerinin girişimcilik üzerindeki etkileri geniş bir perspektiften incelenmiş olup, girişimcilik anlayışındaki fırsatlar ve tehditlere de bir de bu pencereden bakılmıştır.

5. ve son bölümünde ise Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY tarafından yazılan “ İktisat Teorileri Kapsamında Ticari ve Finansal Serbestliğin İncelenmesi” başlıklı çalışma yer almıştır. Çalışmada genel itibari ekonomik serbestlik, ticari serbestlik ve finansal serbestlik kavramları açıklanmıştır. Daha sonra uluslararası ticaret teorileri işlenerek, finansal serbestlik üzerindeki etkileri vurgulanmıştır. Ayrıca ticaret teorilerinin finansal serbestlik üzerinde etkilerine bakıldığında, Keynesyen ve neo-klasik iktisadın temel varsayımları nedeniyle farklılıklar oluştururken, Keynesyen yaklaşımlar denetimsiz ve düzenlemeden mahrum bir finansal sistemi istikrarsızlık olarak

değerlendirdiği; neo-klasik yaklaşımın ise ekonomik büyümede piyasa koşullarında işleyen finansal sistemi ekonomik büyüme kaynağı olarak gördüğü vurgulanmıştır.

Bu çalışma, akademik anlamda titizlikle üzerinde durulmuş bilimsel analizler içermesi ekseninde ortalama meraklı bir okuyucu için yol göstericidir. Bu eserin hazırlanmasında emeği geçen kıymetli yazarlarımıza ve İksad ailesine teşekkür ederiz.

Editörler Kurulu

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY

Öğr. Gör. Derya AĞCADAĞ

BÖLÜM 1

YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİNE GÜNCEL BİR BAKIŞ

Derya AĞCADAG¹

¹ Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Ağlasun MYO,
dagcadag@mehmetakif.edu.tr, Orcid no: 0000-0003-0055-6431

GİRİŞ

Günümüzde küreselleşme ile bütün dünya ülkeleri birbirini etkilemiştir. Bu etkileşim ekonomik, siyasi ve kültürel anlamda bir bağımlılık ortaya çıkararak çözülmesi veya ayrışması oldukça güç bir hal almıştır. Ekonominin ön plana çıkması aynı zamanda diğer bağımlılık türlerini tetiklemekte ve bu nedenle devletler tarafından dikkat çekmekte ve yoğun tartışmalara konu olmaktadır. Ekonomik bağımlılığın ve gücün temelinde ise dış ticaret anlayışının etkinliği yer almaktadır. Birçok ekonomist dış ticarete açık olmanın bir ülkenin dinamik performansına büyük katkısı olduğuna inanmaktadırlar (Grossman ve Helpman, 1991: 517). Dünya genelinde farklı özelliklere sahip olan çok sayıda ülke ve sayılamayacak kadar fazla çeşitte mal olmasından dolayı bu karmaşıklığın tek bir teoriyle ticari yapıyı açıklamak mümkün değildir. Bu nedenle farklı dönemlerde farklı olarak birçok uluslararası ticaret teorileri bulunmaktadır. Uluslararası ticaretin temelinde yer alan teoriler, farklı faktör donanımına sahip gelişmiş sanayi ülkeleri ile az gelişmiş olan tarım ve hammadde ülkeleri arasındaki endüstriler arası ticareti kavrayabilmek açısından önem arz etmektedir (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 199).

Çalışmada dış ticaretin tarihsel gelişimi, dış ticaretin dünya geneli mevcut durumu, dış ticaretin ülkeler açısından önemi ve ön plana çıkan ülkeler, dış ticaret teorilerinin tarihsel süreç içerisinde gelişimi, ortaya çıkış nedenleri, teorilerin olumlu veya olumsuz yönleri incelenerek birbirlerinden ayırt edici özellikleri, günümüzde kullanılan teoriler, dış ticaretteki gelişmeler ve yönelimler incelenmiştir.

1.1. ULUSLARARASI TİCARET (DIŞ TİCARET) KAVRAMI VE ÖNEMİ

Küreselleşmenin temeli olarak II. Dünya Savaşı'nın bitmesi kabul edilmekte ve 1980'li yıllardan itibaren küreselleşme büyük hız kazanmıştır. Modernleşme, entegrasyon, karşılıklı bağımlılık ve serbestleşen ekonomik faaliyetler ülkelerin küresel sistemde tek aktör olmalarını güçleştirmektedir (Hayırsever Topçu, 2008:15). Günümüzde ülkelerin kendi ihtiyacı olan ürünlerin tamamını üretmesi mümkün değildir. Ülkelerin birbirlerinden farklı olan ekonomik, sosyal, kültürel, siyasi, sosyolojik ve demografik yapıları başlıca etkenlerdir. Bu etkenlerin dışında ise, coğrafi konum, üretim faktörleri, maliyetleri, küreselleşme ve iletişim olanaklarının artması sonucu istek ve beklentilerde yaşanan değişimler gibi nedenlerden dolayı ülkeler dış ticaret yapmaktadırlar (Akan, 2019: 6). Bunun bir neticesi olarak ülke ekonomilerinde ithalat kotaları, ihracat kısıtlamaları, yasal engellerin esnetilmesi, kaldırılması veya uluslararası anlaşmalar ile sermaye piyasalarının ve ticaret yapılarının serbestleşmesine neden olmuştur (Arıca, 2014: 5). Dış ticaret günümüzde en önemli ekonomik olgulardan biridir (Çelik vd., 2009: 2). Dış ticaret, ülkelere ekonomik açıdan büyük katkılar sunan, bir ülkenin daha kaliteli, daha uygun maliyetli veya daha farklı ürünleri temin edebilmek amacıyla diğer ülkeler ile aralarında geçen ürünlerin alım satımının oluşturduğu bir sistemdir (Gonnelli 1993: 6). Dış ticaret daha basit bir ifadeyle, ülkeler arasında gerçekleştirilen ürün, sermaye ihracat ve ithalatını ifade etmektedir. Kaya (2015) dış ticareti alım satım işlemlerinin teslimi

açısından ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç farklı biçimde gerçekleşmekte olduğunu belirtmiştir.

İthalat (dış alım/ import), diğer ülkelerde üretilmiş ürünlerin ülkedeki alıcılar tarafından satın alınma işlemini ifade etmektedir. Aynı zamanda ithalat bir ülkenin millî gelirini azaltıcı etkisi bulunmaktadır.

İhracat (Dış satım, export), bir ülkede üretilen ürünleri diğer ülkeler tarafından satın alınması işlemini ifade etmektedir. Aynı zamanda ihracat bir ülkenin millî gelirini artırıcı etkisi bulunmaktadır.

Transit Ticaret, *“yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan veya antrepodan satın alınan malın, ülke üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya veya antrepoda satılması”* olarak ifade edilmektedir. Transit ticarete alış ve satış fiyatı arasında lehte bir farkın bulunması esas olup ihracat sayılmaktadır (Bari, 2019: 37).

Ekonomi biliminde sınırlı kaynakların en doğru ve verimli bir biçimde kullanılması söz konusu olduğundan üretilen ürünlerin kalite ve maliyet unsurları nedeniyle uluslararası piyasada alım satıma konu olmaktadır. Bu durumun neticesinde ülkeler karşılıklı olarak mevcut kaynaklarını en verimli oldukları alanlara yönlendirerek kaynak tahsisinde etkinlik sağlayabilmektedirler. Dış ticaretin temelinde, düşük fiyatlı ülkelere ithalat, yüksek fiyatlı ülkelere ihracat yapmak ve dış ticaretten kazanç sağlamaktır (Yapraklı, 2020: 5). Dış ticaret yoluyla elde edeceği kazancı ülke ihtiyaçlarına yönelik yatırımlar gerçekleştirerek ekonomik büyüme ve gelişime katkı sağlamayı hedeflemektedir.

Dış ticaret gelirleri ve ekonomik etkileri bir yandan dünyadaki yoksulluk seviyesinin azalmasına katkı sağlarken (Vijayasri, 2013: 113) diğer yandan ülke ekonomilerini ve gelişmişliklerini karşılıklı olarak doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle dış ticaret ülkelerin ekonomi politikası amaçlarından biri olup ulusal ekonomilerin dış ticarettten etkilenme şekilleri ülkelerin dış ticaret yapılarına bağlı olarak gerçekleşmektedir. Özellikle gelişmekte olan veya az gelişmiş olan ülkelerin yeterli düzeyde döviz gelirine sahip olamaması sürdürülemez hâle gelen dış ticaret açıkları, artan dış borçlar, azalan döviz rezervleri ve dış finansman kaynaklarının yetersizliği gibi durumlar son derece önemli ekonomik sorunlara neden olabilmektedir (Utkulu, 2008: 4). Tüm bu etkenler göz önünde bulundurulduğunda dış ticaret, ödemeler dengesi, üretim, yatırım, büyüme-kalkınma gibi ekonomik süreçler açısından oldukça önem arz etmektedir.

1.2. Dünya Geneli Dış Ticaretin Mevcut Durumu

Günümüz mevcut ekonomik düzen içerisinde, küreselleşme ve yeniliklerin bir sonucu olarak üretim ve tüketim kalıplarını değişmesine neden olmuştur. Üretim ve tüketim kalıplarındaki bu değişimler de ulusal üretim ve tüketim anlayışındaki yeniliklerle uluslararası bir boyut kazanmasına yol açmış bunun bir sonucu olarak dış ticaret ülke ekonomilerindeki en önemli kaynaklardan biri olarak yerini almıştır (Kuşat, 2015: 41). Dış ticaret ithalat ve ihracat işlemlerinden oluşmaktadır. Ülke ekonomilerinde ihracatı artırmak, ithalatı azaltmak en önemli hedefler arasındadır. Bu hedeflere ulaşabilmek amacıyla ülkelerin aldığı bütün kararlar ve önlemler ülkelerin dış ticaret

politikalarını oluşturmaktadır. Özellikle küreselleşme ile kitle iletişim araçlarının gelişmesi kültürlerin birbirlerinden etkilenmesine ve beraberinde bireylerin ihtiyaç ve beklentilerinde değişimlere neden olmuştur. Ülkeler bu ihtiyaç ve beklentileri karşılayabilmek amacıyla dış ticarete yönelmiştir (şerefli, 2016: 137).

Dünyada günümüzde yaklaşık 200 civarında bağımsız ekonomilere sahip ülke bulunmaktadır. Bu ülkelerin tamamında üretilen ürünlerin, uluslararası sınırların ötesinde üzerinde anlaşılan bir para birimi karşılığında dış ticaret yapılmaktadır. Dış ticaretin temel amacı, iktisadi aktörlerin (tüketiciler, üreticiler ve devlet gibi) refah düzeyini artırmaktır (Dikkaya, 2020: 7). Bu durum aynı zamanda ülkelerin ekonomik olarak gelişmişlik düzeylerini de karşılıklı olarak etkilemektedir.

Tablo 1. 2015-2019 Yılları Arasında Dünya İhracatında İlk 10 Ülke ve Türkiye İstatistikleri (Milyon Dolar)

	2015	2016	2017	2018	2019
TOPLAM DÜNYA İHRACATI	15.555.639	16.043.140	17.737.585	19.468.057	18.888.714
Çin	2.273.468	2.097.632	2.263.346	2.486.695	2.499.029
ABD	1.502.572	1.451.011	1.546.273	1.663.982	1.645.625
Almanya	1.326.206	1.334.355	1.448.191	1.560.539	1.489.158
Hollanda	570.442	570.607	652.066	726.698	709.229
Japonya	624.921	645.052	698.329	738.143	705.528
Fransa	506.264	501.179	535.188	581.774	569.732
Güney Kore	526.757	495.426	573.694	604.860	542.233
Hong Kong	510.486	516.635	549.865	568.456	534.887
İtalya	456.990	461.737	507.419	549.527	532.663
İngiltere	465.850	410.856	440.997	486.439	468.817
Türkiye	150.982	149.247	164.495	177.169	180.836

Kaynak: <https://ticaret.gov.tr>, Erişim Tarihi 20.06.2020

Dünya geneli ihracat istatistikleri 2005 yılında 10.510.292 Milyon Amerikan Doları iken, 2019 yılında 18.888.714 Milyon Amerikan Doları'na ulaşmış ve en fazla ihracat yapan ülke toplam ihracatın yaklaşık %13'ünü oluşturan Çin olmuştur. Çin'den sonra en fazla ihracat yapan 2. ülke ABD, 3. ülke ise, Almanya olmuştur. Bu listede

2019 yılında Türkiye 180.836 Milyon Amerikan Doları ile dünya ihracatında 31. sırada yer almaktadır.

Tablo 2. 2015-2019 Yılları Arasında Dünya İthalatında İlk 10 Ülke ve Türkiye İstatistikleri (Milyon Dolar)

	2015	2016	2017	2018	2019
TOPLAM DÜNYA İTHALATI	16.722.233	16.197.870	17.975.243	19.812.335	19.237.599
ABD	2.315.301	2.250.154	2.408.476	2.614.221	2.568.407
Çin	1.679.566	1.587.925	1.843.792	2.135.748	2.077.097
Almanya	1.051.132	1.055.326	1.162.907	1.284.353	1.234.222
Japonya	648.117	607.728	672.096	748.488	720.738
İngiltere	630.003	636.731	641.002	672.267	691.801
Fransa	570.758	567.657	618.649	671.435	651.179
Hollanda	512.105	500.797	574.646	645.502	635.967
Hong Kong	558.770	546.520	588.913	626.616	577.834
Güney Kore	436.499	406.193	478.478	535.202	503.343
Hindistan	394.131	361.649	449.925	514.464	483.864
Türkiye	213.619	202.189	238.715	231.152	210.347

Kaynak: <https://ticaret.gov.tr>, Erişim Tarihi 20.06.2020

Dünya geneli ithalat 2005 yılında 10.785.253 Milyon Amerikan Doları iken, 2019 yılında 19.237.599 Milyon Amerikan Doları'na ulaşmış ve en fazla ithalat yapan ülke toplam ithalatın yaklaşık %13'ünü oluşturan ABD olmuştur. ABD'den sonra en fazla ithalat yapan 2. ülke Çin, 3. ülke ise Almanya olmuştur. Bu listede 2019 yılında Türkiye 210.347

Milyon Amerikan Doları ile dünya ithalatında 27. sırada yer almaktadır. Tablolar incelendiğinde Türkiye 2019 yılında ithalat rakamları ihracat rakamlarından fazla olduğu görülmektedir.

1.3.1960 Öncesi Dış Ticaret Teorileri

Dünyada çok sayıda ülkenin olması, farklı kültürlerin ve farklı özelliklere sahip yapıların olmasından dolayı ve sayılamayacak kadar fazla ürün olmasına neden olmaktadır. Bu durum dış ticaretin karmaşık yapısını ortaya koymakta ve bu yapıyı tek bir teoriyle açıklamayı mümkün kılmamaktadır. Morgan ve Katsikeas (1997) çalışmalarında dış ticaret ile ilgili alan yazında ekonomistler genel olarak üç temel konuya odaklandıklarını belirtmişlerdir. Bunlar:

- Ülkeler arası gerçekleşen dış ticaretin nedenleri,
- Dış ticaretin ekonomik olarak ortaya çıkan kayıp ve kazançlar,
- Dış ticaret politikalarının ülke ekonomisi üzerindeki etkileridir.

Bu temel üç nedenden en fazla ilk neden üzerine araştırmalar gerçekleştirilse de, bu etkenler gelişmelere ve değişimlere göre farklı dönemlerde farklı teorilerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dış ticaret teorileri klasik dönem öncesi ve klasik dönem olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

1.3.1.Klasik Dönem Öncesi Dış Ticaret Teorileri

Dış ticaret teorilerinin temeli olarak görülen ve 1700'li yıllarda ortaya çıkan Klasik akım öncesinde Merkantilizm dönemi ve bu döneme karşılık olarak ortaya çıkan Fizyokrasi akımından oluşmaktadır.

1.3.1.1.Merkantilizm

Düşünce sistemi bakımından merkantilizm “Ticari Kapitalizm” ve “Sınırlayıcı Sistem” gibi ifadelerle de adlandırılmakta (Arıca, 2014: 6) Fransa’da “Colbertizm”, İspanya’da “Külçecilik”, Almanya’da “Kameralizm” olarak taraftar bulmuştur (Dikkaya, 2020: 10). 1450’li yıllarda Avrupa ülkelerine özgü ekonomik ve siyasi bir düşünce olarak ortaya çıkan bir sistemdir. Bu sistemde bir ekonomi politikası olarak, *“sömürgecilikle gelen ticari kâr ve zenginleşmenin devamı için gerekli olan koşulların sağlanması”* olarak ifade edilmektedir (Gençoğlu, 2013: 81). Merkantilist düşünürler, bu dönemde genellikle günlük yaşamın problemlerini çözmeye yönelik ve kendileri ile ulus devletin zenginliğini artırma yollarını araştırmışlardır. Merkantilizm ile dış ticarete ulaşılmaya çalışılan ana amaç, iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerine devletin müdahalelerini zorunlu gören, hazinenin altın ve gümüş gibi değerli maden stokunu artırarak ödemeler bilançosunun fazla vermesini sağlamaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için zengin doğal kaynaklara sahip ülkeleri sömürge hâline getirmek ve buralardan elde edilen kaynakları Avrupa’ya ulaştırmak için gelişmiş bir deniz ticaret filosu gerekmektedir. Bu etkenleri sağlayan Avrupa ülkeleri, bilim, sanat ve teknoloji alanlarında gelişmiş ve ülkelerin refah düzeylerini yükseltmeyi başarmışlardır (Yapraklı, 2020: 29). Merkantilizmin temel ilkeleri maddeler altında toplayacak olursak (Dikkaya, 2020: 10):

- Bir devletin gücü ve zenginliği tamamen kıymetli madenlerle ölçülmektedir.

- Kıymetli madenler (altın ve gümüş) için sömürgeler bulunmalı ve ticaret bilançosu fazla vermelidir.
- Özellikle mamul mal ihracatı yapılarak kıymetli madenler kazanılmalı ve nüfus artışı teşvik edilmelidir.

Dış ticarete fazla için üretim teşvik edilmeli, dışarıdan kalifiye işçi getirilmeli, yönetimler tarafından örnek işletmeler kurulmalı, yerli malı teşvik edilmeli, ücretlerin yükselmemesi için ve deniz taşımacılığı geliştirici önlemler alınmalıdır.

Merkantillistlere göre dünya serveti sabit olarak görülmekte ve dış ticaret yoluyla artırılma imkânı bulunmaktadır. Bu nedenle iki ülke arasında bir taraf kazançlı çıkararak refah seviyesini yükseltirken, diğer taraf mutlak kayba uğrayarak daha da fakirleşecektir. Bu nedenle merkantillistlere göre ihracat teşvik edilmeli, nihai mal ithalatını kısıtlamaya yönelik devlet tarafından müdahalelerde bulunulmalıdır. Sömürge ülkelerin veya ithalat yapan gelişmekte olan ülkeler yapmış oldukları ithalat karşılığında maden gönderemez hale gelmeleri nedeniyle merkantilizmin yıkılmasında etkili olmuştur (Seyidoğlu, 2009: 22).

1.3.1.2. Fیزیokrasi ve Dış Ticaret

Merkantilizmin dış ticarete yönelik ortaya çıkardığı olumsuz sonuçları üzerine dış ticaretin toplumun değil, sadece ticaretle uğraşanların refahını artıracaklarını ileri süren fizyokrat sistem tepki olarak ortaya çıkmıştır. Fizyokrasi; tarımı öne plana çıkararak bozulan siyasal ve

sosyal dengeleri yeniden kurmayı amaçlayan bir sistemdir (Günay vd., 2018: 41).

Fizyokratlar, “*ekonomik ve toplumsal yapının doğal bir düzen içinde hareket ettiğini ve bu düzende kendiliğinden oluşan kuralların ekonomiyi ve toplumu belirli bir dengede tuttuğunu*” öne sürmüşlerdir. Fizyokratlar bireysel veya toplumsal özgürlük, düzenin doğallığından hareket eden rasyonel insanlar, mülkiyet hakları ve hümanizm gibi kavramlara önem vererek ön plana çıkartmışlardır (Yapraklı, 2020: 29). Fizyokratlar “*bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler*” felsefesini benimseyerek bu felsefeye göre hareket etmenin doğru olduğuna inanmışlardır (Altay, 2010: 320).

1.3.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Fransız ekonomisinin tarıma dayalı olmasından dolayı merkantilizme en sert tepkiler Fransa’da ortaya çıkmıştır. Fransa’da Colbert döneminde uygulanan politikalar tarım sektörünü olumsuz etkilemesi nedeniyle liberalizmin serbest dış ticarete dayalı ve bireyi ön plana çıkaran politikalar ortaya çıkmıştır. Klasik Liberalizmin öncüsü ve modern iktisadın babası olarak adlandırılan Smith, iktisat biliminin temellerini atarak klasik iktisat teorisinin öncüsü olmuştur. Adam Smith öncülüğünde David Ricardo, Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say ve John Stuart Mill gibi düşünürler tarafından Klasik Okul oluşturulmuştur. Klasik Okul’un karakteristik yapısını rekabet ve fiyat mekanizması, özel mülkiyet, girişim özgürlüğü, kendi çıkarlarını düşünen bireyler oluşturmaktadır (Yayla, 1992: 135). Klasik iktisat, devletin piyasaya müdahale etmemesini öngören, özel mülkiyeti ön

plana çıkararak, piyasaların her zaman tam istihdamda dengede olacağı görüşünü belirten, bireysel özgürlük ve çikara dayalı, serbest dış ticaret teorisinin gerekliliğini savunan bir yaklaşımdır. Klasik dış ticaret teorisinin temel varsayımları:

- Dünyada iki ülke vardır ve bu ülkeler homojen iki malı üretmektedir.
- Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet şartları geçerlidir.
- Tam istihdam söz konusudur.
- Devlet müdahalesi yoktur.
- Taşıma masrafları sıfırdır.
- Paranın olmadığı takas ekonomisi şartları geçerlidir.
- Malın değerini belirleyen unsur, üretimi için harcanan emek miktarıdır ve bu emek homojendir.

1.3.2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" isimli eserinde Merkantilistler'in dış ticareti sınırlandırma konusundaki görüşlerini serbest ticaretin yararlarını savunarak çürütmüştür. Bu durum dış ticaretin ilk defa bilimsel olarak açıklamasıdır. Smith'e göre, merkantilistlerin görüşlerinin tam aksine toplam dünya servetinin sabit olmadığını savunmuşlardır. Mutlak üstünlükler teorisinde Merkantilizm'in aksine dış ticaretten her iki ülkede kar elde etmektedir.

Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde bir ülkenin hangi ürün veya ürünleri ucuza üretiyorsa, o ürünün üretiminde daha fazla uzmanlaşmalı ve bu ürünü diğer ülkeye göre daha düşük maliyetle üretmesiyle bunları ihraç

ederek mutlak üstünlük veya avantaj sağlamaktadır. Bu teoride uzmanlaşma ön plana çıkmakta ve bu durum iş bölümlerini oluşturmada kaynakların verimliliğini artırarak toplumun refah seviyesini yükseltmektedir.

Smith'e göre bir ülkenin ticari ortağı karşısında mutlak üstünlük sağlayabilmesi için, ticari ortağına göre reel maliyeti daha düşük olan ürünleri üreterek ihraç etmeli ve reel maliyeti daha yüksek olan ürünleri de dışarıdan satın alarak uzmanlaşmadan yarar sağlayabileceğini belirtmiştir (Arıca, 2014: 9). Buna rağmen mutlak üstünlükler teorisi, uzmanlaşmanın nedenlerini açıklamakta yetersiz kalmıştır (Akan, 2019: 10).

1.3.2.2.Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Mutlak üstünlükler teorisini serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararları olarak açıklayan Adam Smith'ten farklı olarak, David Ricardo, ülkenin üretim yaptığı ürünlerde mutlak üstünlüğe sahip olmaları şart değildir. Mutlak üstünlük teorisiyle dış ticaretin kapsamını daraltacağını belirterek, ülkeler arasında üretim maliyeti farklılığın derecesi üzerine odaklanılmalıdır (Topuz ve Coşkun, 2018: 673).

Bu teoride önemli olan nokta fırsat maliyeti üretebilmek için bir ülke hangi ürünü üretip hangisini ithal edeceğini karar verirken karşılaştırmalı üstünlük teorisini dikkate alması gerekmektedir. Fırsat maliyeti, üretim maliyetlerinin karşılaştırılarak bir üründen daha fazla üretebilmek için diğer maldan ne kadar vazgeçilmesi gerektiği ile

ölçülmektedir. Böylece ülkeler arası karşılaştırmalar ile üstün olduğu ürünlerde uzmanlaşma yoluyla üretilmesiyle yapılacak ticaretten, taraf olan ülkelerin tümü kazançlı çıkacaktır. Karşılaştırmalı üstünlükler ticaretin serbestleşmesiyle ülkelerin yüksek üretim- tüketim düzeylerini ve yaşam standartlarını artırmaktadır. Elde edilen kazançlar bir yandan ülke refahını artırırken diğer yandan serbest ticaret ile dünya ekonomik refahını da artırmaktadır (Sharma, 2004: 3).

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde yurtiçi üretim maliyetleri farklı olduğu sürece ülkeler kazançlı çıkabilecektir. Ricardo üretim maliyetlerindeki bu farklılıklar iş gücü verimliliğinden kaynaklandığını belirtse de, bu analizler uluslararası ticaretin nedenlerini tam olarak açıklayamamaktadır. Bu nedenle karşılaştırmalı üstünlükler teorisine bir takım eleştiriler getirilmiştir. Bunlar (Akan, 2019: 12-13):

- Maliyetin sadece emek olduğu düşünülmüştür.
- Ülkelerin iş gücünün verimliliği arasında farklılık bulunmaktadır.
- İş gücü ülke içinde hareketli iken, ülkeler arasında iş gücü hareketliliği yoktur.
- Arz yanlı olup, talep yönü hiç dikkate alınmamıştır.
- Sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayalıdır.
- Dinamik bir model değildir.
- Üretimin aşamalara ayrılması söz konusu değildir

1.3.2.3.Faktör Donatımı Teorisi

Faktör donatımı teorisi karşılaştırmalı üstünlük teorisi göz önünde bulundurularak Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) modeli olarak bilinen ve temelinde ülkelerin dış ticaret yapılarında sahip oldukları üretim faktörlerinin önemi üzerinde durmuşlardır (Atik, 2006: 39).

Faktör donatımı teorisinde, bir ülkenin üretim faktörlerinde üstün olduğu ve o üretim faktörünün kullanıldığı alanda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasıyla daha az maliyetle sahip oldukları faktörleri yoğun olarak kullanılan ürünler üretmesi ve bu konuda uzmanlaşması yararına olacaktır (Akan, 2019: 13). İlk olarak 1950'li yıllarda Leontief (1953) tarafından ABD'nin dış ticareti üzerine yapılan; daha sonra Bharadwaj (1962) tarafından ABD ve Hindistan arasındaki dış ticareti açıklamak amacıyla yapılan analizler sonucu bütün ülkeler arasında modelin uygun olmadığını ortaya koymuşlardır (Atik, 2006: 39). Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nde bir ülkenin bir ürünü ucuza üretmesinin nedeni, emek faktörü olarak açıklamaktayken, Faktör Donatımı Teorisi'nde ise, iş gücü ve sermayenin bol veya kıt olmasına ve bu faktörlerin fiyatlarına bağlı olarak açıklamaktadır (Akan, 2019: 13). Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü, Heckscher- Ohlin- Samuelson teorisinde öngörüldüğü biçimde, teknolojiyi de kapsayan faktör donatımına dayalı bir dış ticaret yapısına sahiptir (Yalçınkaya vd., 2014: 45).

2.1. 1960 SONRASI DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Küreselleşmenin hızlanması, teknolojik gelişmeler, kitle iletişim araçlarının gelişmesi sonucu mevcut dış ticaret teorileri gittikçe karmaşıklaşan yapıyı açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bir yandan bu teoriler yetersiz kalırken diğer yandan gelişmeler doğrultusunda içinde bulunduğu duruma uyum sağlayabilme amacıyla şekillenmeye başlamış ve yine temelinde karşılaştırmalı üstünlükler teorisine dayandırılmıştır. Küreselleşme, teknoloji ve iletişim araçlarındaki gelişmeler dış ticaret teorisinde yeni yaklaşımları ortaya çıkarmıştır. Bu yaklaşımlar:

- Nitelikli İş Gücü Teorisi
- Teknoloji Açığı Teorisi
- Ürün Dönemleri Teorisi
- Tercihlerde Benzerlik teorisi
- Ölçek Ekonomileri Teorisi
- Monopolcü Rekabet Teorisi
- Endüstri İçi Ticaret Teorisi.
- Taşıma Giderleri Yaklaşımı

2.1.1. Nitelikli İş Gücü Teorisi

Teorinin temel sorunu, sanayileşmiş ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüğü açıklayabilmektir. Keasing (1965), Kennen (1965; 1970) gibi yazarlar tarafından çalışılmıştır. Bu teoriye göre ülkeler arasındaki dış ticaret farkının nedeni olarak nitelikli iş gücünden kaynaklandığını belirtmişlerdir (Dura, 2000: 5-6). Nitelikli iş gücü bakımından güçlü

olan ülkeler üretimi bu faktöre göre uzmanlaşmalı ve ticaretini yapmalıdır.

2.1.2. Teknoloji Açığı Teorisi

1961 yılında M.V. Posner tarafından geliştirilen teori, bazı araştırmacılara göre Heckscher-Ohlin Teorisi'nin teknolojik değişme modeline uygulanmış biçimidir (Dora, 2000: 6). Ekonomik koşulları birbirine benzeyen ülkelerin ticaretlerini açıklamaktadır. Teknolojik gelişmenin diğer bir ülke tarafından taklit edilene kadar geçen sürede sağladığı ticari üstünlüğü ifade etmektedir. Büyük bir bölümünü sanayileşmiş ülkelerin yenilikçi firmaları tarafından geliştirilmektedir. Başka bir ülkenin teknolojiyi öğrenmesi veya taklit etmesiyle diğer ülkenin üstünlüğü sona ermektedir. Buna rağmen ülkenin Ar-Ge ile yenilikçilik anlayışı ticarete bir dinamizm katmaktadır.

2.1.3. Ürün Dönemleri Teorisi

1966 yılında Raymond Vernon tarafından teknoloji açığı teorisini geliştirilmesiyle ileri sürülmüştür. Ürün dönemleri teorisinde eski ve yeni ürünler olarak iki sınıflandırma yapılmaktadır (Dura, 2000: 8-9). Yenilikçi ülkeler olarak belirttiği gelişmiş ülkelerin yüksek derece eğitilmiş iş gücü ve oldukça yüksek Ar-Ge araştırmaları sonucu teknolojik yenilikler ile geliştirdiği ürünlerde uzmanlaşırken, taklitçi olarak isimlendirilen az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere yenilikçi ülkelere eskiden ürünlerin üretiminde uzmanlaşmasıdır. Her ürün önce ufak çapta üretilmekte ve geliştirme sürecine girmektedir. Ürün dönemlere ayrılmaktadır. Ürün olgunlaşma dönemine girdiği

andan itibaren ihracatı yapılmaya başlanmakta, üretim artarak standartlaşmaya başlamaktadır. Yenilikçi firma tek olduğu için teknolojinin lisansını satmaya başlar ve üretim taklitçi ülkelere doğru kayar. Taklitçi ülkede üretim maliyeti düşük olacağından yenilikçi olan ülkede önce ihracat azalır ve daha sonra teknolojinin tüm dünyaya yayılmasıyla daha uygun maliyetli olacağı için ithalat başlamaktadır. Böylece yenilikçi ülke bu süreçte yeni teknolojiler geliştirmeye odaklanmaktadır.

2.1.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Linder'in tüketici tercihlerinin temelinde onların gelir düzeylerinin belirleyici unsur olduğunu ileri sürmektedir. Tercihlerde benzerlik teoremi; *“bir ürünün ihracatçısı olan bir ülke ile benzer özelliklere sahip başka bir ülkede bu ürünü satın almak isteyen tüketicilerin tercihlerinin benzerliğini”* ifade etmektedir (Atık, 2006: 36). Bu teoreme göre gelir düzeyleri benzer olan ülkeler aynı ürünleri tercih etmekteyken, gelir düzeyleri yüksek olan ülkeler, düşük olan ülkelere göre ileri teknoloji içeren ürünleri talep edecektir. Bu nedenle ülkede üretilen ürünler o ülkenin aynı zamanda kişi başı gelirlerini yansıtmaktadır.

2.1.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Bu teoride geniş iç piyasaya sahip olan ülkelerin, ölçek ekonomilerinin ve azalan maliyetlerin avantajına sahip olduğunu öne sürmektedir. Bu ülkelerin ölçek ekonomilerinin etkili olduğu ürünleri ihracatını yaparken diğer ürünleri ithal etmektedir. Böylece ülkeler küçük iç

piyasaya sahip olsalar bile ihracat pazarları içinde üretimde bulunarak ölçek ekonomilerinden avantaj elde etmektedirler (Akan, 2019: 15). Böylece ülkedeki bütün firmalar açısından pazar genişlemekte, ürün farklılaşmasına gitmekte, ürün çeşitliliğini artırmakta ve ölçek ekonomilerinden yararlanmaktadırlar. Tüketici açısından ise, belirli bir ürünün farklı ülkeler arasında tercih veya karşılaştırma yapabilmesine imkân sağlamakta ve tüketici refahını artırmaktadır (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 201-202).

