



IERFM

2018 April 12-13-14 Cappadocia

Bildiri Kitabı

2

2018 April 12-13-14 Cappadocia

INTERNATIONAL ECONOMIC RESEARCH AND FINANCIAL MARKETS CONGRESS



DETAY
YAYINCLIK

**12-14 APRIL 2018 NEVŞEHİR
IERFM
INTERNATIONAL ECONOMIC RESERACH AND
FINANCIAL MARKETS CONGRESS
PROCEEDING BOOK**

**12-14 NİSAN 2018 NEVŞEHİR
IERFM
ULUSLARARASI EKONOMİ ARAŞTIRMALARI VE
FİNANSAL PİYASALAR KONGRESİ
BİLDİRİ KİTABI**

Editör:

Dr. Öğretim Üyesi Sonat BAYRAM

Editör Yardımcıları

Dr. Öğretim Üyesi Mehmet ALTUNTAŞ

Öğr. Gör. Derya YALÇIN

Öğr. Gör. Alican UMUT



Ankara, 2018

DETAY YAYINLARI : 926

1. Baskı : Nisan 2018

ISBN : 978-605-2323-79-3

Yayıncı Sertifika No : 13188

Matbaa Sertifika No : 26649

© Detay Anatolia Akademik Yayıncılık Ltd. Şti.

Her hakkı saklıdır. Yazarından ve yayınevinden yazılı izin alınmaksızın bu kitabın fotokopi veya diğer yollarla kısmen veya tamamen çoğaltılması, basılması ve yayınlanması yasaktır. Aksine davranış, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu gereğince, 5 yıla kadar hapis ve adli para cezaları ile fotokopi ve basım aletlerine el konulmasını gerektirir.

Dizgi : Detay Yayıncılık
Kapak Tasarım : Detay Yayıncılık
Baskı ve Cilt : Bizim Büro Matbaacılık ve Basımevi
1. Sanayi Caddesi Sedef Sokak No: 6/1 İskitler-Ankara



GENEL DAĞITIM ve İSTEME ADRESİ

DETAY ANATOLIA AKADEMİK YAYINCILIK LTD. ŞTİ.

Adakale Sokak No: 14/4 Kızılay/ANKARA

Tel : (0.312) 434 09 49 • Faks: (0.312) 434 31 42

Web: www.detayyayin.com.tr • e-posta: detayyay@gmail.com

KONGRE DESTEKLEYİCİLERİ

Nişantaşı Üniversitesi

Trakya Üniversitesi

Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

Yatırım Finansman

Troy

Nevşehir Ticaret ve Sanayi Odası

Nevşehir Belediyesi

Nevşehir Ticaret Borsası

ORKA Holding

Batik

Biltes Koleji

Özel Göztepe Hastanesi

ITBC

**ULUSLARARASI EKONOMİ
ARAŞTIRMALARI VE FİNANSAL PİYASALAR
KONGRESİ KURULLARI
ONUR KURULU**

PROF. DR. Esra HATİPOĞLU

Nişantaşı Üniversitesi Rektörü

PROF. DR. Erhan TABAKOĞLU

Trakya Üniversitesi Rektörü

PROF. DR. MAZHAR BAĞLI

Nevşehir HBV Üniversitesi Rektörü

DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Asaf Savaş AKAT

İstanbul Bilgi Üniversitesi

Prof. Dr. Taner BERKSOY

Piri Reis Üniversitesi

Prof. Dr. Zeynel DİNLER

Emekli Öğretim Üyesi

Doç. Dr. Ekrem KESKİN

Türkiye Bankalar Birliği

Dr. Mahfi EĞİLMEZ

Kadir Has Üniversitesi

Dr. Soner CANKO

Bankalararası Kart Merkezi

DÜZENLEME KURULU

Doç. Dr. Ahmet ATAKİŞİ

Doç. Dr. Serap ÇOBAN

Dr. Öğr. Üyesi Mert TOPÇU

Dr. Öğr. Üyesi Sonat BAYRAM

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet ALTUNTAŞ

Öğr. Gör. Alican UMUT

Ars. Gör. İbrahim YAĞLI

Trakya Üniversitesi

Nevşehir HBV Üniversitesi

Nevşehir HBV Üniversitesi

İstanbul Kent Üniversitesi

Nişantaşı Üniversitesi

Nişantaşı Üniversitesi

Nevşehir HBV Üniversitesi

BİLİM KURULU

| | |
|--------------------------------------|--|
| <i>Prof. Dr. Adem DOĞAN</i> | Cumhuriyet Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Adnan ÇELİK</i> | Selçuk Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Ahmet KÖSE</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Alper ASLAN</i> | Nevşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Ali ACARAVCI</i> | Mustafa Kemal Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Angeliki MENEGAKI</i> | Hellenic Open University, GREECE |
| <i>Prof. Dr. Aviral Kumar TIWARI</i> | Montpellier Business School, France |
| <i>Prof. Dr. Burak ARZOVA</i> | Marmara Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Burak SALTOĞLU</i> | Boğaziçi Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Cemal ŞANLI</i> | Nişantaşı Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Doğan UYSAL</i> | Celal Bayar Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Ege YAZGAN</i> | İstanbul Bilgi Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Emre ALKİN</i> | Kemerburgaz Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Erhan ASLANOĞLU</i> | Piri Reis Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Erişah ARICAN</i> | Marmara Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Esra HATİPOĞLU</i> | Nişantaşı Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Elif ÇEPNİ</i> | Nişantaşı Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Emine KILAVUZ</i> | Nuh Naci Yazgan Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Ferit KULA</i> | Erciyes Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. George ZHELVAZKOV</i> | Trakia Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. İlhan ÖZTÜRK</i> | Çağ Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. İhsan ERSAN</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Kerem ALKİN</i> | İstanbul Medipol Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Muhammad SAHBAZ</i> | University of Engineering&Technology, LAHORE |
| <i>Prof. Dr. Muhittin KAPLAN</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Muhsin KAR</i> | Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Murat KIYILAR</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Prof. Der. Nisfet UZAT</i> | Erciyes Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Nicholas APERGIS</i> | University of Pireaus, GREECE |
| <i>Prof. Dr. Orhan ÇOBAN</i> | Selçuk Üniversitesi |

| | |
|---|---|
| <i>Prof. Dr. Osman Zekayi ORHAN</i> | Nişantaşı Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Sadi UZUNOĞLU</i> | Trakya Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Selahattin TOĞAY</i> | Gazi Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Serdar ÖZTÜRK</i> | Nevşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Seyhun DOĞAN</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Süphan NASIR</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Taner BERKSOY</i> | Piri Reis Üniversitesi |
| <i>Prof. Dr. Türker SUSMUŞ</i> | Ege Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Ahmet ATAKİŞİ</i> | Trakya Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Ali ARI</i> | Kırklareli Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Athur KOZLOWSKI</i> | Banking School of Gdansk |
| <i>Doç. Dr. Can Tansel TUĞÇU</i> | Akdeniz Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Coşkun KÜÇÜKÖZMEN</i> | İzmir Ekonomi Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Derviş BOZTOSUN</i> | Erciyes Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Ersan ERSOY</i> | Nevşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Emin Hüseyin ÇETENAK</i> | Nevşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Farız AHMADOV</i> | Azerbaijan State University of Economics |
| <i>Doç. Dr. Geray MUSAYEV</i> | Azerbaijan State University of Economics |
| <i>Doç. Dr. Gökhan SÖNMEZLER</i> | Trakya Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Halil TUNALI</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Hasan Murat ERTUĞRUL</i> | Hazine Müsteşarlığı |
| <i>Doç. Dr. Hatice KARAHAN</i> | İstanbul Medipol Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Milanka SLAVOVA</i> | Trakia University |
| <i>Doç. Dr. Milanka SLAVOVA</i> | Trakia Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Nataliia VERSAL</i> | Taras Shevchenko National University of Kyiv |
| <i>Doç. Dr. Nicolas HUCHET</i> | Toulon University |
| <i>Doç. Dr. Oana Ramona LOBONT</i> | Taras Shevchenko National University, UKRAINA |
| <i>Doç. Dr. Onur GÖZBAŞI</i> | Nuh Naci Yazgan Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Oğuz ÖCAL</i> | Nevşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Ömer ŞANLIOĞLU</i> | Erciyes Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Paskal ZHELEV</i> | University of National and World Economy |

| | |
|--|--|
| <i>Doç. Dr. Semra AKSOYLU</i> | Erciyes Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Serap ÇOBAN</i> | Neşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Şahin BAYRAMOV</i> | Azerbaijan State University of Economics |
| <i>Doç. Dr. Stela RALEVA</i> | Trakya Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Süleyman Gökhan GÜNAY</i> | Trakya Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Şaban NAZLIOĞLU</i> | Pamukkale Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Ulaş ÜNLÜ</i> | Neşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN</i> | Celal Bayar Üniversitesi |
| <i>Doç. Dr. Zahide AYYILDIZ ONARAN</i> | İstanbul Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Heiko SCHUSS</i> | Abdullah Gül Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi. Heiko SCHUSS</i> | Abdullah Gül Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Kartal DEMİRGÜNEŞ</i> | Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Konstantin STOYANOV</i> | Trakya Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Mert TOPÇU</i> | Neşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Nuri SEVGEN</i> | Niğantaşı Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Sonat BAYRAM</i> | İstanbul Kent Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Şükrü APAYDIN</i> | Neşehir HBV Üniversitesi |
| <i>Dr. Öğretim Üyesi Oğuz BAŞOL</i> | Kırklareli Üniversitesi |
| <i>Dr. James E. PAYNE</i> | Florida State University, USA |
| <i>Dr. Wlozimierz KEDZIOREK</i> | The State of Applied Sciences, POLAND |
| <i>Senior Lecturer Mita BHATTACHARYA</i> | Monash University, AUSTRALIA |

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|-----|
| KADINLARIN KARIYER İLERLEMELERİNDE KARŞILAŞTIKLARI ENGELLER: CAM TAVAN SENDROMU Dr. Öğr. Üyesi Gülferah BOZKAYA | 1 |
| SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİK BÜYÜME SÜRECİNDE YOKSULLUKLA MÜCADELEDE SOSYAL YARDIMLARIN ÖNEMİ: AK PARTİ DÖNEMİNDE TRAZ BÖLGESİ ÜZERİNE BİR İNCELEME Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ | 13 |
| BAĞIMSIZ DENETİMİN FİRMALARIN BÜYÜME PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ Dr. Öğr. Üyesi Azize ESMERAY - Doç. Dr. Şükran GÜNGÖR TANÇ - Özge BULUŞ DAĞLI | 37 |
| MALİYE POLİTİKASI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'DE BÖLGESEL GELİR DAĞILIMININ VERGİ TAHSİLATI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ Arş. Gör. Gökhan ÇOBANOĞULLARI - Arş. Gör. Erman EROĞLU | 43 |
| KIRSAL KALKINMANIN ULUSAL MUHASEBEYE ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: ARTVİN İLİ ÖRNEĞİ Dr. Öğr. Üyesi Mustafa SAVCI - Öğr.Gör. Barış AYDEMİR | 59 |
| YEREL YÖNETİMLERDE İŞGÖRENLERİN BİREYSEL ÖZELLİKLERİNİN, İŞ TATMİNİ VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK İLE İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: ADANA SU VE KANALİZASYON İDARESİ ÖRNEĞİ Öğr. Gör. Zeynep ÖZTÜRK - Yunus Emre SAĞLAMDEMİREL Kezban ÖZTÜRK | 69 |
| BULANIK KONNO YAMAZAKI DOĞRUSAL PROGRAMLAMA MODELİ KULLANILARAK ULUSLARARASI ÇEŞİTLENDİRME İLE PORTFÖY OPTİMİZASYONU: GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN HİSSE SENEDİ ENDEKSLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA Dr. Saffet AKDAĞ - Öğr.Gör. Mehmet Ali EKİNCİ | 76 |
| BÜYÜMEYİ YAKALAMAK Arş. Gör. Dr. Caner Ekizceleroğlu - Arş. Gör. Dr. Levent Özkan Doç. Dr. Ahmet Atakişi | 94 |
| DENEYİMSEL DEĞER BOYUTLARININ BELİRLENMESİ: PAZARYERİ SİTELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA Prof. Dr. Süphan NASIR - Öğr. Gör. Yonca Nilay BAŞ | 111 |

| | |
|--|-----|
| DENİZCİLİK SEKTÖRÜNÜN EKONOMİYE ETKİLERİ, SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ Öğr.Gör. Nermin AKARÇAY | 128 |
| DÖVİZ KURU-ENFLASYON İLİŞKİSİ VE MERKEZ BANKASININ ROLÜ Doç. Dr. Zübeyir TURAN - Merve LEVENT | 141 |
| EKONOMİK BÜYÜME İLE BORSA PERFORMANSI ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA Doç.Dr. Bilge Leyli ELİTAŞ – Dr. Öğr. Üyesi F. Rabia AKTAŞ ŞENKARDEŞLER –Dr. Mesut DOĞAN | 154 |
| TÜRKİYE'DE FISHER ETKİSİ BAĞLAMINDA ENFLASYON VE FAİZ ORANI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN NON-PARAMETRİK ANALİZİ Dr. Öğr. Üyesi İbrahim DOĞAN - Arş. Gör. Mahmut Şaban AFSAL Arş. Gör. Emre ÖRÜN | 165 |
| YENİLİKLERİN FİNANSMANINDA KAMUSAL DESTEK VE TEŞVİK POLİTİKALARININ ROLÜ Dr. Öğr.Üyesi Gökçe MARAŞ - Doç. Dr. Cüneyt DUMRUL | 178 |
| HAMMADDE PİYASALARI VE DÜNYA EKONOMİSİNDE İSTİKRAR Arş. Gör. Dr. Levent Özkan - Arş. Gör. Dr. Caner Ekizceleroğlu Doç. Dr. Ahmet Atakişi | 200 |
| DOĞRUSAL OLMAYAN PANEL EŞBÜTÜNLEŞME TESTLERİ KULLANILARAK FISHER ETKİSİNİN OECD ÜLKELERİ İÇİN ARAŞTIRILMASI Dr. Öğr. Üyesi Nuri UÇAR | 219 |
| ANONİM ŞİRKETİN HAKLI SEBEPLE FESHİ DAVASINDA KİŞİSEL SEBEPLERİN HAKLI SEBEP OLMA SORUNSALI Arş. Gör. Halis KARADEMİR | 243 |
| VERGİLEMEDE DEMOKRASİ MÜCADELESİ: SEÇMEN VERSUS MÜKELLEF: KİŞİSEL GELİR VERGİSİ BAĞLAMINDA BİR İNCELEME Arş. Gör. Ali Gökhan GÖLÇEK - Öğr. Gör. Mustafa Alpin GÜLŞEN | 256 |
| THE IMPACT OF RESEARCH AND DEVELOPMENT ON JOB CREATION Assoc. Prof. Dr. Ahmet ATAKİŞİ - Dr. Umut Erksan Şenalp | 267 |

| | |
|---|-----|
| KAMU SEKTÖRÜNDE ÇALIŞAN TAŞERON İŞÇİLER VE ÇALIŞMA KOŞULLARINA İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME Dr.Öğr. Üyesi Gülşen Sarı Gersil - Dr. Öğr. Üyesi Rıdvan Keskin | 273 |
| TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜMENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ: 2010-2017 DÖNEMİ ÜZERİNE MAKROEKONOMİK BİR DEĞERLENDİRME Dr. Öğr.Üyesi Rabia AKTAŞ ŞENKARDEŞLER | 296 |
| MALİ DENETİM KARARLARI ÇERÇEVESİNDE SİYASİ PARTİLERİN FİNANSMANI VE TİPOLOJİK OLARAK SINIFLANDIRILMASI Arş. Gör. Selcen ALTINBAŞ | 316 |
| COMPARISON OF GLOBAL AND LOCAL CONSUMERS' ATTITUDE TOWARD ACCOMODATION SHARING SERVICES Prof. Dr. Süphan NASIR - Aycan BUL | 329 |
| G-7 ÜLKELERİNDE AR-GE HARCAMALARININ İHRACAT ÜZERİNDEKİ ETKİSİ Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER | 351 |
| THE IMPACTS OF EXCHANGE RATE ON CAPITAL ADEQUACY RATIO IN TURKISH BANKING SECTOR Ömer Faruk BAYSAL | 364 |
| POLİTİK RİSK VE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE ARASINDAKİ İLİŞKİ: YENİ SANAYİLEŞEN ÜLKELER ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ Arş. Gör. Emrah SOFUOĞLU - Dr. Öğr. Üyesi Oktay KIZILKAYA Prof. Dr. Doğan UYSAL | 376 |
| SOSYAL SERMAYE UNSURUNUN İŞGÜCÜ PİYASALARI AÇISINDAN İSTİHDAMA YANSIMALALARI Dr. Öğr. Üyesi Gülşen SARI GERŞİL | 386 |
| ALTIN KESİŞİM GÖSTERGESİNE GÖRE HİSSE SENETLERİ PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ: BIST 100 ENDEKSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA Öğr. Gör. Dr. Arzu ÖZMERDİVANLI - Doç. Dr. Veli AKEL | 397 |
| TARIMDA TEKNOLOJİ KULLANIMININ İŞGÜCÜ VERİMLİLİĞİNE VE İSTİHDAMA ETKİSİ Prof. Dr. Zeki BAYRAMOĞLU - Merve BOZDEMİR | 417 |

| | |
|--|-----|
| THE EFFECTS OF PERSONNEL EMPOWERMENT ON ORGANIZATIONAL CULTURE AND EMPLOYEE PERFORMANCE: A RESEARCH ON IRAQI BANKS Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ - Mohammed Saber Jami Jam - Arş. Gör. Esra KIZILOĞLU | 435 |
| İLKE BAZINDA KURUMSAL YÖNETİM NOTLARI İLE BENEİSH MANİPÜLASYON SKORU ARASINDAKİ İLİŞKİNİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE BELİRLENMESİ Dr. Öğr. Üyesi Emre Esat TOPALOĞLU – Öğr. Gör. Özlem KARAKOZAK | 448 |
| TÜRKİYE’NİN EKONOMİK BÜYÜME VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR İNCELEME Ümit Can TEMEL | 471 |
| VIX KORKU ENDEKSİ İLE ÇEŞİTLİ ÜLKELERİN HİSSE SENEDİ ENDEKS GETİRİLERİ ARASINDA BİR NEDENSELLİK ANALİZİ Prof.Dr. Ömer İSKENDEROĞLU - Dr. Saffet AKDAĞ | 489 |
| A LOGIT ANALYSIS OF INEQUALITY IN ACCESS TO HEALTH SERVICES IN TURKEY Prof. Dr. Orhan ÇOBAN – Öğr. Gör. Ayşe ÇOBAN - Emel MİRZA | 506 |
| 19. YÜZYIL EDİRNE’SİNDE EKONOMİK VE MESLEKİ KURULUŞLAR Öğr. Gör. Haluk KAYICI | 519 |
| A MACROECONOMETRIC MODEL FOR THE ECONOMY OF NORTH CYPRUS Prof. Dr. Hasret BALCIOGLU | 533 |
| BORSA İSTANBUL PAY PİYASASI ŞİRKETLERİNİN BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIMI DUYURULARININ HİSSE SENEDİ GETİRİLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ Öğr. Gör. A. Ferit EROL - Doç. Dr. Sinan AYTEKİN | 540 |
| DÖVİZ YATIRIMCISI ENFLASYONDAN NASIL ETKİLENİR? E7 ÜLKELERİNDE PANEL VERİ ANALİZİ İLE BİR ARAŞTIRMA Dr. Öğr. Üyesi Müslüm POLAT - Azat ADIYAMAN | 557 |
| EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ: İSLAMİYETİ BENİMSEYEN 28 ÜLKE İÇİN BİR PANEL VERİ ANALİZİ Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KAMACI - Dr.Öğr. Üyesi M.Said CEYHAN Ar. Gör. Mehmet Akif PEÇE | 565 |

| | |
|--|-----|
| KAYITDIŞI İSTİHDAMIN KÜRESEL REKABETE ETKİSİ VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ: GAZİANTEP İLİ FİRMALARININ KAYITDIŞI İSTİHDAM ALGISİ ANALİZİ | |
| Prof. Dr. Atilla A. UŐUR - Dr. Öğr. Üyesi İbrahim ÇÜTCÜ Öğr. Gör. Aydın ÖZDEMİR | 580 |
| KURUMSAL KALİTENİN FİNANSAL GELİŞİM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ | |
| Dr. Öğr. Üyesi Talip TORUN – Doç. Dr. M. Fatih İLGÜN | 600 |
| MERKEZİ VE DOĞU AVRUPA ÜLKELERİNDE GELİR YAKINSAMASI: SPSM YÖNTEMİNDEN KANITLAR | |
| Dr. Öğr. Üyesi Murat BELKE - Arş. Gör. Harun KAYA Doç. Dr. Süleyman BOLAT | 618 |
| SUCCESSFUL ACHIEVEMENTS AND FAILURE STORIES IN DIFFERENT CRISIS ENVIRONMENT: INVESTIGATION IN AUTOMOTIVE SECTOR IN KONYA | |
| Prof. Dr. Adnan ÇELİK - Phd.Candidate İhsan POLAT | 633 |
| THE TRANSACTION COST APPROACH: AN OVERVIEW | |
| Prof.Dr. Adnan Celik - PhD. Candidate Nasrodin KUSAIN | 648 |
| TOPLAM VERİMLİ BAKIM VE BİR BEYAZ EŞYA İŞLETME UYGULAMASI | |
| Doç.Dr. Mustafa GERŞİL - Deniz GÜRCAN | 669 |
| TÜRKİYE'DE BİLİM VE TEKNOLOJİ İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMIYLA ANALİZİ | |
| Öğr.Gör. Kadriye Hilal TOPAL | 686 |
| YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ KUŞAKLAR ARASI FARKLILIĞIN AMPİRİK ANALİZİ | |
| Doç. Dr. Ali BAYRAKDAROĞLU - Arş. Gör. Yusuf TEPELİ Çağatay MIRGEN | 698 |
| BALANCE OF PAYMENTS CRISES AND LEVERAGE CYCLES: EURO-ZONE CASE | |
| Dr. Anıl ABA | 712 |

| | |
|---|-----|
| 21.YÜZYILDA EKONOMİK VE SİYASİ YÖNLERİYLE TÜRK AKIMI ve TANAP PROJELERİ Öğr.Gör. Faik Fırat Ertuğrul - Seda Hanegelioglu | 723 |
| EKONOMİK SİSTEMLER İLE KURUMSAL MANTIKLAR ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA Dr. Öğr. Üyesi Hatice Gökçe DEMİREL, Dr. Öğr. Üyesi Abdunnur YILDIZ | 739 |
| ANİ DURUŞ SORUNUNA BİR ÇÖZÜM ÖNERİSİ: DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR Nadide YİĞİTELİ, Damla TURAN | 750 |
| UÇUŞ BAĞLANTISI VE ERİŞİLEBİLİRLİĞİN EKONOMİYE ETKİSİ: ÜÇÜNCÜ HAVALİMANI ÖRNEĞİ Hazar DÖRDÜNCÜ, Arş.Gör. Halil SEMERCİOĞLU | 779 |
| SICAK VE KURU İKLİMLERDE GELENEKSEL AKILLI KONUT VE YEŞİL EKONOMİ: ÖRNEK ÇALIŞMA: İRAN Öğr. Gör. Mahsa SAFAEI | 797 |
| ÖRGÜTSEL ZEKÂNIN FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİLERİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ - Arş. Gör. Serap KALFAOĞLU Doç. Dr. Vural ÇAĞLIYAN - Fatmahan İPEK ÇINAR | 809 |
| FİNANSAL GELİŞMENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KIRILGAN BEŞLİ İÇİN BİR UYGULAMA Doğan KARTAL - Ayşe Özge ÖZ - Doç. Dr. Şükran GÜNGÖR TANÇ Dr. Öğr. Üyesi Azize ESMERAY | 830 |
| SEÇİLMİŞ OECD ÜLKELERİNDE AR-GE, İNOVASYON YATIRIMLARININ VE EKONOMİK BÜYÜMENİN FİNANSAL GELİŞME ÜZERİNE ETKİSİ Dr. Öğr. Üyesi Fatma TEMELLİ - Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN | 839 |
| KOBİ'LERİN KURULUŞ AŞAMALARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR Ebru EVLİYA | 859 |
| ÖRGÜTLERDE TÜKENMİŞLİK SENDROMU VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ Hilal ÖZTÜRK - Duygu TOPAL YILDIRIM | 876 |

| | |
|---|-----|
| LOKASYON BAZLI MOBİL UYGULAMALARA YÖNELİK TUTUMUN, TÜKETİCİ SATIN ALMA NİYETİ İLE OLAN İLİŞKİSİ Derya YALÇIN | 895 |
| İŞLETMELERİN BÜYÜME STRATEJİLERİ VE ARÇELİK A.Ş. ÜZERİNE BİR İNCELEME (2012-2016 YILLARI ARASI) Derya YALÇIN - Hakan BURAN | 935 |
| TÜRKİYE'DE İKTİSADİ BÜYÜMENİN NİTELİĞİ ÜZERİNE BİR İNCELEME: 1998-2016 DÖNEMİ Dr. Öğr. Üyesi Yılmaz AYDIN - Dr. Öğr. Üyesi Tuğba Dayıoğlu | 960 |
| SEÇİLMİŞ ÜLKELERE GÖRE TÜRKİYE'NİN TURİZM SEKTÖRÜ ANALİZİ Dr. Öğr. Üyesi Beyhan İNCEKARA - Arş. Gör. Barış YAZICI Dr. Öğr. Üyesi Rahmi İNCEKARA | 971 |
| ANALYSIS OF THE FINANCIAL FLOWS BETWEEN ROMANIA AND THE EU DURING 2007-2017 Florea Nicoleta - Umut Alican - Doran Dalian | 981 |
| SOCIAL MANAGEMENT CONTROL AND BALANCED SCORECARD- A DECISIVE BINOMIAL FOR THE ORGANIZATIONAL PERFORMANCE VĂRZARU ANCA ANTOANETA - BARBU MIHAI CONSTANTIN RĂZVAN MĂLĂESCU ANA MARIA | 988 |

KARŞILAŞTIKLARI ENGELLER: CAM TAVAN SENDROMU

Dr. Öğr. Üyesi Gülferah BOZKAYA*

Özet

Cam Tavan, işletmelerde çalışan kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarına gelmeleri aşamasında ortaya çıkan engelleri ifade etmektedir. Toplum yapısının farklılaşması ile birlikte dünyada iş gücü yapısında da önemli değişimler meydana gelmiştir. Çalışan kadın sayısına rağmen istatistikler ve araştırmalar kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarında fazla yer alamadıklarını göstermektedir. Bu duruma neden olan birçok faktör olmakla birlikte, yapılan araştırmalarda kadınların görünmeyen cam tavan engelleri ile birlikte çalışmak durumunda oldukları görülmüştür.

Bu çalışmanın temel amacı, kadınların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları engellerle cam tavan sendromu çerçevesinde ele almaktır. Çalışma, iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; mobbing ve cam tavan kavramları incelenmiştir. İkinci Bölümde ise; Kahramanmaraş'taki kamu kurumları ve özel sektörde çalışan 200 kişiye yapılan anketin analiz sonuçları değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Cam Tavan Sendromu, Kraliçe Arı Sendromu, Kadın

BARRIERS THAT WOMEN IN CAREER ADVANCEMENT: GLASS CEILING SYNDROM

Abstract

Glass Ceiling represents the obstacles that arise in the process of reaching senior management positions for women working in the business. Along with the differentiation of the social structure, important changes have also occurred in the structure of the work force in the world. Despite the number of women working, statistics and surveys show that women do not take much place in senior management positions. Along with many factors that have caused this situation, research has shown that women have to work with invisible glass ceiling obstacles.

The main purpose of this study is to address the obstacles that women face in their career progression within the glass roof syndrome. The study consists of two main parts. In the first chapter; mobbing and glass ceiling concepts. In the second part; The analysis results of the questionnaire made to 200 people working in public institutions and private sector in Kahramanmaras will be evaluated.

* Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Göksun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü

Key Words: Glass Ceiling Syndrome, Queen Bee Syndrome, Woman
 Glass Ceiling Syndrome, Queen Bee Syndrome, Woman

1.GİRİŞ

İstatistiklere göre Dünya nüfusunun yarısını kadınların oluşturmasına karşın, her ne kadar son yıllarda kadınların lehine değişiklik olsa da iş hayatında kadınların bu oranda temsil edilmediği görülmektedir. Bununla yanında ise iş hayatındaki üst düzey yöneticilik pozisyonunda bulunan kadınların erkeklere oranla çok az bir pay almaktadır. Birçok gelişmiş ülkenin yasalarında ve uluslararası belgelerde cinsiyet ayrımı yapılmaksızın kadın erkek tüm çalışanlara çalışma hayatının tüm alanlarında fırsat eşitliği sunan hükümlere rağmen, kadınlar iş hayatında açıkça ifade edilmeyen görünmez engellere maruz kalmaktadırlar. Literatürde kadınların bu tür resmi olmayan ve somut bir şekilde varlığı ortaya çıkarılamayan engelleri yaşamalarına “Cam Tavan Sendromu” denilmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde, işyerlerinde bir veya birden fazla kişi tarafından diğer kişi ya da kişilere yönelik gerçekleştirilen, belirli bir süre sistematik biçimde devam eden, yıldırma, pasifize etme veya işten uzaklaştırmayı amaçlayan; mağdur ya da mağdurların kişilik değerlerine, mesleki durumlarına, sosyal ilişkilerine veya sağlıklarına zarar veren; kötü niyetli, kasıtlı, olumsuz tutum ve davranışlar bütünü olarak tanımlanan mobbinge yer verilmiştir. Daha sonra kadınların yönetici pozisyonlarına yükselmelerinde karşılaştıkları engelleri tanımlayan “Cam Tavan” sendromuna ve “Cam Tavan Sendromu” nun üç boyutu ele alınmıştır. Çalışmanın metodoloji bölümünde, kariyer ilerlemesi önündeki engelleri tespit etmek için Kahramanmaraş’ta özel sektör ve kamu çalışanlarına anket uygulaması yapılmıştır. Anket uygulamasına dört farklı sektörden 200’ü kadın olmak üzere toplam 384 kişi katılmıştır.

2.MOBİNG TANIMI VE KAPSAMI

Mobbing işyerlerinde bir veya birden fazla kişi tarafından diğer kişi ya da kişilere yönelik gerçekleştirilen, belirli bir süre sistematik biçimde devam eden, yıldırma, pasifize etme veya işten uzaklaştırmayı amaçlayan; mağdur ya da mağdurların kişilik değerlerine, mesleki durumlarına, sosyal ilişkilerine veya sağlıklarına zarar veren; kötü niyetli, kasıtlı, olumsuz tutum ve davranışlar bütünüdür (ÇSGV,2014: 10).

Diğer bir tanımlamaya göre ise mobbing, “ birlikte yaşayan veya ortak yaşam alanında bulunan herhangi bir insan topluluğunda, bazı farklılıklardan ötürü içlerinden birisini, bilinçli, kasıtlı kurban olarak seçmeleriyle giderek artan bir oranda onu beceriksiz, geçimsiz olarak algılamaya başlayıp, itici davranışlarıyla bu ilişkiyi gerçekten de beceriksiz, geçimsiz, mutsuz, sorunlu bir insan haline getirmelerine giden bir süreç içerisinde bırakmalarıdır (Dökmen, 2005: 171; Tınaz, 2006: 8) şeklindedir.

Mobbingin için farklı kişilerce yapılan çeşitli tanımlar olmasına karşın ifade edilen ortak tanım; kişiye huzursuzluk vermek, kişiyi fiziksel ve ruhsal rahatsız etmek, çalışma ortamından bezdirmek, son olarak işine son verdirmek için çalışanlara yapılan baskı, zor kullanılmasıdır(Yalçın ve Tekin, 2016: 2).

Mobbing bir işyeri hastalığıdır ve bu hastalığı her kesimden ve her cinsiyetten kişinin yaşaması olasıdır. Mobbingin, hiyerarşik ve fonksiyonel mobbing olmak üzere iki şekilde uygulandığı görülmektedir. Hiyerarşik (dikey) mobbing, aralarında ast ve üst ilişkisi bulunan kişilerin birbirine uyguladığı mobbingdir (Şimşek,2013:38). üstlerden astlara ya da astlardan üstlere doğru yönelen, aynı zamanda iki yönlü de olabilen psikolojik taciz türüdür.

Hiyerarşik mobbingin yukarıdan aşağıya ve aşağıdan yukarıya olmak üzere iki türü bulunmaktadır. Yukarıdan aşağıya doğru olan mobbing, bir amirin astlarına yönelik olarak uyguladığı davranışlar bütünüdür. Aşağıdan yukarıya doğru olan mobbing ise astların bireysel olarak veya birlikte hareket ederek amirlerine uyguladığı / uyguladıkları davranışların bütünüdür. Fonksiyonel (Yatay) mobbing, aynı düzeyde veya aynı hiyerarşik grupta olanların birbirlerine karşı uyguladıkları davranışların bütünüdür (www.csgeb.gov.tr, 26.03.2018: 13). Yatay mobbingin başlıca nedenleri; çekememezlik, kıskançlık, kişisel hoşlanmama, rekabet, farklı bir ülkeden ya da bölgeden gelme, ırk ve politik nedenler olarak sıralanabilir.13 Eşit statüde olanlar genellikle uyguladıkları şiddeti kabul etmez, bunu işlerin karşılıklı bağımlılığının getirdiği bir çekişme olarak görürler. Şiddet uyguladıklarını reddederek, bunu mağdurun iyiliği için, onu uyarmak için yaptıklarını söylerler. Bunun arkasındaki temel motivasyonun örgütsel verimliliği artırmak gibi “ulvi” bir amaca hizmet etmek olduğunu ileri sürerek, mobbing uygulamalarını haklı ve gerekli bir nedene dayandırmaya çalışırlar (Tutar, 2004:94).

3. CAM TAVAN SENDROMU

Cam tavan algısının temelinde kadınların veya diğer azınlık gruplarının belirli şartlar sonucunda kendilerini çaresiz hissettikleri ve mücadele etmekten vazgeçtikleri gerçeği yatmaktadır (Gül ve Oktay:422). Kadınlık, annelik, aile kurma gibi farklı rol ve statülere sahip olan kadınların her biri için, sahip olunan her sıfat bir çeşit cam tavan sendromuna dönüşmektedir. Çünkü bu sıfatların her biri çalışma hayatında kadının yükselişi önündeki engelleri bir bir inşa etmektedir. Bahsi geçen bu engellerin inşa edildiği sürecin adı da mobbingdir diyebiliriz. Mobbing sürecinde çeşitli gerekçeler ile kadınların karşısına cam tavanlar çıkarılmaktadır. Kadınlar yükseldiklerini ya da yükseleceklerini zannederken bir engelle karşılaşmakta ve olduğu yerde saymaya başlamaktadır. Kadınların çalışma hayatında erkekler kadar güvenilir olmadığı, çünkü kadınların evlendiklerinde ya da çocuk sahibi olduklarında işi terk edeceği veya evdeki sorumluluklarından dolayı işe kendilerini tam olarak veremeyecekleri gibi inançlar vardır..

Cam tavan kavramı, kadınların, toplumsal yaşamın birçok alanında özellikle de ekonomik alanda ilerleyememesine işaret etmektedir. “Cam tavan kavramındaki ‘tavan’ sözcüğü yukarı çıkmanın engellenmesinden; ‘cam’ sözcüğü ise, aslında hemen görülmeyen yazılı ve resmi bir politikanın parçası olmamasına rağmen, varlığını hissettirmesinden dolayı tercih edilmiştir” (Gökkaya, 2009:167).

Cam tavan 1970’ li yıllarda ABD de ortaya çıkan bir kavram olup örgütsel önyargılar ve kalıplar tarafından yaratılan, kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarına gelmelerini engelleyen görünmez, yapay engeller olarak tanımlanmıştır

(Wirth, 2001:1). Tavan, yukarıya çıkmayı engelleme, cam ise resmi olmayan ama hissedilebilen olguyu temsil eder. Kısaca resmi olmayan ve görünmez bir engeldir (Erçen, 2008: 19-20). Cam tavan algısının temelinde kadınların veya diğer azınlık gruplarının belirli şartlar sonucunda kendilerini çaresiz hissettikleri ve mücadele etmekten vazgeçtikleri gerçeği yatmaktadır (Gül ve Oktay:422).

Cam tavan, kadınlar ile üst yönetim arasında yer alan ve onların başarılarına, liyakatlarına bakmaksızın ilerlemelerini engelleyen, açıkça görülmeyen (invisible), aynı zamanda aşılamayan engelleri nitelendirmektedir. Bu engeller işletmenin rekabet üstünlüğü elde edebilmek için gerekli olan farklı ve çeşitli yeteneklere sahip kişilerin üst düzey yönetimde görev alamamalarına ve özelliklerine bakılmaksızın işletmenin verimliliğine katkıda bulunabilecek yeteneklerin kullanılmamasına neden olmaktadır (Karcıoğlu ve Leblebici,2014:4).

Kadınların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları engeller üç boyutta ele alınmaktadır:

Kişinin kendi kendine koyduğu engeller: Kadınları cam tavan sendromuna iten en büyük engellerden bazıları da kişinin kendi kendine koyduğu engellerdir. Bunlar, aile hayatlarının zarar görmesinden duyulan endişe, nasıl olsa yükselemem yaklaşımının getirdiği özgüven eksikliği, iş hayatında öncelikle kendi cinsinden olan çalışanları rakip olarak görme eğilimi olarak sıralanabilir (Şiyve, 2004).

Kadının hem iyi bir anne, hem iyi bir eş, hem de iyi bir iş kadını olmaya çalışması gibi nedenlerle çoklu rol üstlenmesi kadın üzerinde baskı yaratmaktadır. Bu baskıların etkisi altında iş hayatına giren kadınlar, zaman ve enerjilerini işlerine verdiklerinde kendilerini evimi-eşimi çocuğumu aksatıyorum düşüncesi ile huzursuz hissedip, bu duygularla enerji ve yatırımlarını iş hayatından ziyade ev hayatına yönlendirirler. Bu durum onların çoklu rol üstlenmesi sonucu ortaya çıkar. Yaşanan bu ikilem sonucunda kadınlar genellikle iş hayatında kariyer yapmak yerine, iyi bir eş ve anne olma yönünde tercih yapıp, iş hayatındaki kariyerlerini sınırlandırırılar (Kılıç ve Çakıcı,2016: 291).

Bunun içinde kadınlar ya "Süper Kadın Olmak" seçeneğini seçip, ruhsal ve fiziksel sorunlar deryasına girmekte ya da feminen özelliklerini bir kenara koyup, evlenmeyi ertelemekte veya düşünmemektedirler. Sonuç olarak, çoklu rol üstlenme kadın yöneticilerin terfi etmelerini kısıtlamakta ve bireysel faktörlerden kaynaklanan bir cam tavan engeli oluşturmaktadır (Aytaç,2001:75).

Erkek yöneticiler tarafından konulan engeller: Erkek yöneticiler tarafından konulan engellerden en önemlisi, kadınların üst yönetimde başarılı olmayacağına inandıkları önyargılardır. Kadınların, kişilik, kararlılık ve azim açısından yönetim kademelerinde yeterli olamayacaklarını düşünürler. Erkek yöneticiler tarafından konulan engellerden bir diğeri ise, erkek yöneticilerin kadınlarla iletişim kurmanın zorluğuna inanmaları ve erkeklerin gücü kendi ellerinde tutma isteğidir (Korkmaz,2014:9).

Kadın yöneticiler tarafından konulan engeller:

Arı kolonileri incelendiğinde tüm işçi arıların, kendilerine göre daha büyükçe olan bir arıya özel bir özen gösterdikleri hemen fark edilir. Beslenmesi, temizliği, güvenliği gibi tüm ihtiyaçları diğer arılar tarafından karşılanan bu lider arı, koloninin devamlılığını sağlayacak olan "kraliçe arıdır", tektir ve varlığı diğer arılar için hayati bir önem taşımaktadır. Kraliçe arı da bu durumun farkındalığıyla, konumunu ve statüsünü korumak için elinden geleni yapar (Öztürk ve Cevher,2015:163-164). Arı kovanlarındaki kraliçe arının iktidarını sürdürme mücadelesi herkesçe malumdur. Buna benzer olarak iş hayatında da kraliçe arı özelliklerini taşıyan kadınların bulunabileceği öngörülmektedir. Bickford'a (2011) göre, eğer bir kadın idareci altında çalışan bir kadınsanız ve idareciniz sizin kuyunuzu kazıp, gereksiz yere hayatınızı zorlaştırıyorsa; sizin idarecinizin kraliçe arı sendromuna kapıldığı söylenebilir. Bu bağlamda kraliçe arı sendromu altındaki kadın kendini çevresinde bulunan diğer kadınlara karşı tehdit altında hissettiği için çevresindeki kadınların gelişimini engellemek, gücünü ve pozisyonunu kırmak için çabalar(Er ve Adıgüzel,2015:164).

Kadınların iş hayatında yaşadığı problemlerin bir başka sebebi de kadın yöneticilerin diğer kadın çalışanlara karşı takınmış oldukları tutumdur. "Kraliçe Arı Sendromu" olarak da adlandırılan bu durum da kadın yöneticiler erkek tutumlarını benimseyerek kadınlara karşı kullanmakta, diğer kadınların rekabetini bertaraf etmeye çalışmakta, cinsiyet arası ayrımı ile ilgili belirtileri görmezden gelmektedir. Ayrıca başarısız kadınların suçu kendilerinde aramaları gerektiği ve ayrımı ortadan kaldırmak için bireysel gayret göstermeleri gerektiğini savunmaktadırlar (Zel, 2002, s. 42).

Kraliçe arı sendromunda kadın, meslektaşlarına karşı ayrımcı bir tutum içindedir (Place; 2011: 3). Kadın liderlerin (bilinçaltında ve bilinçli olarak) kendi konumunu korumak için üst yönetim pozisyonlarındaki diğer kadınları uzaklaştırmalarıdır (Wrigley; 2002'den akt: Janus; 2008:12). Erkek egemen ortamlarda ayrı ayrı başarılı olan ve yüksek statüye ulaşmada toplumsal cinsiyet kalıplarını onaylama olasılığı yüksek olan kadınları anlatır bu sendrom (Blau; 2007: 13). Çalışma hayatından özellikle üst kademe de bulunan kadınların, diğer kadınları ezerek, yok sayarak yönetme durumudur.

4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

4.1. Amaç ve Yöntem

Çalışma Kahramanmaraş'ta çalışan kadınların kariyer ilerlemelerinde karşılaştıkları engelleri cam tavan sendromu kapsamında incelemektir. Bu çerçevede geliştirilen hipotezler;

H1: "Erkek yöneticiler tarafından konulan engellerin olmasının; kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerindedir" görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir"

H2: "Kadınların birbirlerini çekememeleri (kraliçe arı sendromu) kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerindedir" görüşü çalışanların cinsiyete göre anlamlı farklılık göstermektedir".

H3: “Kadınların çoklu rol üstlenmeleri ; kadınların kariyer ilerlemesini önündeki engellerdendir” görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir”.

Belirlenen hipotezleri test etmek amacıyla örneklemin yapılacağı ana kütle olarak, Kahramanmaraş'ta bulunan kamu kuruluşları ve özel sektörde çalışanlar ve işverenler belirlenmiştir. Ana kütle temsilen kamu kuruluşları ve özel sektör çalışanları arasından 384 kişi araştırma kapsamına alınmıştır. Anket soruları 5'li likert tekniği ile hazırlanmış olup, uygulama sonucu elde edilen bulgular, SPSS 23.0 bilgisayar paket programından yararlanılarak değerlendirilmiştir. Anket verileri, demografik soruların frekans analizleri ve demografik faktörler ile anket sorularına verilen cevaplar arasında Crosstab tablolarından yararlanılarak çapraz ilişkiler analiz edilmiştir. Verilerin analizi % 95 güven aralığında test edilmiştir.

4.2. Araştırma ve Bulguların Değerlendirilmesi

Kahramanmaraş'ta bulunan kamu kuruluşları ve özel sektörde çalışanlar ve işverenler arasından tesadüfi seçilen 384 katılımcının demografik özelliklerine dair frekans analizleri aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

| İş Deneyimi | Sayı | % | Eğitim Durumu | Sayı | % |
|-----------------------|------------|------------|--------------------|------------|------------|
| 0-6 ay | 45 | 11,7 | İlköğretim | 40 | 10,6 |
| 6-12 ay | 65 | 16,9 | Lise | 130 | 33,8 |
| 1-3 yıl | 72 | 18,7 | Meslek Yüksekokulu | 67 | 17,4 |
| 3-5 yıl | 85 | 22,1 | Lisans | 102 | 26,5 |
| 5 yıl ve üzeri | 117 | 30,6 | Lisansüstü | 45 | 11,7 |
| Toplam | 384 | 100 | Toplam | 384 | 100 |
| İşyerindeki Pozisyonu | Sayı | % | Yaş | Sayı | % |
| İşveren | 28 | 7,2 | 15-24 | 50 | 13 |
| Üst Düzey Yönetici | 26 | 6,7 | 25-34 | 161 | 41,9 |
| Orta Düzey Yönetici | 65 | 16,9 | 35-44 | 125 | 32,5 |
| Alt Kademe Yönetici | 51 | 13,2 | 45-54 | 40 | 10,4 |
| Çalışan | 214 | 56,1 | 55 ve üzeri | 8 | 2,08 |
| Toplam | 384 | 100 | Toplam | 384 | 100 |
| Cinsiyet | Sayı | % | Medeni Durum | Sayı | % |
| Kadın | 200 | 52 | Bekar | 105 | 27,3 |
| Erkek | 184 | 48 | Evli | 255 | 66,4 |
| Toplam | 384 | 100 | Evlenip ayrılmış | 24 | 6,3 |

Araştırmaya katılanların demografik özellikleri incelendiğinde, ankete katılanların 184'ünü erkekler, 200'ünü ise kadınlar oluşturmaktadır. Yaş dağılımı incelendiğinde ankete katılanların % 41,9' u 25-34 yaş arasındadır. Eğitim düzeyi olarak ankete katılanların 17,4'ü meslek yüksekokulu, %26,5 'i Lisans, %11,7 'si lisansüstü eğitim almıştır. Ankete katılanların %56,1'i çalışanlardan oluşurken, %52,7'si 3 yılın üzerinde iş deneyimine sahiptir. Katılımcıların medeni durumuna bakıldığında %66,4'lük kısmı evlidir.

4.2. Ankete Katılanların Çalıştığı Sektörlere Göre Dağılımı

| Çalışılan sektör | Sayı | % |
|------------------|------------|------------|
| Bankacılık | 132 | 34,3 |
| Eğitim | 102 | 26,5 |
| Tekstil | 60 | 15,6 |
| Sağlık | 99 | 25,7 |
| Toplam | 384 | 100 |

Araştırma 4 farklı sektörde 384 kişi üzerinden yapılmıştır. Ankete katılanların çalıştığı sektörler bankacılık, eğitim, tekstil ve sağlıktır.

4.3.Cinsiyete Göre Eğitim Durumu

| CİNSİYET/ EĞİTİM | İlköğretim Mezunu | Lise | Meslek Yüksekokulu | Lisans Mezunu | Lisansüstü Mezunu | Toplam |
|---------------------|----------------------|-----------|-----------------------|------------------|----------------------|------------|
| Kadın | 15 | 80 | 37 | 45 | 23 | 200 |
| Erkek | 25 | 50 | 30 | 57 | 22 | 184 |
| Toplam | 40 | 30 | 67 | 102 | 45 | 384 |

4.4.İşyerindeki Pozisyonların Eğitime Göre Durumu

| EĞİTİM DURUMU/POZİSYON | İşveren | Üst Düzy Yönetici | Orta Düzy Yönetici | Alt Kademe Yönetici | Çalışan | TOPLAM |
|---------------------------|-----------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|------------|------------|
| İlköğretim Mezunu | 5 | - | - | - | 35 | 40 |
| Lise | 8 | 2 | 5 | 9 | 106 | 130 |
| Meslek Yüksekokulu | 3 | 1 | 2 | 5 | 56 | 67 |
| Lisans Mezunu | 10 | 15 | 10 | 16 | 51 | 102 |
| Lisansüstü Mezunu | 2 | 8 | 5 | 5 | 25 | 45 |
| TOPLAM | 28 | 26 | 65 | 51 | 214 | 384 |

Eğitim durumlarına göre işyeri pozisyonları incelendiğinde , eğitim düzeyi yükseldikçe yönetim kademelerin de de yükselme olduğu göze çarpmaktadır.

4.5.Kadın ve Erkeklerin Anket Sorularına Vermiş Olduğu Cevapların Dağılımı(Size Göre Aşağıdakilerden Hangisi Kadınların Kariyer İlerlemesinde Karşılaştıkları Engellerdendir)

| | KADIN | | | | | | ERKEK | | | | | |
|--|-------------------------|--------------|-------------|-------------|------------------------|--------|-------------------------|--------------|-------------|-------------|------------------------|--------|
| | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum | TOPLAM | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum | TOPLAM |
| 1.Kadınların erkeklere oranla daha duygusal olması | 80 %40 | 60 %30 | 45 %22,5 | 15 %7,5 | 10 %5 | 200 | 20 %10,8 | 14 %7,6 | 31 %16,8 | 54 %29,3 | 65 %35,3 | 184 |
| Kadınların üstlendikleri bir çok ailevi sorumluluklarının olması | 10 %5 | 15 %7,5 | 35 %17,5 | 70 %35 | 70 %35 | 200 | 26 %14,1 | 45 %24,4 | 78 %42,3 | 20 %10,8 | 15 %8,1 | 184 |
| Kadın okur yazar sayısının düşük olması | 12 %6 | 18 %9 | 20 %10 | 70 %35 | 80 %40 | 200 | 15 58,1 | 19 %10,3 | 31 %16,8 | 59 %32 | 61 %33,1 | 184 |
| Dünyada başarılı kadın modellerin az olması | 66 %33 | 58 %29 | 45 %22,5 | 19 %9,5 | 12 %6 | 200 | 40 %21,7 | 41 %22,2 | 11 %5,9 | 25 %13,5 | 67 %36,4 | 184 |
| Kadınların yükselmelerine erkeklerin engel olması | 30 %15 | 28 %14 | 32 %16 | 60 %30 | 50 %25 | 200 | 81 %44 | 58 %31,5 | 25 %13,5 | 9 %4,8 | 11 %5,9 | 184 |
| Eşlerin yada aile büyüklerinin kadınların çalışmasına izin vermemesi | 35 %17,5 | 30 %15 | 32 %16 | 58 %29 | 45 %22,5 | 200 | 71 %38,5 | 68 %36,9 | 25 %13,5 | 10 %5,4 | 10 %5,4 | 184 |
| Kadınların birbirlerini çekmemeleri | 66 %33 | 58 %29 | 45 %22,5 | 19 %9,5 | 12 %6 | 200 | 20 %10,8 | 13 %7 | 32 %17,3 | 54 %17,3 | 65 %35,3 | 184 |

*Araştırmamızın birinci sorusu olan “Kadınların Erkeklerle oranla daha duygusal olmaları; Onların kariyer ilerlemede karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadının %12,5’i erkeklerin %64,6 sı katılıyorum cevabını vermiştir.

*Araştırmamızın ikinci sorusu olan “Kadınların üstlendikleri bir çok ailevi sorumluluklarının olması; Onların kariyer ilerlemede karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadının %70’i erkeklerin %38,5’i katılıyorum cevabını vermiştir.

*Araştırmamızın ikinci sorusu olan “kadın okur yazar oranının düşük olması; Onların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadınların %75’i erkeklerin %65,1’i katılıyorum cevabını vermiştir.

*Araştırmamızın ikinci sorusu olan “Dünyada başarılı kadın modellerin sayısının az olması; Onların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadınların %15,5’i erkeklerin %49,9’u katılıyorum cevabını vermiştir.

*Araştırmamızın ikinci sorusu olan “Kadınların yükselmelerine erkeklerin engel olması; Onların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadınların %55’i erkeklerin %10,7’si katılıyorum cevabını vermiştir.

*Araştırmamızın ikinci sorusu olan “Eşlerin yada aile büyüklerinin kadınların çalışmasına izin vermemesi; Onların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadınların %51,5’i erkeklerin %10,8’i katılıyorum cevabını vermiştir.

*Araştırmamızın ikinci sorusu olan “Eşlerin yada aile büyüklerinin kadınların çalışmasına izin vermemesi; Onların kariyer ilerlemesinde karşılaştıkları bir engeldir” sorusuna araştırmaya katılan kadınların %15,5’i erkeklerin %52,6’sı katılıyorum cevabını vermiştir.

5. ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİNİN ANALİZİ

Araştırmamızın hipotezlerini test etmek için Bakımsız örneklem t testi (Independent Samples Test) birbirinden bağımsız iki grubun veya örneklemin bağımlı bir değişkene göre ortalamalarının karşılaştırılarak, ortalamalar arasındaki farkın belirli bir güven düzeyinde (% 95, %99 gibi) anlamlı (önemli) olup olmadığını test etmek için kullanılan istatistiksel bir tekniktir (Ural ve Kılıç, 2005:172).

H1: “Erkek yöneticiler tarafından konulan engellerin olmasının; kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerindedir görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir”.

Hipotez 1: T Testi Sonuçları

| Cinsiyet | N | Ortalama | Std. Sapma | Ser. Der. | T | P |
|----------|-----|----------|------------|-----------|-------|-------|
| Kadın | 200 | 3,042 | 1,2947 | 198 | 4,502 | 0,000 |
| Erkek | 184 | 2.0281 | 1,1025 | | | |

Hipotez 1, %5 anlamlılık düzeyinde $p=0,000$ olup $p<0,05$ değerinden küçük olduğu için istatistiksel açıdan anlamlı derecede farklılık göstermektedir ve H1 hipotezi KABUL edilmiştir. Erkek yöneticiler tarafından konulan engellerin olmasının; kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerindedir görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir. Erkeklerin ortalama yanıtları 2.0281 ile bu görüşe katılmama yönünde eğilim gösterirken, kadınların 3,042 ortalama ile bu görüşe katıldıkları istatistiksel açıdan ortaya konulmaktadır. Bu sonuca göre kadınların erkeklerin görüşünden farklı olarak, kadınların kariyer ilerlemelerinde erkeklerin engel olduğu görüşü ortaya çıkmaktadır.

H2: “Kadınların birbirlerini çekememeleri (kraliçe arı sendromu) kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerindedir görüşü cinsiyete göre anlamlı farklılık göstermektedir”.

Hipotez 2: T Testi Sonuçları

| Cinsiyet | N | Ortalama | Std. Sapma | Ser. Der. | T | P |
|----------|-----|----------|------------|-----------|-------|-------|
| Kadın | 200 | 1,3269 | 1,3545 | 198 | 5,122 | 0,000 |
| Erkek | 184 | 3.3544 | 1,3025 | | | |

Hipotez 2, %5 anlamlılık düzeyinde $p=0,000$ olup $p<0.05$ değerinden küçük olduğu için istatistiksel açıdan anlamlı derecede farklılık göstermektedir ve H2 hipotezi KABUL edilmiştir. Kadınların birbirlerini çekememeleri (kraliçe arı sendromu) kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerindedir görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir. Erkeklerin ortalama yanıtları 3.3544 ile bu görüşe katılma yönünde eğilim gösterirken, kadınların 1,3269 ortalama ile bu görüşe katılmadıkları istatistiksel açıdan ortaya konulmaktadır. Bu sonuca göre kadınların erkeklerin görüşünden farklı olarak, kadınların birbirlerini çekememeleri kadınların kariyerlerinde ilerleyememe nedenlerinden değildir görüşü ortaya çıkmaktadır.

H3: “Kadınların çoklu rol üstlenmeleri ; kadınların kariyer ilerlemesini önündeki engellerden birisidir görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir”.