2.1.6. Monopolcü Rekabet Teorisi

Helpman (1981) tarafından H-O-S yaklaşımına ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet kavramlarını dahil edilmesiyle ortaya çıkan teoridir. Bu teoriye göre, ürün yelpazesini daraltarak üzerinde uzmanlaşmaları sonucunda ölçek ekonomilerinden faydalanmalı düşük ortalama üretim maliyetleri elde ederek yakın ikame malı olan farklılaştırılmış ürünleri üretmekte ve üretimini yapmadıkları ürünleri ise ithal etmektedirler (Deviren, 2004: 10). Monopolcü rekabet teorisinin en önemli bileşeni eksik rekabet ve ürün farklılaştırmasıdır. Monopolcü rekabet teorisinde ilk olarak her bir firmanın rakiplerine karşı ürünlerini farklılaştırdığı varsayımını kabul etmektedir. İkinci olarak ise kendi firma fiyatlarının diğer firmaların fiyatları üzerindeki etkini ihmal ederek, rakiplerinin fiyatlarını veri olarak kabul etmektedir. Bir başka ifadeyle her bir firma diğer firmalarla rekabet içerisinde olmasına rağmen monopolcüyümüş gibi davranması varsayımıdır (Arıca, 2014: 32).

2.1.7. Endüstri İçi Ticaret Teorisi

Bu teoride bir ülkenin aynı endüstrideki ürünleri hem ihraç hem de ithal etmesidir. Sanayileşmiş ülkeler açısından büyük önem taşıyan bu teorinin temelinde, ölçek ekonomilerinden ve ürün farklılaştırması bulunmaktadır. Bu teoride ürünler genellikle hacmi büyük olan ürünlerden oluştuğu için taşıma giderleri oldukça önemlidir (Akan, 2019: 15).

2.1.8. Taşıma Giderleri Yaklaşımı

Taşıma giderleri dış ticaret açısından önemli bir maliyet oluşturmasında rağmen bu teoride bu maliyetlerin sıfır olduğu varsayılmaktadır. Taşıma giderlerini ortadan kaldırmak amacıyla, endüstrinin kuruluş yerini belirlemek oldukça önem arz etmekte ve sınır ticareti ön plana çıkmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkeler toplumlarının ihtiyaç ve beklentilerini karşılayabilmek ekonomik olarak büyüebilmek ve toplumun refah düzeyini artırmak temel amaçları arasındadır. Ülkeler arasındaki gelir düzeyi ve ekonomik büyüme farklılıkları olmasının temelinde ülkelerin sahip oldukları teknoloji, nitelikli işgücü, doğal kaynaklar, ekonomik ve siyasi istikrardan kaynaklanmaktadır (Smith, 1994: 3). Ülkeler bu farkları kapatabilmek amacıyla eğitime daha fazla yatırım yapmakta, iş birlikleri ve teknoloji transferi gerçekleştirmekte ve Ar-Ge yatırımlarını artırmaktadır. Bilginin en önemli kaynak olduğu günümüzde sürekli olarak teknolojik ilerlemeler ve buna bağlı olarak oluşan ülkelerin birbirleriyle olan iletişim ve etkileşimini artırmıştır. Geçmiş yıllarda uluslararası ticaret belirli ürünler üzerine yoğunlaşmaktayken günümüzde özellikle internetin gelişmesiyle başlayan dijital çağda tüketici açısından kıyaslama ve alternatifleri değerlendirme imkânı olması, işletmelerin pazarlarının büyümesi, sayısız ürün çeşidi ve gelişmelerden etkilenmesi dış ticaretin yapısının çok karmaşık bir hale getirmiştir. Bu etkenler göz önünde bulundurulduğunda dış ticareti tek bir teoriyle açıklamak mümkün değildir.

Dış ticaret teorileri tarihsel süreç içerisinde değerlendirildiğinde teoriler mevcut teorileri temel alarak veya onlara tepki olarak geliştirilmiştir. Teorilerdeki değişimlerde temel etken dış ticaret teorilerinin olumsuz sonuçlarını ortadan kaldırmak veya eksiklikleri gidermek amaçlıdır. Bu nedenle ortaya çıkan teoriler o dönemlerde her ne kadar yeterli gelse de

zaman içerisindeki gelişmeler sonucu yetersiz kalarak bir sonraki teorilerin temelini oluşturmaktadır.

İnternetin gelişimi, pazarlamanın dijitalleşmesi ve pazar alanının gelişmesi, bilginin ön plana çıkması, e- ticaretin gelişmesi yeni sistemlerin, teorilerin gerekliliğini ortaya koymaktadır. Ülkeler ihracat hacimleri ithalat hacimlerinden daha fazla olması için çalışmalar ve planlamalar yaparak ekonomik büyüme gerçekleştirmek istemektedir. Genişleyen piyasa ölçeğinde ülkeler maliyet, iş gücü gibi üretim faktörlerinin yanı sıra tüketici ihtiyaç ve beklentilerini kavrayabilmek, arz ve talep eksenli bakarak, bilgiye dayalı teknolojik gelişmeleri uyum sağlamak, eğitime ve Ar-Ge çalışmalarına yatırım yaparak ülke ekonomisinde kısa ve uzun vadeli avantaj sağlayacak dış ticaret çalışmalarına üzerine yoğunlaşmalıdır.

KAYNAKÇA

- Akan, Y. (2019). Dış Ticarete Giriş, İçinde: *Dış Ticaret Finansmanı*, Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayınları, Erzurum, ss. 4-24.
- Altay, O. (2010). Türkiye’de Liberal Politikaların Bankacılık Sektörüne Etkileri (1847- 1979), *Ege Akademik Bakış*, Cilt 10, Sayı 1, 319-350.
- Arıca, F. (2014). Türkiye’nin Dış Ticaret Potansiyelinin Genişletilmiş Linder Hipotezi Çerçevesinde Değerlendirilmesi: Bir Panel Data Analizi, *T.C. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü* (Doktora Tezi), Çanakkale.
- Atik, H. (2006). Tercihlerde benzerlik teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 61.2, ss. 33-43.
- Bari, B. (2019). İhracat Mevzuatı ve İhracat Şekilleri, (Ed. Şıklar, İ., Kutlu, E.) İçinde: *İthalat ve İhracat İşlemleri*, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları, Eskişehir. Ss. 28-48.
- Çelik K., Kalaycı, C., Sandalcılar, A.R. (2009). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, 5. Baskı, Murathan Yayınevi, Trabzon.
- Dikkaya, M. (2020). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, İçinde: *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Erzurum. Ss.6-24.

- Dura, C. (2000). Yeni Dış Ticaret Teorileri: Genel Bir Bakış. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (16), 1-16.
- Gençoğlu, A. Y. (2013). Ticari Kapitalizminden Sanayi Kapitalizmine: Merkantilizm, Liberalizm ve Marksizm. *Toplum Bilimleri Dergisi*, 7(13), 79-94.
- Gonnelli, A. (1993). The Basics of Foreign Trade And Exchange, Supplementary Materials, Federal Reserve Bank of New York, *Public Information Department*.
- Grossman, G. M., Helpman, E. (1991). Dış Ticaret, Bilgi Taşmaları ve Büyüme. *Economic Review*, 35, 517-526.
- Günay, E., Türkmen, S., Özbek, S. (2018). İktisadi Düşünce Üzerinde Doğa Bilimlerinin Etkisi, Klasik Fiziğin İktisadi Alana İlk Uyarlaması: Fizyokrasi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (1), 41-66.
- Hayırsever Topçu, F. (2008) *Küreselleşme ve Uluslararası Çevre Politikaları Yönetimden "Yönetişim"e Geçiş Sorunu*. Turhan Kitabevi, Ankara.
- <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/dis-ticaret-istatistikleri/ulkelere-gore-dunya-ticareti-2005-2019>, Erişim Tarihi 20.06.2020.
- Kaya, F. (2015). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, 5. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.

- Keesing, Donald B. (1965). Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device, *Review of Economic Statistics*, 47, pp. 287-294.
- Kenen, P.B. (1965). NatıJre, Capital and Trade, *Journal of Political Economy*, 78 (5), octobre 1965, pp.437-460.
- Kenen, P.B. (1970). Skills, Human Capitaland Comparative Advantage,' in Education, Income and Human Capital, W. Lee Hansen (ed.), *National Bureau of Economic Research*, New York.
- Kuşat, N. (2015). Ekonomik Kalkınmanın Sürdürülebilirliğinde Liberal Dış Ticaret: 1980 Sonrası Türkiye Örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14(1). 39-64.
- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, Geliştirilmiş 17. Baskı Güzem Can Yayınları, No: 24, İstanbul.
- Sharma, A. (2004). The Indian Economy Since Liberalisation:The Structure and Composition of Exports and Industrial Transformation (1980-2000). United Kingdom: *Industrial Dynamics, Innovation and Development*.
- Smith, A. (1994). Strategic trade policy in the European car market. In *Empirical studies of strategic trade policy* (pp. 67-84). University of Chicago Press.

- Şerefli, M. (2016). Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Temmuz 2016, Sayı:13, ss. 136-144.
- Topuz, H., Coşkun, A. E. (2018). Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi: Türkiye, Kolombiya ve Güney Kore Üçlüsünün Sektörel Bazda Uygulamalı Bir Analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(25), 672-685.
- Utkulu, U. (2008). “Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi ve Yapısal Değişim”, (ed. U. Utkulu, İ. Aydemir) içinde: *Türkiye’de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması* (Teoriden Pratiğe), ss.1-20, İkinci Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Vijayasri, G. V. (2013). The Importance of International Trade in The World, *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, 2 (9), ss. 111-119.
- Yalçınkaya, M. H., Çılbant, C., Erataş, F., & Hartoğlu, D. (2014). Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Ekseninde Rekabet Gücünün Analizi: Türk-Çin Dış Ticareti Üzerine Bir Uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 12(24), 41-57.
- Yapraklı, S. (2020). Dış Ticareti Yeniden Ele Almak (ed. Küçüksakarya, S.) İçinde: *Dış Ticarete Giriş*, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları, Eskişehir. Ss. 3-26.
- Yayla, A. (1992). *Liberalizm*, Turhan Kitabevi, Ankara.

Yüksel, E., Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R.Krugman“ın Katkıları, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 9, Sayı 35(17), ss.199-206.

BÖLÜM 2

GÜNÜMÜZ İŞLETMELERİNDE BÜTÇEYE DUYULAN İHTİYACIN ÖNEMİ: BİR BÜTÇELEME ÖRNEĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Harun ÖĞÜNÇ¹

¹ Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, ogunc@mehmetakif.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7349-0739

GİRİŞ

Herhangi bir işletme, özellikli bir durum söz konusu değilse sınırsız bir ömür için kurulmaktadır. Bu nedenle işletme ömrünün sürekliliğinin sağlanabilmesi için işletme yönetiminin birçok sorumluluğu üstlenmesi gerekmektedir. Bunlardan biri de geleceğe yönelik planlar ortaya koymaktır; ama sadece planlama yapmanın yetersiz kalacağı bilinmelidir. Bu planların hayata geçirilmesi için gerekli hazırlıkların yapılması, ortaya çıkabilecek olumsuzluklara karşı önlemlerin alınması ve sonuçların kontrol edilmesi de gerekmektedir. Dolayısıyla öncelikle kısa veya uzun dönemli bir şekilde işletmenin önünü görebilmesi ve geleceğe ait tutarlı tahminlerde bulunması gerekmektedir. Bu öngörü için hazırlanan bütçeler, işletme yönetiminin faydalandığı önemli bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Özellikle büyük ölçekli işletmelerin bütçelerden faydalandığı bilinmektedir. Ancak daha küçük ölçekli işletmelerin de bütçenin faydaları konusunda bilgi sahibi olmalarına karşılık bütçe hazırlama sürecindeki zorluklar nedeniyle bütçe hazırlamaktan kaçındıkları görülmektedir. Çünkü bütçeden elde edilecek fayda göz ardı edilerek bütçe hazırlama sürecinde ortaya çıkan maliyetlere ve sürecin zorluğuna odaklanılmaktadır.

Bu çalışmada bütçe oluşturmaya ilişkin açıklamalar yapıldıktan sonra bütçe hazırlamanın gerekliliği üzerinde durulmuş ve bütçe hazırlamak isteyen işletmelere yol gösterici olması amacıyla bir örnek uygulama yapılmıştır.

1. BÜTÇE KAVRAMI

Bütçe, işletmenin yakın geleceğine ilişkin işlemlerde ortaya çıkacak eylemler için yol gösteren ayrıntılı bir plandır. Dolayısıyla bütçeler, işletme eylemlerini planlama, düzenleme ve kontrol etme aracı olarak kullanılmaktadır.” (Üstün, 1988, 44).

Bütçe genellikle bir yıllık zaman dilimi için işletmedeki finansal ve finansal olmayan kaynaklara ilişkin satın almalar ve kullanımlara yönelik detaylandırılmış planlardır. Bütçe hazırlama süreci ise bütçeleme olarak ifade edilmektedir (Yalkın ve Demir, 2015, 4).

Bütçe, “bir işletmenin geleceğe yönelik faaliyet öngörülerini ve hedeflerini yansıtan bir yönetim aracı” olarak ifade edilmekte olup belirlenen işletme amaçları doğrultusunda belirli faaliyetlerin beklenen uygulama sonuçlarının sayısal olarak ifade edilmiş planıdır ve yönetimin kontrol işlevinin etkinliğinde önemli bir rol üstlenmektedir (Can, 2016, 123). İşletme bütçeleri yönetim aracı olarak kullanılması ve bütçenin hazırlanması için finansal muhasebe, maliyet muhasebesi, yönetim muhasebesi ve finansman gibi alanlardan elde edilen bilgileri kullanması nedeniyle hem yönetim biliminin hem de muhasebe-finansman biliminin ilgi alanına girmektedir (Yalkın ve Demir, 2015, 2).

Doğru bir şekilde hazırlanan bütçe öncelikle kaynakların etkin kullanımına imkan sağlamaktadır. Çünkü mevcut kaynakların nerede kullanılacağı ve elde edilecek kaynakların da nereden hangi koşullarda temin edileceği planlanmış olmaktadır. Bunun sonucunda verimlilik

artışı kaçınılmaz olacaktır. Kaynakların etkin kullanılması aynı zamanda finansal performansı da olumlu bir şekilde etkileyecek, likidite başarısı sağlanacaktır. İşletme bölümlerinin ortaya koyduğu performansın değerlendirilmesinde de önemli bir yere sahip olan bütçeler kârlılık artışında önemli bir yere sahiptir. Bütçeler, seri olarak hazırlanmış planlar dizisidir. Dolayısıyla plan ve bütçe kavramı birbiriyle ilişkili olmasına karşılık aynı anlama gelmemektedir. Çünkü bütçe, planları sayılarla ifade eder ve çizelgeler şeklinde ortaya koyar. Bu nedenle işletme bütçeleri işletmenin geleceğe dönük hedeflerini de ifade etmektedir (Yalkın ve Demir, 2015, 2-3).

Üst yöneticiler tarafından işletmenin gelirleri, giderleri, net kârı, nakit akışları ve finansal gücüne ilişkin tahminler sonucunda oluşturulan bütçeler serisi, genel bütçeyi oluşturmaktadır. Genel bütçe; faaliyet bütçesi ve finansal bütçe olmak üzere iki temel kısımdan oluşmaktadır ve bunlar aşağıdaki şekilde alt bütçelerden oluşmaktadır (Üstün, 1988, 44):

- Faaliyet Bütçeleri: Satış Bütçesi, üretim bütçesi, direkt ilk madde ve malzeme bütçesi, direkt işçilik bütçesi, genel üretim giderleri bütçesi, satılan mamullerin maliyeti bütçesi, dönem sonu stoklarının maliyeti bütçesi, satış ve yönetim giderleri bütçesi ile bütçelenmiş gelir tablosu.
- Finansal Bütçe: Nakit bütçesi ve proforma (bütçelenmiş) bilanço.

Bütçeleme yaklaşımında personelin katılımı açısından temelde iki yol izlenmektedir. Aşağıdan yukarıya doğru bütçelemede işletmedeki her bir iş birimi kendi bütçesini oluşturup üst yönetime sunmaktadır.

Yukarıdan aşağı doğru bütçelemede ise üst yönetim tarafından koordine edilen bir ekip, işletme hedeflerine ve stratejilerine karar verir; rekabeti, kaynakları ve diğer parametreleri dikkate alarak bütçe oluşturur. Yukarıdan aşağı bütçeleme daha çok kriz dönemlerinde uygulanmaktadır (Yalkın ve Demir, 2015, 12).

2. BÜTÇENİN AMAÇLARI

Geleceğe yönelik tahminlerde bulunmayı gerektiren bütçenin temel amaçları arasında planlama önemli bir yere sahip olmasına karşılık koordinasyon ve kontrol de bütçenin uygulanabilmesi ve bütçeden fayda elde edilebilmesi için önemli role sahiptir (Yılmaz, 2011, 55). Gelecekte olacakların öngörülebilmesi, titiz bir araştırmayı gerektirmektedir. Bununla ilgili olarak pazarlama bölümünden elde edilecek bilgiler önemli olmaktadır. Çünkü bütçe oluşturma sürecinde başlangıç noktasını satış tahminleri oluşturmaktadır. Gelecek döneme ait satış tahminleri de mevsimsel dalgalanmaları içerecek şekilde oluşturulmaktadır. Kışlık giyim eşyası üretimi yapan bir işletmeyi ele alacak olursak hava sıcaklığındaki artışa göre satışların azalacağı dikkate alınarak bir planlama yapılması gerekecektir. Diğer yandan üretimi yapılacak mamullere ait hammadde fiyatlarındaki değişim ve bunların tedarik koşulları da planlamaya ilişkin dikkate alınması gereken diğer unsurlar arasında yer almaktadır. Söz konusu hammaddenin belirli dönemlerde stoklanarak veya tedarik zincirinin sorunsuz bir şekilde kurulmasına bağlı olarak stoksuz çalışma durumları dikkate alınacaktır. Diğer taraftan bölümler arasında koordinasyonun sağlanması, bütçe sürecinin sağlıklı bir şekilde

işleyebilmesi için oldukça önemlidir. Çünkü örneğin üretim departmanının kapasitesi dikkate alınmaksızın satış tahminlerinde bulunulması sonucunda, müşteri talebinin karşılanamaması söz konusu olacaktır. Dolayısıyla işletmedeki tüm bölümlerin koordinasyon içerisinde bulunması, oluşturulan bütçenin tutarlılığı için önemli bir yere sahiptir. Geleceğe ait tahminleri içeren bütçe aynı zamanda kontrol mekanizmasının çalışması için de kullanılmaktadır. Çünkü bütçe tahminleri, aslında işletmenin kısa dönemli hedeflerini içermektedir. Gelecek bir yıla ait hedeflere ne ölçüde ulaşılabilmişinin kontrolü bütçelerle mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla işletme performansının ölçülmesi için bütçeler önemli bir yere sahiptir.

İşletme için geleceği planlama ve sonuçları kontrol etme başta olmak üzere birçok açıdan yarar sağlayan bütçelemenin amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Haftacı, 2015a, 100):

- İşletmenin beklentilerinin resmi bir şekilde ifade edilmesi nedeniyle bunların altındaki varsayımların tanımlanabilmesine imkan sağlamak.
- Üst yönetimin belirlediği hedeflerin ve bu hedeflere ulaşmak için belirlediği yöntemlerin bütçeler yardımıyla alt kademedekilere iletilmesini ve onların da bütçeyi desteklemesini sağlamak.
- Belirlenen hedeflere ulaşılması için alt kademedekilerin birbiriyle uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlamak.
- Çalışanların kendilerinden beklenenler hakkında bilgi sahibi olmasını sağlamak.

- Çalışanların bütçe hedefleri doğrultusunda güdülenmesini ve değerlendirilmesini sağlamak.

Bütçeleme, bütçe oluşturma sürecinin zorluğu ve oluşturulan bütçenin gerçekten gerekli olup olmadığı konusunda fikir birliği sağlanamamış olması nedeniyle işletmelerin uygulama noktasında isteksiz davrandığı bir faaliyet olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada yönetimin isteksizliği, söz konusu bütçeleme faaliyeti için mevcut personelin zaman ayırması veya özellikle bütçeleme faaliyetini icra etmesi için personel istihdam edilmesi gerekliliği önemli bir etkidir. Dolayısıyla her iki durumda da işletme ek bir maliyete katlanmak durumunda kalmaktadır. Ayrıca alt kademedeki yöneticilerin ve çalışanların bütçeleme faaliyetini fazladan iş yükü olarak görmesi de bütçeleme faaliyetinden etkili bir şekilde faydalanılmasını engelleyebilmektedir. Dolayısıyla yönetim başta olmak üzere ilgili tüm personelin bütçeleme faaliyetinin gerekliliği üzerinde hemfikir olması ve desteklemesi temel koşul olarak karşımıza çıkmaktadır.

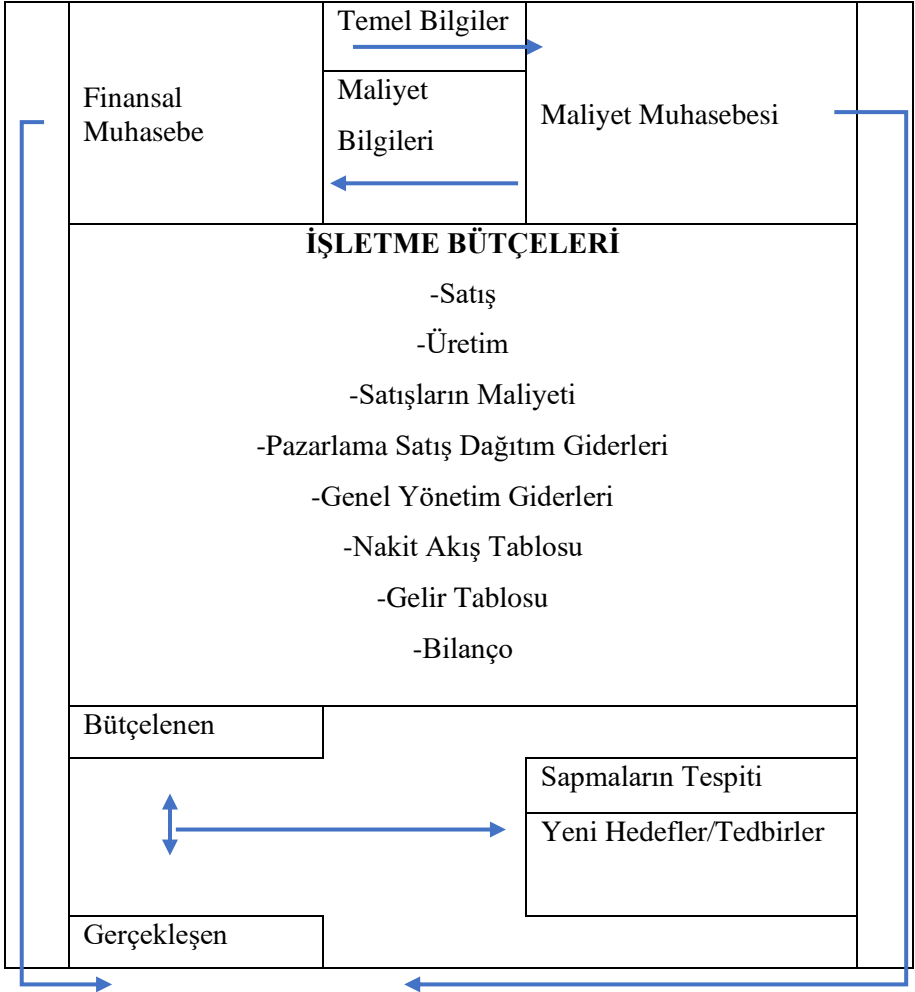
3. MUHASEBE İLE BÜTÇE ARASINDAKİ İLİŞKİ

İşletmenin mevcut durumunun göstergesi, finansal muhasebe ve maliyet muhasebesinden elde edilen bilgilerle ortaya koyulabilmektedir. Dolayısıyla muhasebe, işletmenin geçmiş durumunu ve mevcut durumunu sayısal olarak gösteren bir yapıya sahiptir. Bütçe ise işletmenin gelecekteki durumunu sayısal olarak göstermeyi amaçlamaktadır. Bu ikisi arasındaki temel fark, muhasebenin fiili durumu göstermesine karşılık bütçenin tahmini bir plan ortaya koymasıdır. Buna karşılık yönetim muhasebesi, bütçeden

yararlanan bir özelliğe sahiptir. Çünkü yöneticiler geleceğe yönelik bir strateji ortaya koymak için finansal muhasebeden ve maliyet muhasebesinden gelen fiili sonuçlar yanında, oluşturulan bütçeden gelen geleceğe ait tahminleri de kullanmaktadır.

Aylık, üç aylık, altı aylık, yıllık vb. dönemler itibariyle kâr veya zararın belirlenebilmesi amacıyla satın alma, işçi ücretleri ve satışlar gibi işletmeye ait fiili rakamlar muhasebe sistemine girilmektedir. Bu işlemlerin sonuçları mizanlara aktarılarak finansal tablolar düzenlenir. Yöneticiler, ortaklar ve işletmeye borç para verenler bu finansal tabloları kullanarak söz konusu muhasebe döneminin performansını değerlendirirler. Bütçe ise belirli bir döneme ait finansal durumun ve işletme faaliyetlerinin ayrıntılı olarak planlanması olup tahmini rakamlar ortaya koyulmaktadır. Bu tahminler oluşturulurken satışlar, üretim ve satın alma arasındaki koordinasyon önemlidir. (Durmuş ve Toroslu, 2013, 48). Muhasebe ve bütçeleme arasındaki ilişki aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 1. Muhasebe ve Bütçeleme İlişkisi



Kaynak: Durmuş, C.N. ve Toroslu, M.V., (2013), İşletme Bütçeleri, Seçkin Yayınları, Birinci Baskı, s.47

Yukarıdaki şekilden de görüldüğü gibi bütçeleme faaliyeti ile muhasebe arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır. Muhasebeden elde edilen veriler kullanılarak geleceğe dair tahminlerin yer aldığı bütçeler

oluşturulmaktadır. Dolayısıyla bütçe sonuçları da yine muhasebeden elde edilen verilerle ortaya koyulacaktır. Bütçe hedefleri ile bütçe dönemi sonunda ortaya çıkan veriler, yani fiili sonuçlar karşılaştırılarak ortaya çıkan sapmalar tespit edilir ve bu sapmaların nedenleri üzerine odaklanılır.

4. YÖNETİM FONKSİYONLARI İLE BÜTÇE ARASINDAKİ İLİŐKI

Bütçelemenin ilk sırada gelen amacı, yönetimin stratejilerine uygun bir şekilde planlar yapması, uygulamaya yönelik risklere karşı önlemleri alması ve sürecin kontrol altında tutulmasını sağlamaktır (Rickards, 2006, 62). Dolayısıyla işletme faaliyetlerinin devamlılığı için etkin bir yönetim sisteminin oluşturulması kaçınılmazdır. Çünkü yönetim açısından sorunlar yaşayan bir işletmenin yaşam seyri, iyi yönetilen bir işletmeye göre daha kısa olacaktır. Bu noktada yönetim fonksiyonları olarak ifade edilen planlama, organize etme, yürütme, koordinasyon ve kontrol işlevlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi gerekmektedir.

Yönetim fonksiyonlarının planlama ile başlaması aslında bütçenin işletme yönetiminde ne kadar önemli bir yere sahip olduğunu da göstermektedir. Çünkü bütçe, işletmenin gelecek dönemine ait planlarının bir yansımasıdır. Dolayısıyla işletmede yönetimin etkin bir şekilde işleyebilmesi için öncelikle etkin bir bütçe sisteminin oluşturulması kaçınılmazdır. Bütçenin hazırlanması yanında bütçede belirtilen hususları uygulayacak olanların bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi, yani organize edilmesi; sonrasında bütçe koşullarına uygun bir şekilde işlerin yürütülmesi gerekmektedir. Kontrol işlemi ise

bütçede belirtilen rakamlara ulaşılma düzeyinin tespitinde önemli bir role sahiptir. Çünkü hedeflerin belirlenmesi işletme için önemli olmasına karşılık yeterli değildir.

5. BÜTÇE YAKLAŞIMLARI VE BÜTÇE TÜRLERİ

Bütçeler her ne kadar belirli şekil şartlarına uygun bir şekilde ve belirli amaçlar için hazırlanıyor olsa da bütçelerin farklı türlerde düzenlendikleri görülmektedir. Söz konusu bütçe türleri aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 1. Bütçe Türleri

Konularına Göre Bütçeler	Kapsamlarına Göre Bütçeler	Amaçlarına Göre Bütçeler	Teknik Özelliklerine Göre Bütçeler	Sorunları Ele Alış Biçimlerine Göre Bütçeler	Hazırlanma Şekline Göre Bütçeler	Rakamların Niteliği Açısından Bütçeler
- Gelir Bütçeleri - Gider Bütçeleri	- Bölüm Bütçeleri - Genel Bütçeler	- Program Bütçeleri - Faaliyet Bütçeleri	- Statik (Durağan) Bütçeler - Karşılaştırmalı Bütçeler - Dinamik (Esnek) Bütçeler	- Proje Bütçeleri - Dönem Bütçeleri	- Klasik (Geleneksel) Bütçeler - Sıfır Tabanlı Bütçeler	- Miktar Bütçeleri - Tutar Bütçeleri

Kaynak: Şeker, Y. (2019), Bütçe Kavramı ve Bütçe Uygulamaları Üzerine Üretim İşletmelerinde Bir Araştırma, Business & Management Studies: An International Journal, 7(3), 144.

Bütçe türleri içerisinde sorunları ele alış biçimine göre bütçeler; proje bütçeleri ve dönem bütçeleri şeklinde ayrıma tabi tutulmaktadır. Proje bütçeleri, belirli bir proje için işletmenin hazırladığı, rakamsal bir şekilde ifade edilen planlardır. Dönem bütçeleri ise belirli bir dönemi esas alarak ilgili dönemin tüm faaliyetlerini içerecek şekilde işletmenin

hazırladığı planlar olup haftalık, aylı, üç aylık, altı aylık ve yıllık dönem bütçeleri hazırlanabilmektedir. Hazırlanma şekline göre klasik (geleneksel) ve sıfır tabanlı bütçeler düzenlenebilmektedir. Klasik bütçede İşletmenin önceki dönemlerine ait bütçeler dikkate alınarak artış veya azalış şeklinde gerekli düzenlemeler yapılmaktadır. Sıfır tabanlı bütçede ise işletmenin önceki yıllara ait bütçelerinden bağımsız bir şekilde işletmenin faaliyet hacmi dikkate alınarak sıfırdan hazırlanan bir bütçe söz konusudur. Rakamların niteliği açısından bütçeler miktar bütçesi ve tutar bütçesi şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Miktar bütçelerinde işletmenin hammadde ve üretim miktarı gibi faaliyet sonuçlarına ait miktar bazında tahminler yapılmaktadır. Tutar bütçelerinde ise satış ve maliyet gibi faaliyet sonuçlarının parasal bazda tahmini yapılmaktadır (Şeker, 2019, 146).

1990'ların sonundan itibaren geleneksel bütçelemeye daha sistematik alternatifler geliştirilmiştir. Bunlar içerisinde bütçe ötesi, daha iyi bütçeleme ve ileri bütçeleme öne çıkmaktadır. Bunlar arasındaki temel fark, bir firmanın planlama ve kontrol sistemlerini değiştirme noktasındaki radikal hareket etme önerisidir. Bütçe ötesi yaklaşımı diğer ikisine göre daha temel değişiklikler gerektirmektedir (Rickards, 2006, 63). Bütçe ötesi yaklaşımı, bütçeleme sürecinde esneklik ve koordinasyonla birlikte hızlı çözümler ortaya koyulmasına imkan sağlamaktadır (Kılınç, 2018, 122).

İşletmenin elde edeceği gelirlere ve katlanacağı giderlere ilişkin bütçe; bölümler bazında düzenlenen bölüm bütçeleri ve işletmenin tamamını kapsayan genel bütçelerin yanında dönem içindeki değişiklikleri

dikkate almayan statik bütçe ile söz konusu değişikliklere uyumlu şekilde hazırlanan esnek bütçeler, diğer bütçe türleri arasında yer almaktadır.

Bu noktada esnek bütçelere daha detaylı bir şekilde bakılması gerekmektedir. Esnek bütçeler; gelir ve değişken giderlerin farklı faaliyet hacimlerine göre değiştiiği, sabit maliyetlerin ise belirli aralıklar için değişmeden kaldığı göz önünde bulundurularak oluşturulur. Dolayısıyla faaliyet hacmindeki değişimlerden her bir maliyetin ne şekilde etkilendiği detaylı bir şekilde incelenmelidir. Bu nedenle esnek bütçenin bazı durumlarda uygulanamayacağı söylenebilir; çünkü bir faaliyet için katlanılan maliyet ile söz konusu faaliyet sonucunda elde edilecek çıktılar arasında doğrudan ve kısa dönemli ilişki kurulamıyorsa esnek bütçe ilkelerine uyumsuzluk ortaya çıkacaktır. (Durmuş ve Toroslu, 2013, 96).