Hipotez 3: T Testi Sonuçları

| Cinsiyet | N | Ortalama | Std. Sapma | Ser. Der. | T | P |
|----------|-----|----------|------------|-----------|-------|-------|
| Kadın | 200 | 3,0245 | 1,0144 | 198 | 5,122 | 0,000 |
| Erkek | 184 | 2.9684 | 1,1051 | | | |

Hipotez 3, %5 anlamlılık düzeyinde $p=0,000$ olup $p<0.05$ değerinden küçük olduğu için istatistiksel açıdan anlamlı derecede farklılık göstermektedir ve H3 hipotezi KABUL edilmiştir. Kadınların çoklu rol üstlenmeleri ; kadınların kariyer ilerlemesini önündeki engellerden birisidir görüşü cinsiyete göre anlamlı derecede farklılık göstermektedir Erkeklerin ortalama yanıtları 2.9684 ile bu görüşe katılmama yönünde eğilim gösterirken, kadınların 3.0245 ortalama ile bu görüşe katıldıkları istatistiksel açıdan ortaya konulmaktadır. Bu sonuca göre kadınların erkeklerin görüşünden farklı olarak, çoklu rol üstlenmeleri ; kadınların kariyer ilerlemesini önündeki engellerden birisidir görüşü ortaya çıkmaktadır.

6. SONUÇ

Kadınların sadece cinsiyetlerinden dolayı başarılarına ve liyakatlerine bakılmaksızın ilerlemelerinde karşılarına çıkan engelleri ifade eden ve pratikte var olan ‘cam tavanı’ ortadan kaldırmak kadınların karşı karşıya kalmış oldukları gizli ve açık engelleri anlamak ve bu engelleri aşacak stratejileri geliştirmekle mümkün olabilir. Bu bağlamda kadınların kendilerine bakan bir sorumlulukları olduğu gibi hem topluma hem de yönetime ait bazı yükümlülüklerin olduğu da aşikârdır.

Toplumsal cinsiyet tanımlaması altında tarihi süreç içerisinde kadınlara çeşitli roller ön görülmüş ve bu rollerin yapılması kadınların görevi haline gelmiş. Örneğin çocuk bakımı, ev temizliği, yemek hazırlamak gibi bazı görevler kadınlara yüklendiği için kadınlar bu görevlerden kurtulup iş hayatına odaklanmaları nispeten zor olmaktadır. Bu nedenlerin nedenlerin dışında, çalışan kadınların, eşine ve çocuklarına karşı sorumlulukları, iş nedeniyle uzun seyahatler ve eğitimler, uzayan toplantılar ve şirket yemekleri de genellikle kadın yöneticilerin karşılaştıkları sorunlardan bazılarıdır.

Beşeri sermayenin bu kadar önemli olduğu günümüzde gerek kamu kurumları gerekse özel sektörde kadın çalışanların yeteneklerinden yararlanmak için kadınlara pozitif ayrımcılık yapması ve kadınların aile ve işinde denge kurabileceği bir iş ortamı yaratması gerekmektedir. Nüfusun yarısını oluşturan kadınların üst yönetimde yer alamamaları ülkelerin gelişimi konusundaki ciddi engellerden biridir. Çünkü, yönetim kademelerinde kadınların olması;

- Yaratıcılık ve yenilik artışı ile verimliliği artırmakta,
- Müşteri ve tüketiciyi temsil ederek memnuniyeti artırmakta,
- Kurum-ülke imajını geliştirmekte,
- Bu konuya duyarlı yatırımcıların ilgisini çekmektedir.

Diğer taraftan bakıldığında, kadınların güçlü önsezileri, gelişmiş empati duyguları, kolay iletişim kurma becerileri, uzlaşmaya daha yatkın olmaları ve sabırları ile iş hayatında erkeklerden farklı konumdadırlar. Kadınların bu özellikleri, iş dünyasında büyük avantaj sağlayabilecekken maalesef bu fırsat dünya genelinde bir çok kadında dezavantaja dönüşmüştür. Kadınların aile içi sorumluluk, toplumsal önyargılar, fırsat eşitliğinin olmayışı, cinsel kalıplar vb. gibi nedenlerden ötürü maruz kaldıkları cam tavan engelini aşmalarının belki de en önemlisi özgüvene sahip olmaktır. Cam tavanı kırmak her ne kadar toplumsal ve örgütsel bir çaba gerektirse de, kişi bu sorunla baş etmeye öncelikle kadın özgüvenini geliştirmekle başlamalıdır. Çünkü kadın kendine ne kadar güvenir ve geleceğe olumlu yönde bakarsa, çevresindeki kişilerin ve çalıştığı kurumun da bakış açısı o yönde değişecektir.

KAYNAKÇA

- AYTAÇ, S.,2001," Çift Kariyerli Eşler ve Çalışma Yaşamındaki Yeri", Ezgi Kitapevi Yayınları,Bursa
- ÇSGV, 2014, "İşyerlerinde Psikolojik Taciz (Mobbing) Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Bilgilendirme Rehberi" https://www.csgb.gov.tr/media/2053/mobbing_2014.pdf (19.03.2018)
- ER, O. Ve ADIGÜZEL, O. "Cam Tavan Gölgesindeki Kraliçe Arılar: Kadınların Kariyer İlerlemelerinde Karşılaştıkları Engeller ve Etkili Liderlik" Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2 : 163-175

- ERÇEN, A. Ve YOĞUN, E., 2008, "Kadınların Cam Tavanı Aşma Stratejileri: Büyük Ölçekli Türk İşletmelerinde Bir İnceleme", Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- GÖKKAYA, V.B. 2009., "Türkiye'de Modernitenin Ötekisi: Kadın ve Kimliği", Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı, Kurumlar Sosyolojisi Bilim Dalı (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Kasım, Sivas.
- GÜL, H.; OKTAY, E., "Türkiye ve Dünya'da Kadınların Çalışma Hayatında Yaşadıkları Cam Tavan Algıları Üzerine Kavramsal Bir Çalışma", 421-436, <http://asosindex.com/journal-article-abstract?id=17790> , Erişim Tarihi: 17.03.2017
- KARCIOĞLU, F ve Y. LEBLEBİCİ, 2014, " Kadın Yöneticilerde Kariyer Engelleri: "Cam Tavan Sendromu" Üzerine Bir Uygulama" Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 28, Sayı: 4
- KILIÇ, T., ÇAKICI, A. B., 2016, "Sağlık ve Eğitim Sektöründeki Kadın Çalışanların Cam Tavan Algısının Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi" Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 19(3): 283-303
- KORKMAZ, H. 2014, "Yönetim Kademelerinde Kadına Yönelik Cinsiyet Ayrımcılığı Ve Cam Tavan Sendromu", Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, Yıl: 2, Sayı: 5, ss. 1-14
- ÖZTÜRK, U. C. Ve CEVHER, E. 2015, "İşyerinde Tacizin Pembe Hali: Kadınların Kadınlara Uyguladığı Mobbing" Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Uludağ Journal of Economy and Society Cilt/Vol. XXXIV, Sayı/No. 1, pp. 151-174
- ŞİMŞEK, A. S., 2013, " Mobbing Kaderimiz Midir?" Barış Araştırmaları Ve Çatışma Çözümleri Dergisi, ss36-45
- ŞİYVE, O. Ç., 2004, "Kadın-Erkek Liderlik Tarzları ve Cam Tavan" Tügiad Elegans Magazin, Sayı:66, Mart-Nisan, www.elegans.com.tr/arsiv/66/haber018.html (13.03.2018).
- TUTAR, H.; 2004, İşyerinde Psikolojik Şiddet, Ankara, Platin Yayınları, 146s.
- URAL, A. ve .KILIÇ, İ. 2005, Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS İle Veri Analizi , Detay Yayıncılık, Ankara.
- WIRTH, L., 2004, "Breaking Through The Glass Ceiling Women In Management", International Labour Office, Geneva, s. 1-71.

SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİK BÜYÜME SÜRECİNDE YOKSULLUKLA MÜCADELEDE SOSYAL YARDIMLARIN ÖNEMİ: AK PARTİ DÖNEMİNDE TRA2 BÖLGESİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ*

Özet

Günümüzde siyasi ve ekonomik istikrarın korunması ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesine büyük önem verilmektedir. Sürdürülebilir ekonomik büyüme sürecinde gelir dağılımı adaletinin sağlanması ve yoksullukla mücadele edilmesi gereklidir. Bu çerçevede AK Parti döneminde Türkiye’de milli geliri artırmak ve artan refahı ülke geneline yaymak amaçlanmıştır. Bu amaçla Türkiye’de yoksullukla mücadele kapsamında yoksul kesimlere dönük çeşitli sosyal yardımlar, iller düzeyinde Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları (SYDV) aracılığı ile sağlanmıştır. AK Parti döneminde sosyal yardımlar yıldan yıla artmıştır. Bu çerçevede örneğin, SYDV tarafından sağlanan periyodik yardımlar, 2003-2012 döneminde genel sosyal yardımların dörtte birini oluşturmuştur. Bu çalışmada Türkiye’nin 26 Düzey 2 bölgesi içinde sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksi (SEGE) açısından 25 sırada bulunan TRA2 bölgesinde sosyal yardımların bölgedeki yoksullukla mücadele açısından önemine değinilmektedir. Bu çalışmada genel olarak Türkiye’de AK Parti döneminde sağlanan sosyal yardımların genel gelişimi incelenmekte, ayrıca, TRA2 Bölgesinde SYDV aracılığı ile verilen periyodik sosyal yardımların gelişimi ve verilen yardım türleri ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Sosyal Yardımlar, SYDV, TRA2 Bölgesi

THE IMPORTANCE OF SOCIAL ASSISTANCES IN STRUGGLE POVERTY IN THE PROCESS OF SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH: AN EXAMINATION ON TRA2 REGION IN AK PARTY PERIOD

Abstract

Today, great importance is given to the preservation of political and economic stability and the realization of sustainable economic growth. In the process of sustainable economic growth, it is also necessary to provide income distribution justice and to struggle poverty. In this context, aimed to increase national income and spread the increased prosperity throughout the country in the period of AK Party. For this purpose, the scope of the fight against poverty in Turkey, a variety of social assistance for the poor, is provided provincial level by the Social Assistance and Solidarity Foundations (SYDV). Social assistances have increased from year to year in the AK Party period. In this framework, for example, the periodical

* Kafkas Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Kars

supports provided by SYDV constituted a quarter of general social assistance in 2003-2012. In this study, it is referred to the importance of social assistance for the fight against poverty in the TRA2 Region which ranks 25th in terms of NUTS2 of 26 in Turkey in socio-economic development index (SEGE). In this study, generally, the development of the social support provided during the AK Party in Turkey is examined. In addition, periodical social assistances through SYDV in the TRA2 Region and the aid types given by SYDV's are discussed.

Key Words: Sustainable Growth, Poverty, Social Assistances, SYDV, TRA2 Region.

1. GİRİŞ

Bir ülkede ekonomik büyüme ve kişi başına gelir artışı, ülkenin ve toplumun zenginleşmesini sağlayan ve bu çerçevede ülkeyi yönetenlerin gerçekleştirmek istedikleri en önemli ekonomik politikaların başında gelmektedir. Özellikle istikrarlı ekonomik büyümeye eşlik eden yapısal değişimlerle (üretimde, teknolojiye, dış ticarete v.b.) kalkınma sürecinde zengin ülkeler arasına girmek istenmektedir. Bununla birlikte ekonomik büyüme her zaman sağlıklı bir kalkınma süreci doğurmayabilir veya niceliksel ekonomik büyüme yaşanırken nitelik olarak “iyi büyüme” süreci ortaya çıkmayabilir. İstihdamı artıramayan, doğal çevre ile barışık olmayan, gelir dağılımını düzeltmeyen “kalitesiz” niceliksel bir büyüme, insanların yaşam standartlarını değil, sadece toplam veya kişi başına ortalama gelirin artmasıdır. Bu yüzden iyi büyüme; işsizliği azaltan, doğal çevreye zarar vermeden ve gelir dağılımını iyileştirerek toplumsal barışı koruyan sürdürülebilir (sustainable) bir büyümedir. Bu bağlamda, zengin ve çevre bilinci yüksek ülkeler ve bu ülkelerin vatandaşları basit niceliksel büyümenin ve/veya gelir dağılımını iyileştirmeyen “acımasız” büyümenin değil, adil gelir dağılımına doğru yönelen sürdürülebilir büyümeyi ve kalkınma sürecini, kendileri ve diğer gelişmekte olan ülkeler için doğru tercih olarak görmektedir. Bu çerçevede gelir dağılımında adaletsizliği artıran bir büyüme “sürdürülebilir” değildir. Çünkü bir ülkede gelir dağılımı adaletsizliği bağlamında toplumda düşük gelir grubu aleyhine gelir dağılımının bozulması ve yüksek gelir grubundaki insanlarla düşük gelir grubu insanlar arasındaki gelir uçurumunun artması toplumsal barışı zedeleyebilir. Bu noktada, gelir dağılımı adaletine hizmet eden ekonomik büyüme ve ekonomi politikaları, ekonomik düzlemde hedeflere ulaşmayı sağladığı gibi toplumsal barışın sağlanması ve korunmasına da hizmet eder. Bununla birlikte ekonomik büyüme sürecinde gelir dağılımı adaleti kendiliğinden gerçekleşen bir durum değildir. Üretim ve bölüşüm süreci kendi akışına bırakıldığı zaman toplumsal barışı tehdit eden sosyo-ekonomik sorunlar ortaya çıkabilmektedir.

Günümüz sosyal devlet anlayışı içinde gelir dağılımına gerektiğinde müdahale edilmesi ve gelir dağılımı adaletsizliğinin bir olumsuz sonucu olarak yoksullukla mücadele bir zorunluluk olarak düşünülmektedir. Bu durumda toplumsal barışın idamesi açısından sosyal yardımların artırılması ve yoksullukla mücadelenin daha fazla görünür kılınması gerekmektedir. Bu çerçevede, bu çalışmada yoksul-

lukla mücadelede sosyal yardımların önemi ve TRA2 Bölgesinde yoksullukla mücadelede sosyal yardımların gelişimi ele alınmaktadır. Çalışmanın planı şu şekildedir: ikinci başlıkta yoksulluğun türleri ve yoksullukla mücadele konusu ele alınmaktadır. Üçüncü başlıkta Türkiye’de ve istatistiksel bölgeler düzeyinde yoksulluğun niceliksel boyutu belirtilmektedir. Dördüncü başlıkta yoksullukla mücadelede AK Parti döneminde (2013-2017) Türkiye’de sosyal yardımların gelişimine değinilmektedir. Beşinci başlıkta TRA2 Düzey 2 Bölgesi illerinde (Kars, Iğdır, Ardahan ve Ağrı) Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları (SYDV) tarafından sağlanan sosyal yardımların gelişimi ve türleri üzerinde durulmaktadır. Çalışma kısa bir sonuç ve değerlendirme ile tamamlanmaktadır.

2. YOKSULLUK TÜRLERİ, YOKSULLUĞU AÇIKLAYAN YAKLAŞIMLAR VE YOKSULLUKLA MÜCADELE

Yoksulluk; insanın ihtiyaçlarını asgari düzeyde dahi karşılamaya yetecek gelire sahip olmamasıdır. Yoksulluğun türleri; mutlak-görelî, objektif-subjektif, gelir yoksulluğu-insani yoksulluk, kentsel-kırsal yoksulluk gibi farklı biçimlerde sınıflandırılabilir. Örneğin mutlak yoksulluk tanımında öngörölmüş gelir seviyesinin altındaki kişiler yoksul kabul edilmektedir. Dünya Bankasına göre mutlak yoksulluk sınırı, az gelişmiş ölkeler için kişi başına günde 1 dolar, Latin Amerika ve Karayip ölkeleri için 2 dolar, Türkiye ve Doğu Avrupa ölkeleri için 4,3 dolar ve gelişmiş sanayi ölkeleri için 14,4 dolardır (DPT, 2001: 104). Görelî yoksullukta haneler, gelirleri ya da tüketimlerine göre sıralanır ve belirli bir sınırın altındakiler yoksul olarak belirlenir. Objektif yoksulluk yaklaşımında, kişileri yoksulluktan kurtarmak için neler gerektiğinden hareketle önceden belirlenen nesnel değerlendirmeler (mutlak yoksulluk sınırı v.b.) yer almakta, subjektif yaklaşımda yoksulluğun tanımlanmasında kişilerin öznel tercihleri önem taşımaktadır (Aktan, 2002: 43). Subjektif (öznel) yoksulluk, o dönem için toplumun kabul edeceği minimum yaşam standardı ile ilgilidir. Bu bağlamda, anketlere dayalı olarak kişilerin yoksulluk algısı veya iyi bir gelir düzeyi için yeterli gördükleri gelir miktarı dikkate alınmaktadır (Coşkun, 2005: 184). Yoksulluk, kırsal yoksulluk ve kentsel yoksulluk olarak da sınıflandırılabilir. Ölkelerin çoğunda yoksulluk daha çok kırsal alanlarda görülür ve kişisel tüketim ile yeterli düzeyde eğitim, sağlık, temiz su, konut, ulaşım ve iletişim hizmetlerine erişim konusundaki eksiklikler kırsal yoksulluğu niteler.

Yoksulluğun nedenleri arasında adaletsiz gelir dağılımı, demografik, coğrafi, sosyal, ekonomik ve siyasal nedenler yanı sıra yüksek faiz oranları ve rant ekonomisi, doğal afetler, engelli sayısının fazla olması, bireyler arasındaki yetenek farkları, iklim farkları, işsizlik, enflasyon, piyasada tekelleşme v.b. çok sayıda faktör belirtilebilir. Bu kadar çok nedene bağılı olarak şekillenen yoksulluğu açıklayan dört farklı yaklaşımdan söz edilebilir. Bunlar; yoksul bireyi suçlayan popüler görüş, yoksulluk kültürü görüşü, durumsal görüş ve yapısal görüştür. Yoksul bireyi suçlayan popüler görüşe göre, yoksul bireylerin yoksul olmalarından kendileri sorumludur. Yoksullar tembel, zaman ve paralarını boş yere harcayan ve kendilerini kontrol etmeyi başaramayan bireylerdir. Yoksulluk kültürü görüşüne göre, yoksulluğun sadece bireyin kendi özelliklerinden kaynaklanmadığı, yoksul

bireyin içinde bulunduğu olumsuz şartlardan etkilendiği ve yetişkin konuma geldiğinde içinde yaşadığı kötü ortamın değer ve kalıplarını değiştiremez biçimde benimsediği ve yoksulluk döngüsünden kurtulamadığı ileri sürülmektedir. Durumsal yoksulluk görüşüne göre, yoksullar, her ne kadar belirli değerlerle yaşamayı tercih ediyor olsalar da, yoksul olmaları nedeniyle beklentileri düşüktür. Bu nedenle yoksul insanlar, politik ve ekonomik güçlerin belirlediği içinde buldukları yaşam şartlarını tolere etmeyi öğrenmekte ve durumlarını olduğu gibi kabul etmektedirler. Yapısal görüşe göre, yoksulların bireysel özelliklerinin yoksulluk üzerinde güçlü bir etkisi yoktur. Asıl odaklanılması gereken nokta, toplumdaki grup uyumsuzluğu ile politik ve ekonomik güç kaynakları eşitsizliğidir. (Kerbo, 1996: 265-276).

Birçok nedeni bulunan yoksulluk sorununun kısa zamanda ortadan kaldırılması neredeyse imkânsız gibidir, ancak yoksullukla mücadele edilmesi zorunludur. Yoksullukla mücadelede bağlamında önemli iki politikadan söz edilebilir. Bu iki politika, sosyal güvenlik ve sosyal yardım politikalarıdır (Aktan, 2003). Sosyal yardım politikaları, bir toplumda ekonomik-sosyal sıkıntı yaşayan, yoksul muhtaç bireylere bu olumsuzluklar geçene kadar gelir desteği sağlamak ve bu kişilerin kısa sürede yeniden kendi geçimini sağlayabilmelerine yardımcı olmaktadır. Yoksullukla mücadelede bu iki temel politika yanı sıra, yoksullukla mücadeleye ilişkin üç farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar dolaylı, dolaysız ve radikal reform yaklaşımlarıdır. Dolaylı yaklaşımda ülkede ekonomik büyümenin sağlanması halinde dolaylı biçimde yoksulluğun azaltılabileceği düşüncesi temel alınmaktadır. Ekonomik büyüme ile birlikte eğitim, sağlık alanında iyileşme olacağı, istihdam artışıyla ekonomide işsizliğin azalacağı, gelir dağılımının iyileşeceği ve böylece dolaylı biçimde yoksulluğun azalacağı vurgulanmaktadır (Şenses, 2006: 219). Dolaysız yaklaşıma göre, başta beslenme, sağlık, eğitim ve konut gibi temel ihtiyaçlar olmak üzere yoksulların yaşam standartlarını ilgilendiren konularda somut program ve politikalar uygulanmalı ve yoksul kesimlere transferler sağlanmalıdır. Yoksullukla mücadele alanında dolaysız yaklaşımın Avrupa ve Türkiye’de en somut örneği, sosyal güvenlik ve genel sağlık sistemi için yapılan kamu harcamalarıdır. Radikal reform yaklaşımında önceki yaklaşımların aksine kişilere değil, yoksul bölgelerdeki insanların refahını artırmaya yönelik projelere odaklanılmaktadır. Bu yaklaşımda yoksullar için örneğin kredi, yerel düzeyde sulama, içme suyu, ulaşım, sağlık ve eğitime yönelik alt yapı çalışmalarında istihdam olanakları oluşturmak önem taşımaktadır (Kaya, 2009: 24-25).

3. TÜRKİYE’DE VE BÖLGESEL DÜZEYDE YOKSULLUK

Türkiye’de ve istatistiksel bölge düzeyinde yoksulluğun niceliksel boyutunu görmek noktasında TÜİK tarafından açıklanan yoksulluk çalışmaları sonuçlarından yararlanılmaktadır. TÜİK, yoksulluk konusunda istatistikleri, harcama ve gelir esaslı yoksulluk analizleri biçiminde ikili ayrımla ve yıllık veriler halinde yayınlamaktadır. Bu çerçevede TÜİK, Tablo 1’de görüldüğü gibi, 2003-2009 dönemine ait yoksulluk analizlerinde harcama esaslı yoksulluk sınırı yöntemlerine göre gıda yoksulluğu, gıda+gıda dışı yoksulluk, fert yoksulluğu oranları (1 dolar, 2.15 dolar ve 4.3 dolar) ve harcama esaslı görelî yoksulluk oranlarını vermiş, 2010-

2015 dönemi sadece fert yoksulluğu oranlarını (2.15 dolar ve 4.3 dolar) açıklamıştır (TÜİK, 2016).

Tablo 1: Türkiye’de Yoksulluk Sınırı Yöntemlerine Göre Fert Yoksulluk Oranları, 2003-2015

| Yöntem | Fert Yoksulluk Oranı (%) | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Gıda Yoksulluğu (Açlık) | 1,29 | 1,29 | 0,87 | 0,74 | 0,48 | 0,54 | 0,48 | - | - | - | - | - | - | - |
| Yoksulluk (gıda+gıda dışı) | 28,12 | 25,60 | 20,50 | 17,81 | 17,79 | 17,11 | 18,08 | - | - | - | - | - | - | - |
| Kişi başı 1 \$ altı | 0,01 | 0,02 | 0,01 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Kişi başı 2,15 \$ altı | 2,39 | 2,49 | 1,55 | 1,41 | 0,52 | 0,47 | 0,22 | 0,21 | 0,14 | 0,06 | 0,06 | 0,03 | 0,06 | |
| Kişi başı 4,3 \$ altı | 23,75 | 20,89 | 16,36 | 13,33 | 8,41 | 6,83 | 4,35 | 3,66 | 2,79 | 2,27 | 2,06 | 1,62 | 1,58 | |
| Harcama Esaslı Göreli Yoksulluk | 15,51 | 14,18 | 16,16 | 14,50 | 14,70 | 15,06 | 15,12 | - | - | - | - | - | - | |

Kaynak: TÜİK (2016), "Yoksulluk Çalışması 2015", *Haber Bülteni*, Sayı: 21867, Ankara, 18 Ekim 2016.

Tabloda görüldüğü gibi, 2009 yılı itibariyle Türkiye’de gıda harcamalarını içeren açlık sınırı altındaki fertlerin oranı %0,48 (339.000 kişi), gıda ve gıda dışı harcamaları içeren yoksulluk sınırı altında kalan fert oranı %18,08 (12 milyon 751 bin kişi) olarak tahmin edilmiştir. Gıda harcamalarına (açlık sınırı) dayanan yoksulluk oranının 2003’de %1,29 düzeyinde iken %0,48 düzeyine inmesi ve gıda+gıda dışı yoksulluk oranının aynı dönemde %28’den %18’e düşmesi olumlu bir gelişmedir. Satın alma gücü paritesine göre kişi başı 1 dolar yoksulluk sınırı altında birey bulunmamaktadır. Kişi başı günlük 2,15 dolar altında bulunan fert oranı 2003’de %2,39 iken günümüzde sifıra yaklaşması, 4,3 doların altındaki yoksul fert oranının 2003’de %24 civarında iken günümüzde %1,6 düzeyine gerilemesi de benzer biçimde yoksulluğun azaltılmasında olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir (TÜİK, 2018a).

TÜİK, harcama esaslı yoksulluk oranlarını sadece yoksulluk sınırı yöntemlerine göre değil, 2002-2009 dönemini içerecek biçimde (en son yılı 2009) hane halkı büyüklüğüne, hane halkı türüne (çekirdek-geniş aile), hane halkının cinsiyet ve eğitim düzeyine ve hane halkının iktisadi faaliyet ve çalıştığı sektöre göre yayınlanmaktadır. Bu bağlamda, örneğin 2009 yılı itibarıyla 4 kişilik çekirdek aile için açlık sınırı 287 TL, yoksulluk sınırı 825 TL olarak tahmin edilmiştir. 2009 yılı itibarıyla 4 kişilik hane halkı durumunda yoksulluk oranı yaklaşık %10 civarında iken hane halkı büyüklüğü arttıkça açlık ve yoksulluk sınırı yükselmekte 7 ve fazla hanelerde bu oranlar Türkiye geneli için %38-40 düzeyine ulaşmaktadır. Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri ve hane halkı büyüklüğünün fazla olduğu kırsal kesimlerde bu oran %54,1 düzeyine kadar ulaşmaktadır. Cinsiyet ve eğitim durumuna göre bakıldığında 2009’da okur-yazar olmayan veya bir okul bitirmeyenlerde yoksulluk oranı %29,8 iken ilkökul mezunlarında %15,3; lise ve dengi okul mezunlarında %5,3; fakülte ve üstü mezuniyete sahip fertlerde %0,7 olmuştur. Bu bağlamda eğitim düzeyi yükseldikçe yoksulluk riskinin belirgin biçimde azaldığı söylenebilmektedir. İşverenler ve ücretli çalışanlarda yoksulluk

*oranı düşükken, yevmiye karşılığı, kendi hesabına çalışan ve ücretsiz aile çalışanlarında yoksulluk oranı daha yüksektir. Bu bağlamda 2009'da ücretli-maaşlı çalışanlarda yoksulluk oranı %6; yevmiyeli çalışanlarda %27, işverenlerde %2,3; kendi hesabına çalışanlarda %22,5 ve ücretsiz aile işçilerinde %29,6 olmuştur. Sektörel yoksulluk oranlarına bakıldığında 2009 yılı itibarıyla tarım sektörü çalışanlarında yoksulluk oranı %33, sanayi sektörü çalışanlarında %9,6 ve hizmet sektörü çalışanlarında %7,2 civarında tahmin edilmiştir. Bu durum, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde önemli bir geçim ve istihdam kaynağı olan tarım sektörü ve kırdaki yoksulluk oranının yüksekliğini göstermesi açısından manidardır. Bu veriler tarımda her üç çiftçiden birinin yoksulluk riski altında olduğunu ve iş arayan her beş kişiden birinin yoksulluk içinde bulunduğunu göstermektedir.