Esnek bütçe, işletmenin faaliyet alanındaki herhangi bir seviyede oluşabilecek gelir ve giderleri göstermektedir. Bunun sonucunda, yapılması planlanan faaliyetler ve bunlara ait sonuçlar önceden tahmin edilmiş ve değerlendirilmiş olmaktadır (Yükçü, 2015, 875). Esnek bütçeler, statik bütçelerle açıklanamayan sapmaların miktar değişimlerinden mi yoksa başka nedenlerden mi kaynaklandığını görmemizi sağlamaktadır. Dönem sonu için sağladığı bu avantajın yanında dönem başında da işletme için en uygun faaliyet hacminin seçilmesi noktasında işletme yönetimine yardımcı olmaktadır (Yükçü, 2015, 879).

Esnek bütçe uygulamasına yönelik süreç ise aşağıdaki gibi olacaktır (Durmuş ve Toroslu, 2013, 97):

- Malzeme değerlendirme yönteminin belirlenmesi
- Maliyet yerlerinin belirlenmesi
- Faaliyet hacmini belirleme
- Sabit ve değişken maliyetlerin ayrımının yapılması
- Genel üretim giderlerinin ayrımı
- Yükleme oranlarını belirleme

Her departman için farklı faaliyet düzeyleri dikkate alınarak bütçe tutarlarının hesaplanmasına imkan sağlayan esnek bütçeler kullanılmaktadır. Bu bütçeler tablo halinde veya denklem şeklinde düzenlenebilmektedir. Esnek bütçe denklemi $Y = a + bx$ şeklinde oluşturulmaktadır ve denklemin açılımı şu şekildedir (Parlakkaya, 2004, 231):

Y: Toplam Maliyet

a: Toplam Sabit Giderler

b: Faaliyet Ölçü Birimi Başına Değişken Giderler

x: Faaliyet Hacmi

6. BÜTÇE SİSTEMİNİN TEMEL İLKELERİ

İşletme bütçeleri, mevcut durumu dikkate alarak geleceğe ilişkin tahminlerde bulunmayı ve işletmenin tüm birimlerinin katılımını gerektiren bir yapıya sahip olması nedeniyle çok sayıda farklı etkenin uyumunu gerektirmektedir. Dolayısıyla işletme bütçesinde etkinliğin

sağlanabilmesi için aşağıdaki ilkeler, temel koşul olarak karşımıza çıkmaktadır (Yalkın ve Demir, 2015, 23-27):

- a) **Yönetim Desteği İlkesi:** Bütçenin gerekliliğine tam olarak inanmayan veya bütçe oluşturma sürecine gerekli desteği vermeyen bir işletme yönetimiyle bütçeden fayda sağlanması mümkün değildir. Dolayısıyla öncelikle yönetim bilinci ve desteği temel koşul olmaktadır. Bu nedenle bütçe sisteminin yönetime ve genel olarak işletmeye sağlayacağı katkılar açık bir şekilde ortaya koyulmalıdır.
- b) **Örgüt İlkesi:** Bütçe insanlar tarafından hayata geçirileceği için öncelikle görev, yetki ve sorumlulukların belirlenmiş olması gerekmektedir. Bütçe kontrolü açısından da önemli olan bu husus, bütçe sapmaları söz konusu olduğunda sorumlu olanların doğrudan belirlenmesine imkan sağlayacaktır.
- c) **Katılma İlkesi:** Bütçe oluşturma sürecinde işletmenin üst yöneticileri en son noktayı oluşturmaktadır ve son kontrolü ve bütçenin uygulamaya geçirilmesini onaylayan konumdadırlar. Esas işi yapacak, bütçeyi oluşturacak olanlar ise ait kademedeki görevlendirilmiş birim yöneticileridir. İşletmeye ilişkin ortaya çıkan veriler söz konusu birim yöneticilerinde toplanarak yönetici tarafından veya görevlendirdiği personel tarafından bir araya getirilerek ilgili bölüme ilişkin bütçe ortaya koyulmuş olacaktır. Birim yöneticilerinin ve ilgili birimdeki personelin bütçe sürecine dahil edilmesi aynı zamanda işletme yönetiminde katılımı nedeniyle personelin motivasyonuna da olumlu etki edecektir.

d) Sorumluluk Muhasebesi İlkesi: “Sorumluluk muhasebesi, işletme faaliyetleri ile ilgili bilgileri, örgütsel sorumlulukları veya sorumlu yöneticileri esas alarak sınıflar.” İşletme faaliyetlerinde artan karışıklık, yönetimde yetki ve sorumluluk devrinin genişlemesi, verimlilik artışında ve rekabet durumunda maliyet kontrolünün önemi ile başarılı bir yönetim için planlama ve kontrol fonksiyonlarının önemi gün geçtikçe daha anlaşılır bir duruma geldiği için sorumluluk muhasebesine ihtiyaç duyulmaktadır.

e) Gerçeklik İlkesi: İşletme bütçeleri oluşturulurken ortaya koyulan hedeflerin ulaşılabilir bir seviyede olması, gerçeklik ilkesini oluşturmaktadır. Hedeflerin çok yüksek belirlenmesi, bütçenin işletme personeli üzerinde baskı unsuru olarak kullanıldığı algısına yol açabilecektir. Tam aksine çok düşük hedeflerin belirlenmesi de işletme personelinin verimli bir şekilde çalışmasını engelleyecektir. Dolayısıyla her iki durumda da motivasyon düşüklüğü ortaya çıkacaktır. Bu nedenle bütçede gerçekleştirilebilir hedeflerin ortaya koyulması oldukça önemli bir konudur.

f) Esneklik İlkesi: İşletme bütçesinin gerekli durumlar ve değişken koşullar dikkate alınarak değiştirilebileceği anlamına gelmektedir. Özellikle maliyet kontrolünde esneklik sağlanması söz konusu olduğunda değişken gider bütçeleri önemlidir. Esneklik ilkesinin uygulanmasında yönetimin yaklaşımı da önemli bir yer tutmaktadır. Değişen koşulların olabileceği ve bu

değişikliğin bütçelere yansıtılmasının aslında bütçeden sapma olarak algılanmaması gerektiğinin bilincinde olunması gerekmektedir.

7. BÜTÇE FAALİYETLERİ İÇİN ÖRGÜTLENME

İşletmede bütçe sisteminden sorumlu bir örgütün oluşturulması gerekmektedir. Bütçe bölümü olarak adlandırılabilen bu örgüt doğrudan üst yönetime bağlı olabileceği gibi muhasebe/finans bölümüne de bağlı olarak faaliyetini icra edebilir. Birim yöneticilerine gerekli uzmanlık ve danışmanlık hizmetlerini sunacak bütçe bölümünün sunduğu hizmetler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Yalkın ve Demir, 2015, 29):

- Bütçe sisteminin esaslarını ortaya koymak
- Bütçe oluşturma sürecinde çeşitli bölümler arasında işbirliği ve koordinasyonu sağlamak
- Bilgilerin ve verilerin doğruluğunun kontrolü
- Bölüm ve kısım bütçelerinin oluşturulması
- Ana bütçeler olan mali bütçelere dönüştürme
- Bütçe sorumluluk raporlarının hazırlanması

Söz konusu hizmetlerin sunulabilmesi için gerekli olan veriler ise aşağıdaki sıra ile toplanmaktadır (Üstün, 1988, 47-48):

- Tasarım mühendisliği bölümünden hammadde ve malzeme faturaları ile mamul parçalarına ait miktar listeleri elde edilir. Bunun sonucunda bir birim mamul üretimi için gerekli olan hammadde ve malzeme türleri ve miktarları belirlenmiş olur.

- Üretim işlemleri ve üretime ilişkin direkt işçilik saatlerine ilişkin bilgilerin yer aldığı iş cetvelleri endüstri mühendisliği bölümünden alınır.
- Satın alma bölümünden hammadde ve malzemenin alış fiyatına ait bilgiler elde edilir.
- İmalat kontrol bölümünden stoklara ve iş programına ait bilgiler alınır.
- Maaş ve ücretlere ait veriler kullanılarak ödenen ücret bilgileri alınır.

Bütçe hazırlanırken geleceğin belirsizliği karşısında esneklik sağlanması ve ortaya çıkabilecek farklı durumlara karşı farklı finansal seçenek ve çözüm yollarının sunulması gerekmektedir. Aksi takdirde öngörülmeleyen durumlar ortaya çıktığında, bütçenin kullanılamaz duruma gelmesi ve beklenen faydayı sağlayamadığı için yapılan çabaların boşa gitmesi söz konusu olacaktır (Uzun, Türk ve Uzun, 2003, 69-70).

8. BÜTÇENİN YARARLARI VE SINIRLARI

Bütçe oluşturmak hem üst yönetimin hem de alt kademedeki yöneticilerin ve çalışanların katılımını gerektirmektedir. Dolayısıyla bütçeden elde edilecek faydanın belirlenmesi ve ilgili kişilerin bu faydalar hakkında bilinçlenmesi gerekmektedir. Bütçenin işletmeye sağladığı yararlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (MEGEP, 2013, 4-5):

- İşletmenin genel amaçlarının belirlenmesini sağlar.

- Belirlenen amaca ulaşma yollarını, gerekli insan gücünü ve maddi kaynakları tespit eder.
- İşletmenin gelirlerini, bu gelirlerin elde edilmesi için katlanılması gereken giderleri ve gerçekleşen sonuçları ortaya koyarak karşılaştırmaya imkan sağlar.
- Geleceğe ilişkin bir bakış ortaya koyar.
- Tüm işletmeyi ve ayrı ayrı departmanları dikkate alacak şekilde esnek bütçeler oluşturulduğunda en düşük ve en yüksek faaliyet seviyelerine uygun şekilde faaliyet düzenlemesine olanak sağlar.
- Alternatifler arasında en uygun olanın seçimine imkan sağlar.
- İşletme yöneticilerini dönemsel olarak faaliyetleri izlemeye ve analiz etmeye zorlar.
- Bütçeleme süreci, departman yöneticilerini ve personeli katılıma teşvik ederek işletme içinde iletişimin ve koordinasyonun güçlenmesini sağlar. İşletme amaçlarının ve hazırlanan planların personel tarafından anlaşılması kolaylaşır.

Bütçeler işletmelere birçok fayda sağlamakla birlikte, belirli hususlar gözden kaçırıldığında birtakım olumsuzlukların ortaya çıkması da söz konusu olabilmektedir. Ayrıca Bütçenin hazırlanmasıyla ilgili olarak işletmeyi sınırlandıran hususların varlığı da dikkate alınmalıdır. Bu kapsamda dikkat edilmesi gereken konular aşağıda sıralanmıştır (MEGEP, 2013, 5):

- **Zaman Sınırı:** Verilerin güncelliğini koruma ve personelin bütçe hazırlama sürecinde geçirdiği vakit, hem maliyet olarak hem de

harcanan zaman olarak bütçenin sınırları içerisinde yer almaktadır.

- **Geleceğin Tahmin Edilmesi:** Gelecekteki bilinmeyenler tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Bu kapsamda istatistik tekniklerden ve diğer yöntemlerden faydalanılması önem arz etmektedir.
- **Bütçeler, Yönetimin Yerini Almamalı:** Bütçeler, işletme yönetimine geleceği tahmin etme, planlama ve kontrol etme gibi faydalar sağlayan bir araçtır. Yönetimin yerini alması veya yönetimin fonksiyonlarını yerine getirmesi mümkün değildir.
- **Bütçe Çalışmasının Otomatik Olmaması:** Bütçe otomatik şekilde işleyen bir makine gibi düşünülmemelidir. Bütçenin işlerlik kazanabilmesi için üst yönetimin, departman yöneticilerinin ve çalışanların bilinçlendirilmesi ve tam katılımının sağlanması gerekmektedir.
- **Bütçe, Değişen Koşullara Uyum Sağlayabilmeli:** Bütçelerden tam olarak fayda sağlanabilmesi için gözden geçirmelerin yapılması ve gerektiğinde düzeltmelerin uygulanması gerekmektedir.

Yukarıdaki yararları ve sınırlar dikkate alınarak işletmelerde bütçe oluşturulmaması ve bütçe kontrolünün yapılmaması sonucunda karşılaşılabilecek olumsuz durumlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilir (Karacak ve Savcı, 2011, 47):

- Beklentiler ortaya koyulamadığı için işletmenin amaçlarına tam olarak ulaşması engellenir.
- Yönetimin tutarlı kararlar alması zorlaşır.

- Bölümler arası ve alt kademe çalışanları diğer üretim unsurları ile uyumlaştırma zorlaşır.
- Faaliyetlerin dönemsel olarak analiz edilmesi ve değerlendirilmesi yapılamayacağı için işletmenin verimliliğini tespit etmek zorlaşır.

9. BÜTÇE HAZIRLAMA SÜRECİ

İşletmelerin bütçe hazırlama süreci, öncelikle belirlenen hedefler doğrultusunda bir seyir izlemektedir. İşletmenin bir bütçeden beklentisi öncelikle geleceğe yönelik tahminler ortaya koymaktır; ancak bu noktada tahmin edilmesi planlanan geleceğe ait zaman aralığı farklılık gösterebilmektedir. Aylık, üç aylık, altı aylık, yıllık hatta 5 yıllık bütçelerin oluşturulabilmesi mümkündür. Dolayısıyla işletmenin bütçe oluşturmayla ilgili olarak elde edebileceği verilerin değişme sıklığı, bu verilere ulaşılabilirlik durumu gibi etkenlerin yanında işletmenin kısa dönemli bir bütçeye gereksinim duyma durumu da hazırlanacak bütçe döneminin uzunluğunu belirleyen etkenlerdendir.

Bütçenin hazırlanması sırasında genel olarak amacın kararlaştırılmasıyla başlayan süreç bütçe el kitabının hazırlanması, bütçe takviminin oluşturulması, ayrıntılı bütçelerin hazırlanması, bütçe tasarısının düzeltilmesi şeklinde devam etmekte ve bütçe tasarısının onaya sunulması ile son bulmaktadır. (Durmuş ve Toroslu, 2013, 58).

- **Amacın Kararlaştırılması:** Oluşturulan bütçeden beklenen temel husus, bütçe dönemi sonunda ulaşılabilecek satış rakamlarının ve kârın doğru bir şekilde belirlenebilmesidir. Bu noktada

işletmenin gerçekçi tahminlerde bulunması ve ulaşamayacak beklentiler içerisinde girmemesi gerekmektedir.

- **Bütçe El Kitabının Hazırlanması:** Bütçe el kitabı, bütçe programının özelliklerini, uygulanış biçimini, yapılacak işleri, uygulanacak yöntemleri ve uygulama zamanlarını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla yetki ve sorumlulukların da ortaya koyulmasını sağlayarak anlaşmazlıkların ortadan kalkmasına yardımcı olur (Durmuş ve Toroslu, 2013, 64).
- **Bütçe Takviminin Oluşturulması:** Veri toplama ve bunların bütçeleme sürecinde anlamlı bir şekilde bir araya getirilebilmesi için belirli bir takvim oluşturulması gerekmektedir. Aksi takdirde çok kısıtlı bir sürede bütçenin oluşturulması istenerek aceleye getirilmiş bir tablolar yığını ile karşı karşıya kalılabilmektedir.
- **Ayrıntılı Bütçelerin Hazırlanması:** Bütçeler esasında, verilmek istenen mesajın daha net anlaşılabilmesi için özet bir görünüme sahip olmaktadır. Ancak söz konusu bütçelerin detaylı bir şekilde ortaya koyulması, bütçe hedeflerine ulaşma sürecinde birimlere yol gösterici olmasının yanında yetki ve sorumluluklar açısından da görevli personeli motive edici bir role sahiptir.
- **Bütçe Tasarısının Düzeltilmesi:** Bütçe sürecinin iyi bir şekilde organize edilmesi durumunda bile bazen bütçe tasarısıyla ilgili görüşmeler sırasında bütçede değişiklikler yapılması gerektiği görülebilir (Durmuş ve Toroslu, 2013, 67).
- **Bütçe Tasarısının Onaya Sunulması:** Önceki aşamaların tamamlanması sonucunda tahminler, yönergeler ve analiz bölümlerinin bulunduğu bütçe tasarısı genel kurul veya yönetim

kurulunun onayına sunulur. Kurulda gerekli incelemeler yapılarak herhangi bir sorun olmaması durumunda bütçe onaylanır ve ilgili personele dağıtılarak yürürlüğe girer (Durmuş ve Toroslu, 2013, 67).

Bütçe süreci, önemli bir hazırlık çalışmasının yapılmasını gerektirmektedir. Yukarıda bütçe amacının kararlaştırılmasıyla başlayan süreç içerisinde, kullanılacak verinin elde edilmesi oldukça önemli bir sorun olarak ortaya çıkabilmektedir. Özellikle işletme dışından elde edilecek verinin zamanında, doğru ve düşük maliyetli bir şekilde işletmeye ulaşması gerekmektedir. Elde edilen veriler ışığında bir üretim işletmesinin aşağıdaki bütçeleri oluşturması gerekmektedir:

- **Satış Bütçesi:** Satılması beklenen mamul miktarı ve satış fiyatı tahmininden oluşur.
- **Mamul Stok Bütçesi:** Dönem sonlarında (çeyrek, altı aylık, yıllık vb.) kalacak mamul stoklarının tahmininden oluşur.
- **Direkt İlk Madde ve Malzeme (DİMM) Stok Bütçesi:** Dönem sonlarında (çeyrek, altı aylık, yıllık vb.) kalacak DİMM stoklarının tahmininden oluşur.
- **Üretim Bütçesi:** Üretilmesi beklenen mamul miktarının belirlendiği bütçedir.
- **Hammadde Miktar ve Tutar Bütçesi ile Hammadde Kullanım Bütçesi:** Satın alınacak hammadde miktarı ve maliyeti ile bu hammadde ne kadarının kullanılacağına ilişkin tahminlerin yer aldığı bütçedir.

- **Direkt İşçilik Bütçesi:** Üretim için ne kadar direkt işçiliğe ihtiyaç duyulacağına ilişkin tahminler yer alır.
- **Genel Üretim Giderleri Bütçesi:** Genel üretim giderlerine ilişkin tahminlerin yer aldığı bütçedir.
- **Üretilen Mamullerin Maliyeti Bütçesi:** Üretimi yapılacak mamullere ait tahmini toplam ve birim maliyetler yer alır.
- **Satılacak Mamullerin Maliyeti Bütçesi:** Satılacak mamullere ait maliyetler yer alır.
- **Faaliyet Giderleri Bütçesi:** Sabit ve değişken faaliyet giderlerine ait tahminler yer alır.
- **Yatırım Bütçesi:** Yapılması planlanan yatırımların maliyeti yer alır.
- **Bütçelenmiş Gelir Tablosu:** Bütçelenen döneme ait gelir ve giderlere ilişkin tahminler yer alır.
- **Nakit Bütçesi:** Nakit hareketlerine ilişkin bilgiler yer alır.
- **Bütçelenmiş Bilanço:** Bütçelenen döneme ait varlık ve kaynaklara ilişkin tahminler yer alır.

Yukarıdaki sıra izlenerek oluşturulan örnek bütçe uygulaması aşağıda verilmiştir.

10. ÖRNEK UYGULAMA²

Örnek uygulama çalışması, bütçe oluşturmayı düşünen henüz başlangıç aşamasındaki işletmelere karmaşıklıktan uzak ve net bir görünüm ortaya koyabilmek amacıyla altışar aylık dönemler için uygulanmıştır.

Bütçeleme faaliyeti satış bütçesiyle başlamaktadır. Satış bütçesinin doğru bir şekilde ortaya koyulabilmesi, sonraki aşamalarda hazırlanacak bütçelerin de doğru sonuçlar vermesi açısından oldukça önemlidir. Satış bütçesinin hazırlanmasında gelecek döneme ait satış tahminleri gerekmektedir. Bu noktada pazar araştırması önemli olmaktadır. İşletme, satış yapmakta olduğu bir pazara ait satış potansiyelini tespit etmek için mevcut pazarlama personelinden elde ettiği bilgileri kullanabilmektedir. Ancak henüz girmediği bir pazar hakkında bilgi sahibi olabilmek için araştırma şirketlerinden faydalanabilir. Satış miktarının yanında satış fiyatına ilişkin tahminleri de oldukça önemlidir. Özellikle girdi maliyetlerinin yükselme beklentisi bulunuyorsa, bunu dikkate alarak fiyat artış tahminlerinin bütçede uygulanması gerekmektedir.

Örnek işletmemizde masa ve dolap üretimi yapılmakta olup Akdeniz Bölgesinde Antalya ve Adana Bölümlerine satış yapılmaktadır. İşletmemizin 2021 dönemine ilişkin satış miktarı ve satış fiyatı tahminleri aşağıda verilmiştir. Satış fiyatlarında yıl içerisinde bir değişikliğin olmayacağı tahmin edilmektedir. Ancak taşıma maliyetindeki farklılık nedeniyle Adana Bölümünde daha yüksek satış

² Örnek uygulama çalışmasında “Haftacı, V. (2015b), İşletmelerde Bütçe ve Kontrol, Umuttepe Yayınları, 1. Basım, Kocaeli” kitabından yararlanılmıştır.

fiyatı belirlenmiştir. Bu bilgilere göre 2021 yılına ait satış bütçesini oluşturulmuştur.

Tablo 2. 2021 Yılı Satış Tahminleri

Masa	Satış Miktarları (Adet)		Birim Satış Fiyatı (TL)
	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	
Antalya Bölümü	200	300	800
Adana Bölümü	100	180	850
Dolap			
Antalya Bölümü	90	100	1800
Adana Bölümü	70	120	1900

Tablo 3. Satış Bütçesi (2021)

Masa	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM	
Antalya Bölümü				Birim Satış Fiyatı
Miktar	200	300	500	800 TL
Tutar	160.000 ³	240.000	400.000	
Adana Bölümü				Birim Satış Fiyatı
Miktar	100	180	280	850 TL
Tutar	85.000	153.000	238.000	
Masa-Toplam				
Miktar	300	480	780	
Tutar	245.000	393.000	638.000	
Dolap	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM	
Antalya Bölümü				Birim Satış Fiyatı
Miktar	90	100	190	1800 TL
Tutar	162.000	180.000	342.000	
Adana Bölümü				Birim Satış Fiyatı
Miktar	70	120	190	1900 TL
Tutar	133.000	228.000	361.000	
Dolap-Toplam				
Miktar	160	220	380	
Tutar	295.000	408.000	703.000	
Toplam Satış Hasılatı			1.341.000	

³ 200 adet x 800 TL = 160.000 TL

2021 yılında toplam 780 adet masa satışı ve bu satıştan 638.000 TL hasılat, 380 adet dolap satışı ve bu satıştan 703.000 TL hasılat olmak üzere toplam 1.341.000 TL satış hasılatı beklenmektedir.

2021 yılına ilişkin dönem sonlarındaki mamul stoklarının aşağıdaki gibi oluşması beklenmektedir. Bu stok miktarları belirlenirken, önceki yıllarda ortaya çıkan dönem sonu stok bilgilerinden faydalanılmıştır. Ayrıca tabloda 2020 yılı dönem sonu stok bilgisi de verilmiştir. Çünkü 2020 dönem sonu miktarı, 2021 dönem başı stok miktarını oluşturmakta olup üretim bütçesinde bu bilgiler de kullanılacaktır. Bu bilgilere göre üretim bütçesini oluşturalım.

Tablo 4. Mamul Stok Bütçesi (Dönem Sonları)⁴

	2020 İkinci 6 Ay	2021 İlk 6 Ay	2021 İkinci 6 Ay
Masa	16	15	20
Dolap	17	10	14

⁴ Önceki dönemlere ait bilgilerden hareketle dönem sonunda ne kadar mamul stoku kalacağı tahmin edilebilmektedir.

Tablo 5. Üretim Bütçesi

Masa	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM
Satış için Gerekli Miktar	300 ⁵	480	780
DS Mamul Stoku (+)	+15	+20	
DB Mamul Stoku (-)	-16 ⁶	-15	
Üretilecek Miktar	299	485	784
<hr/>			
Dolap	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM
Satış için Gerekli Miktar	160	220	380
DS Mamul Stoku (+)	+10	+14	
DB Mamul Stoku (-)	-17	-10	
Üretilecek Miktar	153	224	377

Satış için gerekli miktara dönem sonu (DS) mamul stokları eklenmekte, dönem başı (DB) mamul stokları ise toplamdan çıkartılmaktadır. Bunun sonucunda toplam 784 adet masa ile 377 adet dolap üretiminin yapılacağı anlaşılmıştır.

Hem masa hem de dolap üretiminde DİMM olarak aynı cins MDF ile ayak kullanılmaktadır. Mamul birimi başına gerekli direkt ilk madde ve malzeme (DİMM) miktarları ile bunların birim alış fiyatları ve DİMM dönem sonu stok bilgileri aşağıda verilmiştir. Bu bilgilere göre DİMM miktar ve tutar bütçesi ile DİMM kullanım bütçesini oluşturalım.

⁵ Satış bütçesindeki “Masa-Toplam” bölümünden elde edilen miktar bilgisidir.

⁶ 2020 dönem sonundaki miktar aynı zamanda 2021 yılının dönem başındaki miktarını oluşturmaktadır.

Tablo 6. Mamul Birimi Başına Gerekli DİMM Miktarı ve DİMM Birim Alış Fiyatı

	DİMM - MDF (m ²)	DİMM - Ayak (Adet)
Masa	2	4
Dolap	3	6
DİMM Alış Fiyatı (TL)	10	30

Tablo 7. DİMM Stok Bütçesi (Dönem Sonları)

	2020 İkinci 6 Ay	2021 İlk 6 Ay	2021 İkinci 6 Ay
DİMM - MDF	24	20	22
DİMM - AYAK	32	34	35

Tablo 8. DİMM Miktar ve Tutar Bütçesi

DİMM - MDF	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM	Birim Başına Miktar
Üretilecek Masa Miktarı	299 ⁷	485	784	2 m ²
Masa için Gerekli MDF	598 ⁸	970	1568	
Üretilecek Dolap Miktarı	153	224	377	3 m ²
Dolap için Gerekli MDF	459	672	1131	
Toplam MDF İhtiyacı	1057	1642	2699	
DS MDF Stoku (+)	20	22		
DB MDF Stoku (-)	24	20		Birim Alış Fiyatı
Satın Alınacak MDF Miktarı	1053	1644	2697	10 TL
Satın Alınacak MDF Tutarı (TL)	10530⁹	16440	26970	

⁷ Üretim bütçesinden elde edilen bilgidir.

⁸ 299 adet x 2 m² = 598 m²

⁹ 1053 m² x 10 TL = 10.530 TL

DİMM - AYAK	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM	Birim Başına Miktar
Üretilecek Masa Miktarı	299	485	784	4 adet
Masa için Gerekli Ayak	1196	1940	3136	
Üretilecek Dolap Miktarı	153	224	377	6 adet
Dolap için Gerekli Ayak	918	1344	2262	
Toplam Ayak İhtiyacı	2114	3284	5398	
DS Ayak Stoku (+)	34	35		
DB Ayak Stoku (-)	32	34		Birim Alış Fiyatı
Satın Alınacak Ayak Miktarı	2116	3285	5401	30 TL
Satın Alınacak Ayak Tutarı (TL)	63.480	98.550	162.030	
Toplam DİMM Alış Maliyeti			189.000	

2021 yılındaki üretim için toplam 189.000 TL tutarında DİMM alış maliyeti ortaya çıkacaktır.

Tablo 9. DİMM Kullanım Bütçesi (Yıllık)

	Miktar	Birim DİMM Alış Fiyatı	Tutar (TL)
Masa için Gerekli MDF	1568	10 TL	15.680 ¹⁰
Masa için Gerekli Ayak	3136	30 TL	94.080
Masa için Toplam DİMM Maliyeti			109.760
Dolap için Gerekli MDF	1131	10 TL	11.310
Dolap için Gerekli Ayak	2262	30 TL	67.860
Dolap için Toplam DİMM Maliyeti			79.170
Toplam DİMM Kullanım Maliyeti			188.930

¹⁰ 1568 m² x 10 TL = 15.680 TL

Yukarıda belirlenen 189.000 TL DİMM alışı maliyetine karşılık 2021 yılında kullanılacak DİMM'nin maliyeti masa üretimi için 109.760 TL, dolap için 79.170 TL ve toplam DİMM maliyeti 188.930 TL olarak karşımıza çıkmaktadır.

Masa ve dolap üretim sürelerine ilişkin bilgiler ve işçi saat ücretleri aşağıda verilmiştir. Bu bilgilere göre direkt işçilik bütçesini oluşturalım.

Tablo 10. Direkt İşçilik Süreleri ve Ücretleri

	Birim Üretim Süresi (Saat)	Saat Ücreti (TL)
Masa	4	20
Dolap	10	15

Tablo 11. Direkt İşçilik Bütçesi

Masa	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM	Birim DİS ve Saat Ücreti
Üretilen Masa Miktarı	299 ¹¹	485	784	4 DİS
Gerekli DİS	1196 ¹²	1940	3136	20 TL
Direkt İşçilik Maliyeti	23.920 ¹³	38.800	62.720	
Dolap				Birim DİS ve Saat Ücreti
Üretilen Dolap Miktarı	153	224	377	10 DİS
Gerekli DİS	1530	2240	3770	15 TL
Direkt İşçilik Maliyeti	22.950	33.600	56.550	
Toplam DİS	2726	4180	6906	
Toplam Direkt İşçilik Maliyeti	46.870	72.400	119.270	

¹¹ Üretim bütçesinden elde edilen bilgidir.

¹² 299 adet x 4 DİS = 1196 DİS

¹³ 1196 DİS x 20 TL = 23.920 TL

Masa üretimi için 62.720 TL ve dolap üretimi için 56.550 TL olmak üzere toplam 119.270 TL direkt işçilik maliyetinin ortaya çıkacağı anlaşılmaktadır.

Genel üretim giderlerine (GÜG) ilişkin aşağıdaki tutarların ortaya çıkması beklenmektedir. Toplam direkt işçilik saatinin direkt işçilik bütçesinde 6906 olduğu dikkate alınarak öncelikle GÜG yükleme oranları belirlenmelidir. Bu bilgilere göre genel üretim giderleri bütçesini oluşturalım.

Tablo 12. 2021 Yılı Genel Üretim Gideri Tahminleri

Genel Üretim Giderleri	Toplam (TL)
Endirekt İşçilik	84.360
Amortisman	130.000
Elektrik	200.000
TOPLAM	414.360

Tablo 13. GÜG Bütçesi

Masa	İlk 6 Ay	İkinci 6 Ay	TOPLAM	GÜG YO
Gerekli DİS	1196	1940	3136	60 ¹⁴
Bütçelenmiş GÜG	71.760	116.400	188.160	
Dolap				
Gerekli DİS	1530	2240	3770	60
GÜG	91.800	134.400	226.200	

¹⁴ 414.360 TL / 6906 DİS = 60 TL/DİS

Masa için 188.160 TL ve dolap için 226.200 TL GÜG ortaya çıkması beklenmektedir.

Üretilen mamul maliyeti bütçesinde öncelikle masa ve dolap için DİMM kullanım bütçesi, direkt işçilik bütçesi ve GÜG bütçesinden elde edilen bilgiler bir araya getirilecektir. Üretim bütçesinde belirlenen üretim miktarı dikkate alınarak birim maliyetler tespit edilecektir.

Tablo 14. Üretilen Mamul Maliyeti Bütçesi

Masa	TOPLAM
DİMM Maliyeti	109.760
Direkt İşçilik Maliyeti	62.720
GÜG	188.160
Üretilen Mamul Maliyeti	360.640
Üretilen Miktar	784 ¹⁵
Birim Masa Maliyeti (TL)	460¹⁶
Dolap	
DİMM Maliyeti	79.170
Direkt İşçilik Maliyeti	56.550
GÜG	226.200
Üretilen Mamul Maliyeti	361.920
Üretilen Miktar	377
Birim Dolap Maliyeti (TL)	960

Birim masa maliyeti 460 TL ve birim dolap maliyeti 960 TL olarak tespit edilmiştir.

¹⁵ Üretim bütçesinden elde edilen bilgidir.

¹⁶ 360.640 TL / 784 adet = 460 TL/adet

Üretilcek mamul maliyeti bütçesindeki ve mamul stok bütçesindeki bilgilerden faydalanarak satılacak mamullerin maliyeti bütçesini oluşturulmuş.

Tablo 15. Mamul Stok Bütçesi (Dönem Sonları)

	2020 İkinci 6 Ay	2021 İlk 6 Ay	2021 İkinci 6 Ay
Masa	16	15	20
Dolap	17	10	14

Tablo 16. Satılan Mamullerin Maliyeti Bütçesi

Masa	TOPLAM	
DİMM Maliyeti	109.760	
Direkt İşçilik Maliyeti	62.720	
GÜG	188.160	
Üretilen Mamul Maliyeti	360.640	Birim Masa Maliyeti
- DB Mamul Stok (+)	+7.360 ¹⁷	460 TL
- DS Mamul Stok (-)	-9.200 ¹⁸	
Satılan Mamullerin Maliyeti	358.800	
Dolap		
DİMM Maliyeti	79.170	
Direkt İşçilik Maliyeti	56.550	
GÜG	226.200	
Üretilen Mamul Maliyeti	361.920	Birim Dolap Maliyeti
- DB Mamul Stok (+)	+16.320	960 TL
- DS Mamul Stok (-)	-13.440	
Satılan Mamullerin Maliyeti	364.800	
Toplam Satılan Mamullerin Maliyeti	723.600	

Masa için 358.800 TL ve dolap için 364.800 TL olmak üzere toplam 723.600 TL satılan mamul maliyetinin ortaya çıkması beklenmektedir.

İşletmenin geçmiş dönemlerdeki bilgileri dikkate alarak satış gelirinin %10'u kadar değişken pazarlama satış dağıtım gideri (PSDG) ve yine

¹⁷ 460 TL x 16 adet = 7360 TL

¹⁸ 460 TL x 20 adet = 9.200 TL

satış gelirinin %5'i kadar değişken genel yönetim giderinin (GYG) ortaya çıkacağı tahmin edilmektedir. Sabit faaliyet giderlerine ait bilgiler ise aşağıda verilmiştir. Bu bilgilere göre faaliyet giderleri bütçesini oluşturalım.

Tablo 17. Sabit Faaliyet Giderleri

	PSDG (TL)	GYG (TL)
Masa	5.000	8.000
Dolap	6.000	10.000

Tablo 18. Faaliyet Giderleri Bütçesi

	PSDG (TL)			
	Satış Geliri	Değişken	Sabit	Toplam
Masa	638.000 ¹⁹	63.800 ²⁰	5.000	68.800
Dolap	703.000	70.300	6.000	76.300
Toplam PSDG				145.100
	GYG (TL)			
	Satış Geliri	Değişken	Sabit	Toplam
Masa	638.000	31.900	8.000	39.900
Dolap	703.000	35.150	10.000	45.150
Toplam GYG				85.050

Pazarlama satış dağıtım giderlerinin 145.100 TL ve genel yönetim giderlerinin 85.050 TL olacağı tahmin edilmektedir.

Aşağıda verilen diğer bilgileri dikkate alarak bütçelenmiş gelir tablosunu oluşturalım.

Tablo 19. Gelir Tablosuna İlişkin Diğer Bilgiler

Kambiyo Kârı	5.556 TL
Faiz Geliri	4.000 TL
Finansman Giderleri	3.000 TL
Vergi Oranı	20%

¹⁹ Satış bütçesinden elde edilen bilgidir.

²⁰ 638.000 TL x % 10 = 63.800 TL

Tablo 20. Bütçelenmiş Gelir Tablosu (31.12.2021)

Net Satışlar		1.341.000 ²¹
Satışların Maliyeti		-723.600 ²²
Brüt Satış Kârı/Zararı		617.400
Faaliyet Giderleri		-230.150 ²³
- PSDG	145.100	
- GYG	85.050	
Faaliyet Kârı		387.250
Olağan Gelir ve Kârlar		9.556 ²⁴
Finansman Giderleri		-3.000
Olağan Kâr		393.806
Dönem Kârı		393.806
Vergi		-78.761
Dönem Net Kârı		315.045

Aşağıda verilen diğer bilgileri dikkate alarak nakit bütçesini oluşturalım.

Tablo 21. Nakit Bütçesine İlişkin Diğer Bilgiler

Dönem Başı Nakitler	90.000 TL
Dağıtılacak Kâr Payı	30.000 TL
Ödenecek Vergi (2020'den)	15.000 TL
Önceki Dönemden Kalan Alacaklar	100.000 TL
Kamyonet Alımı	200.000 TL

²¹ Satış bütçesinden elde edilen bilgidir.

²² Satışların maliyeti bütçesinden elde edilen bilgidir.

²³ Faaliyet giderleri bütçesinden elde edilen bilgidir.

²⁴ Kambiyo kârı ve faiz gelirinin toplamıdır.

Tablo 22. Tahsilat ve Ödemelere İlişkin Bilgiler

Önceki Dönemden Kalan Alacakların %100'ü Tahsil Edilecek
2021 Yılı Satışlarının %90'ı Tahsil Edilecek
2021 Yılı Alışlarının %90'ı Ödenecek

Tablo 23. Nakit Bütçesi

A.	DB Nakit Mevcudu			90.000
B.	Dönem İçi Nakit Girişleri			1.316.456
	1. Satışlardan Elde Edilen Nakit		1.306.900²⁵	
	2. Olağan Gelir ve Kârlar		9.556²⁶	
C.	Dönem İçi Nakit Çıktıları			1.051.880
	1. Maliyetlerden Kaynaklanan		573.730	
	- DİMM Alımı	170.100 ²⁷		
	- Direkt İşçilik Giderleri	119.270 ²⁸		
	- GÜG	284.360 ²⁹		
	2. Giderlerden Kaynaklanan		233.150	
	- PSDG	145.100		
	- GYG	85.050		
	- Finansman Giderleri	3.000		
	3. Duran Varlık Yatırımları		200.000	
	- Taahhüt Alımı	200.000		
	4. Vergi Ödemeleri		15.000	
	5. Kâr Payı Ödemeleri		30.000	
D.	DS Nakit Mevcudu (A+B-C)			354.576
E.	Nakit Artışı veya Azalışı (B-C)			264.576

²⁵ (Önceki Dönemden Kalan Alacakların %100'ü) + (2021 Yılı Net Satışların %90'ı):

$$(100.000 \times \%100) + (1.341.000 \times \%90) = 1.306.900 \text{ TL}$$

²⁶ Gelir tablosundan gelen bilgidir.

²⁷ DİMM miktar ve tutar bütçesinden DİMM alışları 189.000 TL'dir. Yapılacak ödeme: $189.000 \times \%90 = 170.100 \text{ TL}$

²⁸ Direkt işçilik ödemesine ilişkin bilgi verilmediği için tamamını 2021'deki dönem içi nakit çıkışlarına yazıyoruz.

²⁹ Toplam GÜG'den nakit çıkışı gerektirmeyenleri (amortismanları) çıkartıyoruz: $414.360 - 130.000 = 284.360 \text{ TL}$

Daha önce verilen mamul birimi başına gerekli DİMM miktarı, DİMM stok bütçesi ve mamul stok bütçesi tabloları burada yeniden verilmiştir. Ayrıca birim mamul maliyetleri de ayrı bir tabloda gösterilmiştir. Aşağıdaki bilgileri dikkate alarak bütçelenmiş bilançoyu düzenleyelim.

Tablo 25. Mamul Birimi Başına Gerekli DİMM Miktarı

Mamul	DİMM - MDF (m ²)	DİMM - Ayak (Adet)
Masa	2	4
Dolap	3	6
DİMM Alış Fiyatı (TL)	10	30

Tablo 26. DİMM Stok Bütçesi (Dönem Sonları)

	2020 İkinci 6 Ay	2021 İlk 6 Ay	2021 İkinci 6 Ay
DİMM - MDF	24	20	22
DİMM - AYAK	32	34	35

Tablo 27. Mamul Stok Bütçesi (Dönem Sonları)

	2020 İkinci 6 Ay	2021 İlk 6 Ay	2021 İkinci 6 Ay
Masa	16	15	20
Dolap	17	10	14

Tablo 28. Mamul Birim Maliyetleri³⁰

Birim Masa Maliyeti	460 TL
Birim Dolap Maliyeti	960 TL

		Kayıtlı Tutar (TL)	Amortisman (TL)
2020'den Kalan Diğer Varlık ve Kaynaklar	Fabrika Binası	250.000	50.000
	Makine	300.000	60.000
	Banka Kredileri	130.218	
	Sermaye	589.662	
2021 Yatırımları	Kamyonet	200.000	20.000

³⁰ Üretilen mamul maliyeti bütçesinden gelen bilgidir.

Tablo 29. Bütçelenmiş Bilanço (31.12.2021)

DÖNEN VARLIKLAR		512.586
Kasa	354.576 ³¹	
Ticari Alacaklar	134.100 ³²	
DİMM Stok	1.270 ³³	
Mamul Stok	22.640 ³⁴	
DURAN VARLIKLAR		620.000
Bina	250.000 ³⁵	
Makine	300.000	
Taşıt	200.000 ³⁶	
Amortisman	-130.000 ³⁷	
AKTİF TOPLAM		1.132.586
KVYK		227.879
Banka Kredileri	130.218	
Ticari Borçlar	18.900 ³⁸	
Ödenecek Vergi	78.761 ³⁹	
ÖZKAYNAKLAR		904.707
Sermaye	589.662	
Dönem Net Kârı	315.045 ⁴⁰	
PASİF TOPLAM		1.132.586

³¹ Nakit bütçesindeki dönem sonu nakit mevcuttur.

³² Satış bütçesindeki 2021 yılı satış hasılatının %90'ı 2021 yılında tahsil edilecekti. Dolayısıyla kalan %10, ticari alacak olarak kalmıştır. $1.341.000 \times \%10 = 134.100$ TL

³³ 2021 yılı dönem sonu DİMM stoklarının DİMM alış fiyatlarıyla çarpımı, bu stokların değerini vermektedir.

MDF: $22 \text{ m}^2 \times 10 \text{ TL} = 220 \text{ TL}$ ve Ayak: $35 \text{ adet} \times 30 \text{ TL} = 1050 \text{ TL}$. Toplam $220 + 1050 = 1.270 \text{ TL}$

³⁴ 2021 yılı dönem sonu mamul stoklarının mamul birim maliyetiyle çarpımı, bu stokların değerini vermektedir. Masa: $20 \text{ adet} \times 460 \text{ TL} = 9200 \text{ TL}$ ve Dolap: $14 \text{ adet} \times 960 \text{ TL} = 13.440 \text{ TL}$. Toplam $9.200 + 13.440 = 22.640 \text{ TL}$

³⁵ 2020 yılından kalan duran varlıklar: fabrika binası ve makinedir.

³⁶ 2021 yılı yatırım bütçesinde kamyonet alımı yapılacağı görülmektedir.

³⁷ Mevcut ve yapılacak yatırım kapsamındaki duran varlıklara ait amortismanların toplamıdır.

³⁸ 2021 yılı DİMM alışları DİMM miktar ve tutar bütçesinde görünmektedir. Bu alışların %90'ı 2021 yılında ödenecekti. Dolayısıyla kalan %10, ticari borç olarak hesaplanmıştır. $189.000 \text{ TL} \times \%10 = 18.900 \text{ TL}$

³⁹ Bütçelenmiş gelir tablosundan gelen bilgidir.

⁴⁰ Bütçelenmiş gelir tablosundan gelen bilgidir.

Oluşturulan bütçeler sonucunda 2021 dönemi sonunda bilanço beklentisi, yani bütçelenmiş bilanço veya proforma bilanço yukarıdaki şekilde olacaktır.

SONUÇ

İşletmelerin geleceğe dair kısa veya uzun dönemli planlar yapması ve bu planları yaparken birtakım verilerden yararlanması gerekmektedir. Gerek işletme içinden gerekse işletme dışından elde edilen bu verilerin zamanında, doğru ve düşük maliyetli olması gerekmektedir. İşletmeler gelecek faaliyet dönemini planlarken bütçeler oluşturmakta olup bunun sonucunda planlanan ile ulaşılan sonuçlar karşılaştırılabilmektedir. Bütçe oluşturulurken ve tamamlandıktan sonra ilgili birimlere, kendilerinden nelerin beklendiği de bildirilmiş olmaktadır. Dolayısıyla söz konusu birimler, kendilerine yüklenen bütçe hedeflerine ulaşmak için verimli bir şekilde çalışmalarını gerektiğinin bilincinde olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında bütçeler, işletme birimlerine otokontrol yapma yetisi de kazandırmaktadır.

İşletmelerin kontrol altında tutulabilmesi, birimlerin performansının ölçülmesi ve üst yönetimin hedeflerinden alt kademedekilerin de haberdar olması noktasında bütçeler önemli bir görev üstlenmektedir. Bu açıdan bakıldığında özellikle büyük ölçekli işletmelerin yönetilmesinde bütçeler önemli birer yardımcı konumundadır. Bütçe oluşturulmasına yönelik çeşitli yöntemler geliştirilmiş olup işletmenin özelliği, bütçe hazırlamaya ayırdığı zaman ve personel gibi kısıtlar dikkate alınarak işletme için en uygun bütçeleme yönteminin seçilmesi ve uygulanması gerekmektedir. Bu çalışmada statik bütçe yöntemine

göre bütçe oluşturma süreci basitleştirilmiş bir örnek uygulamayla ele alınmış olup henüz bütçe oluşturmayan işletmelere yol gösterici olması amaçlanmıştır.

KAYNAKÇA

- Can, E.N., (2016). İşletmelerde Dinamik Bütçeleme ile Sürekli Bütçelemenin Değişen Çevre Koşullarında Önemi ve Uygulama Gereği, Mali Çözüm Dergisi, (26), 121-132.
- Durmuş, C.N. ve Toroslu, M.V., (2013). İşletme Bütçeleri, Seçkin Yayınları, Birinci Baskı.
- Haftacı, V. (2015a). Yönetim Muhasebesi, Umuttepe Yayınları, 6. Baskı, İstanbul.
- Haftacı, V. (2015b). İşletmelerde Bütçe ve Kontrol, Umuttepe Yayınları, 1. Basım, Kocaeli
- Karacan, S. ve Savcı, M., (2011). Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Mali Başarısızlık Nedenleri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (21), 39-54.
- Kılınç, Y., (2018). İşletmeler Bütçelemeden Vazgeçmeli mi?, Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies, 4(4), 107-124
- MEGEP, (2013). Eğlence Hizmetleri Bütçeleme Teknikleri, Ankara http://www.megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/B%C3%BCt%C3%A7eleme%20Teknikleri.pdf, Erişim: 25.09.2020.
- Parlakkaya, R, (2004), Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Ortamında Esnek Bütçeleme ve Sapma Analizi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(1), 229-243.

- Rickards, R. C., (2006). Beyond Budgeting: Boon or Boondoggle?,
Investment Management and Financial Innovations, 3(2), 62-76.
- Şeker, Y., (2019). Bütçe Kavramı ve Bütçe Uygulamaları Üzerine
Üretim İşletmelerinde Bir Araştırma, Business & Management
Studies: An International Journal, 7(3), 140-164.
- Uzun, E., Türk, Z. ve Uzun, E. (2003). İşletme Başarısında Finansal
Planlama ve Yeniliklerin Rolü, Celal Bayar Üniversitesi İİBF
Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 10(2), 63-73.
- Üstün, R., (1988). Üretim İşletmelerinde İşletme Bütçeleri ve Bütçesel
Kontrol, Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Dergisi, 6(1), 43-65.
- Yalkın, Y.K. ve Demir, V., (2015). Yönetim Aracı Olarak İşletme
Bütçeleri, Nobel Akademik Yayıncılık, 4. Baskı, İstanbul.
- Yılmaz, F., (2011), İşletmelerde Bütçeleme, Mali Çözüm Dergisi, (55),
54-63.
- Yükçü, S. (2015), UFRS Örnekli, ERP Açıklamalı Yönetim Açısından
Maliyet Muhasebesi, Altın Nokta Yayınevi, 8. Baskı, İzmir.

BÖLÜM 3

TAKAS EKONOMİSİNDEN ALTIN PARAYA, KAĞIT PARADAN DİJİTAL (SANAL) PARAYA DÖNÜŞÜM: KRİPTO PARALAR; BITCOIN VE BLOCKCHAIN SİSTEMLERİNİN ARAŞTIRILMASI

Samet GÜRİSOY¹

Kazım KARTAL²

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi,
sametgursoy@mehmetakif.edu.tr, Orcid:0000-0003-1020-7438.

² Dr. Öğretim Üyesi, Adıyaman Üniversitesi, Eğitim Fakültesi,
kkartal@adiyaman.edu.tr, Orcid: 0000-0003-2039-8119.

GİRİŞ

Para kelimesi Sözlükte “parça, gümüş parçası” anlamındaki Farsça pâreden gelen kelime genel anlamda bütün ödeme araçlarını ifade etmektedir (Akyıldız, 2007:163-166). Bugüne kadar para ile ilgili birçok şey yazılmış, çizilmiş, tartışılmış ve para olarak birçok değeri temsilen eden eşyalar, metaller ve kâğıtlar kullanılmıştır. İlk çağlardan günümüze kadar sayısının sadece tarihi bulgular ile sınırlı olan yüzlerce hatta binlerce para ve para benzeri farklı metaller para olarak kullanılmıştır. Para kavramı insanların o kadar çok ilgisini çekmiştir ki insanlar belki de hiçbir faydası olmayacak bir meta için hep son nefesi boğazında bir hayat sürmüştür. Sonrasında uğruna öldüğü para insanoğlunu hiçte hatırlamamıştır. Hatta ülkemizde para için “varlığı bir dert yokluğu yara” diye bir şarkı bile bestelenmiştir. İnsanlar tarafından ne olduğu tam olarak anlaşılamadan günümüze kadar gelmiştir. Para, Nüfus ve gelirler artmasına bağlı olarak insanlar değişimde daha çok para kullanmaya başladıkça paraya olan talep artmıştır. Fakat 15. yüzyılın sonuna kadar altın ve gümüş üretimi, para talebi kadar hızlı büyümedi. Bu yüzden mal olarak altın ve gümüşün değeri uzun dönemde arttı. Bu da altın ve gümüş olarak mal ve hizmetlerin fiyatlarının deflasyonist etkiler nedeniyle düşmesi sonucunu doğurdu. Eskiçağlardan günümüze kadar Nüfus yapısına bağlı olarak arz talep doğrultusunda paraya verilen önem giderek arttığı görülmektedir.

Para kavramının ekonomik açıdan önemi konusunda kabul edilmiş pek çok ortak görüş olduğu gibi farklı görüşler de bulunmaktadır. Bu görüşlerden en yaygın olanı; paranın borç ödeme, mal ve hizmet alımı gibi işlevleri yerine getiren bir ödeme aracı olmasıdır (Orhan ve Erdoğan, 2002: 5). Bunun yanı sıra paranın farklı işlevlerinin ne denli önemli olduğunu vurgulayan pek çok tanımlama yapılmıştır; “para dolaylı bir maldır”; veya “para bir toplumda ödemelerde genel olarak kabul edilen, bir mübadele malıdır” (R.Barre). Mübadele işlevine önem veren başka bir tanım da ise; “para sonradan kendiliğinden değere sahip mallarda mübadele edilmek üzere insanların ortak arzusuyla kabul ettikleri şeylerdir” denmiştir. Tedavül işlevinin önemini vurgulayan bir başka tanımlama da; “para mallar ya da alacaklar karşısında tediye kabul edilen her şey” (Robertson). Paranın toplumsal açıdan olduğu kadar bireysel açıdan da tanımlamaları bulunmaktadır. Bunlar: “para gayrimuayyen bir iştirah vasıtasıdır”, “para, tedavül eden malların bir miktarını elde etmeyi sağlayan bir bonodur”, “para toplum üzerine çekilmiş bir çektir” tanımlamaları örnek gösterilebilir (Unay, 1996: 123-124).

Para ile ilgi olarak herkesin üzerinde hemfikir olduğu, tüm zamanları kapsayan bir tanımlama yapılamamıştır. Çünkü para kavramı birçok ortak değer gibi zamana, mekâna, insanlara ve kullanıldığı toplumun değer yargılarına göre değişerek gelmiş ve halen de değişim göstermektedir. Hayatımızın her alanına hızlı bir şekilde girmeye başlayan bilişim teknolojisi bu etkisini, geçmişten günümüze gelene kadar birçok evrim geçiren para üzerinde de göstermeye başlamıştır. İlk başta malın başka bir malla takası şeklinde başlayan doğal bir sistemle,

sonrasında değerli madenlerin paranın yerini tutmasıyla devam etmiş ve ardından da kâğıt para olarak değişime uğramıştır. Günümüzde ise teknolojik gelişmelere uygun olacak şekilde ortaya çıkan elektronik para ödeme araçları arasında en yeni olanlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. İlerleyen zamanlarda kâğıt paranın yerini alma ihtimali olduğu için üzerinde incelemeler yapılması gereken konular arasında yer almaktadır (Öztürk ve Koç, 2006: 208).

Diğer bir taraftan paranın ne olduğu ifade edilmeye çalışılırken, genel itibari ile ne tür özellikte bir meta olduğu gerçeği hep öncelik olarak dikkate alınmıştır. Kısaca anlatmak gerekirse bir metanın para olarak kabul edilmesi için; herkes tarafından tanınabilir standart bir yapıya sahip ve sahte kullanımlarının önüne geçecek bir şekilde taklit edilmemesi, (Orhan ve Erdoğan, 2002: 5). Genel kabul görmüş, Standart bir yapıda, dayanıklı, ender bulunan, bölünebilir, kolay taşınabilir bir yapıda olması olarak sayılabilmektedir (Erdem, 2008: 1-2). Ayrıca para olarak kullanılan bir malın bir mübadele (değiş-tokuş) aracı olarak kullanılabilmesi, bir değer standardı, hesap birimi ve tasarruf aracı olarak kullanılabilme işlevini yerine getirebilmelidir (Mill, 2017: 39).

Bu nedenle paranın ne olduğunu anlamak için tanımlarından çok yerine getirdiği işlevlerden yola çıkmak daha doğru olabilir. Paranın geçmişten günümüze nasıl ulaştığı, nelerin para olarak kullanıldığı, değerinin ne ile ölçüldüğünü bilmek bugünkü parayı ve parasal sistemimizin işleyişini anlama noktasında ayrı bir önem arz etmektedir. Bu çalışmada ise para ile ilgili ulaşılabilmiş ilk para benzerinden

günümüzde kullanılan paraya kadar nasıl bir süreçte gelişim gösterdiği kronolojik gelişim projeksiyonunda anlatılmaya çalışılıp günümüzde birçok kurumsal ve kurumsal olmayan çevrelerce modern çağın bir parası olarak gösterilen kripto para sistemi ve bu sistemlerin işleyişi incelenecektir.

1. Takas Ekonomisinden Altın Paraya

M.Ö. 5000 yıllarına kadar uzanan ekonomi tarihi, sürekli bir değişim ve gelişim göstererek günümüze kadar gelmiştir. Ticaret kavramı, ekonomi içerisinde direkt var olan bir olgu değildir. Başta insanlar ticaret olgusunu, kendi ihtiyacı olduğu kadar üretip geriye kalan eksiklerini bir süreliğine ödünç aldıkları sıradan bir ekonomi sistemi olarak kabul etmiştir. Bu sistemle farkında olmadan trampa (takas) sistemini gerçekleştirmişlerdir. İnsanlar, aralarında yaptıkları bu alışverişi zaman içinde daha fazla üreten ve ödünç verilen malları geri alırken daha fazla isteyen bir sistem, bir diğer adıyla tefecilik sistemi haline getirmişlerdir (Aşar, 2016: 14)

Takas (trampa) sistemi; Bir mal ve hizmetin başka bir mal ve hizmet ile değiş tokuş edildiği sisteme verilen addır (Mill, 2017: 39) Diğer bir yandan Aristoteles'e göre takas sistemi ticaretin en eski türü olarak tanımlanmaktadır (Aristoteles, 1975).

Trampa (takas), ilk bakışta kolay gibi görünse de detaylı bir biçimde incelendiğinde zor bir sistem olduğu açıkça görülebilir. Bu sistemin var olması için bir kişinin karşısındaki diğer kişinin malına ihtiyaç duyması ve yapılan değişim oranında anlaşmaları gerekmektedir. Kişinin

ihtiyacı olan mala sahip diğer kişiyi bulması ve bulduktan sonra da ne kadar mala ihtiyacı varsa bu konuda karşı tarafla anlaşması gerekmektedir. Aslında bu işlem hem zor hem de bir o kadar maliyetli bir yöntemdir (Fidan vd., 2019: 143).

Bu durumu bir örnek vererek açıklayacak olursak; ihtiyacından fazla buğday üretimi yapan bir kişinin tereyağına ihtiyacı olduğunu varsayalım. Bu kişi öyle birini bulmalı ki bulduğu kişinin de elinde fazla ürettiği tereyağı olsun, o da buğdaya ihtiyaç duysun. Söz konusu bu durumun engeli ise, elinde üretim fazlası tereyağı olan kişinin buğday yerine pamuğa ihtiyaç duymasıdır. Kısacası talep edilen ürün sayısı arttıkça olaya dahil olan kişi sayısı da artar ki bu da karmaşaya neden olur. Bu karışık durumu formülize edecek olursak;

$$C = \frac{n(n-1)}{2}$$

(C): Değişim oranı sayısı, (n) değişime konu olan mal sayısı demektir. Mal sayısının az olduğu durumlarda hesaplama işlemi kolaydır. Çok olduğu durumlarda işlemi kolaylaştırmak için bu formül kullanılır. Bunun yanında, vadeli işlemin söz konusu olduğu durumlarda malın bugünkü dayanıklılığı ile vade sonundaki dayanıklılığı aynı olmayacağı için uygunluk sorunu yaşanmaktadır (Pekin, 1996: 12-13); Eraktan, 2016: 135).

Bu problemi şöyle örneklendirsek; varsayalım ki 1 koyun ile 20 çömleğin takasa konu olduğu bir ticaret olsun. 1. satıcının teslim edeceği çömlek sayısı 20'nin altına düşmesi durumunda koyun sahibinin eşitliği sağlamak amaçlı koyunun kuyruğunu veya bacağına

mı kesmesi gerekecek. Sanırım biraz anlaşılması zor ticaret olurdu diye düşünmek icap eder.

Yaklaşık 2000 yıllık bir süreç sonunda olan takas sisteminin zayıflıkları fark edilmeye başlanmış, bu sistem insanların beklediklerini karşılayamaz hale gelmiştir. Bu durum mevcut olan sistemin yenilenmesini ya da yeni bir sistem bulunmasını gerekli hale getirmiştir. Bunun sonucunda fayda, fiyat, ihtiyaç ve değer kavramlarını içinde bulunduran fiyata dayalı mübadele sistemini kurma süreci başlamıştır. Bu sistemde ihtiyaçtan doğan mal ya da hizmet, karşılanan ihtiyacın sonunda elde edilen fayda, mal ve hizmetin değeri ve bu değerlerin fiyatı gerçeği bulunmaktadır. Günümüz ekonomisinde de kullanmakta olduğumuz sistemin temelleri bu dönemde atılmaya başlanmıştır (Aşar, 2016: 15).

Zamanla üretimin artmasına bağlı olarak ticaret hacmi genişlemiş ve paraya duyulan ihtiyacın artması ile birlikte paranın kendi öz değeri kıymetini yitirerek paranın değişim aracı olarak kullanımı yaygınlaşmıştır. Değişim aracı olarak ise paranın özelliklerini taşıyan, dayanıklılık, taşınabilme, bölünebilme gibi özelliklerini bünyesinde en çok barındıran meta olarak madenler tercih edilmiştir. Günümüzde de değerli kabul edilen altın ve gümüş madeni o zamanda da para olmaya en uygun maden olarak görülmüştür. Gerek az yer kaplamasıyla taşınabilme, istenildiğinde bölünebilme ve doğada nispeten daha az bulunabilmesinden dolayı para olarak kullanılmıştır. Fakat daha sonra yeraltından çıkan altın ve gümüş madeninin arzında ortaya çıkan bir

hareketlilik bu paralarında değerinde değişimlere sebep olmuştur (Arel, 2018: 26).

Yapılan kazılar neticesinde ilk paranın M.Ö. 2900 yıllarında kullanıldığı anlaşılmaktadır. Altın ve gümüş para olarak ilk kez Babiller tarafından kullanılmış, en eski sikkeleri Asur hükümdarı Sennashareb bastırmıştır Milattan sonra üçüncü asra gelindiğinde ise paranın tedavülü kesinleşmiştir. İlk tedavül edilen paralar metal sikkelerden meydana gelmektedir. Zaman içerisinde bütün milletlerin kendilerine ait paraları olmuştur. Örneğin; İngilizler katır boncuğu adı verilen beyaz renkte bir boncuğu, Kuzey Afrika halkı sincap derisini para yerine kullanmışlardır. Aristo zamanında ise, İberiler kalaydan, Yunanlılardan demirden ve Çinliler bakırdan parayı bulmuşlardır. İcat edilen bu paralar arasında en fazla önem kazanan bakır para olmuştur (Alkış, 2018: 70-71).

Geçmişten günümüze gelene kadar birden fazla evrim geçiren ve ticareti kolaylaştıran para hakkında en kayda değer gelişme, M.Ö. 600 yıllarında Lidyalıların altın madenini kullanarak bastıkları parayı alışveriş yaparken kullanmaları olmuştur. Kral II. Alyattes tarafından bastırılan metelikler paraya değişim, saklama ve transfer aracı olma özelliklerini kazandırmıştır. Zaman içerisinde madenin az bulunması, işlenme maliyetinin masraflı olması, taşıma ve güvenlik sorunları nedeniyle aynı sistem üzerinden başka sembolik değerler kullanılmaya başlanmıştır. Sonuç itibariyle ilk önce Çinliler tarafından kullanılan kâğıt para ardından da diğer batılı toplumlar tarafından kabul edilip kullanılmaya başlanmıştır (Alpago, 2018: 412).

2. Kâğıt Paradan Dijital (Sanal) Paraya

Ekonomi ve ticaretin gelişmesiyle birlikte metal paranın güvenliği, korunması ve taşınması konusunda yaşanan sorunların artması yeni para sistemine geçmeyi zorunlu kılmıştır. Bu nedenle kâğıt para bir diğer adıyla banknot kullanılmaya başlanmıştır. Temsili para sisteminin aracı olan banknot gücünü devletten almaktadır (Çalışkan, 2019: 82-83). İnsanlar, günümüzdeki kâğıt paralardan önce ellerinde bulunan altın ve gümüşlerini temsil eden sertifikaları kullanmışlardır. Tanınmış banker ve sarraflar tarafından çıkarılan bu sertifikalar, istenildiği zaman altın ve gümüşe çevrilebilmiştir. Zamanla resmi kuruluşlar tarafından farklı çeşitleri de çıkarılmıştır (Pekin, 1996: 21).

Dünyada kâğıt paranın kullanılması ekonomik ve ticari faaliyetleri arttırmanın yanında bazen de ciddi problemlere yol açmıştır (Redden, 1981: 5). Kâğıt para ilk olarak Çin’de kullanılmıştır. 1368 yılına gelindiğinde Ming hanedanlığı zamanında kâğıt paraların üstüne para birimi olarak 1000 yazılıp tedavüle girmiştir. Zaman içerisinde kullanımı yaygınlaşan kâğıt paraların yanında, altın ve gümüş para kullanmak suç sayılmaya başlamıştı. Çinliler ’in paranın değerini tam olarak kavrayamamasından kaynaklanacak ki zamanla paranın değeri düşmeye başlamış hatta tedavülden kaldırılmıştır (Keleş, 1998: 22).

Diğer bir yandan kâğıt paranın şu an dahi kullanılması kâğıdın icadı ile gerçekleştiği için kâğıdın ilk ortaya çıkışı önemlidir. Kâğıt ilk olarak, Çin hükümdarının saraydaki görevlilerinden biri tarafından bulunduğu bilinmektedir. Öte yandan M.S. 8. yüzyılda Araplar Çinli esirlerden

kâğıdın imal edilmesini öğrenirken aynı yüzyılda Batı toplumu da Araplar sayesinde para ile tanışmışlardır. Kâğıt hamuru için eskimiş balıkçı ağları, çeşitli türden bitki kabukları ve eski pamuklu elbiseler kullanılmıştır. Yapılan kağıtlar M.S. 10 yüzyılda Grekçe, M.S. 13 yüzyılda da Latince yazmalarda kullanılmıştır. 1850 yılından itibaren de kâğıt artık makinelerde üretilmeye başlamıştır. Günümüzdeki senetlere benzeyen bu kağıtların kullanımı 600'lü tarihlerde Çin'de görülmüştür. Ticari işleri kolaylaştıran ve bugünkü banknotlara benzeyen bu ilk paralar, 806 yılından 1279 yılına kadar geçerliliğini korumuştur. Tebriz şehrinde 1294 yılında İlhanlı hükümdarı Sultan Geyhatu tarafından bir kez daha girişiminde bulunulan para yeniden karşımıza çıkmaktadır. Fakat dönem halkının kâğıt parayı tercih etmemesinden dolayı kaldırılmıştır. İlk kâğıt para 17. yy. da Avrupa'da kullanılmaya başlanmıştır. 1960'lı yıllarda ise ABD'deki Massachusetts Hükümetinin askerlerin maaşlarını ödemelerinde, İngiltere'de de kuyumcuların ticari işlemlerinde kullanılmalarıyla kâğıt paranın basım ve dolaşımı kolay hale gelmiştir. 1656 yılında İsveç'te kurulan Palmstruch Stocholm Bankası banknot ihraç edebilme yetkisine sahip ilk bankadır. 1668 yılında Riskbank ismiyle kurulan kraliyet bankası 1776 yılında da iflas etmiştir (Fidan vd., 2019: 150-151).