TÜİK, gelir esaslı yoksulluk oranları olarak 2006-2016 dönemi için Türkiye, kent-kır ve istatistiksel bölge düzeyleri için ayrı ayrı biçimde farklı yoksulluk risk düzeyleri altındaki yoksul kişi sayıları, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığı verilerini gerek Türkiye, gerekse kır-kent ve bölgesel düzey için hesaplanan görece gelir yoksulluğu sınırlarına göre değerlendirmeye sunmaktadır (TÜİK, 2018c). Bununla birlikte Düzey 2 Bölgeleri için bu tür veriler 2014 -2016 dönemini kapsamaktadır. Türkiye için hesaplanan gelire dayalı yoksulluk sınırlarına (%40; %50; %60 ve %70 yoksulluk riski düzeyleri) göre 2006-2016 döneminde Türkiye'de gelire dayalı görece yoksulluk sınırı (TL), yoksul sayısı, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığı oranı Tablo 2'de görülmektedir. Bu bağlamda 2006'da Türkiye için hesaplanan gelire dayalı görece yoksulluk sınırına göre %40 yoksulluk riski altında bulunan (1881 TL altında gelire sahip) yoksul kişi sayısı 8.665.000 kişi, yoksulluk oranı %12,8 ve yoksulluk açığı oranı %29,1 olarak tahmin edilmiştir. Gelire dayalı görece yoksulluk sınırı %50 (2351 TL), %60 (2821 TL) ve %70 (3291 TL) düzeylerine göre yükseldikçe tahmini yoksul sayısı, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığı yükselmektedir. Nitekim 2016'da %40 yoksulluk riskine (5693 TL) göre yoksul sayısı 6.482.000 kişi, yoksulluk oranı %8,4 ve yoksulluk açığı oranı %20,8 iken %70 yoksulluk riski (9963 TL) altında yoksul kişi sayısı 22.096.000 kişi, yoksulluk oranı %28,7 ve yoksulluk açığı %28,5 olarak tahmin edilmektedir. Eşdeğer hane halkı kullanılabilir medyan gelirinin %50'lik yoksulluk sınırına göre açıklanan gelire dayalı yoksulluk verilerinin Türkiye koşullarına göre daha gerçekçi veya açıklayıcı olduğu söylenebilir. Nitekim TÜİK, gelir ve yaşam koşulları araştırması Türkiye düzeyi (TÜİK, 2017a), ve bölgesel düzeyi (2017b) için yoksulluk oranları açıklamalarında ve kullandığı haritalarda genel olarak medyan gelirinin %50'si sınırına göre yoksulluk oranlarını esas almaktadır.

Tablo 2: Gelire Dayalı Yoksulluk Sınırlarına Göre Türkiye'de Yoksulluk (2006-2016)

³ Bkz: TÜİK (2018b), http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=1013 (Erişim: 23.03.2018). Bu linkte TÜİK'in "yoksulluk istatistikleri" yer almaktadır. Linkte harcama ve gelire dayalı yoksulluk istatistiklerine yer verilmektedir.

⁴Yoksulluk açığı, yoksulluğun derecesi hakkında bilgi vermektedir. Yoksulluk açığının 100'e yaklaşması yoksulluğun derecesinin çok fazla olduğunu, küçülmesi ise yoksulluk risk derecesinin daha az olduğunu göstermektedir. Bkz: TÜİK (2018b), *Yoksulluk İstatistikleri*, Meta Veri Açıklaması.

| Yoksulluk Riski | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) | Yoksulluk Açığı (%) |
|-----------------|-----------------------|--------------------------|---------------------|---------------------|
| 2006 | | | | |
| %40 | 1881 | 8665 | 12,8 | 29,1 |
| %50 | 2351 | 12548 | 18,6 | 31,7 |
| %60 | 2821 | 17165 | 25,4 | 33,6 |
| %70 | 3291 | 21611 | 32,0 | 34,8 |
| 2009 | | | | |
| %40 | 2818 | 7485 | 10,6 | 25,6 |
| %50 | 3522 | 12097 | 17,1 | 28,0 |
| %60 | 4227 | 17123 | 24,3 | 29,6 |
| %70 | 4931 | 21938 | 31,1 | 32,4 |
| 2016 | | | | |
| %40 | 5693 | 6482 | 8,4 | 20,8 |
| %50 | 7116 | 11026 | 14,3 | 24,3 |
| %60 | 8539 | 16328 | 21,2 | 26,5 |
| %70 | 9963 | 22096 | 28,7 | 28,5 |

Kaynak: TÜİK (2017a), "Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, 2016", Haber Bülteni, Sayı: 24579, Ankara: 18 Eylül 2017 ve TÜİK (2018c), Gelire Dayalı Yoksulluk İstatistikleri.

Tablo 2'de görüldüğü gibi 2006-2016 dönemi gelire dayalı görel yoksulluk sınırlarına göre %40, %50 ve %60 yoksulluk riski altında bulunan yoksul kişi sayısında azalma yaşanırken %70 yoksulluk riski sınırında yoksul sayısı görece artmıştır. Türkiye nüfusunun arttığı ortamda, yoksulluk oranında görel bir azalma, her yoksulluk risk düzeyi için gerçekleşmiştir. Örneğin Türkiye için hesaplanan %50 yoksulluk riski düzeyinde yoksulluk oranı 2006'da %18,6 iken günümüzde %14,3 düzeyine gerilemiştir. Ayrıca yoksulluk açığı oranı, Türkiye için hesaplanan %50 yoksulluk riski altında bulunanlarda %31,7 düzeyinden %24,3 düzeyine gerilemiştir ki, bu da AK Parti döneminde ortaya çıkan olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir. TÜİK'in açıkladığı istatistiksel bölgelere göre gelire dayalı görel yoksulluğa bakılırsa, 12 Adet Düzey I bölgesi ve 26 Adet Düzey II bölgesi için sadece %50 ve %60 yoksulluk riski sınırları dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte yukarıda belirtildiği gibi Düzey II bölgeleri için sadece 3 yıl (2014-2015 ve 2016) istatistikleri yayınlanmıştır.

Tablo 3'de görüldüğü üzere, Düzey I bölgeleri bağlamında, 2006 yılı itibarıyla %50 medyan gelirine göre yoksulluk riski altında bulunanlar için Türkiye yoksulluk sınırı 2351 TL ve %60 için yoksulluk sınırı 2821 TL olarak tahmin edilmiştir. Bu sınırlara göre, Türkiye için yoksul sayısı sırasıyla 12,5 milyon kişi ve 17,1 milyon kişi olarak tahmin edilmiştir. Burada %50 medyan gelirine göre bakılırsa; en fazla yoksulluk TR1 İstanbul (1,6 milyon kişi) bölgesinde görülmektedir. TR6 Akdeniz Bölgesi 1,4 milyon kişiyle ikinci, TR3 Ege Bölgesi 1,3 milyon kişiyle üçüncü sıradadır. TRA Kuzeydoğu Anadolu Bölgesi 353 bin kişiyle 11. sırada bulunmaktadır. Ülkemizin görece kalabalık nüfusa sahip olduğu bölgelerde yoksul sayısı daha fazladır. Bununla birlikte aynı sınıra göre yoksulluk oranına bakıldığında durum değişmekte ve Türkiye için yoksulluk oranı %18,6 iken İstanbul'da %13,3 oranına inmekte buna karşın Akdeniz bölgesi %17 ile ilk sırayı almakta, Kuzeydoğu Anadolu Bölgesinin (TRA) %16,3 payla ikinci sırada yoksulluk oranı yüksek Düzey I bölgesi olduğu ortaya çıkmaktadır. 2016'da %50

ve %60 medyan gelirine göre yoksulluk sınırı sırasıyla 7116 TL ve 8539 TL olarak tahmin edilmiştir. Tabloda görüldüğü gibi on yıl içinde yoksulluk riski altında bulunan kişi sayısı görece gerilemiş, %50 ve %60 yoksulluk sınırları altındaki kişi sayısı 11 milyon kişi ve 16,3 milyon kişi olarak belirtilmiştir. 2016 yılı için %50 medyan gelirine göre yoksulluk riski altındaki 11 milyon kişinin en büyük kısmı yine sırasıyla TR1 İstanbul (1,490 milyon kişi), TR6 Akdeniz (1,486 milyon kişi) ve TR3 Ege (970.000 kişi) olmuştur. Bu sınıra göre yoksul sayısında 10 yıllık dönemde İstanbul ve Ege bölgesinde yoksul sayısının görece azaldığı, buna karşılık Akdeniz Bölgesinin İstanbul bölgesini yakaladığı belirtilebilir. Yoksulluk oranına bakıldığında Türkiye için yoksulluk oranı %14,3 iken TR6 Akdeniz Bölgesinin %15,1 yoksulluk oranı ile Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu, bu bölgeyi %12,7 oran ile Kuzeydoğu Anadolu (TRA) bölgesinin izlediği, TRB Ortadoğu bölgesinin %12,1 yoksulluk oranı ile üçüncü sırada olduğu görülmektedir (TÜİK, 2018d). Bu veriler TRA2 bölgesinin de içinde yer aldığı Kuzeydoğu Anadolu bölgesinde yoksulluk oranının 10 yılda görece gerilese bile Türkiye’de halen yüksek bir oranda olduğunu ve yoksullukla mücadele edilmesi gerektiğini açıkça göstermektedir.

Tablo 3: Gelire Dayalı Yoksulluk Sınırlarına Göre Bazı Düzey I Bölgelerinde Yoksulluk (2006 ve 2016)

| Düzey I Bölgeleri | Medyan Gelirin %50'sine Göre | | | Medyan Gelirin %50'sine Göre | | |
|------------------------------|------------------------------|--------------------------|---------------------|------------------------------|--------------------------|---------------------|
| | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) |
| 2006 | | | | | | |
| Türkiye | 2 351 | 12 548 | 18,6 | 2 821 | 17 165 | 25,4 |
| TR1 İstanbul | 3 479 | 1 622 | 13,3 | 4 174 | 2 563 | 21,0 |
| TR2 Batı Marmara | 2 676 | 426 | 14,9 | 3 211 | 602 | 21,1 |
| TR3 Ege | 2 632 | 1 299 | 14,5 | 3 158 | 2 067 | 23,1 |
| TR6 Akdeniz | 1 919 | 1 438 | 17,0 | 2 303 | 2 019 | 23,8 |
| TR9 Doğu Karadeniz | 2 574 | 324 | 13,2 | 3 089 | 516 | 21,1 |
| TRA Kuzeydoğu Anadolu | 1 541 | 353 | 16,3 | 1 849 | 515 | 23,8 |
| TRB Ortadoğu Anadolu | 1 393 | 548 | 16,3 | 1 672 | 769 | 22,9 |
| TRC Güney Doğu Anadolu | 1 010 | 888 | 13,3 | 1 212 | 1 496 | 22,3 |
| 2016 | | | | | | |
| Türkiye | 7 116 | 11 026 | 14,3 | 8 539 | 16 328 | 21,2 |
| TR1 İstanbul | 9 059 | 1 490 | 10,2 | 10 871 | 2 602 | 17,8 |
| TR2 Batı Marmara | 7 796 | 388 | 11,9 | 9 356 | 619 | 19,0 |
| TR3 Ege | 7 842 | 970 | 9,9 | 9 411 | 1 710 | 17,4 |
| TR6 Akdeniz | 6 422 | 1 486 | 15,1 | 7 707 | 2 187 | 22,2 |
| TR9 Doğu Karadeniz | 6 932 | 195 | 7,8 | 8 318 | 345 | 13,9 |
| TRA Kuzeydoğu Anadolu | 5 435 | 274 | 12,7 | 6 522 | 456 | 21,1 |
| TRB Ortadoğu Anadolu | 4 765 | 452 | 12,1 | 5 719 | 804 | 21,5 |
| TRC Güney Doğu Anadolu | 3 835 | 958 | 11,5 | 4 603 | 1 598 | 19,2 |

Kaynak: TÜİK (2018d), *Gelire Dayalı Düzey I Bölgeleri Yoksulluk İstatistikleri*.

TÜİK'in Düzey 2 bölgeleri medyan gelirinin %50 ve %60 sınırlarını kullandığı 2016 yılı Düzey II Bölgeleri yoksulluk çalışması sonuçları Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4: Gelire Dayalı Yoksulluk Sınırlarına Göre Bazı Düzey II Bölgelerinde Yoksulluk (2016)

| Düzey II Bölgeleri | Medyan Gelirin %50'sine Göre | | | Medyan Gelirin %60'na Göre | | |
|--|------------------------------|--------------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------|---------------------|
| | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) |
| Türkiye | 7 116 | 11 026 | 14,3 | 8 539 | 16 328 | 21,2 |
| TR10 (İstanbul) | 9 059 | 1 490 | 10,2 | 10 871 | 2 602 | 17,8 |
| TR21 (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli) | 9 407 | 231 | 14,2 | 11 288 | 366 | 22,6 |
| TR31 (İzmir) | 9 097 | 527 | 12,9 | 10 916 | 804 | 19,7 |
| TR51 (Ankara) | 9 658 | 584 | 11,3 | 11 589 | 1 008 | 19,5 |
| TR61 (Antalya, Isparta, Burdur) | 7 613 | 425 | 14,7 | 9 135 | 589 | 20,3 |
| TR62 (Adana, Mersin) | 6 533 | 618 | 15,9 | 7 840 | 848 | 21,8 |
| TR63 (Hatay, Maraş, Osmaniye) | 5 308 | 332 | 10,8 | 6 369 | 585 | 19,1 |
| TR82 (Kastamonu, Çankırı, Sinop) | 6 749 | 86 | 12,0 | 8 099 | 122 | 16,9 |
| TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) | 6 914 | 116 | 11,3 | 8 297 | 197 | 19,1 |
| TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) | 4 374 | 112 | 10,0 | 5 249 | 200 | 17,7 |
| TRB1 (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli) | 5 927 | 204 | 12,3 | 7 113 | 310 | 18,7 |
| TRB2 (Van, Muş, Bitlis, Hakkari) | 3 956 | 210 | 10,1 | 4 747 | 386 | 18,5 |
| TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır) | 3 351 | 403 | 11,3 | 4 021 | 643 | 18,0 |

Kaynak: TÜİK (2017b), "Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, Bölgesel Sonuçları, 2016", *Haber Bülteni*, Sayı: 24580, Ankara: 25 Eylül 2017. TÜİK (2018e), *Gelire Dayalı Düzey II Bölgeleri Yoksulluk İstatistikleri*.

Tabloda görüldüğü üzere, 2016'da Düzey II bölgeleri dikkate alındığında medyan gelirinin %50 ve %60 olduğu her iki durumda yoksul sayısında TR10 İstanbul bölgesi ilk sırayı almaktadır. Bununla birlikte yoksulluk oranı açısından bakıldığında %50 medyan gelirine göre %15,9 oranıyla TR62 (Adana-Mersin) bölgesi ilk sırayı, %14,7 oranıyla TR61 (Antalya, Isparta, Burdur) ve %14,2 ile TR21 (Tekirdağ, Edirne Kırklareli) bölgeleridir. Bu durumun ilk iki düzey bölgesinin Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinden yoğun göç almasından kaynaklandığı söylenebilir. Düzey II bölgeleri içinde TRA2 bölgesine bakıldığında 2016 yılı itibarıyla %50 medyan gelirine göre yoksul sayısının 112 bin, yoksulluk oranının %10 olduğu, %60 medyan gelirine göre yoksul sayısının 200 bin ve yoksulluk oranının %17,7 ile Türkiye ortalamasının gerisinde olduğu ve 26 Düzey II bölgesi içinde yoksulluk oranı olarak orta sıralarda bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte TRA2 bölgesinde yoksullukla ilgili sadece tek bir yıl, 2016 yılı verisine bakmak yanıltıcı olacaktır. Bu bağlamda TÜİK'in Düzey II bölgeleri çerçevesinde açıkladığı 2014-2016 dönemine bir bütün olarak bakıldığında, Tablo 5'de görüldüğü gibi TRA1 ve TRA2 bölgelerinin 2014 ve 2015 yılı yoksul sayısının daha yüksek ve yoksulluk oranının da Türkiye'de ilk sıralarda olduğu dikkati çekmektedir.

Türkiye'de 2014'de yoksulluk oranı %50 ve %60 medyan gelirine göre sırasıyla %15 ve %21,8 iken TRA1 bölgesi %15,3 ve %23,5 ile Düzey II bölgeleri içindeki en yüksek orana sahiptir. TRA2 ve TR61 bölgesi %13,5 yoksulluk oranıyla üçüncü sıradadır. 2015 yılına bakıldığında %50 ve %60 medyan gelirine göre Türkiye'de yoksulluk oranı sırasıyla %14,7 ve %21,9 iken Düzey II bölgeleri içinde %50 medyan gelirine göre en yüksek yoksulluk oranları sırasıyla %14,1

ile TR61 bölgesinde, %13,9 ile TRA2 bölgesinde ve %12,8 ile TR31 İzmir Bölgesinde görülmekte, %60 medyan geliri dikkate alındığında ise en yüksek yoksulluk oranının %23,7 ile TRA2 bölgesinde olduğu tahmin edilmektedir. Dolayısıyla Düzey II bölgeleri bağlamında tek bir yıl yerine son üç yıl dikkate alındığında TRA2 bölgesinde önemli ölçüde gelire dayalı görece fert yoksulluğu bulunduğu rahatlıkla söylenebilmektedir.

Tablo 5: Gelire Dayalı Yoksulluk Sınırına Göre Türkiye ve Bazı Düzey II Bölgelerinde Yoksulluk (2014-2016)

| Türkiye, TR31, TR61, TR62, TRA1, TRA2 Düzey II Bölgeleri | Medyan Gelirin %50'sine Göre | | | Medyan Gelirin %60'na Göre | | |
|--|------------------------------|--------------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------|---------------------|
| | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) | Yoksulluk Sınırı (TL) | Yoksul Sayısı (bin kişi) | Yoksulluk Oranı (%) |
| 2014 | | | | | | |
| Türkiye | 5554 | 11332 | 15,0 | 6665 | 16501 | 21,8 |
| TR31 İzmir | 6460 | 576 | 14,4 | 7752 | 793 | 19,8 |
| TR61 (Antalya, Isparta, Burdur) | 6439 | 378 | 13,5 | 7227 | 583 | 20,7 |
| TR62 (Adana, Mersin) | 4622 | 502 | 13,1 | 5547 | 813 | 21,2 |
| TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) | 4318 | 157 | 15,3 | 5182 | 241 | 23,5 |
| TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) | 3360 | 151 | 13,5 | 4031 | 226 | 20,2 |
| 2015 | | | | | | |
| Türkiye | 6246 | 11219 | 14,7 | 7495 | 16706 | 21,9 |
| TR31 İzmir | 7479 | 518 | 12,8 | 8975 | 804 | 19,9 |
| TR61 (Antalya, Isparta, Burdur) | 6976 | 401 | 14,1 | 8371 | 579 | 20,3 |
| TR62 (Adana, Mersin) | 5170 | 432 | 11,2 | 6204 | 672 | 17,4 |
| TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) | 5209 | 119 | 11,5 | 6251 | 203 | 19,6 |
| TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) | 3901 | 157 | 13,9 | 4681 | 267 | 23,7 |
| 2016 | | | | | | |
| Türkiye | 7 116 | 11 026 | 14,3 | 8 539 | 16 328 | 21,2 |
| TR31 İzmir | 9 097 | 527 | 12,9 | 10 916 | 804 | 19,7 |
| TR61 (Antalya, Isparta, Burdur) | 7 613 | 425 | 14,7 | 9 135 | 589 | 20,3 |
| TR62 (Adana, Mersin) | 6 533 | 618 | 15,9 | 7 840 | 848 | 21,8 |
| TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) | 6 914 | 116 | 11,3 | 8 297 | 197 | 19,1 |
| TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) | 4 374 | 112 | 10,0 | 5 249 | 200 | 17,7 |

Kaynak: TÜİK (2018e), *Gelire Dayalı Düzey II Bölgeleri Yoksulluk İstatistikleri*.

Türkiye ve Düzey I bölgeleri arasında TRA bölgesi ile mukayese edildiğinde, Tablo 6'de görüldüğü gibi, TRA Kuzeydoğu Anadolu bölgesinin 2006-2016 döneminde Türkiye hane halkı ortalama gelirinin ortalama üçte ikisine ancak sahip olduğu görülmektedir. Ancak bir alt düzeye inilir TRA2 bölgesi veya Düzey III bağlamında iller düzeyi dikkate alınırsa Türkiye ortalamasının %50-60 arasına ulaşılabilirdiği il düzeyinde GSYİH ve il düzeyinde kişi başına GSYİH verilerinde açıkça görülmektedir.

Tablo 6: Eşdeğer Hanehalkı Kullanılabilir Geliri: Türkiye-TRA Bölgesi Karşılaştırması (2006-2016, TL ve %)

| Türkiye ve TRA Düzey 1 Bölgesi | 2006 | | 2009 | | 2011 | | 2013 | | 2016 | |
|--------------------------------------|------|-----|------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|
| | TL | % | TL | % | TL | % | TL | % | TL | % |
| Türkiye | 6395 | 100 | 9396 | 100 | 10774 | 100 | 13250 | 100 | 19139 | 100 |
| TRA Kuzeydoğu Anadolu Bölgesi | 3958 | 62 | 5941 | 63 | 7109 | 66 | 8521 | 64 | 13604 | 71 |

Kaynak: TÜİK (2018f), *Fert Başına Kullanılabilir Gelir İstatistikleri*.

TRA Düzey I bölgesinde yoksulluğun yansımaları olarak gelir dağılımı adaletsizliğinin bulunduğu söylenebilir. Bu bağlamda gelir dağılımı adaletsizliğinin uluslararası kriteri Gini Katsayısı değerine bakılabilir. Türkiye’de Gini Katsayısı değerinin 1994’de 0,49 iken 2013’de 0,40 düzeyine gerilemesi bağlamında Türkiye genelinde gelir dağılımı adaletsizliğinin görece azaldığı söylenebilir (Üzümcü ve Korkat, 2014: 144). Tablo 7’de Türkiye ve TRA Kuzeydoğu Anadolu Bölgesinde 2006-2016 döneminde Gini Katsayısı değeri ve gelir dağılımı anlamında en üst %20’lik grubun gelir dağılımından aldığı payın en alt %20’lik grubun gelir dağılımındaki payına oranı (P80/P20 oranı) gelişimi yer almaktadır. Tabloda görüldüğü üzere Türkiye’de bu dönemde gelir 2009 küresel krizi ve 2016 darbe girişimi hariç gelir dağılımının görece düzeldiği ve Gini Katsayısının 0,428’den 2014’de 0,391 değerine kadar düşmesinden anlaşılmaktadır. Benzer biçimde P80/P20 oranının 9,6 kattan 2014’de 7,4 kata kadar inmesi söz konusudur.

Tablo 7: Türkiye ve TRA Düzey I Bölgesinde Gini Katsayısı ve P80/P20 Katsayıları (2006-2016, %)

| | | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye | Gini Katsayısı | 0,428 | 0,406 | 0,405 | 0,415 | 0,402 | 0,404 | 0,402 | 0,400 | 0,391 | 0,397 | 0,404 |
| | P80/P20 Oranı | 9,6 | 8,1 | 8,1 | 8,5 | 7,9 | 8,0 | 8,0 | 7,7 | 7,4 | 7,6 | 7,7 |
| TRA Kuzeydoğu Anadolu | Gini Katsayısı | 0,381 | 0,405 | 0,436 | 0,407 | 0,404 | 0,390 | 0,393 | 0,398 | 0,400 | 0,380 | 0,353 |
| | P80/P20 Oranı | 7,1 | 7,9 | 8,8 | 7,8 | 7,6 | 7,0 | 7,2 | 7,3 | 7,3 | 6,7 | 6,0 |

Kaynak: TÜİK (2018g), *Düzey I Bölgeleri, Gini Katsayıları*. TÜİK (2018h), *Düzey I Bölgeleri P80/P20 Oranları*.

TRA düzey bölgesi için bakıldığında Gini Katsayısı bağlamında 2007-2010 döneminde ve 2014 yılında Türkiye ortalamasına yakın veya daha fazla olduğu, özellikle 2008’de 0,436 ile oldukça yüksek yine 2014’de Türkiye değeri en düşük değerde iken 0,400 ile daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir. TRA bölgesinde P80/P20 oranının ise 2008 yılı hariç Türkiye oranının altında olduğu görülmektedir. Bir alt bölge olarak TRA2 bölgesinde TÜİK tarafından 2014-2016 dönemi için Gini Katsayısı ve P80/P20 oranının gelişimi de Tablo 8’de görülmektedir. Tabloda TRA2 bölgesi yanı sıra TRA1 bölgesi de verilerek iki alt

bölgede gelir dağılımı açısından farklılık olup olmadığına bakılmaktadır. TRA1 bölgesinde gelir dağılımı adaletsizliğinin Türkiye ve TRA2 bölgesine göre 2014 yılında daha yüksek olduğu, ancak son iki yılda Türkiye ve TRA2 bölgesine göre daha iyi duruma geldiği dikkati çekmektedir.

Tablo 8: Türkiye, TRA1 ve TRA2 Düzey II Bölgelerinde Gini Katsayısı ve P80/P20 Katsayıları (2014-2016, %)

| | | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------|----------------|-------|-------|-------|
| Türkiye | Gini Katsayısı | 0,391 | 0,397 | 0,404 |
| | P80/P20 Oranı | 7,4 | 7,6 | 7,7 |
| TRA 1 Bölgesi | Gini Katsayısı | 0,413 | 0,352 | 0,315 |
| | P80/P20 Oranı | 7,8 | 5,8 | 5,0 |
| TRA2 Bölgesi | Gini Katsayısı | 0,366 | 0,400 | 0,365 |
| | P80/P20 Oranı | 6,2 | 7,4 | 6,0 |

Kaynak: TÜİK (2018i), *Düzey II Bölgeleri Gini Katsayısı ve P/P20 Oranları*.

TRA2 bölgesinde 2015’de gelir dağılımı adaletsizliğinin Türkiye ve TRA1 bölgesine kıyasla yüksek olduğu 2014’de Türkiye ve TRA1 bölgesine göre daha iyi durumda olduğu, 2016’da Türkiye ortalamasına göre gelir dağılımı adaletsizliğinin daha az olduğu söylenebilir.

4. TÜRKİYE’DE SOSYAL YARDIMLARIN GELİŞİMİ

Türkiye’de yoksulluğu önleme ve sosyal koruma alanında yakın zamana kadar çok sayıda kurumun faaliyet gösterdiği söylenebilir. Bu kurumlar ya doğrudan sosyal yardım ve hizmet alanıyla görevlendirilmiş, ya da sosyal güvenlik alanına ek parasal transferler yaparak yoksullukla mücadele çalışmalarına katkıda bulunmaktadır (Tireli ve Coşkun 2009: 20-40). Bu noktada yoksullukla mücadelede sosyal yardımları ve hizmetleri koordine etmek ve aileden sorumlu devlet bakanlığı hizmetlerini birleştirmek amacıyla 8 Haziran 2011’de Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı (ASPB) kurulmuştur. Türkiye’de yoksullukla mücadelede sosyal yardımlar uygulamasında; gelir ve istihdam durumuna bakılmaksızın yapılan yardımlar, sosyal sigortalar sistemi kanalından (genel sağlık sigortası ödemeleri) ve ihtiyaç tespitine dayalı ya da gelir ile orantılı yardımlar biçiminde mekanizmalar görülebilmektedir.