Tarih boyunca çeşitli fiziki değişikliklere uğrayan paranın günümüzde geldiği son nokta sanallaşmasıdır. Sanal paraya ilk örnek 1980'lerin sonunda, Avrupa'da benzin istasyonlarında meydana gelebilecek hırsızlık olaylarına karşı önlem almak amacıyla akıllı kartlara para

yüklenmesi olmuştur. Aynı yıllarda Avrupa'daki bazı esnaflar müşterilerinin banka hesaplarından direkt ödeme yapabilmelerini sağlamak için bankalara baskı uygulamışlardır. Bu durum da POS cihazlarının kullanılmaya başlanmasına neden olmuştur (Pirinççi, 2018: 47).

20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren teknolojik anlamda büyük çapta gelişmeler yaşanmaya başlamıştır. Dünyada ilk kez Amerikan bankaları elektronik yöntemler (EFT) sayesinde paranın transferini başlatmıştır. Bunun yanında kredi kartı kullanımı da ilk defa Amerika'da olmuştur. 1975 yılına gelindiğinde ise ABD'de otomatik para çekme makinesi (ATM) ilk kez kullanılmaya başlanmıştır. 1990'lı yıllarda bankalar ödemeye ilişkin yeni ürünler geliştirmiştir. 1994 yılında Avrupa Para Enstitüsü (EMI)' nün çıkardığı raporda elektronik para çıkarma yetkisinin bankalara verilmesi yer almıştır. Fakat daha sonra meydana gelen gelişmeler bankaların dışında da elektronik para çıkarabilecek kuruluşların olduğu yönündedir. İlk Elektronik Para Direktifi 2000 yılında kabul edilmiştir. Bunun ardından 2001 yılında İngiltere'de Elektronik Para Kurumu (EMA) kurulmuştur. Ayrıca AB dahilinde para ödeme ve aklama kuruluşları için yeni düzenlemeler yapılmıştır (Yüksel, 2016: 176).

Ülkedeki paranın sahip olduğu ekonomik değer elektronik ortama aktarılarak oluşan yeni ödeme şekline elektronik para denilmektedir. Bir diğer ifadeyle, teknolojik gelişmeler sonucunda ödemelerin daha güvenli ve daha az maliyetli bir ortamda yapılma isteği sonucu doğan bir ödeme şeklidir. Elektronik para, basımını yapanlarca değerli not

özelliği taşıyan bir belge olarak kabul edilir. Banka ya da başka finansal kuruluşdaki banka mevduatı gibi kişiye tanınan haktır. Gün geçtikçe daha fazla oranda kâğıt ve metal paranın yerini almaktadır (Akbulut, 2018: 206).

Günümüzde elektronik paralar iki şekilde algılanmaktadır. Birincisi merkez bankaları tarafından çıkarılan banknotların elektronik olarak dönüştürülmesiyle oluşan ödeme aracı olmasıdır. Bu kullanım tamamen kâğıt yerine elektronik rakamların transferidir. İkincisi ise çıkarılan banknotların yerini tamamen elektronik paraya bırakmasıyla oluşan başka bir sistemdir. İkinci şekliyle kâğıt paralar paranın, kâğıt paradan sonra gelen değişim aşaması olarak değerlendirilmektedir (Öztürk ve Koç, 2006: 209).

Geçmişte takas sisteminde mal para olarak kullanılan koyun, tahıl, deniz kabuğu ve sonrasında altın, bronz gibi para değeri gören metaller aslında bir temsili değer oluşturmuştur. Daha sonra da değişen ihtiyaç ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak üzerinde yazılı olarak taşıdığı değer ile ölçülen para kullanımına geçilmiştir. İtibari değer olan paralar böylece ortaya çıkmış değer ise devletler ve yasal düzenleyiciler tarafından kontrol edilmiştir. Bu bağlamda yukarıda da elektronik paranın ikinci şekli olarak açıklanan para sistemi günümüzde şekliyle herhangi bir rezerv sistemine dayanmayan sanal paralar kullanılmaya başlanmıştır. Kripto paralar bu yolla elde edilmiş paralar olup, işleyişi halen anlaşılmaya çalışılmaktadır (Ateş, 2016: 351-352)

Diğer bir yandan sanal para ve dijital para kavramları birbirinin yerine kullanılsa da gerçekte farklı kavramlardır. Sanal para, herhangi bir merkez tarafından basımı yapılmayan paralardır. Dijital para ise hem sanal hem de gerçek paraları dijital olarak temsil eden paralardır (Dulupçu vd., 2017: 2242).

3. Kripto Paralar

Kripto, cyripto ve currency sözcüklerinin birleşmesiyle meydana gelen, Türkçe karşılığı şifreli para olan bir sözcüktür. Sanal cüzdanlardan şifre kullanılarak çıkarılması nedeniyle şifre anlamı taşır. Litecoin, Ripple ve Bitcoin gibi paralar da gerçek para ile aynı işlemi yapmaktadır. Piyasada sadece sanal olarak yer alması gerçek paradan ayırt edilen özelliğidir (Turan, 2018: 2).

İlk başlarda değişim ve değer saklama aracı olan paraya zaman içerisinde gelir elde etme özelliği de eklenmiştir. Bu özellik sayesinde bankalar tarafından işlemlerin hızlı yürütülmesini sağlayan sanal paralar EFT ve SDR gibi sistemler kullanılarak transfer edilmiştir. Bir taraftan da kâğıt ve madeni para dışında yeni değerler bulunmaya başlanmıştır. Bu bağlamda IMF tarafından oluşturulup üye olan ülkeler sağlanan SDR kotası bu para sisteminin ilk aşaması olarak gerçekleştirildiği söylenebilir. Bu sistemle kâğıt ve madeni paraya ihtiyaç olmayan tamamen elektronik ortamda oluşturulan sanal para oluşturulmuştur. Bu şekilde sanal para oluşturmaya yüksek işlemci gücüne sahip olmasından dolayı kripto para madenciliği adı verilmektedir (Alpago, 2018: 412-413).

3.1. Kripto Para Madenciliği

Bitcoin 'in basım işlemi; elektronik ortamda, bilgisayar kullanılarak, matematiksel problemleri de çözen yazılım aracılığıyla yapılmaktadır. Bu işleme 'Mining' bir diğer ismiyle 'kripto para madenciliği' denilmektedir. Kripto madenciliği, blok zincire yeni verilerin kaydedilmesiyle yapılmaktadır. Madenciler her 10 dakikada bir blok oluşturmaktadır. Bu blok zincirinin devamını sağlamak Bitcoin para madenciliğinin temel amacıdır. Karmaşık matematiksel denklemlerin Bitcoin madencileri tarafından çözümlüyle üretilen bu paraların, madenciler olmadan yenileri dolaşıma dahil edilemez. Bitcoin madenciliğine, gün geçtikçe daha fazla insanın katılımı olmaktadır. Bu da çözülecek olan matematiksel işlemlerin zorluk derecesini arttırmaktadır (Güleç, 2018: 24).

Bitcoin madenciliğinde blok zincirin devamının kolay kolay bulunamaması tesadüfi değildir. Satoshi Nakamoto tarafından alınmış bir güvenlik önlemidir. Alınan bu önlemin amacı, çıkarılması zaman alan Bitcoin 'in üretimini sınırlandırmaktır. Bitcoin madenciliğinin, gün geçtikçe zorluk derecesinin arttığını belirtmiştik. Bunun sebebi dünyanın dört bir yanından çok fazla kişinin bu işe yatırım yapmaya başlamasıdır. Bunun sonucunda zorluk seviyesi de kendi içinde ayarlanmaktadır. İlk başlarda 50 Bitcoin ödöl olarak ayarlanan seviye, günümüze geldiğinde 25 Bitcoin olarak azalmıştır (Yıldırım, 2018: 89; www.coin-turk.com, Erişim Tarihi: 31.01.2020).

Kripto paraların çoğunluğu 2008'den bu yana madencilik sonucunda çıkarılmakta ve herhangi bir merkez tarafından üretilmemektedir. Fakat son zamanlarda madencilik yapılmadan da çıkarılan ve belli şirketler tarafından kripto para borsalarında işlem gören kripto paralar da bulunmaktadır ve ciddi bir pazar payına sahiptir. Herhangi bir merkezi olmayan bu paraların düzeni Blok-Zincir (BlockChain) adı verilen veri tabanları sayesinde sağlanmaktadır (Yıldırım, 2018: 84).

3.2. Blockchain

Blockchain kripto paraya ait kayıtların tutulduğu sanal deftere verilen isimdir. Kripto paralar bu deftere yazılır. Bu sayede sanal para üretilir. Dijital bilgilerden oluşan bu sisteme Bitcoin denmesinin asıl nedeni bilgisayarın bit (byte) sistemine göre oluşturulmasıdır. BTC olarak kısaltılan Bitcoin 'de geçerli olan tüm kurallar diğer sanal paralarda da geçerlidir. 8 basamağa kadar bölünme özelliğine sahiptir (Alpago, 2018: 414).

Stuart Haber ve W. Scott Stornetta adında iki kriptograf, resmi olan evrakların bilgisayar ortamında da geçerli olmasını sağlamak amacıyla bir çözüm yolu ararken 1991 yılında Blockzincirini bulmuşlardır. O zamanlarda bulunan Blockzinciri günümüzde kullanılanın prototipi özelliği taşır. Açık bir muhasebe defteri olma özelliği taşıdığı için bu ağa isteyen herkes katılabilir (Şahin, 2018). “Zincir” tabiri ile ifade edilmek istenen veri bloklarıdır. Bu bloklara işlemler geldikçe kayıt altına alınır. Kayıt altına alınan bu veriler üzerinde değişiklik

yapılamaz. Bu özelliği ise blokzincirinin en kayda değer özelliğidir (İşler vd., 2019: 76).

Bir şifreleme bilimi olan kriptoloji kullanılarak güvenlik önlemi alınan kripto para hem dijital hem de sanal para birimidir. Sanal kart veya banka kartları aracılığıyla sanal ortamda yapılan her tür işlemde bu para birimi kullanılmaktadır. Bu sayede bankaların kasalarında bulunan paralar fiziki olarak çıkmadan, sanal olarak gönderilmektedir ve bu işlem de aslında bir kripto para işlemidir. Herhangi bir merkez tarafından yönetilmemesi ve organik bir yapıya sahip olmasından dolayı çok fazla ilgi görmektedir (Kaplanhan, 2018: 106).

Reel para ve reel ekonomi ile olan ilişkisi baz alınarak incelendiğinde karşımıza üç çeşit sanal para çıkmaktadır (Gültekin ve Bulut, 2016: 84):

- 1.Kapalı sanal para şeması: Bu şemadaki sanal paranın gerçek ekonomi ile ilişkisi yok denecek kadar azdır. Burada elde edilen para yalnızca kapalı sistemler içerisinde sanal mal ve hizmet satın almada kullanılmaktadır. Oyun içi olarak da tanımlanabilir.
2. Tek yönlü akışa sahip sanal para şeması: Bu şemadaki sanal para ile sabit veya değişken kurlarla reel para elde edilebilmekte fakat sonunda reel paraya dönüştürülememektedir. Bu paralarla genellikle sanal mal ve hizmet satın alındığı gibi gerçek mal ve hizmet de satın alınabilir.
3. İki yönlü akışa sahip sanal para şeması: Bu şemadaki sanal paralarla sabit veya değişken kurlarla sanal paralar elde edildiği gibi bu sanal paralar gerçek paraya da dönüştürülebilir. Gerçek

ekonomiyle karşılıklı olarak işlem yapılabilirdi için değiştirilebilir özelliğe sahip herhangi bir gerçek paradan farkı yoktur. Bitcoin, bu şema içerisinde yer almaktadır. Bitcoin de farklı borsalar tarafından satın alınabilir ve sonrasında da aynı borsa üzerinden reel paraya dönüştürülebilir. Bu dönüştürme işlemini sırasında belirli komisyon bedelleri alınmaktadır.

3.1.Bitcoin

Elektronik para birimlerinin gitgide piyasalarda yerini almaya başladığını söyleyebiliriz. Devletler tarafından üretilen paranın kontrol edilebilme özelliği olduğu için bu durumdan kaçmak isteyen kişiler elektronik para kullanmaya daha yatkındırlar. Bu yatkınlığın altında yatan temel sebepler; elde edilen paranın kanuna uymaması ya da ahlak dışı yöntemlerle elde edilmesi yatmaktadır. Bu tür elektronik para birimlerinden en yaygın olanı Bitcoindir. Bu paranın çıkmasını etkileyen en büyük neden herhangi bir merkezden yönetilmiyor olmasıdır. Geniş çapta bir kullanım alanına sahip bu para biriminin devletler tarafından detaylıca incelenmesi gerekmektedir. Fakat bu inceleme yapılırken Bitcoin' in spekülasyonlara açık olma özelliği dikkate alınmalıdır (Bilir ve Şerif, 2016: 28-29).

Günümüzde kullanılan pek çok kriptolu sanal paranın ilki özelliğini taşıyan Bitcoin, elektronik para özelliğinde kriptolu bir sanal para birimidir. Her sanal para elektronik paradır. Fakat her elektronik para sanal para değildir. Dolar, Euro ve TL gibi kullanılmakta olan paralar elektronik paraya örnektir. Bitcoin ise sanal paraya örnektir. Sanal

paranın herhangi bir merkezi yoktur. Şifreli cüzdanlarda saklanır ve arz-talep doğrultusunda alım satımı yapılır. İlk ortaya çıkışı 1990'lara dayanan Bitcoin 'in kullanılmaya başlanması 2009 yılını bulmuştur. Amerika'nın en büyük bankalarından olan Lehman Brothers'ın 2008'de yaşanan kriz sonrası iflas etmesinin ardından dolara olan güven azalmış ve bu da Bitcoin'in piyasaya sürülmesini kolaylaştırmıştır. Bu paranın en küçük birimi satoshidir. 100.000.000 Satoshi= 1 BTC'dir. 2010 yılı haziran ayında ilk Bitcoin borsası Döviz dolar kurulmuştur. Günlük 4 milyar dolar hacme ulaşmıştır (Durmuş ve Polat, 2018: 661-662).

İlk Bitcoin transferi Ocak 2009 ayında yapılmış, Haziran 2011'de ise 10.000 kullanıcı arasında yaklaşık 6,5 milyar dolarlık sirkülasyona yükselmiş Temmuz 2014 ayı itibarıyla piyasa değeri yaklaşık 7 milyar dolara günlük işlem sayısı yaklaşık 70,000 adede ulaşmış, işlem görmeye başladığından bu yana Aralık 2013 ayında gerçekleşen işlemler ile yaklaşık 13,9 milyar dolarlık en yüksek piyasa değeri kaydedilmiştir. Bu şekilde işlem gören Bitcoin 'in çıkarılacak sayısı sınırlıdır ve bu sınır 21 milyon olarak belirlenmiştir (Sönmez, 2014: 2).

Bu para biriminin temel özelliği herhangi bir merkezden yönetilmemesidir. Üretim ve dolaşımında kripto tekniği kullanıldığı için kripto para olarak da bilinen Bitcoin, kendi ağ yapısını kendisinin yapabildiği bir ağ üzerinden işlem görmektedir (Atik vd., 2018: 249).

Bitcoin, 2009 yılında önce S. Nakamoto tarafından 2008 yılında bir mail vasıtasıyla oluşmuştur ve bir yıl sonra da ilk Bitcoin dünyaya kazandırılmıştır. Bitcoin sahibi, yaptığı bir sonraki işlemlerde kendine ait dijital imzayı da eklediği için, Bitcoin`in sonraki sahibini de bu şekilde göstermiş olur. İnternet sitelerinde bu para birimiyle yapılan alışverişler gittikçe arttığına şahit olunmaktadır (Turan, 2018: 3).

SONUÇ

İnsanoğlu bilinen en eski tarihten günümüze kadar doğanın, içgüdü ve ihtiyaçlarının etkisiyle değişime uğramış ve halende değişmektedir. İnsanlığın en büyük icatlarından sayılan para da bu değişimle birlikte her geçen gün daha soyut bir yapıya doğru çevrildiği gözlemlenmektedir. İnsanların ve dolayısıyla bugünkü anlamıyla para kullanımı gerçekleştirilmeden önce ihtiyaçlarındaki sınırlılık doğrultusundan takas sistemi diye bir sistem kullanmış, ihtiyacı olanı üretmiş ve fazlasını vermek suretiyle başkaca bir eksiğini gidermiştir. Daha sonra zamanla farlılık gösteren talepleri doğrultusunda stok yapmak suretiyle bir değer biriktirmek istenmiştir. Ve böylelikle mallar daha sonrada kullanılabilecek bir değer ölçüsü olarak algılanmıştır. Önceleri herkes tarafından ortak değer ölçüsü olan ve fiziksel olarak dayanıklılık gösteren mallar para gibi diğer malların mübadelesinde kullanılmıştır. Fakat bu kullanım farklı bölgelerde yaşayan toplumlarda farklı canlı veya objelerin kullanımı ile yapılmıştır. Zamanla doğanın şartlarını lehine kullanmasını öğrenen insan daha uzak bölgelere ulaştıkça herkes için az bulunan ve değer gören malların para olarak kullanılması gerekliliğini hissetmiştir. Çünkü deniz kenarından çok

uzak yerlerde yaşayan insanlar için deniz kabukları para olarak kullanılırken deniz kabuklarını sahile komşu toplumlarda para olarak pek bir değer ifade etmemiştir.

Diğer bir yandan paranın fiziksel olarak daha kolay olarak taşınabilmesi ve kolayca şekil alabilen, bölünebilerek hesap kolaylığı işlevi olan metallere yapılması fikri hızlıca kabul görmüştür. Ve böylelikle günümüzde dahi halen altın ve gümüşün para olarak değer gördüğü bir metal para sistemine geçilmiştir. Fakat ilerleyen zamanla dünya nüfusunun artması ticari faaliyetlerdeki hızla ivme paranın dolaşım hızını artırmış, özellikle altın gibi arzı sınırlı olabilecek metaller bu ihtiyaca cevap verememeye başlamıştır. Böylelikle daha önce orta çağda kayıt yöntemi ile metallere kullanımından vazgeçildiği görülse de bugünkü kâğıt para benzeri MÖ ilk Çinliler tarafından deri para kullanılarak ve MS yine Çinliler tarafından kâğıdın icat edilmesiyle altın ve gümüş karşılığı temsili para kullanımına geçilmiştir. Fakat ticaret hacminin artmasına ve kâğıt olarak para basmanın kolay ve getirisi yüksek bir iş olması devletler tarafından kullanılmış ve kâğıt para laneti kendini göstermiş karşılıksız para basma yaygınlaşmıştır. Özellikle savaş dönemlerinde yapılan bu uygulamalar sistemi güvenilir hale getirerek, paranın asıl gücü olarak askeri ve siyasi olarak da güçlü olan ülkelerin tekeline bırakılmıştır. Sonuçta bugün de merkez bankalarının tekelinde olan bu paralar artık değişen şartlara ayak uyduramamanın riski ile baş başa kalmışlardır.

Bu çalışmada işlenen kripto paralar öncesinde kâğıt para transferinin daha az maliyetli, daha hızlı ve güvenilir bir biçimde yapılabildiği

elektronik para kullanımının yaygınlaşması ile ortaya çıkabilmiştir. Çünkü günümüzde insanlar artık marketten aldıkları parasal değeri çok az olan bir ürün için bile nakit kullanmak yerine elektronik ödeme araçlardan biri olan plastik kartlar üzerine işlenmiş çiplerde saklanan dijital paralar kullanmaktadırlar. Bu kullanımın giderek yaygınlaşması 21.Yüzyılımızın devrim niteliğinde bir kullanım şekli olan kripto paranın ortaya çıkışının sebepleri arasındadır. Elektronik ödeme sistemlerinin bir tarafı önceden belirli bir fona bağlandığı için bir devlet veya bir kurum tarafından çıkarılan paraların mübadelesini gerçekleştirirken, kullanıcılarına bir ön kabul şartı sunmuştur. Fakat zamanla paranın arzını gerçekleştiren kurumlara ve devletlere olan güveninde azalması ile tüm dünyada hiçbir devlet ve kurum kontrolünde olmayan dijital bir ekranda transfer şeklinde bir ödeme imkânı sunan kripto paralar kullanılmaya başlamıştır. Daha önce teorik altyapısı konuşulsa da bu paraların ortaya çıkışı dünyanın en büyük ekonomisi olan ABD`de ortaya çıkan mortgage krizinden hemen sonra 2009 yılında bir mail ile yapılmıştır.

Bitcoin ilk kullanılan ve şu an dünya çapında en çok talep gören kripto para unvanını taşımaktadır. Bitcoin paranın değeri ise arz-talep ile belirlenmekte olup, 21 milyon üst tavan ile arzı sınırlandırılmıştır. Böylelikle paranın az bulunabilirliği özelliğini taşımaktadır. Transferi kolaydır paranın taşınabilir olduğunu göstermektedir. Kriptoloji adı altında şifrelenerek oluşturulmuştur; yani dayanıklı ve güvenlidir. Herhangi bir devlet ve kurum merkezine bağlı olmaksızın üretilen paralar olduğundan özgürlükçü bir yapısı vardır.

Bu yönü ile avantaj olarak sayılsa da Bitcoin paraların riskleri arasında sayılmaktadır. Yani bir kişinin blockchain(cüzdan) hesabında bulunan paranın güvenliği yine sisteme emanet edilmiştir. Spekülasyona açık olduğu düşünülmektedir. Hem vergilendirme ve muhasebe açısından sistem değerlendirilmiş ve sistemin geliştirilebilir olduğu yönünde çalışmalar yapılmış denetlenebilir bir yapının gerekliliği vurgulanmıştır (Akiz, 2019). Diğer bir taraftan halen kripto para bir para olarak tüm dünyada kabul görmediğinden dolayı kullanım riskleri özellikle gelecekte tüm dünya uluslarının bu paralar ile ticaret yapılabilmesi ihtimali üzerinde şüpheler duymasının yanında kripto para kullanımı gün geçtikçe hızla artmaya devam etmektedir.

KAYNAKÇA

- Akbulut, K. (2018). Elektronik Para Transferi Hizmeti Nasıl Vergilendirilir? *Mali Çözüm Dergisi*, 28, 205-210.
- Akiz, E., H. (2019), Kripto Paranın Vergilendirilmesi, Muhasebeleştirilmesi Ve Denetimi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, *Dış Ticaret Enstitüsü Working Paper Series*, Tartışma Metinleri. İstanbul.
- Akyıldız, A. (2007), “Para”, C.34, *TDVİA*, İstanbul 2007, s.163-166.
- Alkış, A. (2018). İslam Hukuku açısından Bitcoin ve kripto para. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 69-90.
- Alpago, H. (2018). Bitcoin 'den Selfcoin'e Kripto para, *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 411-428.
- Arel, S. (2018). *100 Soruda Para ve Para Politikası*. Ankara: İmge Yayınevi.
- Aristoteles. (1975). *Politika*. Tuncay, M. (Çev.). İstanbul: Remzi Kitabevi Yayınları.
- Aşar, A. O. (2016). Türkiye’de Takas Sistemi ve Uygulamadaki Problemlerle İlgili Bir Araştırma (Master's Thesis, İstanbul Ticaret Üniversitesi).

- Ateş, B. A. (2016). Kripto para birimleri, Bitcoin ve muhasebesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 349-366.
- Atik, M., Köse, Y., Yılmaz, B., ve Sağlam, F. (2015). Kripto para: Bitcoin ve döviz kurları üzerine etkileri, *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(11), 247-261.
- Bilir, H., ve Şerif, Ç. A. Y. (2016). Elektronik Para ve Finansal Piyasalar Arasındaki İlişki, *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 21-31.
- Çalışkan, Z. D. (2019). *İktisada Giriş II*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Dulupçu M. A., Yiyit M., ve Genç A. G. (2017). Dijital Ekonominin Yükselen Yüzü: Bitcoin 'in Değeri İle Bilinirliği Arasındaki İlişkinin Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. C.22, Kayfor15 Özel Sayısı: 2241-2258.
- Durmuş, S. (2018). Sanal Para Bitcoin, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 659-673.
- Eraktan, S. N. (2016). *Ekonomi*, Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.
- Erdem, E. (2008). *Para Banka ve Finansal Sitem*, Ankara: Detay Yayıncılık.

- Fidan, M., Dilek, S., ve Esev, A. (2019). Düünden Bugüne Paranın Tarihi ve Türkiye’de Kâğıt Para Kullanımı, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(18), 141-162.
- Güleç, Ö. F. (2018). Bitcoin İle Finansal Göstergeler Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 18-37.
- Gültekin, Y. ve Bulut, Y. (2016). Bitcoin Ekonomisi: Bitcoin ekosisteminden doğan yeni sektörler ve analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(3), 82-92.
- İşler, B., Takaoğlu, M. ve Küçükali, U. F.. (2019). Blok zinciri ve Kripto Paraların İnsanlığa Etkileri. *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 3(2), 71-83.
- Kaplanhan, F. (2018). Kripto Paranın Türk Mevzuatı Açısından Değerlendirilmesi: Bitcoin Örneği, *Vergi Sorunları Dergisi*, (353), 105-123.
- Keleş, A. (1998). İslam’a Göre Para Kavramı. Temel İslami Bilimler Anabilim Dalı, İslami Hukuku Bilim Dalı Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Mill, A. (2017). *Ekonomi 101 Arz Talep Dengesi Ve Ekonomik Büyümeden Döviz Kurları Ve Bankacılığa Kadar Ekonomi Hakkında Bilmeniz Gereken Her şey*, 2017, (Çeviren Soysal, N. Say yayınları), İstanbul

- Orhan, O. Z. ve Erdoğan S. (2002). *Para Politikası*. (1.baskı). İstanbul: Avcılar ofset.
- Öztürk, N. ve Koç, A. (2006). Elektronik Para, Diğer Para Türleriyle Karşılaştırılması ve Olası Etkileri, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 207-243.
- Pekin, T. (1996). *Makro Ekonomi*. İzmir: Bilgehan Basımevi.
- Pirinççi, A. E. (2018). Yeni Dünya Düzeninde Sanal Para Bitcoin ‘in Değerlendirilmesi. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 1(1), 45-52.
- Redden, R. (1981). *Para ve Bankalar ve Ekonomi*. Ebcioğlu, N. (Çev.) Macdonald and Co. Publishers, Bilim Dizisi 15.
- Sönmez, A. (2014). Sanal para bitcoin. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication - TOJDAC July 2014 Volume 4 Issue 3*
- Şahin, H. (2019). Paranın Doğası ve Türleri Üzerine Bir İnceleme, http://www.academia.edu/download/51860628/Paranin_Dogasi_Uzerine_Inceleme.pdf (Erişim Tarihi: 28.10.2019).
- Turan, Z. (2018). Kripto Paralar, Bitcoin, Blockchain, Petro Gold, Dijital Para ve Kullanım Alanları. *Ömer Halis demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (3), 1-5. DOI: 10.25287/ohuiibf.431283

- Unay, C. (1996). *Makro Ekonomi*. Bursa: Ekin Kitapevi Yayınları.
- Yıldırım, F. (2015). Kripto Paralar, Blok Zinciri Teknolojisi ve Uluslararası İlişkilere Muhtemel Etkileri. *Medeniyet Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 81-97.
- Yüksel, A. E. B. (2016). Elektronik Para, Sanal Para, Bitcoin Ve Linden Doları'na Hukuki Bir Bakış (Looking At Electronic Money, Virtual Money, Bitcoin And Linden Dollars From A Legal Perspective). *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 73(2), 173-220.
- <https://coin-turk.com/bitcoin-madencili-nedir-ve-nasil-yapilir> (Erişim Tarihi: 31.01.2020).

BÖLÜM 4

GİRİŞİMCİLİKTE YENİ PERSPEKTİFLER ve DİJİTAL DÜNYADA GİRİŞİMCİLİK FIRSATLARI

Arş. Gör. Osman KOYUNCU¹

¹ Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, Muhasebe ve Finansal Yönetim Bölümü, Bucak/Burdur, Türkiye. osmankoyuncu@mehmetakif.edu.tr, Orcid: 0000-0003-1794-7826

GİRİŞ

Dijital teknolojilerin hızlı gelişimi ile birlikte girişimciliğin tarihsel süreç içerisinde en fazla değişime uğradığı dönemi yaşamaktayız. Bu kapsamda girişimcilik yazınına eklenen yeni kavram ve uygulamalar hem akademik açıdan hem de uygulamada sunduğu fırsatlar açısından dikkat çekmektedir. Özellikle sosyal medya, mobil internet, bulut teknolojiler, nesnelerin interneti, yapay zeka, makine öğrenmesi gibi dijital teknolojilerin gelişmesi ve yakın dönem içerisinde toplumsal hayatı bütünüyle değiştirecek olması çeşitli ekonomik fırsatları da beraberinde getirmektedir. Konuya ekonomik büyüme ve istihdam olanakları açısından yaklaştığımızda yeni iş modellerinin ortaya konulması ve yeni girişimcilik türlerinin tahlil edilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada girişimcilik kavramının tarihsel süreç içerisinde nasıl algılandığı incelenmiş, Dijitalleşme ve Endüstri 4.0 kavramları üzerinde durulmuş, yaşanan teknolojik gelişmeler ile birlikte ortaya çıkan Dijital Girişimcilik konusu ele alınmış dijitalleşmenin girişimcilik açısından sunduğu fırsat ve tehditler incelenmiştir. Çalışmanın son bölümünde dijitalleşen dünyada yeni girişimcilik fırsatlarına ilişkin bir projeksiyon ortaya konulmuştur.

1. Girişimcilik Kavramına Bakış

Tarihsel süreç içerisinde insanların çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak için yaptıkları üretim faaliyetleri farklı kavramlar adı altında genel bir ekonomik model ortaya koymuştur. Bu kavramlardan biri olan girişimcilik, insanların ihtiyaçlarının ve üretim faktörlerinin gelişmesi

sonucunda çeşitli alanlara evrimleşmiş, tarihin ilk dönemlerinde yapılan keşiflerle bulunan ticaret yolları da girişimciliğin küresel olarak gelişmesine imkân sağlanmıştır. (Perktaş, 2020, s. 125).

Girişimcilik, genel anlamda girişimcilerin yaptığı faaliyetlerin bütünüdür. "Girişimci" kavramı ilk olarak 1437 Dictionnaire de la Langue Française'de geçen Fransızca bir kelimedir. Sözlükteki üç farklı tanımlamadan en yaygın olarak kullanılanı “aktif olan ve bir şeyi başaran kişi” anlamına gelen tanımdır. “Entreprendre” fiili “bir şeyi üstlenmek” anlamına gelir. 17. yüzyılın başında, Fransa'da bir girişimci "risk alan bir kişi" olarak görülüyordu, ancak risk alan tüm insanlar girişimci olarak görülüyordu. 18. yüzyılda, belirli bir büyük görevi, genellikle devlet için, belirli bir fiyata yerine getirmek üzere sözleşmeli bir kişi girişimci olarak kabul edilmekteydi. (Westhead & Wright, 2013)

18. yüzyıla kadar, İngilizcede Fransızca kökenli "girişimci" kavramının bir eşdeğeri bulunmuyordu. İlk olarak 1755 tarihli bir sözlükte (*A Dictionary of the English Language*) yapılan tanımda girişimci kavramı: “Tehlikeli bir fırsat arayan, kendi şansına kendi elleriyle sahip olan, maceracı kişi” olarak tanımlanmıştı. Zamanla, İngilizce girişimci kavramı daha geniş bir şekilde tanımlanarak “kârı belirsiz olan ve riskler içeren projeleri üstlenen kişi” haline geldi. 18. yüzyılın sonunda girişimci kavramı, “bir işi üstlenme” konseptinden uzaklaşarak yerini “kapitalist iş adamı” kavramına bırakmıştır (Westhead & Wright, 2013, s. 33).

Gartner (1989), girişimciliği davranışsal ve kişisel özellikler bağlamında değerlendirdiği çalışmasında, girişimcinin kim olduğunu tam olarak ortaya koyabilmek adına o döneme kadar yapılan çalışmalardaki girişimcilik tanımlarından faydalanmıştır (bkz. Tablo 1).