Türkiye’de sosyal yardımlarda belirgin artışın olduğu ve yoksulluğun görece azaldığı AK Parti döneminde (2003-2016) önce Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu (SYDTF) ve daha sonra Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı bünyesinde kurulan Sosyal Yardımlar Genel Müdürlüğü (SYGM) koordinesinde gerçekleştirilen ve güncel verilerine ulaşabilen sosyal yardımlara bakılmak istenirse SYGM’nün gerçekleştirdiği değişik amaçlı sosyal yardım biçimleri arasında; periyodik yardımlar, sağlık yardımları (tedavi gideri destekleri ve şartlı sağlık yardımları), eğitim yardımları (eğitim materyali; öğrenci barınma, taşıma iase v.b. yardımı; yüksek öğrenim bursu; şartlı eğitim yardımı; ücretsiz kitap yardımı), aile destek yardımları (gıda yardımı, yakacak yardımı, barınma yardımları), sosyal ve özel amaçlı yardımlar (aşevi faaliyetleri, doğal afet destekleri, diğer muhtelif sosyal yardımlar), 2022 sayılı kanun kapsamındaki yardımlar (65 yaş üstü aylığı, bakıma muhtaç engelli ve engelli

yakınlarına ödemeler ve slikozis hastalığı ödemeleri), genel sağlık sigortası (GSS) gelir testi, eski yeşil kart ödemeleri), eşi vefat etmiş dul kadınlara yönelik düzenli nakit desteği ve diğer destekler bulunmaktadır. Ayrıca proje desteği ve TOKİ işbirliğiyle yapılan sosyal konut projeleri de söz konusudur. Proje destekleri iki biçimde verilmektedir. Bunlardan ilki kırsal alanda sosyal destek projesi (KASDEP) olarak bilinmektedir. Diğer destekler, genel proje destekleri biçimindedir. Bunlar da gelir getirici projeler; sosyal hizmet projeleri (engellilere, sokak çocuklarının rehabilitasyonuna yönelik, sosyal market projeleri); toplum kalkınması projeleri ve geçici istihdam projeleri olarak sıralanabilmektedir. (ASPB, 2018). Bu bağlamda Türkiye genelinde 2003-2016 döneminde yapılan sosyal içerikli yardımların türlerine göre toplam düzeyde gelişimi Tablo 9'da görülmektedir.

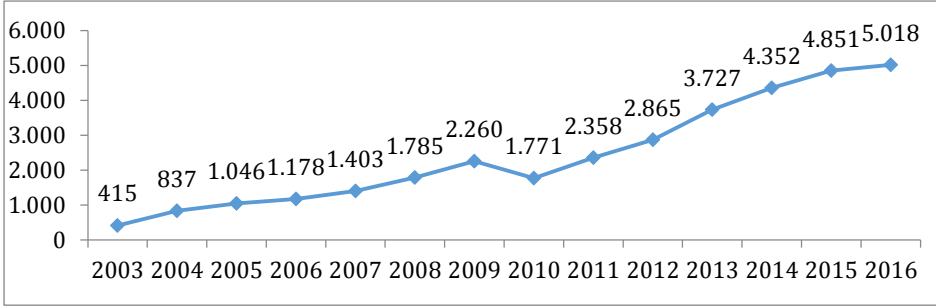
Tablo 9: Türkiye’de Sosyal Yardımların Gelişimi (2003–2016, Bin TL)

| Yıl | Periyodik Yardım | Sağlık Yardımı | Eğitim Yardımı | Aile Destek Yardımı | Diğer Sosyal Yardımlar | KASDEP | Genel Proje Destekleri | Toplam Sosyal Yardımlar |
|--------|------------------|----------------|----------------|---------------------|------------------------|-----------|------------------------|-------------------------|
| 2003 | 108.964 | 40.358 | 222.557 | 38.276 | 4.530 | - | - | 414.685 |
| 2004 | 158.617 | 51.362 | 476.866 | 55.927 | 6.698 | 87.427 | - | 836.897 |
| 2005 | 194.052 | 23.632 | 616.924 | 93.425 | 4.575 | 113.025 | - | 1.045.633 |
| 2006 | 221.602 | 11.833 | 699.893 | 154.627 | 5.142 | 85.234 | - | 1.178.331 |
| 2007 | 295.112 | 103.023 | 697.061 | 149.259 | 7.472 | 116.627 | 34.345 | 1.402.899 |
| 2008 | 423.730 | 124.077 | 808.816 | 265.159 | 13.078 | 67.294 | 83.345 | 1.785.499 |
| 2009 | 459.982 | 141.984 | 990.894 | 438.081 | 36.560 | 104.460 | 87.738 | 2.259.699 |
| 2010 | 538.449 | 77.064 | 889.857 | 113.557 | 18.222 | 89.803 | 43.591 | 1.770.543 |
| 2011 | 596.635 | 155.531 | 1.040.116 | 139.077 | 41.376 | 279.121 | 106.296 | 2.358.152 |
| 2012 | 644.907 | 191.811 | 1.251.687 | 555.186 | 47.830 | 92.654 | 81.172 | 2.865.247 |
| 2013 | 955.247 | 244.064 | 1.301.063 | 1.049.106 | 30.583 | 21.308 | 125.715 | 3.727.086 |
| 2014 | 1.783.534 | 285.110 | 676.200 | 1.525.562 | 28.968 | 23.873 | 28.554 | 4.351.801 |
| 2015 | 1.256.293 | 363.099 | 689.292 | 1.288.032 | 48.621 | 2.346 | 35.591 | 4.851.406 |
| 2016 | 1.299.075 | 407.429 | 607.914 | 1.271.471 | 222.204 | 3.873 | - | 5.018.087 |
| Toplam | 8.936.199 | 2.220.377 | 10.969.140 | 7.136.745 | 515.859 | 1.087.045 | 626.347 | 33.865.965 |
| Pay | 26,4 | 6,6 | 32,4 | 21,1 | 1,5 | 3,2 | 1,8 | 100 |

Kaynak: ASPB (2018), Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve SYDGM, 2006-2016 Yılları Faaliyet Raporları.

Tablo 9’da görüldüğü gibi, 2003’de muhtaç ailelere sağlanan periyodik yardımlar, sağlık yardımları (engelli ihtiyaç yardımları dâhil), eğitim yardımları, aile destek yardımları ve sosyal yardımlar toplamı yaklaşık 414,7 milyon TL düzeyinde gerçekleşmiştir. 2003-2016 döneminde sosyal yardımlar sürekli artış göstermiş, küresel krizin olumsuz etkilerinin fazlaca hissedildiği 2009’da yaklaşık 2,3 milyar TL’ye ulaşmıştır. Grafik 1’de görüldüğü gibi, 2010’da sosyal yardımlar görece azalarak yaklaşık 1,8 milyar TL’ye inmiş, bununla birlikte 2011 sonrası tekrar artarak 2016’da 5 milyar TL düzeyini geçmiştir.

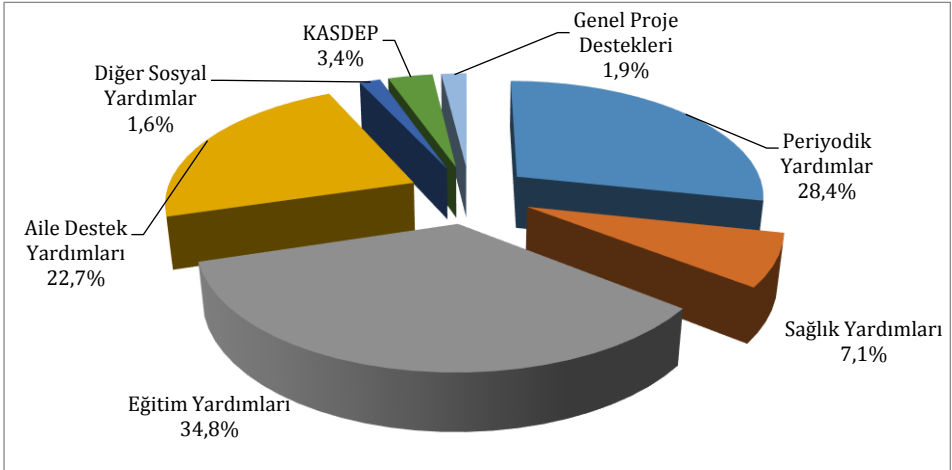
Grafik 1: AK Parti Döneminde Türkiye’de Toplam Sosyal Yardımların Gelişimi (2003-2016, Milyon TL)



Kaynak: ASPB (2018), Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve SYDGM, *2006-2016 Yılları Faaliyet Raporları*.

Bu dönemin tümünde sosyal yardımlar, KASDEP ve genel proje destekleri birlikte sağlanan toplam sosyal yardım miktarı kümülatif olarak 34 milyar TL'ye yaklaşmıştır. Öte yandan Grafik 2’de görüldüğü gibi, dönemin tümünde dağıtılan sosyal yardımların toplamı içinde yardım türlerinin payına bakıldığında, ücretsiz kitap yardımı ve şartlı eğitim yardımı gibi unsurların da etkisiyle sosyal yardımlar içinde en önemli payı, %32,4 payla eğitim yardımları almıştır. İkinci sıradaki sosyal yardım türünü %26,4 payla periyodik yardımlar oluşturmaktadır.

Grafik 2: AK Parti Döneminde Yapılan Toplam Sosyal Yardımların Türlerine Göre Dağılımı (%)



Kaynak: ASPB (2018), Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve SYDGM, *2006-2016 Yılları Faaliyet Raporları*.

Grafikte görüldüğü gibi, bu dönemin toplamında, gıda yardımları, yakacak yardımları ve barınma yardımları gibi kamuoyu ve medyanın dikkatini çeken aile destek yardımları (eşi vefat etmiş dul kadınlara yapılan yardım dâhil) %21,1

oranında pay almakta, sağlık yardımları %6,6 ve KASDEP destekleri %3,2 oranında, genel proje destekleri %1,8 pay alırken aşevi harcamaları, doğal afet destekleri ve diğer muhtelif sosyal yardımlar %1,5 gibi oransal olarak daha düşük düzeyde bulunmaktadır.

5.TRA2 BÖLGESİ İLLERİNDE SOSYAL YARDIMLARIN GELİŞİMİ

TRA2 Bölgesi ülkemizin serhat illerini içine alan, yoksulluk analizi kapsamında görüldüğü iktisadi faaliyetlerin görece zayıf olması, zor iklim koşulları ve sosyo-ekonomik gelişmişlik indeksi açısından 26. Düzey II bölgesi içinde 25. sırada bulunan ve yoğun göç veren bir bölgedir. TRA2 bölgesi illerinde SYDV tarafından verilen sosyal yardımların gelişimi ve türlerini sırasıyla Kars, Ağrı, Iğdır ve Ardahan illeri bağlamında ele alacağız.

5.1. Kars İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi

TRA2 bölgesinde Kars ilinde SYDV tarafından sağlanan sosyal yardım türlerinin yıllar itibarıyla gelişimi Tablo 10'da görülmektedir.

Kars İlinde SYDV Tarafından Verilen Sosyal Yardımlar (2003-2017, TL)

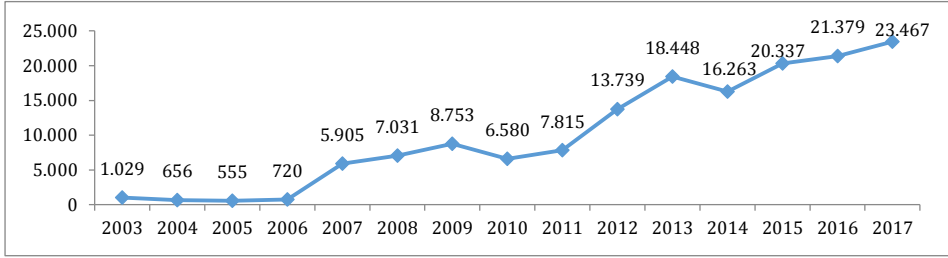
| Yardım Türü | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| Diğer Aile Yardımı | 186.695 | 77.128 | 47.252 | 88.078 | 163.312 | 659.749 | 976.342 | 661.895 |
| Gıda Yardımı | 470.234 | 173.751 | 218.500 | 279.395 | 449.615 | 513.808 | 1.068.741 | 307.520 |
| TKİ Kömür Yardımı | 3.500 ton | 5.000 ton | 8.000 ton | 8000 ton | 8.350 ton | 9528 ton | 9880 ton | 10.000ton |
| Diğer Eğitim Yardımı | 53.441 | 95.601 | 137.150 | 147.400 | 949.346 | 986.674 | 1.221.795 | 229.505 |
| Şartlı Sağlık Yardımı | 207.555 | 203.534 | 55.568 | 67.486 | 166.145 | 228.283 | 209.820 | 29.220 |
| Engelli Aylığı | 17.064 | 39.612 | 34.919 | 53.692 | 1.450.150 | 1.763.716 | 2.170.925 | 2.201.273 |
| Engelli Yakını Ay. | - | - | - | - | 11.855 | 98.109 | 124.451 | 124.432 |
| Yaşlı Aylığı | 93.769 | 66.251 | 61.563 | 83.612 | 2.714.292 | 2.780.180 | 2.981.100 | 3.025.888 |
| Merkezi Yardım Top. | 110.832 | 105.864 | 96.482 | 137.304 | 5.251.788 | 5.856.962 | 6.708.091 | 5.610.318 |
| Toplam Sosyal Yardım | 1.028.758 | 655.877 | 554.952 | 719.663 | 5.904.715 | 7.030.519 | 8.753.174 | 6.579.733 |
| Yardım Türü | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | |
| Diğer Aile Yardımı | 973.294 | 591.360 | 797.710 | 1.815.420 | 1.556.456 | 1.317.500 | 2.227.120 | |
| Gıda Yardımı | 250.829 | 199.904 | 352.685 | 30.672 | 17.999 | 5.379 | 207.514 | |
| TKİ Kömür Yardımı | 10.000ton | 2.936.222 | 6.201.528 | 2.654.074 | 5.944.981 | 6.157.957 | 6.059.019 | |
| Muhtaç Asker Ailesi Y. | - | - | 169.000 | 435.750 | 289.000 | 251.000 | 293.925 | |
| Dul Kadınlara Yardım | - | 873.500 | 1.866.750 | 1.862.000 | 1.801.750 | 1.651.000 | 1.693.900 | |
| Şartlı Eğitim Yardımı | - | 1.789.205 | 1.544.575 | 1.667.709 | 2.018.392 | 1.703.436 | 2.027.725 | |
| Diğer Eğitim Yardımı | 858.195 | 248.500 | 149.750 | 2.050 | - | - | - | |
| Şartlı Bağış Eğitim Y. | - | - | 16.350 | 48.150 | 63.000 | 95.100 | 33.750 | |
| Şartlı Sağlık Yardımı | 92.910 | 586.800 | 660.000 | 765.925 | 841.295 | 838.180 | 781.375 | |
| Şartlı Gebelik Yardımı | - | 250 | 2.520 | 13.505 | 20.755 | 29.420 | 21.715 | |
| Engelli Aylığı | 2.377.048 | 2.842.664 | 3.312.940 | 3.572.434 | 3.705.356 | 4.146.874 | 4.363.978 | |
| Engelli Yakını Ay. | 147.848 | 205.089 | 312.230 | 306.258 | 302.061 | 411.728 | 484.956 | |
| Yaşlı Aylığı | 3.107.503 | 3.197.865 | 2.985.148 | 3.054.285 | 3.723.073 | 4.698.347 | 5.185.459 | |
| Slikozis Aylığı | 5.459 | 18.617 | 15.358 | 16.892 | 17.820 | 20.101 | 21.884 | |
| Vakıf Özkaynak Yardımları Toplamı | - | 4.224.987 | 7.579.655 | 4.568.391 | 7.604.611 | 7.598.361 | 8.556.534 | |
| Merkezi Yardım Top. | 6.590.962 | 9.513.990 | 10.868.521 | 11.694.758 | 12.732.602 | 13.780.386 | 14.910.916 | |
| Toplam Sosyal Yardım | 7.815.086 | 13.738.977 | 18.448.176 | 16.263.149 | 20.337.213 | 21.378.747 | 23.467.450 | |

Kaynak: Kars İli SYDV

Tabloda yer alan veriler, SYDV bütünlük yardım sistemi içindeki tasnifine göre düzenlenmiş sosyal yardım verileridir. Tabloda görüldüğü üzere SYDV

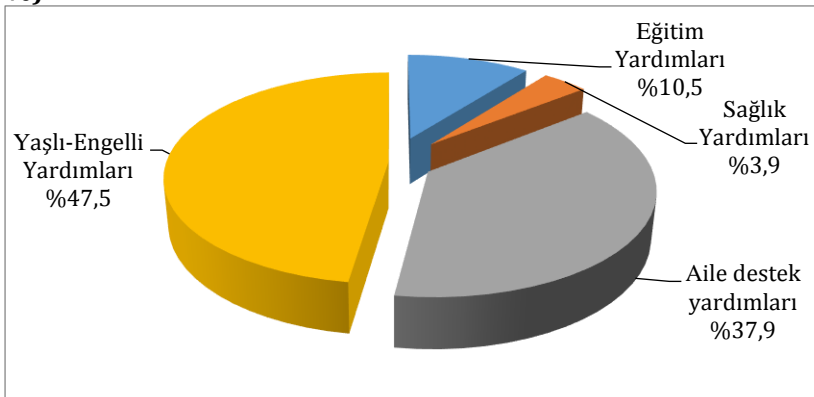
tarafından eğitim, sağlık, aile destek, engelli aylığı, yaşlı aylığı başlıkları altında 14 kategoride sosyal yardım verilmektedir. TRA2 bölgesi illeri içinde bu yardımların bir kısmının 2012'den itibaren başladığı, görülmektedir. Kars ilinde SYDV tarafından yapılan şartlı eğitim yardımı, şartlı gebelik yardımı, eşi vefat etmiş kadınlara yönelik yardım programının 2012'de uygulanmaya başladığı, engelli yakını aylığının 2007'den itibaren, slikozis hastalarına ilişkin yardımların 2011, vakfın özkaynaklarından yapılan yardımların 2012 ve muhtaç asker ailesi yardımları ile şartlı bağışlardan yapılan eğitim yardımları 2013'de başlamıştır. Tabloda görüldüğü gibi, Kars ilinden 2003-2017 dönemi toplamında SYDV aracılığı ile kümülatif 152,7 milyon liralık yardım yapılmış, yardımların toplamda %26'lık kısmı vakıf özkaynaklarından, %73'lük kısmı merkezi transferler üzerinden karşılanmıştır. Grafik 3'de AK parti döneminde Kars ilinde verilen sosyal yardımların yıllar itibarıyla gelişimi görülmektedir. Grafikte görüldüğü üzere 2007'ye kadar yıllık toplam 1 milyon TL düzeyini geçmeyen sosyal yardımlar, 2007'de 5,9 milyon TL düzeyine erişmiş, bu artışta eğitim yardımları ve yaşlı aylıkları artışının büyük etkisi olmuştur. Dönem içinde Kars ili SYDV kapsamında sosyal yardımları yıllar itibarıyla artarak 2017'de 23,5 milyon TL'ye yaklaşmıştır.

Grafik 3: AK Parti Döneminde Kars İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi (2003-2017, Bin TL)



Öte yandan 2003-2017 AK Parti döneminde Kars ili SYDV aracılığı ile verilen sosyal yardımları eğitim, sağlık, aile destek ve yaşlı-engelli yardımları biçiminde dört kategoride sınıfladığımızda bu yardımların yüzdesel payları da Grafik 4'de görülmektedir. Grafikte görüldüğü gibi, bu dönemin toplamında Kars ilinde sosyal yardımlar içinde en yüksek payı %47,6 payla yaşlı-engelli aylıkları almaktadır.

Grafik 4:AK Parti Döneminde Kars İlinde Sosyal Yardımların Payları (2003-2017, %)



Kars ilinde sosyal yardımlarda bu dönemin toplamında ikinci sırada %38 payla aile destek yardımları bulunurken, eğitim yardımlarının payı %10,5 ve sağlık yardımlarının %3,9 civarında bulunmaktadır. Ayrıca, her bir yardımın ağırlığına bakılırsa, yaşlı aylıkları %24,7 oranla ilk sırada, engelli aylıkları %21 payla ikinci ve yakacak yardımları %19,6 ile üçüncü sıradadır. Bununla birlikte yakacak yardımlarının 2012 öncesi ton olarak alınması nedeniyle hesaplamada daha yüksek olması gerektiği de belirtilmelidir.

5.2. Ağrı İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi

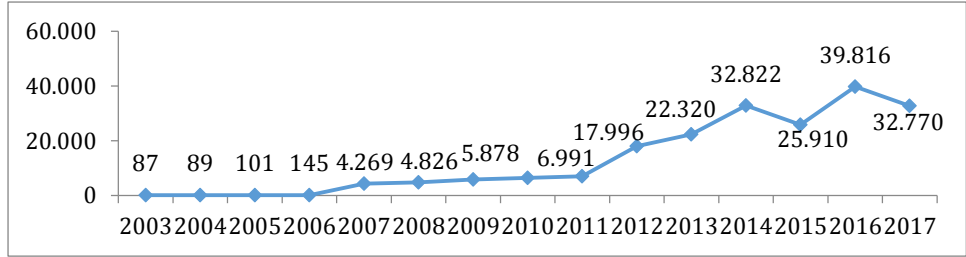
Ağrı ilinde SYDV tarafından 2003-2017 döneminde sağlanan sosyal yardım türlerinin yıllar itibarıyla gelişimi Tablo 11'de görülmektedir. Ağrı ili SYDV tarafından ulaştırılan sosyal yardım kategorilerinden 12 tanesi bulunmaktadır. Bu ilde bu dönemde slikozis yardımları ve şartlı bağışlardan eğitim yardımları verilmediği anlaşılmaktadır. Ağrı ilinde şartlı eğitim yardımı, şartlı sağlık yardımı ve engelli yakını aylığının 2007'den itibaren, diğer eğitim ve diğer aile yardımları, eşi vefat edenlere yönelik yardımların ve vakfın özkaynaklarından yapılan yardımların 2012'den ve muhtaç asker ailesi yardımının 2013'den itibaren başladığı görülmektedir. AK Parti döneminde Ağrı ilinde kümülatif olarak 2003-2017 yılları arasında toplamda 200 milyon doları bulan sosyal yardım sağlanmıştır. Kars ilinde olduğu gibi Ağrı ilinde de sosyal yardımlarda 2007'de önemli bir sıçrama olmuş, tabloda görüldüğü gibi şartlı eğitim yardımları, engelli ve yaşlı aylıkları bu artışın nedeni olmuştur.

Tablo 11. Ağrı İlinde SYDV Tarafından Verilen Sosyal Yardımlar (2003-2017, TL)

| Yardım Türü | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| Sarft Eğitim Yardımı | - | - | - | - | 1.044.167 | 1.498.562 | 2.155.815 | 514.850 |
| Sarft Sağlık Yardımı | - | - | - | - | 58.785 | 72.412 | 94.940 | 12.560 |
| Sarft Gebelik Yardımı | - | - | - | - | 1.156 | 200 | 2.820 | 760 |
| Engelli Aylığı | 21.501 | 36.570 | 44.649 | 48.742 | 1.895.391 | 2.125.205 | 2.632.438 | 2.996.057 |
| Engelli Yakını Aylığı | - | - | - | - | 75.091 | 249.450 | 447.003 | 580.550 |
| Yaşlı Aylığı | 65.790 | 52.208 | 55.853 | 96.366 | 2.238.158 | 2.378.673 | 2.701.294 | 2.837.813 |
| Merkezi Yardım Top. | 87.291 | 88.779 | 100.502 | 145.148 | 5.312.747 | 6.324.502 | 8.034.310 | 6.942.590 |
| Toplam Sosyal Yard. | 87.291 | 88.778 | 100.502 | 145.108 | 4.268.581 | 4.825.940 | 5.878.495 | 6.427.740 |
| Yardım Türü | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | |
| Diğer Aile Yardımı | - | 674.901 | 694.375 | 1.241.675 | 729.100 | 681.670 | 2.211.060 | |
| Gıda Yardımı | - | - | 131.800 | 561.600 | 456.500 | 78.513 | 64.648 | |
| TKİ Kömür Yardımı | - | 2.731.748 | 5.883.323 | 10.636.598 | 1.634.550 | 13.903.840 | 3.044.066 | |
| Muhtaç Asker Aile Y. | - | - | 365.750 | 1.480.500 | 970.000 | 722.500 | 1.139.450 | |
| Dul Kadınlara Yardım | - | 1.232.000 | 2.060.500 | 2.313.250 | 2.389.750 | 2.394.500 | 2.566.900 | |
| Sarft Eğitim Yardımı | 2.817.685 | 5.033.235 | 4.157.865 | 5.206.236 | 6.413.746 | 6.113.570 | 6.245.115 | |
| Diğer Eğitim Yardımı | - | 120.895 | 45.950 | 61.100 | 70.600 | 189.350 | 16.650 | |
| Sarft Sağlık Yardımı | 61.350 | 43.620 | 559.320 | 1.519.600 | 2.338.525 | 3.030.405 | 2.971.570 | |
| Sarft Gebelik Yardımı | 930 | 4.490 | 49.570 | 171.250 | 220.675 | 250.325 | 191.410 | |
| Engelli Aylığı | 3.366.554 | 3.912.311 | 4.292.900 | 5.222.056 | 5.560.512 | 6.182.942 | 6.963.434 | |
| Engelli Yakını Aylığı | 662.616 | 721.963 | 934.512 | 1.004.415 | 991.421 | 999.494 | 1.099.093 | |
| Yaşlı Aylığı | 2.900.032 | 3.017.738 | 2.720.840 | 2.935.389 | 3.706.064 | 4.747.723 | 5.648.541 | |
| Vakfın Özkaynakları Yardımları Toplamı | - | 4.030.334 | 7.179.118 | 12.969.238 | 3.295.577 | 15.281.630 | 5.821.315 | |
| Merkezi Yardım Top. | 9.809.167 | 13.965.358 | 15.141.258 | 19.852.695 | 22.614.293 | 24.534.759 | 26.948.213 | |
| Toplam Sosyal Yard. | 6.991.482 | 17.995.692 | 22.320.376 | 32.821.933 | 25.909.870 | 39.816.389 | 32.769.528 | |

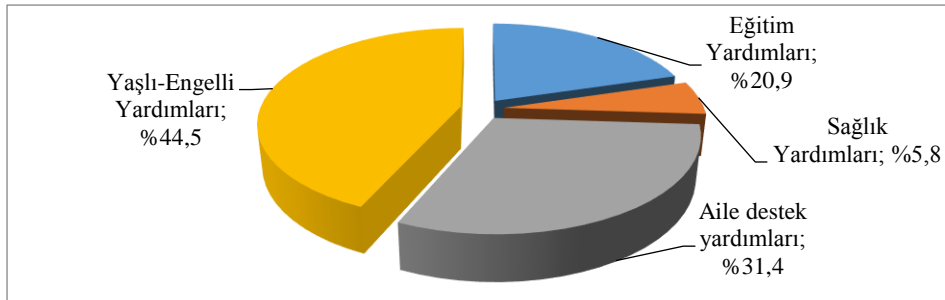
Kaynak: Ağrı İli SYDV

Grafik 5'de görüldüğü gibi, 2007'de Ağrı ilinde 4,2 milyon TL'yi aşan sosyal yardım miktarı 2017'de 32,8 milyon TL düzeyinde gerçekleşmiştir.

**Grafik 5: AK Parti Döneminde Ağrı İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi (2003-2017, Bin TL)**

AK Parti döneminde Ağrı ili SYDV aracılığı ile verilen sosyal yardımları benzer biçimde eğitim, sağlık, aile destek ve yaşlı-engelli yardımları biçiminde dört kategoride sınıfladığımızda, Grafik 6'da görüldüğü gibi, bu dönemin toplamında Ağrı ilinde sosyal yardımlar içinde en yüksek payı %44,5 payla yaşlı-engelli aylıkları almaktadır.

Grafik 6:AK Parti Döneminde Ağrı İlinde Sosyal Yardımların Payları (2003-2017, %)



Ağrı ilinde %31,4 payla aile destek yardımları ikinci sırayı, eğitim yardımları yaklaşık %21 payla üçüncü ve sağlık yardımları %5,8 payla dördüncü sırada bulunmaktadır. Ağrı ili içinde her bir yardımın ağırlığına bakılırsa, engelli aylıkları %22,6 payla ilk sırada, şartlı eğitim yardımları %20,6 payla ikinci ve yakacak yardımları %18,9 payla üçüncü sıradadır. Bununla birlikte Kars ilinde olduğu yakacak yardımlarının 2012 öncesi ton olarak alınması ve Ağrı ilinin verileri içinde görülmediği için payının daha yüksek olacağı söylenebilir. Ayrıca Ağrı ilinde yaşlı aylıklarının payı da %18 ile dördüncü sırada yer almaktadır.