Tablo 1- Girişimcilik Tanımları

<i>Yazar</i>	<i>Girişimci / Girişimcilik tanımı</i>
<i>Say (1821)</i>	Girişimci, tüm üretim araçlarını birleştiren ve ürünlerin değerini bulan kişidir. Kullandığı tüm sermayenin ve ücretlerin bedeli, ödediği faiz ve kiralar gibi giderlerin sorumluluğunu üstlenen, buna karşın kârın da sahibi olan kişidir. (Say, 1821, s. 28-29)
<i>Lavington (1922)</i>	Modern zamanlarda girişimci birçok biçime bürünür. Özel bir iş adamı, bir ortaklık, bir anonim şirket, bir kooperatif topluluğu, bir belediye veya benzeri bir kuruluş olabilir (Lavington, 1925, s. 19).
<i>Schumpeter (1934)</i>	Girişimcilik, tanımlandığı şekliyle, esasen, genel olarak iş rutininin olağan akışı içinde yapılmayan şeyleri yapmaktan ibarettir. Temelde liderliğin daha geniş boyutunun altına giren bir olgudur (Schumpeter, 1934, s. 254).
<i>Ely and Hess (1937)</i>	Girişimciler, üretim faktörlerini bir ticari organizasyonda birleştirme ve bu organizasyonu sürdürme görevini ve sorumluluğunu üstlenen kişi veya kişiler grubudur. Girişimciler endüstriyel araçları yönetir ve organizasyonun başarı ve başarısızlığından sorumludurlar (Ely & Ralph, 1937).
<i>Cole (1959)</i>	Girişim, bir birey veya bir grup tarafından ekonomik mal ve hizmetlerin üretimi veya dağıtımı amacıyla kar odaklı bir iş biriminin kurulması, sürdürülmesi veya büyütülmesi için üstlenilen amaçlı bir faaliyet olarak tanımlanır (Cole, 1959, s. 7).
<i>Hartman (1959)</i>	Endüstriyel organizasyondaki resmi otoriteyle ilişkileri açısından yönetici ve girişimci arasında fark vardır. Girişimci resmi yetkisini bağımsız olarak gerçekleştirebilir veya bunu başkalarından, özellikle de hissedarlardan devredilmiş olarak tanımlayabilir. Ancak organizasyon içinde tek başına tüm resmi otoritenin kaynağıdır. Yönetim kavramı günümüzde "tüm yetkilerin kaynağı olmamak" olarak tanımlanmaktadır, bu kapsamda değerlendirildiğinde girişimci ile yönetici arasındaki sınır oldukça belirgindir (Hartmann, 1959, s. 450-451).
<i>McClelland (1961)</i>	Girişimciler, üretim araçları üzerinde bir miktar kontrol uygulayan ve onu bireysel (veya hane halkı) geliri için satmak (veya takas etmek) için tüketebileceğinden fazlasını üreten kişilerdir. Pratikte bu tür insanlar tüccarlar, bağımsız zanaatkarlar ve firma işletmecileri olarak ortaya çıkarlar (McClelland, 1961, s. 65).
<i>Dauids (1963)</i>	Yeni işletmelerin kurucuları (Dauids, 1963).
<i>Litzinger (1965)</i>	Hedeflere ulaşmada politika ve prosedürleri uygulayan "yöneticiler" ile karşılaştırıldığında hedef ve eylem odaklı "girişimciler" arasında önemli bir fark bulunmaktadır. Küçük otellerin sahipleri, yöneticilerden ziyade, genellikle kendi sermayelerini koyan ve işleten girişimciler olarak karşımıza çıkıyor (Litzinger, 1965).

Leibenstein (1968)	"Rutin girişimcilikten bahsederken, üretim fonksiyonlarının kullanımındaki bölümlerinin (ve mevcut kullanıma olası alternatiflerin) iyi bilindiği ve iyi organize olmuş, koşulları açıkça tanımlanmış şekilde işleyen pazarlarda yapılan faaliyetlerden bahsediyoruz. Yeni tip girişimcilikte ise, tüm pazarların iyi organize olmadığı veya koşullarının açıkça tanımlanmadığı ve/veya üretim fonksiyonlarının tam olarak bilinmediği bir girişimin oluşturulması veya sürdürülmesi için gerekli faaliyetleri kastediyoruz" (Leibenstein, 1968).
Wainer and Rubin (1969)	McClelland'ın çizdiği portreye göre girişimci, "bir firmayı (iş birimini) organize eden ve / veya üretim kapasitesini artıran kişidir" (Wainer & Rubin, 1967).
Collins and Moore (1970)	Yeni ve bağımsız firmalar yaratan organizasyon kurucuları ile halihazırda kurulmuş organizasyonlarda girişimci fonksiyonları yerine getirenleri birbirinden ayırıyoruz. Belki de biz girişimciyi Schumpeter'in "Herkes ancak gerçekten 'yeni kombinasyonlar gerçekleştirdiğinde' bir girişimcidir ve işini kurar kurmaz bu karakterini kaybeder" bakış açısıyla düşünüyoruz (Collins & Moore, 1970, s. 10).
Hornaday and Aboud (1971)	"Başarılı girişimci", en az 8 çalışanı bulunan ve en az 5 yıldır faaliyetini sürdüren bir işletmeyi sıfırdan kurmuş bir erkek veya kadın olarak tanımlanmaktadır (Hornaday & Aboud, 1971, s. 143).
Palmer (1971)	Girişimciliğin işlevi, öncelikle bir işletme organizasyonu içinde risk ölçümünü ve risk almayı içerir. Dahası, başarılı girişimci, risk durumunu doğru bir şekilde yorumlayabilen ve ardından ilgili riski en aza indirecek politikaları belirleyebilen kişidir. Dolayısıyla risk durumunu doğru ölçebilen ancak riski minimize edemeyen kişi girişimci olarak tanımlanmayacaktır (Palmer, 1971, s. 38).
Draheim (1972)	Girişimcilik, daha önce hiç var olmayan yeni bir şirket kurma eylemidir. Girişimci ise yeni bir şirketin kurucusu olan kişiyi ifade eder. Girişimciler aynı zamanda küçük bir insan grubu da olabilir. Girişimci terimi aynı zamanda kurucuların işletmede önemli bir mülkiyet payına sahip olduğunu (sadece çalışanlar değil) ve niyetlerinin işletmenin serbest meslek aşamasının ötesinde büyümesi ve gelişmesi olduğunu belirtmek için kullanılır (Draheim, 1972).
Liles (1974)	Önemli girişimlerde bulunan bir girişimciyi incelediğimizde ve geleneksel düşüncenin ışığında değerlendirdiğimizde, onun özel bir birey türü (bir şekilde alışılmadık ve ender) ve farklı biri olduğunu düşündük. Çok başarılı girişimcilerin sıra dışı kişiler haline geldiği muhtemelen doğrudur. Ancak başlangıçta, bir girişimcilik kariyerine başlama kararı aldıklarında, çoğu bakımdan diğer hırslı, çabalayan kişilerden farklı değildirlir (Liles, 1974).
Brockhaus, R. H. (1980)	Girişimci, başka bir yerde istihdam edilmeyen, ticari bir girişimin sahibi ve yöneticisi olarak tanımlanır (Brockhaus & Nord, 1979).
Hull, Bosley and Udell (1980)	Girişimci kâr amacıyla risk üstlenerek bir işletmeyi organize eden ve yöneten kişidir. Mevcut amaçlar doğrultusunda, bu standart tanım, genişletme niyeti (ve buna yönelik çaba) ile mevcut bir işletmeyi satın alan veya miras yoluyla sahip olan kişileri de içerecek şekilde genişletilebilir (Hull, Bosley, & Udell, 1980, s. 11).
Lachman (1980)	Girişimci, sektörün birinci sırasındaki markayı üretebilmek için yeni bir üretim faktörleri kombinasyonu kullanan kişi olarak tanımlanabilir (Lachman, 1980).

Mescon and Montanari (1981) Girişimciler, tanım gereği yeni işlerin kurucularıdır (Mescon & Montanari, 1981, s. 413).

Kaynak: Gartner, W. B., "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question, American Journal of Small Business, 13 (2), Jan. 1989.

Bull & Willard (1993) girişimcilik alanındaki mevcut literatürü beş kapsamlı kategoride incelemiş ve girişimciliğe ilişkin çalışmaları bu kategoriler açısından değerlendirmiştir. Bu kategorilerden ilki, temelde teori ile ilgilenmeyen, "girişimci" kelimesinin tanımına odaklanan çalışmalardır. İkinci kategori, özellikler yaklaşımıdır, yani girişimciler olarak tanımlanan kişilerin psikolojik özelliklerinin incelenmesi olarak düşünölebilir. Bir diğer kategori, mevcut veya yeni kurulan ticari girişimlerin başarısını açıklamak için ortaya konulan nedenlere odaklanan başarı stratejilerinin incelendiği çalışmalardır. Dördüncü kategori, yeni girişimlerin biçimine odaklanan çalışmadır. Son olarak, çevresel faktörlerin girişimsel faaliyetler üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar beşinci kategoriye oluşturmaktadır.

Alanyazında daha önceden yapılmış olan bazı araştırmalardan elde edilen bulgular, bireylerin bir kariyer tercihi olarak girişimciliği seçmelerinde bağımsızlık, karşılaşılan fırsatlar, kendi becerilerinden yararlanma arzusu, yaratıcılık ve yenilikçilik yönelimi, özgürlük, kendi işinin patronu olma, diğer insanlar tarafından tanınma, kabul görme ve takdir edilme (saygı görme), kendini gerçekleştirme, girişimci amaçları başarma ve rekabet ihtiyacı, macera arayışı, finansal teşvikler, daha fazla kazanma arzusu ve finansal başarı kazanma, topluma faydalı olma, sosyal duyarlılık yönelimi ve çeşitli olumsuzluklar ya da

alternatifsizlikten ortaya çıkan zorunluluk algısı gibi motivasyonların söz konusu olduğuna işaret etmektedir (Uygun, Güner, & Mete, 2018).

Bu anlamda çalışmalarda, bu girişimcilik motivasyonlarının sıklıkla benzer olarak “itme ve çekme faktörleri”, “iç ve dış kaynaklı motivasyonlar”, yer yer de girişimciler sınıflandırılarak “proaktif ve reaktif girişimciler” ya da “zorunluluk ve fırsat yönlü girişimciler” ayırımına gidilerek sınıflandırıldığı göze çarpmaktadır (Uygun, Güner, & Mete, 2018).

20. yüzyılda girişimcilik teorisine en çok katkıda bulunan isimlerin başında, Joseph Alois Schumpeter gelmektedir. Schumpeter, girişimciyi gerçekliği olduğu haliyle kabul etmeyen kişi olarak betimlemektedir. Ona göre girişimci, bir mal için talep olmadığında, insanların o malı talep etmelerini sağlayabilmelidir. Karşısına çıkan her türlü güçlüğü ortadan kaldıracabilecek güce sahip olmalıdır (Büyükılgaz, 2020).

Schumpeter girişimciyi, yeni bir şeyler yapan ya da mevcut olan bir şeyi diğerlerinden farklı olarak yenilikçi bir yolla yapan kişi olarak tanımlamaktadır. Ortaya konulan yeniliğin büyüklüğüne ve önemine bakılmaksızın, inovasyon yapan ve hayata geçiren herkesin girişimci olduğunu belirtmektedir. Schumpeter girişimci ve yönetici arasındaki farklılıklara da dikkat çekmektedir. Girişimci yeni iş fikirleriyle uğraşırken, yönetici ise sadece işletmenin işleyişinin düzgün bir şekilde devam edebilmesi için kararlar alan kişi olduğunu vurgulamaktadır. Girişimciler ile mucitler arasında da fark olduğunu belirten

Schumpeter, mucitlerin yeni şeyler bulduğunu, ancak bir girişimci olabilmek için bulunan bu yeni fikirlerin hayata geçirilmesi gerektiğine vurgu yapmaktadır (Schumpeter, 1947). Schumpeter'e göre mucit tarafından ortaya konan icatlar, pazara ya da sektöre inovasyon olarak dahil olmadıkça, büyümenin belirleyicisi olamaz. Bir icat, yenilikçi bir kişi onu inovasyona dönüştürdüğü takdirde değer kazanmaktadır ve Schumpeter'e göre bu yeniliği hayata geçirecek kişi girişimcidir (Büyüklgaz, 2020, s. 5).

Girişimcilik, ürün ve hizmetler sunan ve böylece istihdam arzını genişleterek ekonomik istikrarsızlığın azalmasını sağlayan ve aynı zamanda bireysel yaratıcılığı, inovasyonu teşvik eden yeni şirketlerin ortaya çıkması anlamına gelir. Ekonomik gelişme, yeniliklerin iş dünyasına girmesine bağlıdır. İnovasyon kalkınmanın merkezi eksenini olarak değerlendirildiğinde girişimcilik bu ekonomik kalkınma için en önemli stratejik itici güç olarak düşünülebilir (Ríos-Manríquez, Pérez-Rendón, & Sánchez-Fernández, 2020, s. 142).

2. Dijitalleşme ve Endüstri 4.0

Dijitalleşme, insanlık tarihindeki en temel, davranışsal değişimlere neden olduğu gibi özellikle yeni ve iyi organize olmuş şirketlerin de pazar başarılarına katkı sağlamıştır (Teece & Linden, 2017). Günümüzde dünya çapındaki en değerli şirketlerin büyük bir kısmı, bir ürünlere sahip olmadan veya bunları üretmeden dijital hizmetler sağlamaya odaklanmış durumdadır. E-Bay, Amazon, Facebook, Uber, Alibaba, Airbnb veya Netflix gibi yeni dijital girişimler, somut

ürünlerden soyut dijital hizmetlere doğru büyük geçişin çok güçlü aktörleri olmakla birlikte tüm pazarlardaki dengeleri altüst etmiş durumdadır. Tüm bu şirketler, fiziksel mağazalara sahip olmadan yalnızca çevrimiçi olarak işlerini yürüten saf çevrimiçi /internet girişimi örnekleridir (Arlott, Henike, & Hölzle, 2019, s. 2).

Bu internet temelli şirketlerin yükselişi, bu teknolojiye yeni bir girişimcilik türünü de ortaya koymaktadır. İnternet teknolojisindeki gelişmeler hem işletmeler hem de müşteriler açısından bilgiye erişimin kolay ve düşük maliyetli olduğu, işletmenin hem tedarikçisi hem de müşterisi ile sürekli etkileşim kurabildiği, anlaşma ve işlemlerin zaman kaybetmeden yapılabildiği bir platform ortaya koymuş oldu. Bu iş modeli şirketlerin müşterilerle etkileşimlerini kolaylaştırarak birlikte değer yaratabilmelerini sağladı ve müşterilerin ihtiyaçlarını daha anlamalarını kolaylaştırdı. Ayrıca yeni işletmelerin kuruluşu için kaynak gereksinimlerini ve pazara giriş engellerini azaltırken, yeni girişimlerin pazardaki yerleşik şirketlerle doğrudan rekabet edebilmesine de olanak sağladı (Autio, Nambisan, Thomas, & Wright, 2018).

İnsanlık tarihini açısından en önemli dönüm noktalarından biri şüphesiz Sanayi Devrimi'dir. 1760'larda başlayan birinci sanayi devriminde buhar makinalarının üretimde kullanılması o güne kadarki üretim modellerini tamamen değiştirmiştir (Göv & Erdoğan, 2020). Yaşanan bu sanayileşme süreci tarım nüfusunun büyük bir kısmını tarımdan ve hayvancılıktan koparıp sanayi ve hizmet sektörlerinde üretim yapar hale getirmiştir (Özsoylu, 2017). İkinci sanayi devriminde elektrikli

üretim başlamış; 1960’larda ise bilgisayarların dâhil olduğu üçüncü devrim yaşanmıştır. Böylelikle hem üretim biçimleri hem de toplumsal yapı, teknolojik gelişmelere bağımlı bir şekilde sürekli değişerek gelişmiştir. Üçüncü sanayi devriminin en önemli özelliği bilişim teknolojilerindeki hızlı gelişimdir. Dünyada soğuk savaşın bitmesi sonucu hızla artan küreselleşme akımı tüm dünyayı tek bir pazar haline getirerek çok uluslu firmaların büyümesine, kitlesel üretim anlayışının yaygınlaşmasına, genişleyen pazarlarda satış ve pazarlama tekniklerinin değişmesine sebep olmuştur. “Dijital Çağ” olarak da tanımlanan bu dönem, belli sektörlerin ön plana çıkmasıyla birlikte karları çok büyük ölçeklere ulaşan firmaları ortaya çıkarmıştır. Üçüncü Sanayi devrimi ile gelişmiş ülkelerdeki imalat sanayinin payı azalmış, bu ülkelerdeki üretim bazı gelişmekte olan ülkelere doğru taşınmıştır. İlk sanayi devrimi yaşandığında tarım sektörünün Milli Gelir içerisinde payının azalmasına benzer şekilde sanayileşmedeki üçüncü aşama ile birlikte imalat sektörünün payı hızlı bir biçimde azalmıştır. Bu dönemin en önemli faaliyet alanı hizmet sektörü, özellikle de finans sektörü olmuştur (Özsoylu, 2017).

Şimdi gelinen son evre ise dördüncü devrim yani endüstri 4.0’dır (Göv & Erdoğan, 2020). Endüstri 4.0 kavramı ilk olarak 2011 yılında Alman hükümetinin 2020 yılı ileri teknoloji stratejisi olarak gündeme gelmiş, akıllı fiziksel cihazları izleyen ve kontrol eden, dijital bileşenlere dayanan akıllı üretim birimlerinin kurulmasına yönelik bir anlayış ortaya koymuştur. Bu kapsamda, Endüstri 4.0, son derece özelleştirilmiş ürünlerin toplu olarak üretilmesini sağlamak için bilgi ve

iletişim teknolojilerini entegre eden özerk ve dinamik bir üretimi hedeflemektedir (Tortorella ve Fettermann, 2017).

"Endüstri 4.0" kavramı, iki farklı yönü ile tanımlanabilecek bir gelecek projesidir. Bunlardan ilki, sosyal, ekonomik ve politik değişimlerin tetiklediği, sürekli kapsamı değişen, geniş bir uygulama alanı. Bunlar (Lasi, Kemper, Fettke, Feld, & Hoffmann, 2014):

-Kısa geliştirme dönemleri: Geliştirme dönemleri ve yenilik süreleri kısaltılmalıdır. Yüksek inovasyon kabiliyeti, birçok işletme için (pazara giriş zamanı) önemli bir başarı faktörü haline gelmektedir.

-Talep üzerine kişiselleştirme: Uzun bir süredir pazardaki ürünlerin niteliğini üreticinin değil tüketicinin belirlediği bir noktaya doğru ilerlenmekteydi, bu durum aynı zamanda alıcıların ticaretin koşullarını belirlemesi anlamına da gelmekteydi. Söz konusu trendin yaygınlaşması üretimin kişiselleştirilmesi sürecini ortaya çıkarmıştır.

-Esneklik: Yeni pazar yapısının gereksinimleri nedeniyle, ürün geliştirmede ve özellikle de üretimde daha yüksek esneklik gereklidir.

-Ademi merkezîyetçilik: Bazı özel durumlarla başa çıkmak için daha hızlı karar alma prosedürlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun için organizasyonel hiyerarşilerin azaltılması gerekmektedir.

-Kaynak verimliliği: Kaynakların azalması, buna bağlı olarak kaynak maliyetlerinin artışı, ayrıca ekolojik dengenin korunması

yönündeki sosyal değişimler endüstriyel olarak sürdürülebilirliğe daha hassas bir şekilde odaklanmayı gerektirmektedir. Kaynakların verimli kullanılmasında amaç hem ekonomik hem de ekolojik verimlilik artışı sağlamaktır.

Diğer yandan, endüstriyel uygulamalardaki olağanüstü bir şekilde teknolojik ilerleme mevcut. Özellikle Web 2.0 Uygulamaları, akıllı telefonlar, dizüstü bilgisayarlar, 3D yazıcılar vb. ürünler hayatın bir parçası haline gelmiş durumda. Ancak endüstriyel anlamda yenilikçi teknolojiler bu kadar yaygın durumda olduğu henüz söylenemez. Endüstri 4.0 ile birlikte bazı endüstriyel teknolojilerin de kapsamlı bir şekilde gelişmesi beklenilmektedir. Bu gelişmeler (Lasi, Kemper, Fettke, Feld, & Hoffmann, 2014):

-Artan Mekanizasyon ve Otomasyon: Üretimin çeşitli adımlarında bağımsız olarak sistemi kontrol eden ve optimize eden "otonom" üretim hücreleri gibi operasyonel, pozitif ve analitik bileşenlerden oluşan çok yönlü işlemlerin yürütülmesi söz konusu olacaktır.

-Dijitalleşme ve ağ oluşturma: Tüm üretim ve imalat destek elemanlarının dijitalleşmesi sonucu kontrol ve analiz işlevleri sayıları artacak olan sensörler ve sensör verilerinin kaydedilmesiyle sağlanacaktır.

Minyatürleşme (küçülme): Bilgisayarlar bundan birkaç yıl öncesinde önemli ölçüde bir alana ihtiyaç duyarken, günümüzde önemli ölçüde daha iyi performansa sahip cihazlar birkaç

santimetrelik boyuta kadar küçülmüş durumda. Aynı durumun üretim ve lojistik alanlarında da gerçekleşmesi muhtemeldir.

3. Dijital Girişimcilik

Dijital girişimcilik; Teknolojideki gelişmeler sayesinde ortaya çıkan gelişmelerden yararlanarak toplumun birçok kesiminin ulaşabileceği yenilikçi ürün ve hizmetler oluşturup ortaya çıkan bu ürün ve hizmetleri birçok farklı platformda satarak gerçekleştirilen bir girişimcilik türüdür. İnternetin küresel olarak yaygınlaşmasıyla dijital girişimcilik alanındaki gelişmeler hız kazanmıştır. Yeni geliştirilen yazılım ve uygulamalar, sosyal ağlar, internete daha kolay erişim sağlamış ve bilgi teknolojilerindeki yaşanan gelişmeler girişimciler için birçok yeni fırsat sunmuştur. Teknolojide yaşanan bu gelişmeler sayesinde dijital girişimcilik, girişimcilikte yeni bir girişimcilik türü olarak ortaya çıkmıştır (Ballı, 2020). Dijital girişimcilik, en temel anlamıyla girişimciliğin dijital platformlarda gerçekleştirilmesi olarak tanımlanabilir. Bu faaliyetler esneklik, hız, maliyet, kalite, farklı talep ve ihtiyaçlara cevap vermenin yanı sıra tüketicilerin yeni ortaya çıkan trendler sebebiyle daha öncesinde mevcut olmayan bazı yeni talepler ve ihtiyaçlarını da ortaya çıkaran yenilikler getirmiştir. Dijital girişimciliğin sağladığı birçok kolaylık ve maliyet avantajı nedeniyle en çok rağbet gören girişimcilik türlerinden biri olduğu söylenebilir. Dijital girişimcilik aynı zamanda üreticilere ürünlerini ve hizmetlerini dijital pazarlarda kolayca satabilecekleri, tedarikçiler ve stratejik partnerler ile işlemlerini zaman harcamadan çevrimiçi bir şekilde yapabilecekleri bir iş fırsatı da sağlar (Ballı, 2020; B R, Majumdar, & Menon, 2018).

Dijital girişimcilik kavramı ile ortaya çıkan yeni girişimcilik paradigması iki temel özellikle karakterize edilebilir:

- i. Girişimcilik faaliyetlerinin yürütülmesi ile birlikte girişimciliğin çıktılarının da tanıtılmasını ve benimsetilmesini desteklemek için internet ve dijital teknolojilerin kullanımına güçlü bir şekilde odaklanır;
- ii. Farklı tecrübelere sahip bireylerin çeşitli girişimcilik faaliyetleri yürütmek için dahil olduğu ve işbirliği yaptığı büyük web tabanlı platformlarda, gömülü inovasyon potansiyellerini kullanmaya imkan tanır (Elia, Gatti, & Margherita, 2020, s. 8).

Bu nedenle, dijital girişimcilik, mevcut endüstrilerdeki teknolojik inovasyon sürecini yeniden canlandırabilir ve dijital teknolojilerin benimsenmesi ve kullanımından yararlanan yeni sektörlerin oluşturulmasına katkıda bulunabilir. Örnek durumlar sosyal medya, mobil uygulamalar, iş analitiği, nesnelerin interneti, büyük veri, gelişmiş üretim, blok zinciri, 3D baskı, bulut bilişim, siber güvenlik çözümleri, devasa açık çevrimiçi kurslar (MOOC) ve yapay zeka gibi dijital teknolojilere atıfta bulunabilir. Genel olarak pazarları, endüstrileri ve toplumları yeniden şekillendiren bu tür teknolojiler sayesinde, yerleşik şirketler dijital bir dönüşüm sürecini başlatma ve pazarda rekabetçi kalma fırsatına sahip olurken, yeni başlayan şirketler küresel düzeyde yeni pazar nişleri açabilecek radikal yenilikçi bir hizmet tasarlama veya üretim yapma şansına sahip olabilir (Elia, Gatti, & Margherita, 2020, s. 8).

Dijital girişimciliğin sunduğu bazı fırsat ve tehditle Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2- Dijital Girişimciliğin Sağladığı Fırsatlar ve Tehditler

Fırsatlar	Tehditler
1.Yeni Pazar Fırsatları Dijital dönüşümü sağlamış işletmeler için internet teknolojisini kullanan birey ve cihaz sayısındaki artış yeni pazarlara ve müşterilere erişme fırsatını da sağlayacaktır. 2009 yılında 0,9 milyar olduğu tahmin edilen internete bağlı cihaz sayısının 2020 itibarıyla 30 milyara ulaştığı tahmin edilmektedir. Facebook ve Amazon gibi firmaların kullanıcı/müşteri sayısı 7,3 milyar kişiye ulaşmış durumdadır ve bu iki firmanın piyasa değeri kendilerinde bir asır önce kurulmuş firmaların çok üzerindedir.	1.Güvenlik Tehditleri Güvenlik, dijital bir kuruluş için en büyük tehdittir. Kişisel ve şirket veri tabanlarına yönelik saldırılar her geçen gün artmaktadır. Sosyal medya devi Facebook’un 50 milyon kullanıcısının verileri 20 Mart 2018’de Cambridge Analytica adlı ABD merkezli bir firma tarafından toplandı, Facebook şirketinin sorumlu tutulduğu bu veri güvenliği ihlali nedeniyle hisse senetlerinde % 6.2 (yaklaşık 60 milyar USD) oranında değer kaybı yaşandı.
2.Teknolojik Yenilikleri Benimseme Bireylerin yeni teknolojilere açık olması işletmelerin de yeniliklere hızlı bir şekilde adapte olmasını, yeni fırsatlar oluşturarak rekabette öne geçmelerini sağlamaktadır.	2.Çevrimiçi İncelemeler ve Yorumlar Ürün ve hizmetlerinize yönelik yapılacak olumsuz yorumlar işletmenizi bir anda yok edebilir.
3.Dijital Fırsatlar Dijital ortamda yeni iş fırsatları, yeni ve inovatif fikirler bulma, yeni geliştirme alanları ve en önemlisi yeni trendler belirleyerek pazarda yenilikçi ürün ve hizmetlere talep yaratma işletmeler açısından önemli fırsatlar olarak değerlendirilebilir.	3.Yenilik ve Dinamizmi Yitirmek İşletme eğer yeniliğe ayak uyduramaz ve zamanla dinamizmini yitirirse pazar payını büyük ölçüde kaybetmekle yüz yüze kalabilir.
4.Faaliyetlerin Sonuçlarının İzlenmesine ve Ölçülmesi Doğru dijital pazarlama ölçüm araçlarının seçilmesi ile dijital pazarlama verilerinin analiz edilebilmesi, sonuçlara göre hızlı çözümler üretilmesi kolaylaşacaktır.	4.Müşterilerin Beklentilerini Karşılama Dijital çağda müşterileri doğru anlamak ve beklentilerini karşılayabilmek oldukça önem taşımaktadır. Bunun aksi durumlarda Pazar payını kaybetmek olasıdır.
5.İletişimin Engellerinin Azalması İşletmelerin yeni dijital platformlar ve sosyal ağlar sayesinde müşterileriyle iletişim ve duygusal temas kurması daha kolay hale gelmiş durumda. LinkedIn, Facebook, Twitter gibi platformlar şirketler tarafından ürün ve hizmetlerini sanal olarak pazarlamak için yoğun olarak kullanılmaktadır.	5.Dijital Dönüşüm Konusunda Vizyon Eksikliği İşletmelerin kurumsal olarak özgün bir dijital dönüşüm vizyonuna sahip olması gerekmektedir.
6.Büyük Ölçüde Esneklik Dijital işletmeler, fiziksel mekana ihtiyaç duymadan müşterileri veya iş ortakları ile çalışma saati sınırı olmaksızın iletişim kurabilir haldedir.	

Kaynak: (B R, Majumdar, & Menon, 2018)’dan uyarlanmıştır.

4. Dijitalleşen Dünyada Girişimcilik Fırsatları

4.1. Yaratıcı Endüstriler

"Yaratıcı endüstriler" terimi ilk olarak 1990'larda ortaya çıktı ve başlangıçta fikri mülkiyet oluşturan, yaratıcılığa dayalı tüm endüstrileri tanımlamak için kullanıldı (Henry, 2009). Bununla birlikte, bu açıklama, belirli bir sanatsal veya kültürel eğilimi olan endüstrileri içerecek şekilde hızla daraltılmıştır. Yaratıcı endüstriler, sanat ve el sanatları, tasarım, moda, film, tiyatro ve sahne sanatları, reklamcılık, yayıncılık, yayın medyası ve kayıtlı müzik kategorisinde yer alan birçok sektör arasında en öne çıkan sektörler olarak belirtilebilir (Colette & Anne, 2011, s. 1). Bazı eleştirmenlere göre yaratıcı endüstrilerin tanımına yazılım geliştirme, bilgisayar hizmetleri, dijital medya ve iletişimin de dahil edilmesinin sektörü yapay olarak genişlettiğini öne sürdüler ancak diğerleri turizm, kültürel miras ve spor gibi belirli endüstrilerin dışlandığını vurguladı. Geçtiğimiz on yıl boyunca yaratıcı endüstriyi nelerin oluşturduğuna ilişkin bir ölçüde fikir birliğine olsa da, birçok soru halen cevapsız kalmaktadır (Flew & Cunningham, 2010; Colette & Anne, 2011).

Yaratıcı endüstri gelecekte de önemini koruyacak sektörlerden olacağı düşünülmekte ve başlıca unsurları Flew & Cunningham (2010, s. 114) tarafından aşağıdaki gibi listelenmektedir:

Tablo 3- Yarararıcı Endüstri Unsurları

Yayıncılık ve edebiyat	Görsel sanatlar ve el sanatları
Sahne sanatları	Reklamcılık
Müzik	Moda dahil tasarım.
Film, video ve fotoğraf	Müzeler, galeriler ve kütüphaneler
Yayın (televizyon ve radyo).	Etkileşimli medya (Web, oyunlar, mobil vb.).

4.2. Dijital Endüstriler

OECD tarafından hazırlanan KOBİ'ler Girişimcilik Raporu'na göre günümüzde Avrupa ve ABD'de yükselmekte olduğu düşünülen dijital teknolojiler ve bu teknolojilere bağılı endüstriler aşağıdaki şekilde listelenmektedir (OECD, 2019):

- **Sanal ve artırılmış gerçeklik (VR/AR)**, özellikle oyun ve eğlencenin ötesinde daha geniş alanlara uygulanabilirlikleri açısından.
- **Yapay Zeka ve Makine Öğrenimi (AI/ML)**, özellikle üretkenliği artırma veya risk azaltma ile ilgili uygulamalar açısından.
- **Büyük Veri ve Analitik**, özellikle gelişmiş karar alma ve makine öğrenimi ile ilgili olarak.
- **Blockchain Teknolojileri**, özellikle karmaşık tedarik zincirleri içindeki güvenli çevrimiçi işlemler ve belge paylaşımı ve yönetimi açısından.
- **Siber Güvenlik Teknolojileri**, özellikle yapay zeka (AI) tekniklerinden yararlananlar.
- **Nesnelerin İnterneti (IoT)**, özellikle yapılan işlerin dijital dönüşümü açısından.

- **Robotik**, yapay zeka (AI), makine öğrenimi (ML) ve nesnelerin internetinden (IoT) yararlanan endüstriyel ve evsel uygulamalar açısından.

Söz konusu raporda KOBİ'lerin yükselmekte olan sektörlerle yönelik çalışmaları ve dijital dönüşüme adaptasyonları, uluslararası pazarlara ve küresel değer zincirine entegrasyonlarını sağlamak açısından oldukça önem arz etmektedir (OECD, 2019, s. 30).

SONUÇ ve ÖNERİLER

Teknolojinin hızlı gelişimi ve tüm dünyada artan kullanım oranları dikkate alındığında işletmelerin bu dijital dönüşüme kayıtsız kalamayacağı ortadadır. İşletmeler açısından dijital dönüşüm her ne kadar birçok fırsat sunuyor olsa da rekabetin koşullarının da çok hızlı değiştiği küresel bir piyasada ayakta kalmayı zorlaştıran bir unsur olarak değerlendirilebilir. Ülkeler arasında sınırların ortadan kalktığı, çok uluslu işletmelerin aynı nitelikte ürün ve hizmeti tüm insanlığın kullanıma sunduğu bir ortamda küçük ölçekli işletmelerin rekabet gücünün azalması beklenen bir sonuç olarak görülebilir ancak günümüzün yerel işletmeleri doğru bir vizyon ve doğru adımları atarak küresel markalar haline gelebilirler. Hem işletmelerin üzerindeki rekabet baskısını artıran hem de onlara küresel markalar olma fırsatını sunan unsur dijitalleşmedir. Günümüzde teknolojik gelişmelerin yönünü doğru tahlil edebilmek, ortaya çıkan fırsatları zaman geçirmeden değerlendirebilmek, müşteri beklentilerini doğru analiz edip onlarla sıkı iletişim kanalları kurabilmek işletmeler açısından

hayati öneme sahiptir. Yakın gelecekte hayatımıza girecek teknolojiler işletmelerin performansı kadar ülkelerin rekabet üstünlüğünü de doğrudan etkileyeceği gerçeğinden hareketle, özellikle eğitim çağındaki bireylerden başlamak üzere toplumsal bir değer üretme anlayışının benimsenmesi ve bu yönde projeksiyonların ortaya konulması elzemdir.