5.3. Iğdır İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi

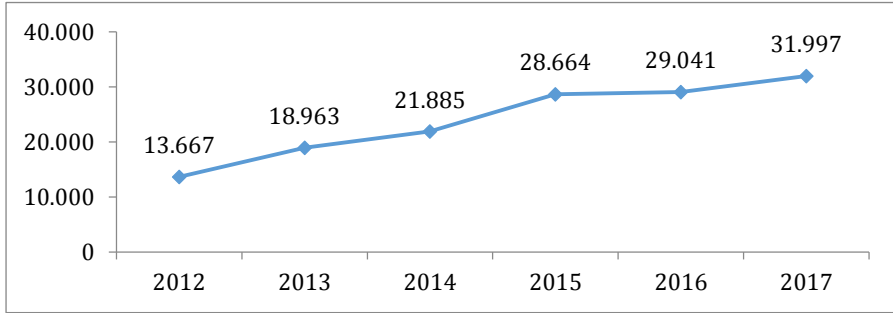
Iğdır ilinde SYDV tarafından sağlanan sosyal yardım türlerinin yıllar itibarıyla gelişimi Tablo 12’de görülmektedir. Öncelikle belirtmeliyiz ki, Iğdır ili SYDV’nin tarafımıza ulaştırdığı veriler 2012 yılından başlamaktadır. Daha önceki yıllara ait sosyal yardım verileri elimizde olmadığı için 2012 sonrası sosyal yardımların gelişimi üzerinde durulmaktadır. Tabloda görüldüğü üzere Iğdır ilinde SYDV tarafından yapılan sosyal yardım türleri 13 başlık altında verilmiştir. Bu ilde bu dönemde slikoziz yardımı verilmediği anlaşılmaktadır. Iğdır ilinde vakfın özkaynaklarından sağlanan yardımların 2013’den itibaren ve muhtaç asker ailesi yardımlarının 2014’den itibaren verildiği görülmektedir.

Tablo 12. Iğdır İlinde SYDV Tarafından Verilen Sosyal Yardımlar (2012-2017, TL)

| Yardım Türü | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Diğer Aile Yardımı | 577.474 | 592.645 | 440.200 | 535.400 | 594.500 | 746.300 |
| Gıda Yardımı | 396.950 | 463.074 | 393.371 | 386.070 | 428.716 | 680.774 |
| TKİ Kömür Yardımı (yakacak yardımı) | 2.273.047 | 2.325.443 | 1.018.828 | 4.744.421 | 2.172.994 | 1.139.563 |
| Muhtaç Asker Ailesi Yardımı | - | - | 1.211.500 | 723.250 | 522.750 | 645.150 |
| Dul Kadınlara Yardım Prog. | 766.500 | 2.869.250 | 3.085.500 | 3.005.500 | 2.749.000 | 2.609.775 |
| Şartlı Eğitim Yardımı | 1.626.940 | 2.274.100 | 3.639.206 | 4.233.296 | 3.496.500 | 4.153.265 |
| Diğer Eğitim Yardımı | 118.350 | 149.150 | 1.200 | - | - | - |
| Şartlı Bağışlardan Eğitim Yardımları | - | 15.900 | 24.750 | 28.800 | 25.500 | 30.900 |
| Şartlı Sağlık Yardımı | 109.980 | 750.900 | 1.135.960 | 1.863.715 | 2.011.310 | 1.661.905 |
| Şartlı Gebelik Yardımı | 4.790 | 30.060 | 72.115 | 120.565 | 130.085 | 94.805 |
| Engelli Aylığı | 3.374.293 | 5.035.689 | 6.312.682 | 7.539.234 | 9.867.541 | 12.102.826 |
| Engelli Yakını Aylığı | 603.745 | 902.229 | 972.752 | 1.020.821 | 1.284.485 | 1.615.679 |
| Yaşlı Aylığı | 3.338.509 | 3.093.908 | 3.329.796 | 4.140.932 | 5.411.621 | 6.257.845 |
| Vakfın Özkaynaklarından Yapılan Yardımlar Toplamı | 3.795.977 | 3.789.962 | 2.122.250 | 5.949.366 | 3.318.317 | 2.602.660 |
| Merkezi Yapılan Yardımlar Toplamı | 9.871.340 | 15.173.476 | 19.762.594 | 22.714.913 | 25.722.592 | 29.394.650 |
| Toplam Sosyal Yardımlar | 13.667.317 | 18.963.438 | 21.884.844 | 28.664.279 | 29.040.909 | 31.997.310 |

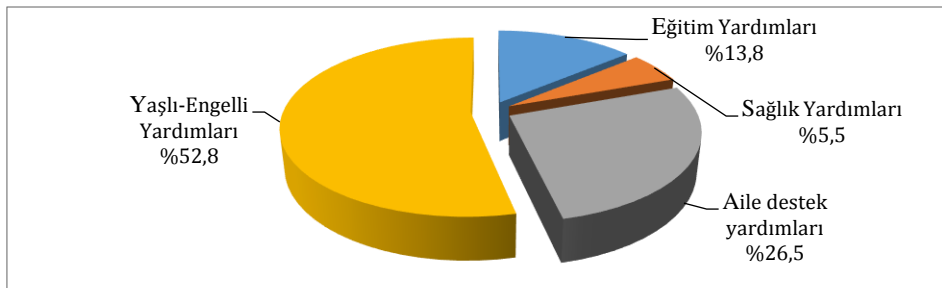
Kaynak: Iğdır İli SYDV.

Iğdır ilinde diğer il verilerine göre daha az yıl olsa bile bu dönemde %15'i vakıf özkaynaklarından %85'i merkezi kaynaklarından karşılanarak kümülatif olarak toplam 144,2 milyon TL tutarında sosyal yardım sağladığı söylenebilir. Iğdır ili SYDV sosyal yardımları, Grafik 7'de görüldüğü gibi düzenli biçimde artarak 2012'de 13,6 milyon TL düzeyinde iken 2017'de yaklaşık 32 milyon TL civarına ulaşmıştır

Grafik 7:AK Parti Döneminde Iğdır İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi (2012-2017, Bin TL)

Grafik 8'de görüldüğü üzere, Iğdır ilinde bu dönemde dört ana kategoriye göre kümülatif olarak verilen sosyal yardımların içinde en büyük ağırlığın yaşlı engelli yardımları (%52,8) olduğu, bu tür yardımların ardından ikinci sırada aile destek yardımlarının %26,5 pay aldığı, eğitim ve sağlık yardımlarının payının sırasıyla %13,8 ve %5,5 olduğu görülmektedir.

Grafik 8:AK Parti Döneminde Iğdır İlinde Sosyal Yardımların Payları (2012-2017, %)



Iğdır ilinde bu yıllarda verilen 13 başlıktaki sosyal yardımların içinde engelli aylığının %30,7 payla ilk sırada olduğu, yaşlı aylığının %17,7 ile ikinci ve %13,5 ile şartlı eğitim yardımlarının üçüncü sırada olduğunu söyleyebiliriz. Eşi vefat etmiş kadınlara yardım programı kapsamında %10,5 sosyal yardım yapılırken yakacak yardımının ortalama payının %9,5 düzeyinde kalması bu ilin görece sıcak iklimine bağlanabilir.

5.4. Ardahan İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi

Ardahan ilinde SYDV'nin sağladığı sosyal yardımların yıllar itibarıyla gelişimi de Tablo 13'de görülmektedir. Ardahan ili SYDV'den gelen verilerde 2013 ve 2014 yılı verilerinin aynı olduğu görülmüştür. Ardahan ilinde şartlı eğitim yardımının, engelli yakını aylığının 2007'den itibaren, şartlı sağlık yardımının 2012'den, muhtaç asker ailesi yardımının 2013'den itibaren verilmeye başladığı, şartlı bağışlardan eğitim yardımının sadece 2016 ve 2017'de sağlandığı, şartlı gebelik ve slikozis yardımlarının ise bu dönemde verilmediği anlaşılmaktadır.

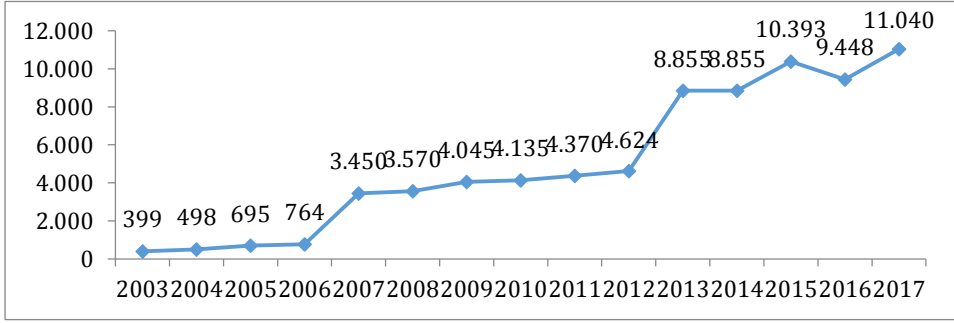
Tablo 13. Ardahan İlinde SYDV Tarafından Verilen Sosyal Yardımlar (2003-2017, TL)

| Yardım Türü | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|------------|
| Diger Aile Yardımı | 90.435 | 37.060 | 95.180 | 83.200 | 106.930 | 155.532 | 215.253 | 230.590 |
| Gıda Yardımı | 7.803 | 65.278 | 104.788 | 104.788 | 134.103 | 181.152 | 193.140 | 256.645 |
| TKİ Kömür Yardımı | 150.000 | 311.520 | 389.400 | 469.640 | 507.400 | 557.656 | 590.000 | 424.800 |
| Şartlı Eğitim Yardımı | - | - | - | - | 4.310 | - | - | - |
| Diger Eğitim Yardımı | 10.000 | 44.766 | 62.153 | 47.410 | 108.749 | 117.991 | 200.478 | 260.686 |
| Engelli Aylığı | 6.194 | 9.858 | 7.123 | 24.825 | 809.280 | 903.955 | 1.140.478 | 1.272.331 |
| Engelli Yakını Aylığı | 154 | - | - | - | 6.183 | 8.473 | 53.976 | 83.153 |
| Yaşlı Aylığı | 44.866 | 29.903 | 36.052 | 33.812 | 1.772.709 | 1.645.457 | 1.651.642 | 1.606.910 |
| Vakıf Özkaynaklarından Yardımlar Toplamı | 348.238 | 458.624 | 651.521 | 705.038 | 857.182 | 1.012.331 | 1.198.870 | 1.172.721 |
| Merkezi Yardım Toplamı | 51.214 | 39.761 | 43.176 | 58.638 | 2.592.482 | 2.557.885 | 2.846.096 | 2.962.393 |
| Toplam Sosyal Yardımlar | 399.452 | 498.385 | 694.697 | 763.676 | 3.449.664 | 3.570.216 | 4.044.966 | 4.135.114 |
| Yardım Türü | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | |
| Diger Aile Yardımı | 227.735 | 108.072 | 338.614 | 338.614 | 372.741 | 349.672 | | 654.007 |
| Gıda Yardımı | 89.450 | 177.900 | 234.825 | 234.825 | 287.494 | 271.263 | | 449.613 |
| TKİ Kömür Yardımı | 755.200 | 484.998 | 2.241.970 | 2.241.970 | 3.029.383 | 1.821.650 | | 1.657.745 |
| Muhtaç Asker Ailesi Y. | - | - | 155.250 | 155.250 | 141.500 | 107.250 | | 99.050 |
| Dul Kadınlara Yardım Pr. | - | 118.250 | 663.000 | 663.000 | 813.500 | 871.000 | | 920.725 |
| Şartlı Eğitim Yardımı | 13.180 | 48.700 | 442.237 | 442.237 | 583.742 | 457.391 | | 534.375 |
| Diger Eğitim Yardımı | 84.180 | 9.600 | 4.650 | 4.650 | 550 | - | | - |
| Şartlı Bağış Eğitim Yardım | - | - | - | - | - | 10.500 | | 29.000 |
| Şartlı Sağlık Yardımı | - | 60 | 80.075 | 80.075 | 157.570 | 169.295 | | 165.620 |
| Engelli Aylığı | 1.395.656 | 1.667.743 | 2.536.277 | 2.536.277 | 2.624.435 | 2.596.361 | | 2.974.244 |
| Engelli Yakını Aylığı | 127.293 | 205.931 | 218.490 | 218.490 | 215.123 | 223.165 | | 253.138 |
| Yaşlı Aylığı | 1.677.458 | 1.803.106 | 1.737.474 | 1.939.467 | 2.151.782 | 2.554.505 | | 3.267.240 |
| Vakıf Özkaynaklarından Yardımlar Toplamı | 1.156.565 | 780.570 | 2.820.059 | 2.820.059 | 3.690.168 | 2.442.585 | | 2.790.366 |
| Merkezi Yardımlar Top. | 3.213.586 | 3.843.791 | 6.034.796 | 6.034.796 | 6.703.268 | 7.005.668 | | 8.249.692 |
| Toplam Sosyal Yardımlar | 4.370.151 | 4.624.361 | 8.854.855 | 8.854.855 | 10.393.436 | 9.448.253 | | 11.040.058 |

Kaynak: Iğdır İli SYDV.

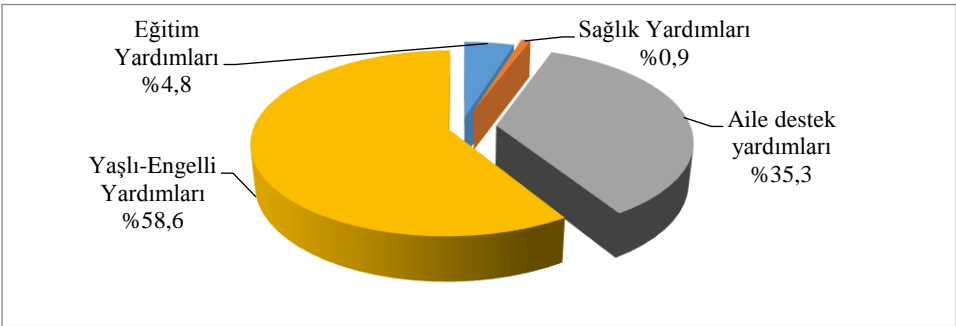
AK Parti döneminde Ardahan ilinde SYDV kümülatif olarak 75,1 milyon TL tutarında sosyal yardım sağlamış, bu yardımların %30'u vakıf özkaynaklarından %70 kadarı merkez yardımları ile karşılanmıştır. Ardahan ilinde de sosyal yardımlarda 2007'de belirgin artış olmuş, diğer eğitim yardımları, engelli ve yaşlı aylıkları bu artışın nedeni olmuştur. Grafik 9'da görüldüğü gibi, 2007'de Ardahan ili SYDV sosyal yardımlar miktarı 3,4 milyon TL'yi geçmiş, sonraki yıllarda artarak 2017'de 11 milyon TL düzeyine ulaşmıştır.

Grafik 9:AK Parti Döneminde Ardahan İlinde Sosyal Yardımların Gelişimi (2003-2017, Bin TL)



Ardahan ilinde bu dönemde dört ana kategoriye göre kümülatif olarak verilen sosyal yardımlara bakılırsa, en büyük payı Grafik 10'da görüldüğü üzere, yaşlı engelli yardımlarının (%58,6) aldığı dikkati çekmektedir. SYDV'nin bu tür yardımların ardından ikinci sırada aile destek yardımlarının %35,3 pay aldığı, eğitim ve sağlık yardımlarının payının sırasıyla %4,8 ve %0,9 olduğu görülmektedir.

Grafik 10:AK Parti Döneminde Ardahan İlinde Sosyal Yardımların Payları (2012-2017, %)



Ardahan'da bu dönemde yardım verilen 12 yardım türü arasında ise sırasıyla yaşlı aylığı (%29,2), engelli aylığı (%27,3) ve yakacak yardımı (%20,8) gelmektedir.

6.SONUÇ

Günümüzde çevreyle uyumlu, gelir dağılımı adaletini gözeten ve yoksulluğu en düşük düzeyde tutabilen sürdürülebilir büyüme sürecini gerçekleştirmek tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin amacıdır. Gelir dağılımında mutlak adaleti yakalamak zor olsa da dünyada ve ülkemizde mutlak-görelî yoksul sayısının azaltılması için yoksullukla mücadele edilmelidir. Ülkemizde ve TRA2 bölgesinde AK Parti döneminde gelir dağılımında ve yoksulluk oranları noktasında bariz iyileşme ortaya çıkmıştır. Bu iyileşme, yoksullukla mücadele noktasında kararlılık, siyasi istikrar ve 2007 yılı sonrasında kamu harcamaları içinde görelî olarak sosyal koruma harcamaları ve sosyal yardımların artması ile mümkün olmuştur.

Ülkemizin en az gelişmiş bölgelerinden biri olan ve görelî yoksulluk düzeylerinde son yıllarda durumu iyileşme olsa da 26 düzey bölgesi içinde görelî yoksulluk oranı genellikle ilk üç bölge arasında bulunan TRA2 bölgesinde AK Parti döneminde SYDV aracılığı ile sağlanan sosyal yardımlar tutarı kümülatif olarak Ağrı ilinde 200 milyon, Kars'da 153 milyon, Iğdır'da 144 milyon ve Ardahan'da 75 milyon TL'yi aşmıştır. AK Parti iktidarının başlangıcında bu illerde SYDV tarafından sağlanan sosyal yardımlar oldukça düşük miktarda iken giderek artırılmış ve 2017'de Ağrı ilinde 33 milyon, Iğdır'da 32 milyon, Kars'da 23 milyon ve Ardahan'da 11 milyon TL düzeyine ulaşmıştır. Bu gelişmede, özellikle 2007 ve/veya 2012'de uygulamaya başlanan şartlı eğitim yardımları, eşi vefat etmiş kadınlara sosyal yardım programı bağlamında sağlanan yeni sosyal yardımlar ile 2007 yılı ile birlikte miktarları büyük ölçüde artırılan engelli ve yaşlı aylığı desteklerinin etkisi ve medyada daha sık duyduğumuz gıda ve yakacak yardımlarının artmasının büyük etkisi olmuştur. Bununla birlikte TRA2 bölgesinde sosyal yardımların artışında engelli ve yaşlı aylıkları ve eşi vefat etmiş kadınlara yapılan yardımların etkisi daha fazla olmuş, Ağrı ve Kars ilinde bu yardımlar yanı sıra yakacak yardımının oransal payının görece yüksek düzeyde olduğu görülmüştür.

KAYNAKÇA

- AKTAN, Coşkun Can (2002), *Yoksullukla Mücadele Stratejileri*, Hak-İş Yayınları, Ankara.
- AKTAN, Coşkun Can (2003), "Yoksulluk Sorununun Nedenleri ve Yoksullukla Mücadele Stratejileri" *Yoksulluk Sempozyumu*, Deniz Feneri Derneği, İstanbul, s. 148-160.
- ASPB (2018), Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve SYDGM, *2006-2016 Yılları Faaliyet Raporları*.
- COSKUN, M. Nejat (2005) "Türkiye'de Yoksulluk: Bölgesel Farklılıklar ve Yoksulluğun Profili", *Bölgesel Gelişme Stratejileri ve Akdeniz Ekonomisi Sempozyumu*, Türkiye Ekonomi Kurumu, İmaj Yayınevi, Ankara, s. 181-198.
- DPT (2001), *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, DPT: 2599-ÖİK: 610, Ankara.

- KAYA, Ersin (2009), *Yoksullukla Mücadelede Avrupa'nın ve Türkiye'nin Sosyal Yardım Modeli*, TC Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi, Ankara.
- KERBO H. R (2006), *Social Stratification and Inequality: Class Conflict in Historical, Comparative and Global Perspective*, McGraw-Hill Companies, New York.
- SYDV (2018), *TRA2 Bölgesi, Kars, Ağrı, Iğdır ve Ardahan İlleri Sosyal Yardım Verileri*.
- ŞENSES, Fikret (2006), *Küreselleşmenin Öteki Yüzü: Yoksulluk*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- TÜİK (2018a), *Harcama Esaslı Yoksulluk İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=462 (Erişim 23.03.2018).
- TÜİK (2018b), *Yoksulluk İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=1013 (Erişim: 23.03.2018)
- TÜİK (2018c), *Gelire Dayalı Yoksulluk İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=1390 (Erişim: 23.03.2018)
- TÜİK (2018d), *Gelire Dayalı Düzey I Bölgeleri Yoksulluk İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=1393 (Erişim: 23.03.2018)
- TÜİK (2018e), *Gelire Dayalı Düzey II Bölgeleri Yoksulluk İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=2353 (Erişim: 23.03.2018)
- TÜİK (2018f), *Fert Başına Kullanılabilir Gelir İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=1383 (Erişim: 23.03.2018).
- TÜİK (2018g), *Düzey I Bölgeleri, Gini Katsayıları*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=2366. Erişim: 23.03.2018.
- TÜİK (2018h), *Düzey I Bölgeleri P80/P20 Oranları*, (http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=2367) Erişim: 23.03.2018.
- TÜİK (2018i), *Düzey II Bölgeleri Gini Katsayısı ve P/P20 Oranları*, http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=2371. Erişim: 23.03.2018.
- TÜİK (2017a), "Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, 2016", *Haber Bülteni*, Sayı: 24579, Ankara.
- TÜİK (2017b), "Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, Bölgesel Sonuçları, 2016", *Haber Bülteni*, Sayı: 24580, Ankara.
- TÜİK (2016), "Yoksulluk Çalışması 2015", *Haber Bülteni*, Sayı: 21867, Ankara.
- ÜZÜMCÜ, A. ve M. Korkat (2014), "Türkiye Gelir Dağılımı Adaletsizliği ve Yoksullukla Mücadelede Sosyal Yardımların Gelişimi (2003-2012)", *Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 8, s. 135-166.

BAĞIMSIZ DENETİMİN FİRMALARIN BÜYÜME PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Dr. Öğr. Üyesi Azize ESMERAY*
Doç. Dr. Şükran GÜNGÖR TANÇ**
Özge BULUŞ DAĞLI***

Özet

Son yıllarda denetim alanında meydana gelen ekonomik gelişmeler, denetimin ekonomiye ve bu ekonomide faaliyet gösteren firmalara, önemli ölçüde değer kattığı hususunu ortaya koymuştur. Özellikle bağımsız denetim faaliyetlerini gerçekleştiren kurumun dört büyük bağımsız denetim firması arasında yer alması ve firmaların büyüme performansları arasındaki ilişki tartışılmaktadır. Bu hususta söz konusu çalışma, bağımsız denetimin firmaların büyüme performansları üzerindeki etkilerini tespit etmek amacı ile gerçekleştirilmiştir.

Bağımsız denetimi üstlenen firmanın, dört büyük bağımsız denetim firması arasında yer alması bağımsız değişken, büyüme performansı ise bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Araştırma sonucunda öz sermaye büyüme oranının artması sonucu aktif büyüme oranının arttığı, buna karşın firmaların piyasa değeri/aktif oranının ise aktif büyüme oranını negatif yönde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca bağımsız denetimi gerçekleştiren firmanın dört büyükler içerisinde yer alması durumunda aktif büyüme oranının negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Büyüme Performansı, Bağımsız Denetim, Denetim Faaliyetleri.

THE EFFECT OF THE INDEPENDENT AUDIT ON THE GROWTH PERFORMANCE OF FIRMS

Abstract

The economic developments that have taken place in the field of auditing in recent years have unveiled that the auditing adds value to the economy and the firms operating in this economy. Particularly, the fact that the institution performing the independent audit activities is placed among the four major independent audit firms and its interrelation with the growth performances of the

* Erciyes Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu

** Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

*** Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora Öğrencisi

firms is discussed. In this respect, the study was carried out with the aim of determining the effects of the independent auditing on the growth performances of the firms.

The involvement in the four major independent audit firms of the firm which assumes the independent auditing is considered as the independent variable and the growth performance as the dependent variable. As a result of the research, it is found that the increase in the equity growth rate leads to an increase in the active growth rate, whereas the market value / activity ratio of the firms affects the active growth rate negatively. It is also revealed that the active growth rate was influenced in the negative direction if the independent auditing firm is included in the top four.

Key Words: Growth Performance, Independent Auditing, Auditing Activities.

1. GİRİŞ

Finansal tabloların, işletme içi ve dışı olmak üzere tüm bilgi kullanıcılarının aldıkları kararlarda etkili olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla finansal tablolar işletme performansını ve işletmenin finansal durumunu doğru ve dürüst bir şekilde yansıtmalı ve bu tablolardaki bilgilerin güvenilirliği sağlanmalıdır. Kaliteli ve güvenilir finansal bilgiler elde edilebilmesi önemli bir husus haline gelmektedir ve bu hususta bağımsız denetimin rolü oldukça önemlidir (Yaşar, 2014, s. 82). Finansal tablolardaki eksiklikler, finansal kriz oluşumunda yapı taşı olarak görülmektedir (T.C. AB Bakanlığı, 2011:1). Son yıllarda meydana gelen muhasebe skandalları da bunu ortaya koymuş ve bağımsız denetimin önemi bir kez daha anlaşılmıştır.

Araştırmalarda bağımsız denetimin firmanın gerek finansal gerekse büyüme performansı üzerindeki etkisinin ölçülmesi için belirli ölçütler kullanılmıştır. Bağımsız denetim kavramının uygulamalı olarak ölçülebilmesini sağlayan ve literatürde en çok kullanılan değerler, bağımsız denetimi yapan kurumun dört büyük denetim firması (Price Waterhouse Coopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, Ernst & Young) arasında yer alması ve denetim gerçekleştirilen işletme için bağımsız denetçi tarafından ortaya koyulan denetim görüşü kriterleridir. Cengiz vd. (2017), araştırmalarında denetim kalitesini ölçmek amacı ile bu iki denetim kriterinden yararlanmışlardır.

İşletmelerde bir terim olarak performans; işletmede gerçekleştirilen faaliyetlerin verim ve etkinliğinin değerlendirilmesidir (Bayburt, 2007: 578). İşletmelerin büyüme faaliyetlerinin verim ve etkinliğinin ölçülmesi ise işletmelerin büyüme performanslarını belirlemektedir. Literatürde organizasyonların finansal performanslarını ve büyüme performanslarını ölçmek için birçok finansal oran kullanılmıştır. Cengiz vd. (2017) çalışmalarında firmaların finansal performanslarını ölçmek amacı ile özsermaye karlılığı, Aktif karlılık ve Tobin Q oranlarını dikkate almaktadırlar. Ancak Dybwig ve Warachka (2010), çalışmalarında

Tobin Q oranının araştırmalarda sıklıkla kullanılmasına rağmen, işletme performansının araştırılmasında belirsiz bir faktör olduğunu savunmaktadırlar.

Literatürde yer alan bazı çalışmaların amaç ve sonuçları aşağıdaki gibidir:

Mushomba (2014), "The Effects Of 'Non-Clean' Audit Opinion On Financial Returns Of Firms Listed At The Nairobi Securities Exchange" araştırmasında "temiz olmayan" olarak belirtilen olumsuz görüş içeren denetim raporlarının Nairobi Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören firmaların finansal getirileri üzerindeki etkisi üzerinde çalışılmaktadır. Araştırma sonucunda temiz olmayan denetim görüşü ile finansal getiriler arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada sonraki çalışmalara yardımcı olmak amaçı ile temiz denetim görüşünün Nairobi Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören firmaların finansal getirileri üzerindeki etkilerinin araştırılabileceğine işaret edilmektedir.

Hutchinson, Zain (2009), " Internal Audit Quality, Audit Committe İndependence, Growth Opportunities And Firm Performance " araştırmalarında iç denetim kalitesi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi büyüme fırsatları ve denetim komitesinin etkinliği üzerinden incelemektedirler. Araştırma sonucunda denetim kalitesi ile firma performansı arasındaki ilişkinin yüksek büyüme fırsatlarına sahip firmalar için daha güçlü olduğu ve denetim komitesinin bağımsızlığı arttıkça bu ilişkinin zayıfladığı bulgusu elde edilmiştir.