KAYNAKÇA

- Arlott, A., Henike, T., & Hölzle, K. (2019). Digital Entrepreneurship and Value Beyond: Why to Not Purely Play Online. B. Ronny, B. Judith, & B. Alexander (Dü) içinde, *Digital Entrepreneurship Interfaces Between Digital Technologies and Entrepreneurship* (s. 1-22). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D., & Wright, M. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 72–95.
- B R, K. G., Majumdar, S. K., & Menon, S. (2018). Manoeuvre of Electronic Entrepreneurial Ecosystem to Contemporary Indicator of Techno Business Leadership in Industry 4.0: Digital Entrepreneurship. *Global Journal of Enterprise Information System*, 10(3), 25-33.
- Ballı, A. (2020). Digital Entrepreneurship and Digital Entrepreneurship Approach in Turkey: Ankara. *Journal of Business Research-Turk*, 12(2), 1058-1071.
- Brockhaus, R., & Nord, W. (1979, August). An Exploration of Factors Affecting the Entrepreneurial Decision: Personal Characteristic vs. Environmental Conditions. *Academy of Management proceedings*, 1979(1), 364-368.

- Bull, I., & Willard, G. E. (1993, May). Towards a Theory of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 183-195.
- Büyükılgaz, U. (2020). İktisat Literatüründe Girişimcilik Teorileri. *Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 1-12. doi:10.4682/ebyuiibfdergi.664021
- Cole, A. H. (1959). *Business Enterprise in its Social Setting*. Cambridge: Harvard University Press.
- Colette, H., & Anne, d. B. (2011). Introduction Entrepreneurship and the Creative Economy. H. Colette, & d. B. Anne (Dü) içinde, *Entrepreneurship and the Creative Economy Process, Practice and Policy* (s. 1-6). Stockport, Cheshire, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Collins, O. F., & Moore, D. G. (1970). *The Organization Makers: A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Dauids, L. E. (1963). *Characteristics of Small Business Founders in Texas and Georgia*. Washington D.C: University of Georgia Small business management research reports.
- Draheim, K. P. (1972). Factors influencing the rate of formation of technical companies. A. C. Cooper, & J. L. Komives (Dü)

içinde, *Technical Entrepreneurship: a Symposium* (s. 3-27).
Milwaukee Centre for Venture Management.

Elia, G., Gatti, L., & Margherita, A. (2020). The Genome of Digital Entrepreneurship: A Descriptive Framework. G. Passiante (Dü.) içinde, *Innovative Entrepreneurship in Action From High-Tech to Digital Entrepreneurship* (s. 7-26). Cham: Springer Nature Switzerland.

Ely, R. T., & Ralph, H. H. (1937). *Outlines of economics*. New York: The MacMillan Company.

Flew, T., & Cunningham, S. (2010). Creative industries after the first decade of debate. *The Information Society*, 26, 113–123.

Gartner, W. B. (1989, January). "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 13(2).

Göv, S. A., & Erdoğan, D. (2020). Dördüncü Endüstri Devriminin (Endüstri 4.0) Neresindeyiz? *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 299-318.

Hartmann, H. (1959, Mar.). Managers and Entrepreneurs: A Useful Distinction. *Administrative Science Quarterly*, 3(4), 429-451.

Henry, C. (2009). Women and the creative industries: exploring the popular. *Creative Industries Journal*, 2(2), 143–60.

- Hornaday, J. A., & Aboud, J. (1971). Characteristics of Successful Entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 141–153.
- Hull, D. L., Bosley, J. J., & Udell, G. G. (1980, Jan.). Renewing the hunt for the Heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics. *Journal of Small Business Management (pre-1986)*, 18(000001), 11-18.
- Lachman, R. (1980). Toward Measurement of Entrepreneurial Tendencies. *Management International Review*, 20(2), 108-116.
- Lasi, H., Kemper, H. G., Fettke, P., Feld, T., & Hoffmann, M. (2014). Industry 4.0. *Business & information systems engineering*, 6(4), 239-242.
- Lavington, F. (1925). *The Trade Cycle An Account of the Causes Producing Rhythmical Changes in the Activity of Business*. Westminster: PS King & Staples Limited.
- Leibenstein, H. (1968, May). Entrepreneurship and Development. *The American Economic Review*, 58(2), 72-83. <https://www.jstor.org/stable/1831799> adresinden alındı
- Liles, P. R. (1974). Who are Entrepreneurs. *MSU business topics*, 22(1), 5-14.
- Litzinger, W. D. (1965, Dec.). The Motel Entrepreneur and the Motel Manager. *The Academy of Management Journal*, 8(4), 268-281.

- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. New York: D. Van Nostrand Company Inc.
- Mescon, T. S., & Montanari, J. R. (1981, August). The Personalities of Independent and Franchise Entrepreneurs, An Empirical Analysis of Concepts. *Academy of Management Proceedings, 1981(1)*, 413-417.
- OECD. (2019). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. Paris: OECD Publishing.
- Özsoylu, A. F. (2017). Endüstri 4.0. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, 21(1)*, 41-64.
- Palmer, M. (1971). The application of psychological testing to entrepreneurial potential. *California management review, 13(3)*, 32-38.
- Perktaş, E. (2020). Dünya’da ve Türkiye’de Geçmişten Bugüne Girişimciliğin Gelişimi. H. Çora, & E. H. Mikail (Dü) içinde, *Yönetim ve Girişimcilik* (s. 121-144). Ankara: Iksad Publications.
- Prodan, I. (2007). A model of technological entrepreneurship. F. Thérin (Dü.) içinde, *Handbook of Research on Techno-Entrepreneurship* (s. 26-38). Cornwall: Edward Elgar Publishing Limited.

- Ríos-Manríquez, M., Pérez-Rendón, L., & Sánchez-Fernández, M. D. (2020). Entrepreneurship and Innovation Based on the RIEMPEI Model: Inequality of Opportunities in Mexico. V. Ratten (Dü.) içinde, *Entrepreneurship and the Community A Multidisciplinary Perspective on Creativity, Social Challenges, and Business*. Springer Nature Switzerland.
- Say, J. B. (1821). *A Treatise on Political Economy*. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Company.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1947, Nov.). The Creative Response in Economic History. *The Journal of Economic History*, 7(2), 149-159.
- Teece, D., & Linden, G. (2017). Business Models, Value Capture, and the Digital Enterprise. *Journal of Organization Design*, 6(1), 1–14.
- Uygun, M., Güner, E., & Mete, S. (2018). Girişimcilik Eğitiminin Gençlerin Girişimcilik Motivasyonlarının Gelişimindeki Rolü. *YÖNETİM VE EKONOMİ*, 25(3), 879-894.
- Wainer, H. A., & Rubin, I. M. (1967). Motivation of R & D Entrepreneurs: Determinants of Company Success. *Alfred P. Sloan School of Management*, 1-24.

Westhead, P., & Wright, M. (2013). *Entrepreneurship: A Very Short Introduction*. New York: Oxford University Press.

Wing-Fai, L. (2019). *Digital Entrepreneurship, Gender and Intersectionality An East Asian Perspective*. Cham: Palgrave Macmillan.

BÖLÜM 5

İKTİSAT TEORİLERİ KAPSAMINDA TİCARİ VE FİNANSAL SERBESTLİĞİN İNCELENMESİ

Dr. Öğr. Üyesi Samet GÜRSOY¹

¹ Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak ZTYO Gümrük İşletme Bölümü
sametgursoy@mehmetakif.edu.tr, Orcid: 0000-0003-1020-7438

GİRİŞ

Dış ticaret veya uluslararası ticaret kavramları bir ulusun sınırları dışındaki başka ülkeler ile gerçekleştirdiği ticareti faaliyetler bütünü olarak tanımlanabilmektedir. Bu teorilerin kaynağı çok eskiye dayanmakla birlikte, sistematik bir şekilde işlenmiş teorik yaklaşımlar bugün dahi aynı isimler ile tartışılmaktadır. Adam Smith ile başlayan süreç mutlak üstünlük teorisi yaklaşımı devamında birçok farklı yaklaşımlar ile değişerek günümüze kadar ulaşmıştır. Fakat günümüz modern dış ticaret teorileri yaklaşımının temelinde David Ricardo'nun "karşılaştırmalı üstünlükler teorisi" olduğu birçok çevre tarafından kabul görmektedir. Ricardo tarafından 1817'de yayımlanan "ekonomi politiğin ve vergilendirmenin ilkeleri" adlı çalışmasında dış ticaretin nedenleri, elde edilecek kazançları karşılaştırmalı maliyet hesapları ile açıklamaya çalışmıştır. Dış denge ve tam istihdam gibi konular günümüzde halen tartışılrsa da bu sonraki çalışmalara zenginlik oluşturmuştur. Bu ve buna benzer dış ticaret teorilerinin gelişim göstermesi ile bugün uluslararası ticari politikalar şekillenmekte ve küresel ve bölgesel birçok farklı uluslararası ticari entegrasyonlar hayata geçirilmektedir.

Diğer bir taraftan dış ticaretin gerçekleşmesi için ise bir ülkenin ihracat yaparken diğerinin ithalat yapıyor olması, yani karşılıklı bir serbestlik söz konusudur. Günümüzde uluslar arasında gerçekleştirilen ticari faaliyetlerin hemen hepsi bu serbestliğe bağlı olarak en kazançlı veya en akılcı ticaret teorilerini bir bakıma tecrübe etmişlerdir. Nihayetinde bu durum dış ticaret teorilerinin ticari serbestlikler, uluslararası rekabet

ve sonrasında uluslararası finansal piyasaların ortaya çıkması ve işleyişi üzerinde etki yaratmıştır. Nitekim bu çalışmanın da ortaya çıkmasında motivasyon kaynağı olmuştur. Buna bağlı olarak çalışmada öncelikle birinci bölümde ekonomik serbestlik kavramları ve tarihsel gelişimi incelenecektir. İkinci bölümde iktisat teorilerinin ticari ve finansal serbestlik yaklaşımlarına; üçüncü bölümde ise literatürde yapılan çalışmalara yer verilecektir. Sonuç bölümünde ise konu, bir bütünlük çerçevesinde değerlendirilip tartışılarak çalışmanın bilime katkısı sunulacaktır.

1.Ekonomik Serbestlik

Farklı uluslardan insanların, devletlerin ve şirketlerin birbirleriyle etkileşim içinde olduğu bütünleşme sürecine küreselleşme denir. Küreselleşme sürecinin sosyal, siyasal ve ekonomik olarak çeşitli etkileri vardır. Küreselleşmenin ekonomik etkilerine bakacak olursak iki alanı etkilediğini görebiliriz. Bunlar, teknolojik gelişmelerle birlikte politik sınırların eski önemini kaybetmesiyle sermayenin akışkanlığının hız kazanması ve liberalleşme olarak tanımlanan devletin sosyal, ekonomik ve politik alanlardaki kısıtlamaları kaldırması veya etkisini azaltmasıdır (İnam, Giray ve Tüzüntürk, 2016, s. 252). Daha öncesinde korumacı bir politika benimseyen ülkeler, küreselleşmeyle birlikte ekonomilerini dışa açmaya başlamışlardır. Dışa açılma yalnızca ihracat olarak değil, bütün mal ve hizmetlerin satışlarını serbestleştirerek dış piyasa ile bütünleşmeyi sağlamaktır. Bu durum ekonomik serbestlik olarak tanımlanır(Erdem ve Türker, 2012, s. 175).

1.1.Ticari Serbestlik

Ticari serbestlik kelimesi içerisinde iki anlam barındırmaktadır. Birincisi, ülkelerin birbirlerinden mal veya hizmet ithalini serbestçe yapabilmesidir. İkincisi ise ülke vatandaşlarının hiçbir kısıtlama olmaksızın, uluslararası piyasalarda alıcı veya satıcı pozisyonunda faaliyette bulunabilmesidir. Bu faaliyetlerin yapılmasında engelleme ile karşılaşılması ticari kısıtlama olarak adlandırılmaktadır. İhracat ve ithalat üzerinden alınan vergiler, düzenleyici engeller ve ticaret yasakları ticaret kısıtlamaları kapsamına girmektedir. Adam Smith'in Ulusların Zenginliği isimli kitabı ticari serbestliğin başlangıcı sayılmaktadır. Kitapta serbest bir ticaretin, ticarete taraf tüm ülkelerin faydasına bir durum olduğu görüşü savunulmuştur (Erdem ve Türker, 2012, s. 177).

Serbestleşme aşamasında, farklı piyasaların değişime uyum süreçleri de farklılık göstermektedir. Hızla gerçekleştirilen bir serbestleşme süreci, kademeli olarak değişen bir sürece göre daha fazla tercih edilir. Bu durumda finansal piyasalar değişime çabuk uyum sağlarken, ithalat ve ihracatla uğraşan sektörlerin değişime tepkileri daha ağır olacaktır. İthalat tarifelerinin kademeli bir biçimde sistemden çıkarılması, ithalat üzerindeki nicel sınırların kaldırılması ve ithalat tarifeleri ile ihracat sübvansiyonlarının bir araya getirilmesi ekonominin reel yüzünün dışa açılması konusunda atılan adımlardır. Bu açılma sayesinde insan emeği ve fiziki sermayenin işleyen sektörler arasındaki gösterdiği dağılım daha çok fayda sağlayacaktır (Y. K. Öztürk ve Kuşçu, 2017, s. 10).

1.2.Finansal Serbestlik

Sermaye hesabının serbestleştirilmesi, yabancı yatırımcılara yönelik sınırlamaların ve mali baskı politikalarının kaldırılması finansal serbestleşme olarak tanımlanmaktadır (Galindo, Micco ve Ordonez, 2002, s. 2). Kaynak dağılımındaki etkinliğin artırılması ve ekonomik büyümenin sağlanması finansal serbestleşmenin iki temel amacıdır.

McKinnon ve Shaw'ın yaptığı çalışmalar finansal serbestleşmenin teorik temellerini oluşturmaktadır. Teorinin mekaniğine göre finansal serbestleşme, tasarrufların global çapta dağılımını düzenlemekte ve ülkeler arasında faiz oranlarını eşitlemektedir. Finansal baskıdan kurtularak finansal derinliğin sağlanmasıyla daha etkili bir kaynak dağılımı sağlanmakta ve ekonomik gelişme hız kazanmaktadır (Savrul, Özekicioğlu ve Özel, 2013, s. 228).

1.3. Ekonomik Serbestlik Tarihi

1970'li yılların öncesinde finansal düzenlemeler regülasyon olarak uygulanmıştır. 1950 ve takip eden yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelerin uyguladığı baskıcı finansal politikalar, tasarrufların azalmasının yanında sermaye çıkışlarına da sebep olmuştur. Elde bulunan kaynaklar daha az verimli yatırımlarda kullanılmıştır. Sonuç itibarıyla da imtiyazlı bir grup ortaya çıkmıştır. Bu gruba dahil olmayan kesim ise yüksek faizli ve gayri resmi piyasalara yönelmiştir (Savrul ve diğerleri, 2013, s. 228).

1970 başlarında ise ekonomide önemli değişimler gözlemlenmiştir. Bretton Woods sistemi çıkmaza girmiş ve ABD Başkanı Richard M.

Nixon altınla dolar takasını durdurduklarını açıklamıştır. Sonrasında 1971-1973 döneminde Bretton Woods sistemi çökmüş, dalgalı döviz kuru sistemi benimsenmiştir. Oluşan bu risk ortamı ile aynı yıllarda sermaye piyasaları hızlı bir şekilde uluslararası bir hal almış, dış ticaret önem kazanmış; futures, options ve swap gibi türev araçlar ortaya çıkmıştır. Tüm bu süreç değerlendirildiğinde regülasyona dayalı olan finansal sistem zarar görmüş ve fiyat çarpıklıkları ortaya çıkmıştır. Ancak finansal yapının zarar görmesi regülasyona dayalı ülke ekonomilerinde neoklasik yaklaşıma zemin oluşturmuştur. Neoklasik yaklaşıma göre meydana gelen bu sorunun çözümü finansal piyasaların direkt deregülasyonudur (Ongun, 1993, s. 39).

Küreselleşme sürecinde önemli bir pay edinen ticari ve finansal serbestleşme, 1960 ve 1970 yıllarından sonra ticari serbestliğin olduğu ülke ekonomilerinin, henüz ticari serbestleşmeye yönelmemiş ülke ekonomilerine kıyasla daha yüksek büyüme performansları sağlamaları az gelişmiş ülkelerin de 1980'li yıllarda serbest ticaret politikalarına yönelmesine sebep olmuştur. Bu kapsamda ülke ekonomileri ticari serbestlikle beraber finansal serbestliğe de yönelmiştir (Yapraklı, 2007, s. 70).

1980'lerde başlayan serbestleşme dalgasından sonra 1990'lı ve takip eden yıllara gelindiğinde çoğu ülke ekonomisi (Güneydoğu Asya, Latin Amerika, Rusya ve Türkiye) finansal krizler ile karşı karşıya kalmıştır (Yapraklı, 2007, s. 70). Söz konusu ülke ekonomilerinde dış borçların yüksek olması finansal açıklığa, rekabet gücünün zayıf olması ise, ticari

açıklığa etki ederek ülke ekonomilerinde bunalıma neden olmuştur (Utkulu ve Kahyaoğlu, 2005, s. 3).

2. İktisat Teorilerinde Serbestlik

2.1.Ticari Serbestliğe Yönelik İktisat Teorileri

Geleneksel (klasik) Dış Ticaret Teorileri; Mutlak Üstünlükler Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, Faktör Donatım Teorisi, Heckscher-Ohlin Teorisi ve Stolper-Samuelson Teorilerini kapsamaktadır.

2.1.1.Mutlak Üstünlük Teorisi

Bir ülkenin farklı bir ülkeye göre aynı ölçüdeki kaynaklarla daha fazla mal üretebilme yeteneğine mutlak üstünlük denir. Bu kavram ulusların eşit ölçüdeki kaynaklarıyla mal üretimindeki farklılıklardan ortaya çıkar (Büyükşeren, Dirimtekin, Erdem ve Özer, 1995, ss. 512–513).

Ulusların zenginliği adlı eserinde Adam Smith serbest ticareti savunup yararlarını göstererek mutlak üstünlükler teorisini ortaya çıkarmıştır. Mutlak üstünlük teorisinin ortaya atılmasından önce kapalı bir dış ticari anlayış olan Merkantilistlere göre, ülkelerin gücü sahip oldukları altın ve gümüş rezervlerine bağlıdır. Ülkelerin altın ve gümüş rezervlerini arttırabilmeleri için ithalat kısıtlanıp ihracata önem verilmiştir. Bu sayede ülkenin potansiyeli artmış ve ülke güçlenmiştir. Adam Smith bu görüşün karşısında durmuş ve ülkelerin dış ticaretten karlı çıkabilmeleri için en az ihracat kadar ithalatında önemli olduğunu, dış ticaretin serbestleşmesi gerektiğini savunmuştur (Ertek, 2008, ss. 294–297).

Adam Smith'e göre ülkeler mutlak üstünlüğe sahip oldukları malın üretiminde uzmanlaşmalıdır (Yıldırım, Bakırtaş, Koyuncu, Yılmaz ve Açıkalin, 2010, ss. 419–420).

Adam Smith'in Düşündüğü anlamda üstünlük kavramı bir malın bir ülkede, diğer ülkelere göre daha etkin ve verimli üretilmesidir. Bu sayede sağlanacak uluslararası bir uzmanlaşma ile üretim faktörleri daha verimli kullanılacak, küresel üretimde artış gerçekleşecektir (Düğer, 1996, ss. 555–556).

Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisi hakkındaki görüşleri şu şekilde özetlenebilir(Kumbaracıbaşı ve Soral, 1978, ss. 327–328);

- İş bölümü sağladığı teknik olanaklarla emeğin verimini fazlalaştıracaktır. Emeğin veriminin fazla olması milli serveti çoğaltır. Her ekonomi prodüktivite olduğu sektörde üretim yapmalıdır. İhtiyacı olan farklı malları ise diğer ülkelere sağlamalıdır.
- A. Smith liberalist görüşe sahiptir. Uluslararası iş bölümü, iş bölümüne katılan ülkelerde bireylerin gereksinimlerinin ekonominin var olan üretim imkânları ile en ileri düzeyde karşılanmasını sağlar.
- Mutlak üstünlük halinde iki ülkenin birbirleriyle ticaret yapmaları için, bu ülkelerin ihraç edecekleri malın üretiminde maliyet yönünden diğerine göre daha üstün olmaları gerekmektedir.

2.1.2.Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

Bu teoride önemli olan; bir malın başka bir ülkenin malından daha az maliyetle üretilmesi, aynı malın daha da az maliyetle üretildiği ya da ne kadar karşılaştırmalı maliyetlere sahip olduğunun belirlenmesidir. Bir ülke iki malı da diğer ülkeden hem daha fazla hem de daha az paraya üretiyor olabilir (Altay ve diğerleri, 2008, ss. 112–114).

David Ricardo, Adam Smith'ten yaklaşık 40 sene sonra mutlak üstünlükler teorisini geliştirmiş ve “Karşılaştırmalı Maliyetler Teorisi” ortaya çıkmıştır. Ricardo'nun teorisi o kadar etkilidir ki günümüzde de uluslararası ticaretin temelini oluşturduğu gözlenmektedir. Karşılaştırmalı maliyetlerin gerçekleştiği durumlarda mutlak üstünlükte vardır ama karşılaştırmalı maliyetlerin elde edildiği her durumda mutlak üstünlük bulunamayabilir.

Ricardo Modelinin Eksiklikleri:

A) Ricardo modeli emek-değer teorisine dayanır. Sadece emek maliyete sebep olan faktör olarak kabul edilmiştir. Fakat diğer faktörlerin (sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik) maliyete katılmaması, kaynakların en verimli şekilde kullanılmasını engelleyen önemli bir nedendir (Seyidoğlu, 2001, ss. 18–24).

B) Ricardo modeli ülkeler arasında işgücü verimindeki farklılığın nedenlerini açıklamamıştır.

C) Ricardo'ya göre işgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir: Gerçekte olan ise; işçilerin ülke içinde olan hareketliliği de tam, ülkeler arası hareketlilik de

tamdır. Ayrıca Ricardo döneminde ise Batı Avrupa'dan Amerika Kıtası'na yoğun bir işgücü hareketliliği vardır. Fakat Ricardo'nun bu varsayımı yapması mecburiyetten kaynaklanır. Çünkü işçiler verimliliği yüksek olan ülkelerden daha düşük bölgelere göç ettikleri sürece bu verimlilik farkları ortadan kalkabilir.

D) Ricardo teorisi bir arz teorisidir: Maliyet ve fiyat gibi kelimeler sadece arz ya da üretim koşulları tarafından belirlenir. Talep koşulları dikkate alınmaz fakat iktisat kurallarına göre fiyat arz ve talep tarafından belirlenir. Böylelikle konunun bir tarafı göz önünde bulundurulurken diğer tarafı göz önünde bulundurulma-mıştır.

E) Ricardo modeli sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanır.

F) Ricardo modeli statik bir modeldir: Zaman ve değişme faktörleri yoktur oysa gerçek hayatın en önemli özelliği ise sürekli bir değişim içinde olmasıdır. Zaman ve değişmeden kaynaklanan bu eksiklik özellikle gelişmekte olan ülkeler için çok önemlidir.

G) Üretimin aşamalara ayrılmasına değinmemiştir.

2.1.3.Karşılaştırmalı Üstünlük ve Fırsat Maliyeti

Uluslararası ticaretteki en önemli husus malların karşılaştırıldığında o malların üretimindeki en fazla üstünlüğe sahip olmalarıdır. Gelişmiş ve modern dünyada karşılıklı üstünlüklerin belirlenmesi bir hayli zordur ve bununla beraber karşılıklı üstünlüklerin belirlenmesinde; ülkelerin

sahip oldukları ve zaman içinde kazandıkları donanım önem arz etmektedir (Parasız, 2003, ss. 248–250).

2.1.4.Faktör Donatım Teorisi

Faktör Donatım Teorisine göre bir ülke uzman olmadığı birden fazla ürün üzerinde çalışması yerine tek bir ürün üzerinde yoğunlaşp, o üründe uzmanlaşmalıdır (Dinler, 2019, ss. 525–526). Faktör Donatım Teorisine göre ülkeler zengin ve/veya tecrübesi olduğu faktörü kullanarak ürettiği mallarda uzmanlaşmalıdır. Bu sayede üretilen malın maliyeti düşük (minimum seviyede) olacaktır (Şahin, 1994, ss. 399–401). Faktör Donatım Teorisine göre bir ülke sahip olmadığı üretim faktörü ürünlerini diğer ülkelerden ithal etmelidir (Çoban, 2009, s. 152).Teoriye göre ülke en fazla sahip olduğu üretim faktörünü kullanarak tek bir üründe uzmanlaşmalı ve uzmanlaştığı ürünü ihraç etmelidir. Ülkede az olan üretim faktörü ürünlerini de ithal etmelidir.

Heckscher ve Ohlin'in klasik dış ticaret teorisine sermaye faktörünü de eklemesiyle günümüzde hala kullanılmakta olan faktör donatım teorisinin temellerini atmıştır (Ülgen, 2012, ss. 314–315). Faktör donatım teorisi David Richardo'nun savunduğu karşılaştırmalı üstünlük teorisinin farklı bir versiyonu olmakla birlikte Heckscher-Ohlin'in araştırmalarının da katkısıyla karşılaştırmalı üstünlükler teorisinden çok daha üstün olmuştur (Ertek, 2007, ss. 387–389).

Faktör Donatımı fiziki ve ekonomik olarak iki şekilde belirtilir. Birincisi; Fiziki tanımlamadır. Yani ülkede bulunan talep/emek faktörüdür. Diğeri ise ekonomik tanımlamadır. Buda ülkede üretilen

ürüne yapılan yatırım/sermaye oranına eşittir. Yapılan fiziki ve ekonomik tanımlamaya göre;

Türkiye => Emek yoğun

Almanya => Sermaye yoğun

Ürün üretiminde Almanya'nın fiziki yerine ekonomik faktörünü kullanarak Türkiye'den emek satın alması Türkiye'nin de emek faktörü karşılığı Almanya'dan ekonomik faktör satın alması her iki ülkenin de refah düzeyini yükseltecektir (Çelik, 2011, ss. 162–164).

2.1.5.Heckscher – Ohlin Teorisi

Bir ülke hangi mal için üretim kapasitesine sahip ise, o mal üzerinde yoğunlaşmalıdır. Ve nihayetinde o malda uzmanlaşmaya gidileceği için hem maliyetinde düşüş olacak hem de o malda karşılaştırmalı üstünlük elde edecektir. Örnek olarak, Türkiye emek-yoğun üretim gerektiren tekstil üretiminde uzman Almanya'da sermaye yoğun üretim gerektiren motor üretimde uzman ise uzmanlık alanına yoğunlaşmalıdır. Bu da ticaretten her iki ülkenin kazançlı çıkması demektir (Bocutuoğlu, Berber ve Çelik, 2000, s. 318).

Heckscher-Ohlin teorisi emek yoğun ve sermaye yoğun üretim faktörlerinden ve bu üretim faktörlerinin nisbi fiyatlarından yararlanmaktadır. Yani bir malın üretiminde hem emeğe hem de sermayeye ihtiyaç vardır. Ama o malın üretimi için iki üretim faktöründen birine daha fazla yoğunluk gösterilmektedir. Örneğin; buğday üretiminde hem emek yoğun hem sermaye yoğun üretim faktörleri kullanılmaktadır. Fakat buğday üretiminde sermaye yoğun

üretim faktöründen çok emek yoğun üretim faktörüne ihtiyaç vardır (Walther, 2002, s. 172).

Heckscher-Ohlin teorisi emek yoğun üretim faktörü ve sermaye yoğun üretim faktörü olarak ele alınmıştır. Ticaret ise ülkelerde üretim faktörlerinin farklılıklarıyla ortaya çıkmaktadır. Çünkü bazı ülkeler emek yoğun, bazı ülkeler ise sermaye yoğun üretim yapmaktadır ve uzman olduğu üretim faktörleri dışındaki malları ithal ederek ticareti hareketlendirmektedir (Kargül, 1983, s. 192).

Klasik dış ticaret teorisi emek yoğun üretim faktörünü ele alırken, Heckscher-Ohlin teorisi sermaye yoğun üretim faktörünü de ele alır. Örneğin; tekstil emek yoğun, motorda sermaye yoğun üretim faktörlerinin kullanıldığını varsayalım. Ülkelere göre kullanılan üretim faktörleri hangi ülkenin hangi üretim faktörü üzerinde yoğunlaştığını belirlemekle birlikte aralarındaki mal ve hizmet değişimi de dış ticareti belirler (Unay, 1997, s. 423).

Heckscher-Ohlin'in teorisine göre değişim üretim faktörlerinin bolluğu ve kıtlığından oluşur. Bir ülke hangi üretim faktörü bakımından bol kaynağa sahipse bu ülkenin ihracatı da o üretim faktörü üzerinde yüksektir. Eğer bu ülke üretim faktörü bakımından kıt kaynağa sahipse bu ülkenin ithalatı da o üretim faktörü üzerinden fazladır. Bu varsayıma göre de ülkeler birbirlerinde bulunmayan üretim faktörleri arasında değişim yaparlar (Özgüven, 1997, s. 437).

İki ülkede de üretim faktörleri eşit ise her iki ülkede aynı mallar üzerinde üretime gidilecektir. Fakat ülkelere biri emek yoğun diğeri sermaye yoğun üretim yapıyorsa burada üretilen ürünün değişimi söz

konusudur. Yani her ülke üstün olduğu üretim faktörü üzerinde ürün ortaya koymaktadır (İyibozkurt, 1992, s. 269).

Heckscher-Ohlin Teoreminin Eleştirisi:

A) Aynı mal için farklı üretim tekniklerinin kullanıldığı öngörülmüştür. Fakat her ülke için bu teknikler farklılık gösterebilir.

B) Teoride, her konuda sabitlik ele alınmıştır. Ancak ticaretin başlamasıyla ekonomide büyüyeceği için bu sabitlik yüksek maliyetlere dönüşebilir.

C) Ülkelerdeki faktör yoğunlukları fiyat oranlarıyla bağlantılı değilse teori varsayımını kaybedecektir.

D) Faktör fiyatlarının, faktör zenginliklerini ortaya çıkarttığını belirtmiştir. Bir mala talep fazla ise, o malın maliyeti fazla olacaktır.

E) Teoride belirtilen iki ülke, iki mal ve bunların emek yoğun ve sermaye yoğun olarak ele alınması gerçekte bağdaşmamakla beraber piyasadaki rekabetin geçersizliğini de ortaya koyacaktır.

F) Her ülkedeki üretim faktörü aynı değildir ve ölçülemez. Ölçülemediği gibi maliyetlerdeki değişiklikler ticareti hareketlendirecektir (İyibozkurt, 1989, s. 45).

2.1.6. Stolper Samuelson Teoremi

Bir malın göreceli fiyatı artınca o malın üretiminde en fazla kullanılan faktörün gerçek getirisi yükselirken bir başka faktörün gerçek getirisi

azalır şeklinde tanımlanan teoriye Stolper -Samuelson teoremi denir (Ünsal, 2007, ss. 171–173).

Stolper ve samuelson serbest ticaretin doğru olmadığını öne sürmüştür. Az olan kaynağın gerçek değerini yükseltmek amacıyla gümrük tarifesi konulmalıdır. Kısaca ülkelerde bolca bulunan ürünlerde serbest ticaret uygulanmalı, kıt olan ürünlerde de gümrük tarifesi uygulanmalıdır (Ardıç ve Yılmaz, 2006, ss. 116–117).

Stolper- Samuelson teoremiyle ülkede fazlaca bulunan malın gelirini yükselteceğini az olan malın ise gelirini düşüreceğini öne sürmüştür. Yani bir malın fiyatında artış olduğunda o malda kıtlık olduğunu gösterir. Fazla üretim yapabilmek için üretimde yoğun kullanılan mala daha çok pay vermek gerekecektir. Sonuç olarak yoğun kullanılan faktörün geliri artacaktır (N. Öztürk, 2009, s. 21).

Serbest dış ticaretin uygulanması ülkede bol olarak bulunan ürünler için karşıt düşünce ise az olan kaynaklar için uygundur. İşçi sendikaları devletin, serbest dış ticarete karşı bir politika izlemeleri gerektiğini savunurlar. Çünkü serbest dış ticaret işçilerin yararına olmaz, gelir dağılımını işçilere eksi yönde çevirir. Bir uzmanlaşma sonucunda üretimi artan yerde fazla kullanılan üretim faktörlerinin refah düzeyini arttırmış olan dış ticaret, üretimi az olan yerde fazla kullanılan üretim faktörüne sahip bireylerin refah düzeyini azaltmıştır (Alkin, 1990, s. 75).