Cengiz vd. (2017), " Bağımsız Denetim Kalitesinin Finansal Performans Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama " başlıklı çalışmada Borsa İstanbul (BİST) imalat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin verilerini kullanarak, bağımsız denetim kalitesinin finansal performans üzerindeki etkisini, bağımsız denetimi gerçekleştiren firmanın dört büyük denetim firması içerisinde yer alması hususu Aktif Karlılık, Öz sermaye Karlılığı Ve Tobin Q oranları dikkate alınarak incelemektir. Gerçekleştirilen araştırma sonucunda, genel olarak bağımsız denetim kalitesinin finansal performans üzerindeki etkisinin istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönde olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Literatürde bağımsız denetim ve işletmelerin büyüme performanslarını ayrı ayrı ve bütün olarak ele almış çalışmalar bulunmaktadır. Ancak literatür incelendiğinde genel olarak bağımsız denetim olgusunun, finansal performans üzerindeki etkisinin belirli oranlar çerçevesinde incelendiği görülmektedir. Bağımsız denetim ile büyüme performansı ve bu performansın ölçülebilmesinde etkili olan oranlar arasındaki ilişkinin incelenmesi ile ilgi literatürde bulunan çalışma sayısı sınırlıdır. Gerçekleştirilen bu çalışma ile işletmelerin bağımsız denetimini yapan kurumun dört büyük bağımsız denetim şirketinden biri olup olmadığı ve bu kriterlerin büyüme oranlarına etkisi ile aralarındaki ilişki hakkında literatüre katkıda bulunmak amaçlanmaktadır. Bu bağlamda gerçekleştirilen bu çalışma, bağımsız denetimin firmaların büyüme performansları üzerindeki etkisini incelemek amaçı ile ortaya konulmuştur.

2. VERİ ANALİZİ SONUÇLARI

BIST100 Holdingler ve Yatırım Kuruluşları sektörlerinde işlem gören 30 firmanın 2009-2017 yıllarına ait büyüme oranları bağımlı değişken olarak ele alınmış ve şirketlerde bağımsız denetimi gerçekleştiren kurumun dört büyükler arasında yer alması (DB) bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Söz konusu değişkenler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Araştırma verileri BIST100 Holdingler ve Yatırım Kuruluşları işletmelerinin finansal raporları ve bağımsız denetim raporları kullanılarak oluşturulmuştur. 30 firmayı ele alarak panel veri hazırlanmış ve veri analiz yöntemi olarak en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Buna göre veriler oluşturulurken firmalarda bağımsız denetim faaliyetlerinin etkisinin ölçülebilmesi için firmanın dört büyük denetim firması (Price Waterhouse Coopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, Ernst & Young) tarafından denetlenmesi halinde 1, bu dört firmanın dışında bir denetim firması tarafından denetleniyor ise 0 değeri kullanılmıştır. Büyüme performansının ölçülebilmesinde aktif büyüme (AKB), net kar büyüme (NKB), net satışlar büyüme (NSB) ve öz sermaye büyüme (OSB) oranları kullanılmış, aynı zamanda bu oranlar değerlendirilirken firmanın piyasa değeri/aktif değeri (PDA), piyasa değeri/ defter (PDD) değeri oranları dikkate alınarak değerlendirme yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bilgiler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1

| Bağımsız Değişkenler: DB, DG | | Bağımlı Değişkenler: AKB, NKB, NSB, OSB | | |
|----------------------------------|-----------|---|---------------|-----------|
| | Katsayı | Standart Hata | t-istatistiği | p-değeri |
| Sabit (C) | 45,23021 | 13,78422 | 3,281304 | 0,0012* |
| DB | -34,67398 | 20,78050 | -1,668582 | 0,0964*** |
| PDA | -3,401639 | 5,236156 | -0,649644 | 0,5165 |
| PDD | 0,079350 | 0,420380 | 0,188757 | 0,8504 |
| OSB | 0,459884 | 0,45765 | 10,04874 | 0,0000* |
| F-istatistik | 27,00994 | | | |
| F-istatistik Olasılık | 0,000000 | | | |
| R² | 0,289620 | | | |
| Düzeltilmiş R² | 0,278897 | | | |
| Durbin-Watson | 1,747810 | | | |

*, **, *** sırası ile %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 1'de yer alan R² değeri bağımlı değişkenin yüzde kaçlık kısmının bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir (Kalaycı, 2017: 267). R² değeri 0 ile 1 arasında yer almakla birlikte 1'e yaklaştıkça bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama oranı yükselmektedir (Cengiz vd. 2017: 190). Yapılan analize göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıkladığı söylenebilmektedir.

Elde edilen analiz sonuçlarına göre ortaya çıkan ve 0,0000 olarak bulunan F-istatistik değeri araştırmanın istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermekte-

dir. Buna göre bağımsız denetim ile firmanın büyüme performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilmektedir. En küçük kareler yöntemi sonuçları 0,05 anlamlılık düzeyinde değerlendirildiğinde firmaların öz sermaye büyüme oranının artması sonucu aktif büyüme oranının arttığı ve buna karşın firmaların piyasa değeri/aktif oranının ise aktif büyüme oranını negatif yönde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca bağımsız denetimi gerçekleştiren firmanın dört büyükler içerisinde yer alması durumunda aktif büyüme oranının negatif yönde etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma ile firmaların büyüme performansı ile bağımsız denetim arasındaki ilişki değerlendirilmiş olup, bu hususta sınırlı olan literatüre katkıda bulunmak amacı güdülmüştür. Bundan sonraki yapılacak çalışmalar için farklı büyüme oranları ile bağımsız denetim arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi ve bağımsız denetimde rotasyonun, büyüme oranları üzerindeki etkisinin farklı ölçme yöntemleri ile değerlendirilmesi önerilebilir.

3. SONUÇ

Son yıllarda ekonomide meydana gelen gelişmeler ve ortaya çıkan finansal krizler firmalarda bağımsız denetim olgusunun önemini ortaya koymuştur. Literatürde bağımsız denetim faaliyetlerinin firmalar üzerinde incelenmesini konu alan birçok araştırma bulunmaktadır. Ancak bağımsız denetim kavramının firmaların büyüme performansları çerçevesinde ve bağımsız denetimi yapan firmanın dört büyük denetim firması içerisinde olması kriterleri dikkate alınarak değerlendirme yapılan çalışma sayısı oldukça sınırlıdır.

Bu kapsamda Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören 30 firmanın büyüme oranları ve bağımsız denetim firmaları dikkate alınarak yapılan bu çalışmada firmalarda gerçekleştirilen bağımsız denetim faaliyetlerinin firmaların büyüme performansları üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda büyüme performansının ölçülebilmesinde aktif büyüme (AKB), net kar büyüme (NKB), net satışlar büyüme (NSB) ve öz sermaye büyüme (OSB) oranları kullanılmış aynı zamanda bu oranlar değerlendirilirken firmanın piyasa değeri/aktif değeri (PDA), piyasa değeri/ defter (PDD) değeri oranları ve bu oranların birbiri üzerindeki etkisi, bu bağımlı değişkenlerin ise bağımsız denetimi gerçekleştiren firmanın dört büyük denetim firması içerisinde yer alması hususu tarafından nasıl etkilendiği dikkate alınarak analiz gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen ve Tablo 1'de gösterilen panel en küçük kareler testi analizi sonucuna göre; büyüme performansı ile bağımsız denetim arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusu elde edilmiştir. Buna bağlı olarak öz sermaye büyüme oranı artan firmaların aktif büyüme oranının arttığı ve bunun aksine firmaların piyasa değeri/aktif oranının ise aktif büyüme oranını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bağımsız denetimi gerçekleştiren firmanın dört büyükler içerisinde yer alması durumunda aktif büyüme oranının negatif yönde etkilendiği bulgusu elde edilmiştir. Bu çalışmanın özellikle bağımsız denetim kavramının büyüme performansı üzerine etkisi ile ilgili elde edilen bulgular çerçevesinde literatüre önemli bir katkıda bulunması beklenmekle birlikte bu alanda literatürde daha fazla araştırma yapılmasını teşvik edeceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- YAŞAR, A. (2015). “Olumsuz Denetim Görüşü ve Bağımsız Denetçi Değişikliği Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Sanayi Şirketleri Üzerine Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:65, s.81-96.
- MUSHOMBA, W. (2014). “The Effects Of ‘Non-Clean’ Audit Opinion On Financial Returns Of Firms Listed At The Nairobi Securities Exchange”, A Research Project Presented In Partial Fulfillment Of The Requirement For The Award Of Master Of Business Administration Degree Of The University Of Nairobi.
- HUTCHINSON, M. and Z. M. MAZLINA (2009). “Internal audit quality, audit committee independence, growth opportunities and firm performance”. *Corporate Ownership and Control*, 7(2). pp. 50-63.
- BAYYURT, N. (2007), “İşletmelerde performans değerlendirmenin önemi ve performans göstergeleri arasındaki ilişkiler” *Sosyal Siyaset Konferansları*, s. 577-592.
- CENGİZ, S., Y. DİNÇ, S. GÜNGÖR (2017), “ Bağımsız Denetim Kalitesinin Finansal Performans Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama “ *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 9, Sayı: 19, s. 171-197.
- DYBWIG, P. H. And M. WARACHKA (2010), “Tobin’s Q Does Not Measure Performance: Theory, Empirics, and Alternative Measures”, Erişim Tarihi: 04/03/2018
http://www4.fe.uc.pt/jasa/m_i_2010_2011/tobinsqdoesnotmeasureperformance.pdf
- T.C. AB Bakanlığı, 2011, https://www.ab.gov.tr/files/EMPB/avrupa_birligi_nde_yeni_denetleyici_otoriterler.pdf
- KALAYCI,Ş. (2017), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Dinamik Akademi Yayınları, 8. Baskı, Ankara.

MALİYE POLİTİKASI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'DE BÖLGESEL GELİR DAĞILIMININ VERGİ TAHSİLATI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Arş. Gör. Gökhan ÇOBANOĞULLARI*

Arş. Gör. Erman EROĞLU**

Özet

Maliye politikasının amaçları R.Musgrave tarafından kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanması, ekonomik istikrar ve bölüşüm olarak sınıflandırılmıştır. Bu bağlamda gelir dağılımında adaletin sağlanması maliye politikası açısından önem taşımaktadır. Maliye politikası amaçlarına ulaşmak için kullanılan araçların başında gelen vergiler; bölgeler arası gelir eşitsizliğini gidermenin yanında, büyüme ve kalkınmanın gerçekleştirilmesi için de itici güç olarak ifade edilebilir. Bölgesel gelir dağılımı, ülkenin farklı alanlarındaki gelir düzeylerini ortaya koyduğu için kamunun bu aşamada nasıl bir yol izlemesi gerektiğine de işaret etmektedir. Az gelişmiş ve gelişmiş bölgelerdeki gelir eşitsizliğini giderebilmek için vergi politikası birincil gelir dağılımına müdahale anlamı taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde gelir ve sermayenin çarpık dağılımı bölgeler arası eşitsizliğine neden olmaktadır. Türkiye'de ise bölgeler arası gelişmişlik düzeyinin farklı olması Cumhuriyet'in kurulduğu ilk yıllardan itibaren sorun teşkil eden konulardan biri olmuştur. Buradan hareketle gelir dağılımı eşitsizliğini ortaya koyabilmek adına Lorenz Eğrisi yardımıyla oluşturulan Gini Katsayısı sıklıkla kullanılan ölçütlerin başında gelmektedir. Türkiye açısından bakıldığında; bu çalışmada bölgeler arası Gini Katsayısı, bölgeler bazında kişi başına düşen GSYH, genel bütçe gelirlerinin bölgeler itibarıyla tahakkuk ve tahsil gerçekleştirmeleri esas alınarak 2004-2014 yılları arasındaki farklılıklar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ayrıca söz konusu farklılıkları ortadan kaldıracabilecek politika önerileri sunulmuş ve çalışmada sonlandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel Gelir Dağılımı, Maliye Politikası, Türkiye.

FISCAL POLICY FRAMEWORK IN ASSESSMENT OF REGIONAL INCOME DISTRIBUTION IN TURKEY IN TERMS OF TAX COLLECTION

Abstract

The purpose of the fiscal policy is classified by R.Musgrave as economic stability and distribution, effectiveness in resource allocation. In this context, assure of justice in income distribution is important in terms of fiscal policy. Taxes at the top of the instruments used to reach the objectives of the fiscal policy; it can be expressed as the driving force for the realization of growth and development as well as the disparity in income between regions. Since regional income distribution reveals income levels in different areas of the country, it also indicates how

* Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

** Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

the public should follow this path. To eliminate of income inequality in underdeveloped and developed regions, the tax policy is mean to interfere in primary income distribution. Especially in developing countries, the distorted distribution of income and capital causes inequality between regions. In Turkey, the difference of development level between the regions has been one of the offending issues from the establishment of Republic of Turkey. The Gini Coefficient generated by the Lorenz Curve is one of the most frequently used criteria in order to reveal the inequality of income distribution. When look in the way of Turkey; in this study, Gini Coefficient between regions, on the basis of region per capita GDP, general government budget revenues in consideration of regions accrue and collection with respect between the years 2004-2014 have been tried to be revealed. In addition, the study was concluded with policy recommendations.

Keywords: Regional Income Distribution, Fiscal Policy, Turkey.

1. GİRİŞ

Maliye Politikası kamunun elinde bulundurduğu mali araçların miktar ve bileşiminde değişiklikler yapılması yoluyla belirli hedeflere ulaşmayı amaçlamasıdır. Bu aşamada toplum için adil bir gelir dağılımının sağlanması, maliye politikası özelinde oldukça önemli bir yer tutmaktadır. 1929 Büyük Buhranı ve 2. Dünya Savaşı sonrası başta Batı Avrupa olmak üzere birçok ülkede bölgesel gelişmişlik farklarını azaltıcı politikalar uygulanmaya başlanmıştır (Dinler, 2012: 96). Günümüzde de bu durumun devam ediyor oluşu, ekonomik büyüme ve kalkınmanın önünde önemli bir sorun olarak görülmektedir.

Bu sorunun çözümü için, kamu harcamaları, kamu gelirleri, borçlanma ve vergi harcamaları uygulanacak politikalarda ilk başvurulan araçlardan olmaktadır. Özellikle vergilerin ikincil gelir dağılımı açısından taşıdığı önem, bölgesel gelir dağılımının iyileştirilmesinde tercih konusu olmasını sağlamaktadır. Ayrıca, bölgesel farklılıkların yaşandığı yerlere yönelik kamu faaliyetleri ve özel sektöre yönelik teşvik ve sübvansiyonlar bu bağlamda kullanılan politika uygulamaları içerisinde yer almaktadır.

Bölgesel gelir farklılıklarının ortadan kaldırılabilmesi için, farklılıklara sebep olan unsurların açık bir şekilde ortaya konulması gerekmektedir. Buradan hareketle söz konusu farklılıklara neden olarak; kırdan-kente göç oranındaki artış, metropollerde görülen çarpık kentleşme yapısı, vergi sistemi ve vergi idaresinde yaşanan teknik ve idari sorunlar, yapısal olarak ilk dağılımın adaletsiz oluşu ifade edilebilir. Öte yandan tahakkuk/tahsil oranında yaşanan düşüş ve kayıt dışı ekonominin varlığı bölgesel gelir farklılıklarının kronik bir hâl almasına neden olmaktadır.

Çalışma kapsam olarak maliye politikası temelinde gelir dağılımı ve Türkiye’de bölgesel gelir dağılımı ve vergi tahsilatı başlıklarından oluşmaktadır. Maliye politikası açısından, maliye politikasının amaçları, maliye politikası ve bölgesel gelir dağılımı, Lorenz eğrisi ve Gini katsayısı konuları ele alınmıştır. Türkiye’de

bölgesel gelir dağılımı ve vergi tahsilatı altında, bölgelere göre tahakkuk ve tahsilat tutarları, bölge bazında kişi başına düşen GSYH (Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla) ve Gini katsayısı gibi veriler 2004-2014 yılları esas alınarak değerlendirilmiştir. Çalışma sonuç ve değerlendirme kısmında Türkiye ekonomisi için mevcut sorunun çözümünde uygulanabilecek politika önerileri belirtilmiştir.

2. MALİYE POLİTİKASI TEMELİNDE GELİR DAĞILIMI

Devlet anlayışında yaşanan değişiklikler sonucunda kamuya yüklenen fiskal görevlerin yanında, ekstra fiskal görevler de dikkat çekmeye başlamıştır. Bu bağlamda sosyal refah devleti çerçevesinde devletin, toplumun refahını artırıcı yönde politikalar izlemesi gerektiği savunulmuştur. Gerek bireyler gerekse de bölgeler arası gelir dağılımı adaletinin sağlanması toplumsal refah ile ilişkili olmaktadır. Bu nedenle süreç içerisinde gelir dağılımını iyileştirici politika uygulamaları kamunun gerçekleştirmesi gereken bir faaliyet olarak değerlendirilmiştir.

Ekonomik olarak zayıf grupların yaşam kalitesini yükseltmek suretiyle gelir farklılıklarını azaltmak için alınacak önlemler gelir dağılımı verilerine göre oluşturulmaktadır. Bu aşamada devlet gelir dağılımını değiştirmede en çok imkâna sahip kuruluş olarak yer almaktadır (Ulusoy, 2015: 317). Devlet kamu gelirleri, kamu harcamaları ve borçlanma enstrümanları gibi mevcut araçlarını kullanarak piyasada oluşan gelir dağılımını etkileyebilmektedir. Nitekim devletin belli bir amacı gerçekleştirmek için mali araçları kullanması maliye politikasının temelini oluşturmaktadır.

Bu başlık altında maliye politikasının temel amaçları, maliye politikası açısından bölgesel gelir dağılımı ve gelir dağılımı adaletini ortaya koyan yöntemlerden Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı değerlendirilmiştir.

2.1. Maliye Politikasının Amaçları

Maliye politikası, 1929 Büyük Buhranı sonrasında Keynesyen Yaklaşım ile literatürde ve siyasi arenada kendini göstermeye başlamıştır. Maliye politikası uygulamalarının kendi bünyesinde temel amaçları ve bu amaçlara ulaşmak için kullanılan çeşitli araçları bulunmaktadır. Dolayısıyla maliye politikası açısından amaçlar, bir politika uygulamasının temel hareket noktası olduğu için yüksek derecede önem arz etmektedir.

Bir ekonomide izlenecek maliye politikasının amaçları ve söz konusu amaçların ekonomiye uygunluğu, ekonominin mevcut durumuna ve maliye politikası yürütücülerinin değer yargılarına ve siyasal tercihlere göre değişebilmektedir (Türk, 2013: 17). Bu aşamada maliye politikasının amaçları; ekonomik istikrarın sağlanması (fiyat istikrarı ve tam istihdam), ekonomik büyüme ve kalkınmanın gerçekleştirilmesi ve gelir dağılımında adaletin sağlanması olarak ifade edilebilmektedir.

Maliye politikasının temel amaçlarından ekonomik istikrar; fiyat istikrarı ve tam istihdam gibi iki unsurdan oluşmaktadır. Bu doğrultuda bir ekonomide düşük üretim düzeyinde istikrarlı bir fiyat düzeyi arzulanmadığı gibi, hızla yükselen bir

fiyat düzeyinde de maksimum üretim düzeyi istenmemektedir (Ataç, 2012: 37). Fiyat istikrarı ile birlikte gerçekleşen tam istihdam düzeyi, potansiyel üretim düzeyinin gerçekleşmesi anlamına gelmektedir. Nitekim ekonomik istikrar, talep yönetimi yoluyla tam istihdam ve fiyat istikrarının eşanlı olarak gerçekleşmesi demektir (Pınar, 2014: 25).

Maliye politikası, cari ve yatırım harcamaları ile kişi başına düşen milli gelirin devamlı olarak artırılmasında ve buna bağlı olarak ekonomik ve sosyal yapının geliştirilmesinde, başka bir deyişle ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli rol oynamaktadır (Türk, 2013: 19). Ekonomik büyüme ve kalkınma özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin temel politika hedeflerinin başında gelmektedir. Çünkü bu ülkelerde kişi başına düşen milli gelir seviyesi görece düşük olduğundan hareketle, tasarruf ve dolayısıyla yatırımlar yetersiz kalmaktadır. Söz konusu durum ekonomik büyümenin önünde engel oluşturduğu için kamu bu amacı gerçekleştirilmeye yönelik uygulamalara başvurmaktadır.

Maliye politikası amacı olarak gelir dağılımında adaletin sağlanması tüm toplumlarda gözlenen ve üzerinde durulan konulardandır. Gelişmekte olan ülkelerde, gelir dağılımından kaynaklı sorunlar ekonomik büyüme ile de doğrudan ilişki içindedir. Bu ülkelerde düşük gelir gruplarının talebi büyük ölçüde yerli üretime yönelik olduğundan, bu kesim lehine bir yeniden dağılım yerli sanayinin gelişmesini ve tam istihdama yaklaşımlarını sağlayacaktır (Pınar, 2014: 27). Gelir dağılımının düzeltilmesi devletin gerçekleştirmesi gereken önemli ekonomik ve sosyal görevlerinden biridir (Musgrave, 1959). Diğer bir ifadeyle gelir dağılımını iyileştirici politikalar, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasına da hizmet etmektedir.

2.2. Maliye Politikası ve Bölgesel Gelir Dağılımı

Bölgesel gelir dağılımı, bir ülke sınırları içerisinde yaratılan gelirin coğrafi olarak dağılımını göstermektedir. Ülke coğrafyası içerisinde bazı bölgeler gelirden daha fazla pay alırken, kimi bölgeler gerekli payı alamamakta ve geri kalmaktadır. Genellikle ülkelerin bütün bölgeleri aynı derecede kalkınmış olmadığından, bu durum gelir dağılımına da yansımaktadır. Bir genelleme yapılacak olursa gelişmiş ülkelerde bölgeler arası gelir dağılımı görece olarak daha adil iken, az gelişmiş ülkelerde bölgeler arası gelir eşitsizlikleri daha fazladır (Öztürk, 2015: 288). Burada maliye politikasının amacı bölgeler arası gelir farklılıklarını azaltmaktır. Maliye politikası ile bu amaca ulaşmak için bölgeler arası gelir dağılımı farklılıkları nedenlerinin ortaya konulması elzem olmaktadır. Bu aşamada sosyo-ekonomik, kültürel ve sosyal etkenler birlikte değerlendirilerek çözüm haritası çizilmesi maliye politikasının etkinliğini artıracaktır.

Bölgesel gelir dağılımı ile ülkenin gelişmiş ve az gelişmiş bölgelerinde yaşayan bireylerin sahip oldukları gelir farklılıkları bulunabilir (Ulusoy, 2015: 309). Dolayısıyla bir ekonomide bölgesel gelir dağılımının analizi, bölgesel gelir dağılımı farklılıklarını gidermeye yönelik uygulanacak olan teşvik, tedbir ve politikaların temel noktasını oluşturmaktadır.

Bölgesel gelir dağılımını düzeltmek ve buna bağlı olarak gelişmişlik farklılıklarını ortadan kaldırmak için 4 tane araçtan bahsedilebilir. Bu araçlar (Dinler, 2012: 279);

- Ekonomik faaliyetlerin öncelikle bir takım teşvik tedbirleriyle belirli yörelere yönelmesini sağlamak,
- Bölgesel kalkınma için gerekli devlet yardımlarının gerçekleştirilmesi,
- Yönetimsel örgütün bölgesel kalkınma sorunlarına adaptasyonunun sağlanması,
- Metropoliten bölgelerin gelişmesinin sınırlandırılmasıdır.

Bölgesel gelir dağılımı farklılığını ortadan kaldırmaya yönelik izlenecek politikaların seçilirken dikkat edilmesi gereken noktalardan biri de bölgesel gelir farklılıklarını belirleyen faktörlerdir. Türkiye’de bölgesel eşitsizliklerin sermaye ve nitelikli işgücü ile nüfus yoğunluğuna bağlı olarak geniş pazar olanaklarının bulunduğu bölgelerin varlığı ve bazı bölgelerin coğrafi ve tarihi koşullarının ekonomik gelişme dinamiklerine uygun olmaması nedeniyle oluştuğu görülmektedir. Öte yandan hükümetler, bölgesel kalkınma için doğrudan devlet yatırımlarını gerçekleştirerek, ekonomik faaliyetlerin belirli yörelere yönelmesi için teşvikler sunarak, dış ticaret ve doğrudan yatırımları çekmeye yönelik politikalar geliştirerek bölgesel kalkınma üzerinde etki oluşturmaktadır. Buradan hareketle bölgesel gelir farklılıklarını belirleyen faktörler (Dağdemir ve Aca-roğlu, 2011: 46-47):

- Tarihi ve coğrafi faktörler ve
- Hükümet politikalarından kaynaklanan faktörler olarak ifade edilmektedir.

Bölgesel kalkınmanın sağlanabilmesi, ülkenin geneline de yayılıp ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı için politika yapıcılarının üzerinde durması gereken bir konu olmaktadır. Öte yandan gelir dağılımı adaletinin sağlanması da bölgesel gelir farklılıklarının azaltılmasıyla mümkün olmaktadır. Bu bağlamda bölgesel gelir dağılımı konusu maliye politikası hedeflerine ulaşabilmek adına önem taşımaktadır.

Bölgesel gelir dağılımını iyileştirmek söz konusu bölgelere yapılan yatırımlar vasıtasıyla yapılabilir. Altyapı yatırımlarının bir bölgenin kalkınmasında önemli rol oynadığı bir gerçektir. Bölgede var olan sosyal sermayenin yetersizliği, bölgeyi yeterince çekici kılmayabilir. Oysa ek küçük bir çaba ve finansman yoluyla yerel şirketlere sağlanacak destek ile yatırımcıların bölgeye ilgisi de arttırılabilir (Filiztekin, 2008: 114).

Maliye politikası kapsamında teşvikler bölgesel gelir farklılıklarını azaltmak için kullanılacak politika araçlarının başında gelmektedir. Burada önemli olan husus teşviklerin kapsamı ve kullanım şartlarıdır. Bu bağlamda her il için aynı oranda teşvik uygulaması doğru değildir. Teşvikten faydalanacak iller arası gelir dağılımını iyileştirmek için düşük gelirli illere yönelik farklı ekonomik politikalar

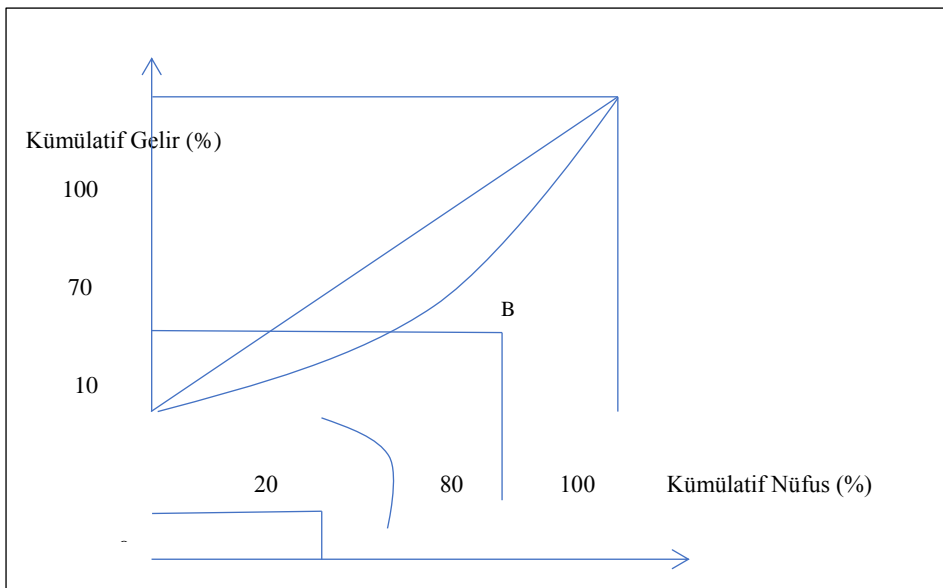
geliştirmek daha rasyonel olacaktır. Diğer taraftan teşvik uygulama aşamasında etkili denetim, kaynakların hedef grupların eline geçmesi ve yaratılan katma değerın başka yörelere kaymaması gibi nedenlerle önem taşımaktadır (Güven, 2007: 35).