2.1.7.Yeni Dış Ticaret Teorileri

Klasik teoride dış ticaretin temel sebebi, ülkeler arasındaki faktör donanımları farklılığından kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlüklerdir. Dış ticareti açıklamaya yönelik yeni teoriler ile ölçeğe göre sabit getiri ve tam rekabet varsayımları terk edilerek, ölçeğe göre artan getiri ve eksik rekabet piyasalarını temel alınmıştır. Yeni dış ticaret teorileri ölçek ekonomileri ile eksik rekabet piyasa yapısına dayanır.1970 sonlarına doğru matematiksel olarak formüle edilmiş olan bu teoriler “yeni” olarak nitelendirilmiştir. Klasik iktisadi teorilere göre devletin piyasalara müdahalesi etkinlik kaybına yol açabilecekken yeni dış ticaret teorilerine göre, devletin dış ticarete müdahalesi ülkenin refahını arttırılabilir (Karluk, 2013, s. 138).

Krugman ve diğerleri tarafından aksak rekabet koşullarının dış ticaret teorilerine adapte edilmesiyle beraber yeni dış ticaret teorileri ortaya çıkarılmıştır. Krugman'ın dış ticaret teorilerine temel katkısı aksak rekabet koşullarını ikame etmesi olarak açıklanabilmektedir. Krugman 1979 yılında yayımlanan artan getiriler, monopollü rekabet ve uluslararası ticaret adlı makalesinde yeni dış ticaret teorisinin temellerini atmıştır. Monopollü rekabet şartlarında dış ticaretin firma ölçeğine etki ederek ürün farklılaştırılmasına neden olduğunu öne süren Krugman ulaştırma maliyetleri üzerinde durmuş, coğrafi koşulları da teoriye dahil ederek oligopolistik ticarete vurgu yapmıştır. Dış ticaret ve yol açtığı rekabet artışını aynı endüstriler arasında yapılan ticarete bağlayan yaklaşım anlamda önemli açıklama gücü yakalamıştır.

Krugman'a göre uzmanlaşmanın en önemli kaynağını endüstri içi ticaret oluşturmaktadır (Argın ve Bakkalcı, 2011, s. 69).

2. Dünya savaşı sonrasında dünya ticaretinde gözlenen değişimler, ticaretin serbestleştirilmesi, benzer ekonomiler arasındaki ticaretin artması ve mamul sanayi malları üzerinden gerçekleşen endüstri- içi ticaretin yanı sıra bilgi yoğun ticaret payının da artış göstermesi şeklinde karakterize edilebilmektedir. 1960'lı yılların başlarında ortaya çıkan yeni dış ticaret teorileri 1970'li yılların sonlarına doğru gelişme göstermeye başlamıştır. Yeni dış ticaret teorilerinde elde edilen kazançlar, firmalar ölçek ekonomilerini kullandıkları ve eksik rekabetçi bir çevrede ürün farklılaştırılması stratejilerini izledikleri için karşılaştırmalı üstünlük yapısından bağımsız bir şekilde ortaya çıkabilmektedir. Yeni dış ticaret teorilerinin ölçeğe göre artan getiriler ve eksik rekabet piyasaları gibi daha gerçekçi varsayımlar kullanması nedeniyle standart varsayımları kullanan geleneksel faktör donatımı teorisi tamamlayıcı bir nitelik taşır (Kaymakçı, Avcı ve Şen, 2007, ss. 16–17).

2.2. Finansal Serbestliğe Yönelik İktisat Teorileri

Finansal serbestlik literatüre girmesi ile bazı yaklaşımların dikkatini çekmiştir ve bu konuyu işleyen yaklaşımlar kavramın olumlu ve olumsuz yönleri üzerinde çalışmalarda bulunmuşlardır. Yapılan çalışmalara ve literatüre bakıldığında finansal serbestliği işleyen dört teori bulunmaktadır. Bunlar Neoklasik Yaklaşım (McKinnon ve Shaw Hipotezi), Yapısalcı Yaklaşım, Yeni Keynesyen Yaklaşım, Post Keynesyen Yaklaşım'dan oluşmaktadır (Kılıç, 2012, ss. 113–114).

2.2.1. Neoklasik Yaklaşım (McKinnon ve Shaw Hipotezi)

McKinnon ve Shaw hipotezi olarak da bilinen Neoklasik yaklaşım, ülke ekonomilerinde gelişim ve büyümenin sağlanması için finansal serbestliğe ihtiyaç duyulacağını savunmaktadır. Çalışmalarında, finansal serbestlik politikalarının finansal araçlara çeşitlilik kazandıracağını, tasarruf ve yatırımların artmasının ise ekonomik büyüme oranlarında artış sağlayacağını varsayımlarıdır. Neoklasik yaklaşıma göre sermaye üzerindeki sınırlamaların kaldırılması, sermayenin fazla ancak getirisinin kısıtlı olduğu yerden sermayenin az ancak getirisinin çok olduğu yere akışına neden olmaktadır. Oluşacak bu sermaye hareketliliği finansal derinliği artırarak, ülkeler arası faiz oranlarını eşitlemekte ve gelişmekte olan ülkelerin büyümesine katkı sağlamaktadır (Dalkılıç, 2015, s. 11).

McKinnon ve Shaw hipotezi, 1970'li yıllardan itibaren birçok gelişmekte olan ülkede uygulanmış fakat, bazı istisnalar haricinde istenen sonuçları vermemiştir. Ülkelerde uygulanan finansal serbestleşme politikaları beklenenin aksine, yatırım ve tasarruf davranışlarında yapısal olarak değişime neden olmuştur. Bilhassa, finansal serbestleşme süreciyle artan faiz oranları, tasarruf ve yatırım dengesini sağlayamamış, iç ve dış borçların ciddi düzeyde artışına sebep olmuştur. Büyük ve uluslararası piyasalar ile ilişkisi bulunan banka ve holdingler ucuz döviz kredilerine ulaşabilirken, yurt içi piyasalardan yüksek maliyetlerle kredi alan küçük işletmelerin borçları devamlı olarak artmıştır. 1985'ten itibaren, serbestleşmeye yeni

başlayan finansal piyasalar çökerken, hükümetler finansal piyasalara müdahale etmek zorunda kalmıştır (Özbilen, 2000, s. 11)

Neo-klasik yaklaşım, 1980'lerden sonra pek çok iktisatçı tarafından eleştirilmiştir. Bu eleştiriler, finansal serbestleşme teorisinin (Çetin, 2010, s. 26)

- A) Finansal piyasaların etkin çalıştığı (bilginin mükemmel ve en etkin şekilde kullanıldığı),
- B) Finansal serbestleşme ile tasarrufların, küresel ölçekte dağılmasının sağlanacağı ve faiz oranının ülkeler arasında eşitleneceği gibi gerçeklikten uzak iki temel varsayımı barındırdığını söyleyerek bu teoriye karşı eleştirilerini yöneltmişlerdir.

2.2.2. Yapısalcı Yaklaşım

McKinnon ve Shaw'ın yaklaşımları 1970'li yıllarda fazlasıyla rağbet görmesine karşın, yaklaşımın gelişmekte olan ülkelerin ampirik sonuçları ile uyuşmadığı görülmüştür (Insel ve Sungur, 2003, s. 5).

L. Taylor'un öncülüğünde oluşan yapısalcı yaklaşım, finansal serbestlik uygulamaları sürecinde ekonomik büyümenin hız kaybedeceğini ve enflasyon oranlarında yükselmelere neden olacağını savunarak, Neoklasik yaklaşıma karşı çıkmaktadır. L. Taylor'a göre finansal serbestleşme başarı sağlamışsa bile, finansal sistemi sermaye birikiminin peşinde dalgalanan istikrarsız bir yapıya dönüştürecektir (Tükel, 2007, s. 26).

Yapısalcı yaklaşım, 1980’li yıllarda finansal serbestliğin ekonomilerde resesyona neden olduğunu savunmaktadır. Yapısal yaklaşım, bu resesyonu üç maddede açıklamaktadır (Kılıç, 2012, ss. 119–120);

A) Serbestleşmeyle birlikte kredi faizleri artmaktadır. Bunun neticesinde toplam üretim maliyetlerinde artışlar olacaktır. Toplam üretim maliyetlerindeki artışlar ve faiz oranlarında süregelen ciddi artış, arz şoku yaratacak ve fiyat artışları ile karşılaşılabilecektir. Reel ücrette yaşanacak azalma ve borçlanma maliyetinin artması, talebin azalmasıyla beraber üretime de etki edecektir. Bu durum ekonomide durgunluk ve enflasyonun olduğu zincirleme bir etki yaratarak stagflasyonist bir süreçte sürükleyecektir.

B) Finansal serbestleşmenin başarı elde edebilmesi için tasarrufların üretken olmayan aktiflerden banka mevduatlarına doğru kayması gerekecektir.

C) Gelişmekte olan ülkelerdeki finansal piyasaların ikili bir yapısı bulunduğu için finansal serbestleşme beklentileri karşılayamayacaktır.

Fry (1988)’e göre, McKinnon ve Shaw yaklaşımından farklı olarak yapısalcı yaklaşımı şekillendiren beş madde bulunmaktadır (Bilir, 2006, s. 22);

A) Ücretler, dışsal bir şekilde belirlenmektedir.

B) Enflasyon, çalışan ve sermayedarların oransal ağırlığına göre belirlenmektedir.

C) Tasarrufların kaynağı ücretler değil, karlardır.

D) Fiyatlar genel düzeyi, çalışma maliyetleri, ithalat ve üretken sermayenin finansmanı üzerindeki sabit oranlara göre belirlenmektedir.

E) Gelişmekte olan ülkeler hammadde ve ara mal ithalatlarına önemli oranda bağımlıdır.

2.2.3. Yeni Keynesyen Yaklaşım

Yeni Keynesyen yaklaşıma göre, finansal serbestliğin etkileri uzun vadede olumsuz olacaktır. Zira finansal serbestlik, sürekli tasarruf ve yatırım miktarını arttırarak, büyümeyi arttıran ve enflasyonu düşüren etki yapmamaktadır. Nitekim gelişmekte olan ülkelerde finansal piyasaların kırılgan bir yapıya sahip olması nedeniyle yaşanan olumsuzluklar finansal piyasaların özünden meydana gelmektedir. Bu yaklaşıma göre, faiz oranlarındaki gerçekleşecek bir artış yatırımları kaçırarak efektif talepte düşüşe; bunun sonucu olarak da finansal bozukluklara neden olacak ve büyüme hızında düşüşler gerçekleşecektir (Tükel, 2007, s. 26).

McKinnon ve Shaw hipotezi, finansal piyasaların tam etkin olduğunu, bilginin tam etkin kullanıldığını ve asimetric bilginin olmadığını varsaymaktadır. Yeni Keynesyen yaklaşım ise gelişmekte olan ülkelerde asimetric bilginin olduğunu ileri sürerek bu yaklaşımı eleştirmiştir. Asimetric bilgiden dolayı kredi verenlerin, kısıtlı bilgiye sahip olmaları nedeniyle riskli ve getirisi düşük projelere kredi sağlayacağından daha fazla riske maruz kalmaktadırlar. Kısaca Yeni keynesyen yaklaşım, Neoklasik yaklaşıma karşın, piyasalardaki bilginin asimetric olduğunu ve istihdamın eksik bulunduğunu

kabullenerek finansal serbestliğin ekonomik büyümeye fayda katmayacağını kabul etmiştir (Kılıç, 2012).

2.2.4. Post Keynesyen Yaklaşım

Yeni Keynesyen yaklaşım ile Post Keynesyen yaklaşımı birbirinden ayıran fark beklentilerin oluşmasıyla ilgilidir. Post Keynesyen yaklaşıma göre, yatırımların getiri ve risklerinin belirsizliği, iktisadi birimlerin beklentilerini içselleştirmektedir. Bu durum post keynesyen iktisatçılara göre geleceğin belirsizliği olarak açıklanmaktadır. Geleceğin belirsizliği, spekülative hareketlerin oluşmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Post Keynesyen yaklaşım Neoklasik yaklaşımın aksine, finansal serbestleşme ile hızlanan sermaye hareketlerinin; spekülative hareketleri arttıracığını ve büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceğini savunmaktadır (Tükel, 2007, ss. 27–28).

Post Keynesyen yaklaşıma göre uzun dönemde finansal serbestleşme, finansal açıklık ve finansal kalkınma ekonomik büyümeyi azaltmaktadır (Onur, 2005, s. 127).

Post Keynesyen yaklaşımın temelini geleceğin belirsizliği oluşturmaktadır. Buna binaen yatırımların istikrarsız yapısını vurgulamakta ve finansal serbestliğin getireceği spekülative hareketlilik, beklentileri değiştirmektedir. Bunun sonucunda yatırımların verimliliği düşürmektedir. Bu görüşe göre finansal serbestlik ve yükselen faiz oranları, spekülative beklentilerde artışa neden olacaktır. Beklentilerin değişmesiyle, kredi verenler daha fazla getiri ve riske sürüklenerek

istikrarsız bir yatırım ortamının oluşmasına neden olacaktır (Atamtürk, 2007, ss. 78–79).

3. Literatür Özeti

Ekonomik serbestleşmeyi benimseyen ülkelerde meydana gelen büyüme hızı artışları diğer ülkeleri de ekonomik anlamda serbestleşmeye yöneltmiştir. Bu kapsamda ülkeler; yatırım, dış ticaret ve finans sisteminin önündeki engelleri kaldırarak ekonomilerini serbest bir hale getirmeyi amaçlamışlardır. Burada ülkelerin ticari serbestlik uygulamalarını finansal serbestlik uygulamaları izlemiştir. Nitekim ticari serbestlik aynı zamanda finansal serbestliğin ön koşulunu oluşturmaktadır. Şöyle de söylenebilir: Finansal piyasalarda serbestleşme ile ticari serbestlik süreci tahkim edilmiştir.

İç finansal serbestlik terimini literatüre kazandıran John Williamson ticari serbestlik ile finansal serbestlik arasındaki ilişki birbirini tamamlar niteliktedir. Williamson ekonomik gelişmenin iki anahtarı olduğunu belirtmiştir. Bu anahtarlar, serbest pazar ve sağlam paradır. Buna dayanarak Williamson “ticareti serbestleştir, devlet teşebbüslerini özelleştir, bütçeyi dengele, döviz kurunu askıya al ve bu sayede ekonomik kalkınmanın temellerini oluştur, tüm bunları başarabilmiş bir ülke bul ve orada güvenle bekleyerek yatırımlardan yüksek kazançlar elde et” (Krugman, 1995) sözleri serbestliğin önemini ve ticari serbestlik ile finansal serbestliğin bir bütün olduğunu göstermektedir.

Buna binaen teoride, finansal ve ticari serbestliğin büyüme üzerinde pozitif etkilerinin olduğuna yönelik yaklaşımların aksine; istikrarın sağlanamadığı ekonomilerde, ticari ve finansal serbestliğin büyüme üzerinde negatif etkilerinin de olabileceğini savunan zıt görüşler bulunmaktadır (Utkulu ve Kahyaoğlu, 2005, s. 3).

Literatürde ticari ve finansal serbestleşme ile büyüme ilişkilerini inceleyen çalışmalar ele alındığında yeterince çalışma olmadığı görülmektedir. Aizenman (2004), OECD ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelere yaptığı panel regresyon analizi çalışmasında ticari serbestleşmenin finansal serbestleşmeyi beraberinde getirdiğini tespit etmiş, bunun sonucunda da kamu borç yükünün artmasıyla finansal krizlere yol açtığını tespit etmiştir. Tornell, Westermann ve Martinez (2004), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yaptıkları çalışmalarında aynı değişkenler arasındaki ilişkiyi panel regresyon yöntemiyle analiz etmiş ve ticari serbestliğin ekonomik büyümeye pozitif etki yarattığını, finansal serbestliğin ise finansal piyasalarda istikrarsızlık ortamı oluşturduğunu belirlemişlerdir. Aizenman (2008), OECD ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelere yaptığı panel regresyon analizinde, 2004 yılındaki çalışmasına benzer sonuçlara ulaşmıştır.

Ticari serbestlik, finansal serbestlik ve büyüme değişkenleri arasındaki ilişkileri Türkiye için analiz eden çalışmalar ele alındığında; Utkulu ve Kahyaoğlu (2005), doğrusal olmayan zaman serisi ve markow rejim değişimi modellemesi ile yaptıkları analizde finansal serbestleşme ile büyüme arasında negatif, ticari serbestleşme ile büyüme arasında pozitif etki saptamışlardır. Yapraklı (2007) Türkiye için, verilen

değişkenler arasındaki ilişkiyi çok değişkenli eşbütünleşme analizi, nedensellik testi ve vektör hata düzeltme modeli kullanarak incelediği çalışmasında; uzun dönemde büyüme ile ticari dışa açıklık arasında pozitif bir ilişki olduğunu, ancak büyüme ile finansal dışa açıklık arasındaki negatif bir ilişki olduğunu belirlemiştir. Kıran ve Güriş (2011), Türkiye için verilen değişkenler arasındaki ilişkiyi 1992-2006 dönemi verileri ile incelemiştir. Kısıtsız hata düzeltme modeline dayanan sınır testi yaklaşımı ve Toda Yamamoto nedensellik testi ile yapılan araştırmanın sonucunda ticari ve finansal dışa açıklık ile büyüme arasında uzun dönem ilişkisi olduğunu ve ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu, ancak finansal dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin anlamsız olduğu belirlemişlerdir. Özel (2012), Türkiye için verilen değişkenler arasındaki ilişkiyi 1991:1 ve 2010:4 dönemlerine ait üçer aylık veriler ile incelemiştir. Granger nedensellik analizi kullanarak yaptığı analizin sonucunda finansal dışa açıklığının ekonomik büyümeye olumsuz etkisinin olduğunu ve bu etkinin ticari dışa açıklığın ekonomik büyümeye olumlu etkisinden daha fazla olduğu belirtmiştir.

Literatürde görüldüğü üzere, ticari serbestliğin ekonomik büyümeye olumlu etkisi üzerinde genel bir görüş birliği sağlanmış olsa da finansal serbestliğin etkisi hakkında bir görüş birliği bulunmamaktadır (Yapraklı, 2007, s. 73).

SONUÇ

19.yüzyılın sonlarına doğru sanayi devriminin ilerlemesi ve teknolojik gelişmelerin artması, küreselleşme sürecinin de ivme kazanmasına neden olmuştur. Gelişmiş ülkelerin bu yıllarda liberal ideolojilere kaymaları ve ekonomik serbestliğe değer atfetmeleri, baskıcı politikaları geride bırakmalarını ve ekonomilerini dünyaya açmalarını sağlamıştır. Gelişmiş ülkeler bu süreçte büyüme artışı sağlamış ancak 2.Dünya savaşı bu süreci kesintiye uğratmış, finansal sistemlerde sorunlar baş göstermiştir. Kesintiye uğrayan süreç ABD'nin öncülüğünde 1944'de kurulan Bretton Woods sistemiyle yeniden hareketlenmiş ve ticari serbestlik politikaları yapılan anlaşma ile güvenceye alınmıştır. Fakat gelişmekte olan ülkeler bu serbestleşme trendini 1970'li yıllara kadar yakalayamamıştır. Bretton Woods sistemi gelişmekte olan ülkeler için sorunlara neden olmuştur. Sistem bu ülkelerin ödemeler bilançosunun açık vermesi neticesinde devalüasyonu kaçınılmaz kılmıştır. Ayrıca sistemin bu ülkelere yeteri kadar reel kaynak transferi sağlamaması ve sürekli spekülasyon riski sermaye hareketlerinde etki yaratmıştır. Gelişmekte olan ülkeler ise bu sorunlarla baş edebilmek için baskıcı politikalar ile regülasyona dayalı finansal yapılarını sürdürmeye çalışmışlar ve ekonomik serbestleşme politikalarından uzak kalmışlardır.

1970'li yıllarda yaşanan finansal kriz ortamı ile Bretton Woods sistemi çıkmaza girmiş, 1973 yılında ise sistem tamamen çökmüştür. Gelişmekte olan ülkeler Bretton Woods sistemin baskılarından kurtulmalarıyla bu kriz ortamını ekonomik serbestlik için bir fırsat

olarak değerlendirmiştir. Bu lkeler 1980'lerden itibaren kalkınma ve hızlı büyüme fırsatı için uyguladıkları baskıcı politikaları terk ederek ekonomilerine dünyaya açmışlardır. Gelişmekte olan ülkelerin bu hamlesi çoğunda başarılı olamamış, kısa süren ekonomik büyüme ve para birimlerinin değer kazanması 1990'lı yıllarda yerini finansal krizlere bırakmıştır.

Yaşanan krizlerden incelendiğinde (Meksika 1994, Güney Asya 1997, Rusya 1998, Brezilya 1999, Arjantin 2001 ve Türkiye 2001) ortak paydasını yabancı sermayenin spekülatif hareketleri oluşturmaktadır. Ekonomik serbestleşme ile ülkelere giren yabancı sermaye, ekonomik büyümeye olumlu katkılar sağlamasına karşın, sermayenin spekülatif hareketleri ekonomiyi ani şoklar karşısında kırılgan hale getirmektedir. Uzun sreler içine kapalı olan ve ticaret ve finans sistemlerini sıkı politikalarla kontrolleri altında tutan bu ülkeler, ani bir şekilde gerçekleştirilen serbestleşme faaliyetleriyle istikrarlı olmayan bir makroekonomik düzene dönüşmüşlerdir.

Ekonomik serbestleşme faaliyetlerin gelişmiş ülkelerde başarı ile uygulanırken, gelişmekte olan ülkelerde başarısızlıklarla dolu olmasının kilit noktasını ülkelerin ekonomik yapıları oluşturmaktadır. Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde, ticari serbestleşme faaliyetlerinin büyümeyi olumlu yönde etkilediği üzerine genel bir görüş birliği varken, finansal serbestleşmenin büyümeye etkileri üzerine bir görüş birliği bulunmamaktadır. Bunun nedeni olarak, ülkelerin finansal sistemleri gösterilebilir. Daha sağlam ve istikrarlı finansal sistemlere sahip olan gelişmiş ülke ekonomileri, serbestleşme

faaliyetlerinden olumsuz etkilenmeyebilir ya da olumsuz etki olsa dahi önem atfedecek derecede olmayabilir. Ancak gelişmekte olan ÷lkelerin finansal sistemleri, gelişmiş ÷lkelere kıyasla başarısız kalabilir. Nitekim yaşanan krizler ve literatürde yapılan çalışmalar bu olguyu doğrular niteliktedir.

Bu olgular bir bütünlük çerçevesinde incelendiğinde klasik dış ticaret teorilerinin küreselleşme ile bağdaşmadığı gör÷lmektedir. Bu teorilerin temeli ölçeğe göre sabit getiri ve tam rekabet varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayım la gerçeklikten uzak olan klasik dış ticaret teorileri aynı zamanda yeniliğe ve güncelliğe kapalı bir konumdadır. Bu teorilerin geçerlilikleri ise formüle edilememiştir. Buna Leontief Paradoksu örnek teşkil edilebilir.

Yeni dış ticaret teorileri incelendiğinde ise ölçeğe göre artan getiri ve eksik rekabet varsayımını temel aldıkları gör÷lmektedir. Bu teoriler gerçekçi varsayımlara dayanmaktadır. Bu teorilerde artan getiri, monopollü rekabet, ürün farklılaştırması, teknolojik değişim ve gelişim, coğrafi koşullar, ÷lkelerin talep koşulları gibi gerçeki yansıtan günümüz değişkenlerine dikkat çekilmektedir. 1970 sonlarında matematiksel olarak formüle edilen bu teoriler günümüz serbest ticareti ile örtüşmektedir.

Finansal serbestleşmeye yönelik teoriler incelendiğinde ise Neoklasik yaklaşım finansal piyasaların etkin çalıştığını, piyasalarda asimetric bilginin ve aksaklıkların olmadığını belirterek tam serbestleşmeyi savunurken; yeni Keynesyen yaklaşım , finansal serbestleşmenin sürekli tasarruf ve yatırım miktarını arttırarak büyüme yi arttıran ve

enflasyonu düşüren etki yapmadığını, bu yüzden daha müdahaleci politikalar izlenmesi gerektiğini savunmuştur. Ancak bu teorilerin büyüme faktörlerini daha dar bir noktadan değerlendirmesi, varsayımlarını da yetersiz kılmaktadır. Yapısalcı yaklaşım ise neo klasik yaklaşıma karşıt olarak, istikrarsız ekonomilerde serbestleşmenin olumsuz etkilerinin kaçınılmaz olduğunu ve bu ekonomilerde devlet müdahalesinin olması gerektiğini savunmaktadır.

Post Keynesyen yaklaşıma göre finansal serbestleşmede geleceğin belirsiz olması risk barındırmaktadır. Bu belirsizlik nedeniyle spekülasyon hareketlerin arttıracağını ve büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceğini savunmaktadır.

Sonuç olarak, finansal serbestliğe yönelik teorilerde Keynesyen ve neo-klasik iktisadın temel varsayımları nedeniyle farklılıklar oluşmaktadır. Keynesyen yaklaşımlar denetimsiz ve düzenlemeden mahrum bir finansal sistemi istikrarsızlık olarak değerlendirirken; neo-klasik yaklaşım ekonomik büyümede piyasa koşullarında işleyen finansal sistemi ekonomik büyüme kaynağı olarak görmektedirler.

KAYNAKÇA

- Aizenman, J. (2004). Financial Opening and Development: Evidence and Policy Controversies. *American Economic Review*, 94(2), 65–70. doi:10.1257/0002828041301434
- Aizenman, J. (2008). On the Hidden Links Between Financial and Trade Opening. *Journal of International Money and Finance*, 27(3), 372–386. doi:10.1016/j.jimonfin.2008.01.002
- Alkin, E. (1990). *Uluslararası Ekonomik İlişkiler*. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Altay, B., Bostancı, A., Akay, A., Ergün, E., Hız, G., Altemur, N. ve Altın, S. (2008). *Makro İktisat, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi*. İstanbul: Lisans Yayıncılık.
- Ardıç, O. ve Yılmaz, P. (2006). Stolper-Samuelson Teoremi. *Para-Banka Uluslararası İktisat Türkiye Ekonomisi içinde* . Ankara: Seçkin Yayın Dağıtım.
- Argın, N. ve Bakkalcı, A. C. (2011). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi içinde* . Bursa: Ekin Yayınevi.
- Atamtürk, B. (2007). Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Türkiye'de Finansal Serbestleşmenin İç Tasarruflar Üzerine Etkisi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 23(2), 75–89.
- Bilir, B. (2006). *Finansal Serbestleşmenin Para Politikaları Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal

Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Bocutuoğlu, E., Berber, M. ve Çelik, K. (2000). Heckscher-Ohlin. *İktisada Giriş* içinde . Trabzon: Akademi Yayınevi.

Büyükşeren, Y., Dirimtekin, H., Erdem, B. ve Özer, M. (1995). Mutlak Üstünlükler Teorisi. *İktisada Giriş* içinde . Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Çelik, K. (2011). Faktör Donatım Teorisi. *Makro İktisada Giriş* içinde . Trabzon: Murathan Yayınevi.

Çetin, M. (2010). *Finansal Serbestleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Çoban, O. (2009). Faktör Donatım Teorisi. *Makro İktisat* içinde . Ankara: Gazi Kitap Evi.

Dalkılıç, R. (2015). *Finansal Serbestleşmenin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri*. Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Aydın.

Dinler, Z. (2019). Faktör Donatım Teorisi. *İktisada Giriş* içinde . Bursa: Ekin Yayınevi.

Düğer, İ. H. (1996). Mutlak Üstünlükler Teorisi. *İktisada Giriş* içinde . Kütahya: Üniversite Yayınevi.

Erdem, E. ve Türker, O. (2012). Orta Asya Ekonomileri Orta Asya Cumhuriyetlerinde Ekonomik Serbestlik ve Büyüme İlişkisi.

International Conference on Eurasian Economies içinde (ss. 175–182).

Ertek, T. (2007). Faktör Donatım Teorisi. *Temel Ekonomi* içinde . İstanbul: Beta Yayınevi.

Ertek, T. (2008). Mutlak Üstünlükler Teorisi. *Makro Ekonomiye Giriş* içinde . İstanbul: Beta Yayınevi.

Galindo, A., Micco, A. ve Ordóñez, G. (2002). *Financial Liberalization and Growth: Empirical Evidence*.

İnam, B., Giray, F. ve Tüzüntürk, S. (2016). Liberalleşme Sürecinde Özelleştirme, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ticaret Serbestliği: Bazı AB Ülkeleri ile Türkiye Karşılaştırması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(4), 251–270.

Insel, A. ve Sungur, N. (2003). Sermaye Akımlarının Temel Makroekonomik Göstergeler Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği-1989:III-1999:IV. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, (8).

İyibozkurt, M. E. (1989). Heckscher-Ohlin. *Uluslararası İktisat Teorisi* içinde . Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.

İyibozkurt, M. E. (1992). Heckscher-Ohlin. *İktisada Giriş* içinde . Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.

Kargül, İ. D. (1983). Heckscher-Ohlin. *Makro Ekonomi* içinde .

İstanbul: Birsen Yayınları.

Karlık, R. (2013). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Uluslararası Ekonomi* içinde . İstanbul: Beta Yayınevi.

Kaymakçı, O., Avcı, N. ve Şen, R. (2007). *Uluslararası Ticarete Giriş*. Nobel Yayın Dağıtım.

Kılıç, C. (2012). Finansal Liberalizasyon Sürecinde Türkiye'nin Sektörel Yapısında Meydana Gelen Değişmeler. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(4), 107–147.

Kıran, B. ve Güriş, B. (2011). Türkiye'de Ticari ve Finansal Dış Açıklığın Büyümeye Etkisi: 1992-2006 Dönemi Üzerine Bir İnceleme. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 69–80.

Krugman, P. (1995). Dutch Tulips and Emerging Markets. *Foreign Affairs*, 74(4), 44. doi:10.2307/20047206

Kumbaracıbaşı, O. ve Soral, E. (1978). Adam Smith ve Mutlak Üstünlük Durumu. *Ekonomiye Giriş* içinde . Ankara.

Ongun, M. T. (1993). Finansal Globalleşme. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 4(9), 46. doi:10.5455/ey.10148

Onur, S. (2005). Finansal Liberalizasyon ve GSMH Büyümesi Arasındaki İlişki. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 127–152.

doi:10.11122/IJMEB.2014.1.1.103

- Özbilen, Ş. (2000). *Küresel Mali Kriz ve Imf Politikalarının Ulusal Mali Sisteme Etkileri*.
- Özel, H. A. (2012). Küreselleşme Sürecinde Ticari ve Finansal Açıklığın Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 10(19), 1–30.
- Özgüven. (1997). Heckscher-Ohlin. *İktisat İlimine Giriş* içinde . İstanbul: Semerkant Matbaası.
- Öztürk, N. (2009). Stolper- Samuelson Teoremi. *Dış Ticaret* içinde . Ankara: Palme Yayıncılık.
- Öztürk, Y. K. ve Kuşçu, S. (2017). Finansal Serbestleşme: İlk Deneyimler ve Kriz. *Refoma Dergisi*, 1(49), 11–24.
- Parasız, İ. (2003). Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi. *İktisadın Abc'si* içinde . Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Şahin, H. (1994). Faktör Donatım Teorisi. *İktisada Giriş* içinde . Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Savrul, B. K., Özekicioğlu, H. ve Özel, H. A. (2013). Türkiye’de Finansal Serbestleşmenin Tarihsel Gelişimi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38, 227–238.
- Seyidoğlu, H. (2001). Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi. *Uluslararası İktisat* içinde . İstanbul: Kurtis Matbaacılık.

- Tornell, A., Westermann, F. ve Martinez, L. (2004). *The Positive Link Between Financial Liberalization, Growth and Crises* (No: 10293). Cambridge, MA. doi:10.3386/w10293
- Tükel, Ö. (2007). *Finansal Serbestleşmenin Türkiye'nin Ekonomik Performansı Üzerine Etkileri*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ülgen, E. (2012). Faktör Donatım Teorisi. *İktisat Bilimine Giriş* içinde . İstanbul: Der Yayınları.
- Unay, C. (1997). Heckscher-Ohlin. *Genel İktisat* içinde . Bursa: Ekin Kitabevi.
- Ünsal, E. M. (2007). Stolper-Samuelson Teoremi. *Uluslararası İktisat* içinde . Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Utkulu, U. ve Kahyaoğlu, H. (2005). Ticari ve Finansal Dışa Açıklık Türkiye’de Büyümeyi Ne Yönde Etkiledi? *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 13, 1–31.
- Walther, T. (2002). Heckscher-Ohlin. Çeviri Ünal ÇAĞLAR (Ed.), *Dünya Ekonomisi* içinde . İstanbul: Alfa Aktuel Kitabevi.
- Yapraklı, S. (2007). Ticari ve Finansal Dışa Açıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 5, 67–89.
- Yıldırım, K., Bakırtaş, İ., Koyuncu, C., Yılmaz, R. ve Açıkalın, S.

(2010). Mutlak Üstünlükler Teorisi. *İktisada Giriş* içinde . Bursa:
Ekin Basım Yayın Dağıtım.



ISBN: 978-625-7279-16-1