Maliye politikası ile devletin gelir dağılımına müdahalesi, ekonomik sebeplerin dışında sosyo-kültürel ve politik temellere de dayanmaktadır. Bölgesel gelir dağılımı ve buna bağlı olarak bölgesel gelişmişlik farklılıkları, bireylerin yaşadıkları bölgelerden göç etmeleriyle sonuçlanabilmektedir. Bu durum mevcut bölgesel gelir farklılıkları üzerinde olumsuz etki oluşturarak, çözümü daha güç sorunlar doğurabilmektedir. Bu durumda kamu görece düşük gelirli bölgedeki beşeri sermaye yatırımlarını artırarak ve bölgesel kalkınmanın sağlanabilmesi için bu bölgelere yönelik vergi muafiyet, istisna ve indirimleri gibi araçları kullanma yolunu izleyebilir.

2.3. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı

Gelir dağılımındaki eşitsizliği ölçmek için en çok kullanılan yöntemlerden birisi de Lorenz eğrisidir. Lorenz eğrisi literatürde yoğunlaşma eğrisi ve gini eğrisi olarak da karşımıza çıkmaktadır. 1905 yılında Amerikalı ekonomist Max Lorenz tarafından geliştirilen Lorenz Eğrisi, gelir ya da servet eşitsizliğinin grafiksel bir temsili niteliğindedir. Yani, bir ülkede elde edilen milli gelirin toplumun farklı kesimleri tarafından elde edilen paylarını kümülatif olarak gösteren eğriye Lorenz eğrisi denmektedir (Pınar, 2014; 285). Bu eğride, dikey eksen nüfusun belirli bir kesimi tarafından elde edilen milli gelirin yüzdesini kümülatif olarak gösterirken, yatay eksen ise, gelirin küçükten büyüğe doğru sıralandığı kümülatif nüfus dağılımı gösterilmektedir. Şekil 1’de görüldüğü gibi, grafiğin 0 noktasından geçen, 45 derecelik açıya sahip çizgiye mutlak eşitlik doğrusu denmektedir. Lorenz eğrisi mutlak eşitlik doğrusu ile başlar ve biter. Eğer bir ülkede mutlak eşitlik olması halinde, toplumun en düşük gelir elde eden % 10’u milli gelirin %10’unu, en düşük gelir elde eden %20’si milli gelirin %20’sini alacaktır. Yani, her birey aynı gelire sahipse o zaman mutlak eşitlik olacaktır. Bunun sonucunda da Lorenz eğrisi köşegen doğru haline gelecektir (Kabaş, 2014;23). Grafikte gelir dağılımı eğrisi köşegen doğrudan ne kadar uzaklaşırsa gelir dağılımı da o derecede eşitsiz hale gelecektir (Ray,1997;179).

Şekil 1: Bir Gelir Dağılımına Ait Lorenz Eğrisi



Kaynak: Ray,1997:179.

Şekil 1’de görülen A noktası, yatay ekseninde nüfusun % 20’lik kısmını, dikey ekseninde ise gelirin % 10’luk kısmını göstermektedir. Yani bu nokta, nüfusun en yoksul % 20’lik kısmının tüm gelirlerin sadece % 10’unu kazandığını belirtmektedir. Başka bir açıdan, B noktasında ise, nüfusun en yoksul % 70’lik kısmının tüm gelirlerin % 80’nini kazandığı görülmektedir. Bu duruma ters açıdan bakacak olursak, nüfusun en zengin % 20’lik kısmının tüm gelirlerin % 30’unu kazandığı şeklinde de ifade edilebilir (Ray,1997:179).

Lorenz eğrisinin mutlak eşitliğini gösteren 45° lik doğrudan uzaklaştıkça gelir dağılımında adaletin bozulacağını yukarıda belirtmiştik. Bu sebeple ülkeler arasında karşılaştırma yapmak ve ülkelerin gelir dağılımdaki bozulmaların yıllar itibarıyla seyrini izlemek için, İtalyan istatistikçi Corrado Gini, kendi adıyla anılan Gini katsayısını ilk kez 1912 yılında basılan "*Variabilità e Mutabilità*" adlı kitabında ortaya koymuştur. Gini katsayısı Lorenz eğrisi ile mutlak eşitlik doğrusu arasındaki alanın, OCD ikizkenar üçgeninin alanına oranı şeklinde tanımlanmaktadır. Gini katsayısı 0-1 arasında değişen bir orandır. Bu oran 0’ a yaklaştıkça gelir dağılımında adaletsizliğin azaldığını, tam tersine 1’e yaklaştıkça da gelir dağılımında adaletsizliğin arttığını göstermektedir (Başoğlu vd.,1999:188).

3. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL GELİR DAĞILIMI VE VERGİ TAHSİLATI

Çalışmanın temelini oluşturan bölgesel gelir dağılımı analiz edilirken, Türkiye İstatistik Kurumu’nun 2000 yılında oluşturmuş olduğu 1. Düzey (12 Bölge) bölge sınıflandırması esas alınmıştır. Muhasebat Genel Müdürlüğü tarafından ilan

edilen İller İtibariyle Bütçe İstatistikleri verileri bölge bazında tarafımızca toplulaştırılmıştır. Bu doğrultuda, Türkiye ekonomisi özelinde 2004-2014 yılları arasında bölgesel gelir dağılımı ve vergi tahsilatı birlikte değerlendirilmiştir.

Bu başlık altında sırasıyla, Sıralı Yüzde 10' luk Gruplar İtibarıyla Yıllık Hanehalkı Kullanılabilir Gelirin Dağılımı, Hanehalkı Kullanılabilir Gelire Göre Bölgelerin Gini Katsayısı, Bölge Bazında Kişi Başına Düşen GSYH, Bölgelere Göre Tahakkuk/Tahsil Oranı tablolar aracılığıyla değerlendirilmiştir.

Tablo 1: Sıralı Yüzde 10' luk Gruplar İtibarıyla Yıllık Hanehalkı Kullanılabilir Gelirin Dağılımı (2006-2016).

| | | Toplam | İlk %10* | İkinci %10 | Üçüncü %10 | Dördüncü %10 | Beşinci %10 | Altıncı %10 | Yedinci %10 | Sekizinci %10 | Dokuzuncu %10 | Son %10* |
|-----------|-------------|--------|----------|------------|------------|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|----------|
| 2006 YILI | Yüzde | 100 | 2,13 | 3,62 | 4,72 | 5,75 | 6,9 | 8,27 | 9,89 | 12,23 | 15,85 | 30,63 |
| | Ortalama TL | 15.102 | 3.220 | 5.470 | 7.130 | 8.686 | 10.419 | 12.489 | 14.933 | 18.482 | 23.923 | 46.271 |
| 2007 YILI | Yüzde | 100 | 2,47 | 3,91 | 4,94 | 5,99 | 7,11 | 8,34 | 9,86 | 11,92 | 15,36 | 30,1 |
| | Ortalama TL | 18.827 | 4.646 | 7.359 | 9.311 | 11.276 | 13.372 | 15.698 | 18.552 | 22.479 | 28.902 | 56.658 |
| 2008 YILI | Yüzde | 100 | 2,49 | 3,9 | 4,92 | 5,94 | 7,08 | 8,32 | 9,91 | 12,09 | 15,7 | 29,64 |
| | Ortalama TL | 19.328 | 4.810 | 7.540 | 9.505 | 11.491 | 13.676 | 16.094 | 19.160 | 23.351 | 30.377 | 57.279 |
| 2009 YILI | Yüzde | 100 | 2,34 | 3,84 | 4,86 | 5,85 | 6,98 | 8,28 | 9,87 | 11,98 | 15,55 | 30,4 |
| | Ortalama TL | 21.293 | 4.971 | 8.183 | 10.351 | 12.462 | 14.868 | 17.635 | 21.018 | 25.494 | 33.116 | 64.844 |
| 2010 YILI | Yüzde | 100 | 2,52 | 3,99 | 5,04 | 6,05 | 7,18 | 8,44 | 9,92 | 11,99 | 15,33 | 29,54 |
| | Ortalama TL | 22.063 | 5.553 | 8.796 | 11.119 | 13.350 | 15.834 | 18.630 | 21.890 | 26.437 | 33.827 | 65.208 |
| 2011 YILI | Yüzde | 100 | 2,5 | 4 | 5 | 6 | 7,1 | 8,4 | 9,9 | 12 | 15,4 | 29,8 |
| | Ortalama TL | 24.343 | 6.044 | 9.721 | 12.135 | 14.558 | 17.237 | 20.384 | 24.129 | 29.271 | 37.437 | 72.525 |
| 2012 YILI | Yüzde | 100 | 2,5 | 4 | 5 | 6 | 7,1 | 8,4 | 10 | 12 | 15,4 | 29,6 |
| | Ortalama TL | 26.577 | 6.543 | 10.626 | 13.239 | 15.930 | 18.972 | 22.443 | 26.516 | 31.903 | 41.033 | 78.569 |
| 2013 YILI | Yüzde | 100 | 2,5 | 4 | 5 | 5,9 | 7,1 | 8,4 | 9,9 | 12 | 15,6 | 29,7 |
| | Ortalama TL | 29.479 | 7.444 | 11.922 | 14.677 | 17.536 | 20.865 | 24.638 | 29.095 | 35.276 | 45.917 | 87.409 |
| 2014 YILI | Yüzde | 100 | 2,5 | 4 | 5 | 6 | 7,2 | 8,4 | 10 | 12,2 | 15,8 | 28,9 |
| | Ortalama TL | 32.000 | 7.939 | 12.813 | 15.967 | 19.177 | 22.916 | 27.029 | 32.087 | 39.007 | 50.637 | 92.434 |
| 2015 YILI | Yüzde | 100 | 2,38 | 3,91 | 4,9 | 5,95 | 7,1 | 8,43 | 9,99 | 12,04 | 15,77 | 29,52 |
| | Ortalama TL | 36.039 | 8.596 | 14.077 | 17.663 | 21.443 | 25.601 | 30.389 | 35.995 | 43.389 | 56.848 | 106.390 |
| 2016 YILI | Yüzde | 100 | 2,41 | 3,85 | 4,81 | 5,82 | 6,95 | 8,24 | 9,78 | 11,84 | 15,51 | 30,78 |
| | Ortalama TL | 41.399 | 9.973 | 15.941 | 19.924 | 24.105 | 28.774 | 34.120 | 40.465 | 49.055 | 64.208 | 127.416 |

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması.

(*) : Hanehalkları, kullanılabilir gelirlerine göre küçükten büyüğe doğru sıralanarak 10 gruba ayrıldığında; "İlk yüzde 10'luk grup" geliri en düşük olan grubu, "Son yüzde 10'luk grup" ise geliri en yüksek olan grubu tanımlamaktadır.

Tablo 1'e göre, 2006 ile 2016 yılları arasında % 10'luk grupların gelirden almış olduğu paylara bakıldığında, gelir dağılımında dikkat çeken bir değişimin olmadığı görülmektedir. Bu bağlamda, 2006 yılında İlk % 10'luk grup % 2,13 paya sahipken 2016 yılında bu oran % 2,41 olarak tabloda yer almaktadır. Son % 10'luk grubun gelirden aldığı pay ilk % 10'luk grubun gelirden aldığı paya göre söz konusu dönem itibarıyla yaklaşık olarak 14 kat daha fazla olduğu gözlemlenmektedir. Bu durum ülke genelinde gelir dağılımının dengesiz bir biçimde şekillendiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca orta gelir düzeyinde yer alan Türkiye'nin ekonomisi dar boğaza girmeden kalkınabilmesi için orta sınıf itici güç olarak

değerlendirilebilir. Bu perspektiften bakıldığında orta sınıf olarak nitelendirilebilecek 5. ve 6. %10'luk grubun gelirden aldığı payın artmış olması beklenirken, tabloda böyle bir durumun gerçekleşmediği görülmektedir.

Türkiye'de gelir eşitsizliği temelinde yapılmış olan geçmiş araştırmaların bulgularına göre, gelir eşitsizliği son kırk yıl içinde düşmüş olsa da 1990'lar ve 2000'lerin başında bu düşüş duraksadığı görülmüştür (Filiztekin ve Çelik, 2010: 126). Yukarıdaki tabloda bu durumun 2000'li yıllarda da devam ettiği tespit edilmiştir.

Gelir grupları arasındaki gelir dağılımının eşitsiz bir şekilde dağılmış olması, dolaylı yoldan bölgesel gelir dağılımı farklılığının yansımaları oluşturmaktadır. Bu durumu net bir şekilde ortaya koyabilmek adına literatürde sıklıkla kullanılan Gini Katsayısı esas alınmıştır. Bölgelerdeki gelir dağılımı analiz edebilmek için Tablo 2'den yararlanılmıştır.

Tablo 2: Hanehalkı Kullanılabilir Gelire Göre Bölgelerin Gini Katsayısı (2006-2016).

| Bölge/Yıllar | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye | 0,403 | 0,387 | 0,386 | 0,394 | 0,380 | 0,383 | 0,382 | 0,382 | 0,379 | 0,386 | 0,396 |
| İstanbul | 0,361 | 0,344 | 0,350 | 0,350 | 0,355 | 0,358 | 0,374 | 0,381 | 0,357 | 0,378 | 0,398 |
| Batı Marmara | 0,359 | 0,335 | 0,336 | 0,370 | 0,371 | 0,378 | 0,380 | 0,359 | 0,370 | 0,382 | 0,395 |
| Ege | 0,412 | 0,372 | 0,382 | 0,384 | 0,387 | 0,400 | 0,391 | 0,382 | 0,373 | 0,378 | 0,387 |
| Doğu Marmara | 0,390 | 0,380 | 0,332 | 0,364 | 0,328 | 0,323 | 0,342 | 0,329 | 0,351 | 0,353 | 0,346 |
| Batı Anadolu | 0,399 | 0,368 | 0,396 | 0,388 | 0,358 | 0,364 | 0,357 | 0,388 | 0,393 | 0,385 | 0,394 |
| Akdeniz | 0,402 | 0,413 | 0,373 | 0,387 | 0,388 | 0,395 | 0,396 | 0,394 | 0,392 | 0,392 | 0,396 |
| Orta Anadolu | 0,359 | 0,340 | 0,344 | 0,400 | 0,369 | 0,363 | 0,361 | 0,343 | 0,365 | 0,362 | 0,386 |
| Batı Karadeniz | 0,367 | 0,366 | 0,375 | 0,382 | 0,345 | 0,333 | 0,337 | 0,329 | 0,339 | 0,358 | 0,368 |
| Doğu Karadeniz | 0,393 | 0,359 | 0,371 | 0,373 | 0,328 | 0,337 | 0,332 | 0,328 | 0,333 | 0,336 | 0,369 |
| Kuzeydoğu Anadolu | 0,364 | 0,395 | 0,434 | 0,388 | 0,372 | 0,373 | 0,370 | 0,385 | 0,394 | 0,378 | 0,352 |
| Ortadoğu Anadolu | 0,380 | 0,374 | 0,369 | 0,385 | 0,384 | 0,383 | 0,356 | 0,350 | 0,367 | 0,355 | 0,370 |
| Güneydoğu Anadolu | 0,381 | 0,355 | 0,393 | 0,401 | 0,382 | 0,378 | 0,348 | 0,362 | 0,361 | 0,363 | 0,349 |

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması.

Türkiye genelinde Gini Katsayısına bakıldığında, 2006 yılında 0,403 olan değer 2016 yılında 0,396 'ya düştüğü görülmektedir. Bu düşüş teorik olarak gelir dağılımında bir iyileşme olduğunu ifade etse de, gelir dağılımı açısından detaylı bir çıkarım yapmaya imkan vermemektedir. Fakat bu durumu bazı OECD ülkeleriyle karşılaştırdığımızda Türkiye'nin Gini katsayısının hâlâ istenilen düzeyde olmadığı net bir şekilde görülmektedir. OECD tarafından 2015 yılı Gini katsayısı değerleri, Slovenya 0,25; Slovak Cumhuriyeti 0,251; Çek Cumhuriyeti 0,258; Finlandiya 0,260; Belçika 0,268 olarak açıklanmıştır. Türkiye'nin 2015 yılı Gini katsayısının üzerinde olan tek ülkenin Şili olduğu dikkat çekmektedir (data.oecd.org, 26.02.2018).

Türkiye nüfusunun büyük bir bölümünü oluşturan İstanbul'da 2006-2016 yılları arasında gelir dağılımının bozulma eğilimi içinde olduğu Gini katsayısına

bakılarak ifade edilebilmektedir. Bu durumun nedenleri arasında, çarpık kentleşme, nüfusun ele alınan dönem içerisinde yaklaşık olarak % 20 oranında artmış olması ve kırdan kente göç olgusu yer almaktadır.

Batı Marmara, Orta Anadolu ve İstanbul' da gelir dağılımı söz konusu dönemde Gini katsayısına bakıldığında, gelir dağılımının çok düşük düzeylerde de olsa kötüleştiği görülmektedir. Diğer bölgelerde ise genel olarak düşük düzeyde iyileşme söz konusudur. Gelir dağılımında kötüleşmenin yaşandığı bölgelere baktığımızda, nüfusun yüksek olduğu ve metropollerini barındırdığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle, karşılaştırma yapılacak olursa büyük şehirlerde gelir dağılımını kırsal bölgelere göre daha adaletsiz dağılmaktadır.

Türkiye ekonomisi tarihi ve coğrafi koşullarla belirlenen başlangıç dağılımının neden olduğu bölgesel gelir dağılımı sorununu yaşamaktadır. Piyasa ekonomisine geçiş sürecinde önemli mesafeler almış ve küresel rekabete açılmış olan Türkiye ekonomisinin, neoklasik yakınsama hipotezinin öngörüsüne rağmen bölgesel gelir dağılımındaki dengesizlik sorununu yaşamaya devam edeceği görünmektedir. Piyasa ekonomisinin yaratıcı dinamiklerinin bölgelerin rekabet üstünlüklerini ortaya çıkaracağı düşünülse de düşük gelir düzeyine sahip bölgelerin gelişimini destekleyen politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle bu bölgelerin pazara ulaşımını sağlayacak altyapı yatırımlarına, özel sektör yatırımlarını canlandırmak üzere doğrudan kamu yatırımlarına ihtiyacı vardır (Dağdemir ve Acaroğlu, 2011: 52) ve kamunun bu bölgelerde üretim artışını sağlayabilecek yatırımları teşvik etmesi ve istihdam olanaklarını artırması gerekmektedir.

Tablo 3'e bakıldığında, genel olarak her bir yıl için bölgelerin kişi başına düşen gelir tutarları büyük oranda farklılık göstermekte olduğu dikkat çekmektedir. Bölgelere göre kişi başına düşen GSYH tutarlarına bakıldığında, 2004 yılında İstanbul, Batı Marmara, Ege, Doğu Marmara ve Batı Anadolu bölgeleri ile diğer bölgeler arasında yaklaşık 2,5 kat gelir farkı olduğu görülmektedir. Örneğin, Orta Anadolu bölgesinin 2004 yılı kişi başına düşen GSYH tutarı 3.840 TL iken, İstanbul ve Batı Anadolu'nun kişi başına düşen GSYH tutarı sırasıyla 14.530 TL ve 10.910 TL olduğu tabloda yer almaktadır.

Bölgeler arasındaki kişi başına düşen GSYH tutarlarındaki bu farklılık 2014 yılına gelindiğinde de devam ettiği aşikârdır. Söz konusu dönemde bütün bölgelerin GSYH tutarlarında bir artış olmasına rağmen, bölgeler arasındaki GSYH farklılıkları ortadan kalkmamıştır. Çünkü her bölgedeki artış oranı aynı düzeyde kaldığı için kişi başına düşen GSYH'si yüksek olan bölgeler ile düşük olan bölgeler arasındaki makas kapanmamıştır.

Karadeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri diğer bölgelerden gelir ve insani gelişme bakımından geride kalmıştır. Bölgeler arasında olan gelir farklılıkları ekonomik büyümenin yoksulluğu azaltıcı etkisini azaltmaktadır. İnsani gelişme bakımından zayıf olan ve yoksulluk oranlarının yüksek olduğu bölgelere devletin transfer programları ve sosyal güvenlik sistemi ile kaynak aktarımı yapması gerekmektedir. Az gelişmiş ülkelerde yol ve sulama yatırımlarının kırsal kesimlerin kalkınmasında önemli etkiye sahip olduğu kabul

görmektedir. Nitekim bu hizmetlerdeki artış üretimdeki artışa yol açmaktadır (Kabaş, 2014: 37).

Tablo 4’de Bölgelere göre tahakkuk/tahsil oranı 2004-2014 dönemi için değerlendirilmiştir. Tablonun geneli incelendiğinde, 2004 yılından 2014 yılına doğru tahakkuk/tahsil oranının hem ortalama hem de bütün bölgeler açısından azalış eğiliminde olduğu görülmektedir. Kamu gelirlerinin büyük bir payını vergi gelirlerinin oluşturduğu göz önüne alındığında, tahsilat oranının düşük olmasının kamu finansmanı açısından olumsuz bir etki doğuracağı aşikârdır. Söz konusu dönem itibariyle tahakkuk/tahsil oranındaki bu düşüş vergi idaresinin etkinliği, vergi bilinci ve Türk vergi sisteminin ağırlıklı olarak beyana dayalı olması gibi etkenlere bağlı olduğu düşünülmektedir. Ayrıca kayıt dışı ekonomiyi göz önüne aldığımızda, Türkiye’nin 2015 yılı kayıt dışı ekonomi/GSYH oranı % 26,5 olarak **“Kayıt Dışı Ekonominin Azaltılması Programı Eylem Planı”** kapsamında yer almaktadır. Hem kayıt dışı ekonominin önlenmesi hem de vergi idaresinin etkinliğinin artırılmasına bağlı olarak vergi tahsilatının yükseltilmesi amaçlarıyla, Maliye Bakanlığı merkez teşkilatı bünyesinde doğrudan Maliye Bakanına bağlı olarak faaliyet gösteren **“Vergi Denetim Kurulu”** 646 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 2011 yılında kurulmuştur. Fakat 2011 yılından sonraki süreçte tahakkuk/tahsil oranında bir artış beklenmesine rağmen, bu durumun tam tersine bir azalış gerçekleşmiştir.

Tekbaş ve Dökmen tarafından yapılan çalışmada bölge vergi yükü ortalamaları Türkiye ortalaması ile karşılaştırıldığında (1990-2001), sadece iki bölge ortalamasının (Marmara ve İç Anadolu Bölgeleri) Türkiye ortalamasının üstünde olduğu, diğer bölge ortalamalarının Türkiye ortalamasının altında kaldığı ortaya konulmuştur. Bu durum milli gelirden daha fazla pay alan daha zengin bölgelerde daha fazla vergi ödendiğini göstermekte olup, milli gelirin bölgeler arasında dağılımı açısından olumlu bir durum olarak değerlendirilebilir (Tekbaş ve Dökmen, 2007: 206). Tablo 3 ve Tablo 4 birlikte değerlendirildiğinde, kişi başına düşen gelir GSYH tutarı yüksek olan bölgelerde vergi tahsilat tutarının da yüksek olduğu görülmektedir. Maliye politikası ve vergilemede adalet açısından beklenen durum gerçekleşenle örtüşmektedir. Ancak, İstanbul özelinde bakılacak olursa, tahakkuk/tahsil oranının 2004-2014 döneminde bölgeler arasında en fazla azalışın olduğu yer olması önemle üzerinde durulması gereken bir konudur. GSYH’ye katma değer açısından büyük bir katkı sağlayan bu ilin tam olarak vergilendirilemiyor olması bütçe dengesi açısından kritik bir rol oynamaktadır. Öte yandan, 2014 yılı için sadece İstanbul ilinin tahsil edilemeyen kamu gelirleri tutarı yaklaşık olarak 93,5 Milyar TL iken, diğer 11 bölgenin tahsilat tutarı ise 48,5 Milyar TL’dir. İstanbul’un Türkiye ekonomisi açısından sahip olduğu önemini sürdürebilmesi için tahakkuk/tahsil oranının (2014) % 65’lerden daha yukarıya çıkartılması gerekmektedir. Aynı şekilde bu oranın diğer bölgelerde de artırılması kamu maliyesinin etkinliği açısından oldukça önemlidir.

Bölgelere göre tahakkuk/tahsil oranı söz konusu dönemde Türkiye ortalamasına bakıldığında, Güneydoğu Anadolu, Orta Anadolu ve Doğu Marmara bölgelerinin her yıl Türkiye ortalamasının altında kaldığı görülmektedir. Ayrıca Akdeniz bölgesinin son yıl haricinde ortalamanın altında kaldığı Tablo 4’de yer almaktadır.

İstanbul ve Batı Marmara bölgeleri ise sadece 1 yıl da ortalamanın altında kaldığı fakat diğer yıllarda ortalamanın üstünde olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak bölgelere göre tahakkuk/tahsil oranına bakıldığında, İstanbul ve Batı Marmara haricindeki illerin ortalamanın altında kaldığı Tablo 4'de görülmektedir. Bu aşamada, vergi idaresinin tahakkuk/tahsil oranını yükselmek için kilit role sahip olduğu su götürmez bir gerçektir. Diğer taraftan Türk Vergi Sistemi'nde yer alan uzlaşma müessesinin varlığı söz konusu oranın düşük olma nedenlerinden biri olarak değerlendirilebilir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Devlet anlayışında yaşanan değişiklikler sonucunda kamuya yüklenen fiskal görevlerin yanında, ekstra fiskal görevler de dikkat çekmeye başlamıştır. Bu bağlamda sosyal refah devleti çerçevesinde devletin, toplumun refahını artırıcı yönde politikalar izlemesi gerektiği savunulmuştur. Gerek bireyler gerekse de bölgeler arası gelir dağılımı adaletinin sağlanması toplumsal refah ile ilişkili olmaktadır. Bu nedenle süreç içerisinde gelir dağılımını iyileştirici politika uygulamaları kamunun gerçekleştirmesi gereken bir faaliyet olarak değerlendirilmiştir.

Bölgesel gelir dağılımındaki eşitsizlikleri giderebilmek adına politika önerileri sunabilmek için, mevcut durumu çıkarsamak önem arz etmektedir. Bu doğrultuda, Türkiye ekonomisi özelinde 2004-2014 yılları arasında bölgesel gelir dağılımı ve vergi tahsilatı birlikte değerlendirilmiştir. 2006 ile 2016 yılları arasında % 10'luk grupların gelirden almış olduğu paylara bakıldığında, gelir dağılımında dikkat çeken bir değişimin olmadığı görülmektedir. Gelir gruplarının GSYH'den almış olduğu gelir paylarının yıllar itibarıyla değişmemiş olması, ülke genelinde gelir dağılımının dengesiz bir biçimde şekillendiğini ortaya koymaktadır.

Türkiye nüfusunun büyük bir bölümünü oluşturan İstanbul'da 2006-2016 yılları arasında gelir dağılımının bozulma eğilimi içinde olduğu Gini katsayısına bakılarak ifade edilebilmektedir. Bu durumun nedenleri arasında, çarpık kentleşme, nüfusun ele alınan dönem içerisinde yaklaşık olarak % 20 oranında artmış olması ve kırdan kente göç olgusu yer almaktadır. Batı Marmara, Orta Anadolu ve İstanbul'da gelir dağılımı söz konusu dönemde Gini katsayısına bakıldığında, gelir dağılımının çok düşük düzeylerde de olsa kötüleştiği görülmektedir. Diğer bölgelerde ise genel olarak düşük düzeyde iyileşme söz konusudur.

2004-2014 döneminde bölgeler arasındaki kişi başına düşen GSYH tutarlarında dikkat çeken bir farklılık olduğu görülmektedir. Söz konusu dönemde bütün bölgelerin GSYH tutarlarında bir artış olmasına rağmen, bölgeler arasındaki GSYH farklılıkları ortadan kalkmamıştır. Çünkü her bölgedeki artış oranı aynı düzeyde kaldığı için kişi başına düşen GSYH'si yüksek olan bölgeler ile düşük olan bölgeler arasındaki makas kapanmamıştır.

Söz konusu dönemde, tahakkuk/tahsil oranının hem ortalama hem de bütün bölgeler açısından azalış eğiliminde olduğu görülmektedir. Kamu gelirlerinin büyük bir payını vergi gelirlerinin oluşturduğu göz önüne alındığında, tahsilat

oranının düşük olmasının kamu finansmanı açısından olumsuz bir etki doğuracağı aşikârdır. Tahakkuk/tahsil oranındaki bu düşüş vergi idaresinin etkinliği, vergi bilinci ve Türk vergi sisteminin ağırlıklı olarak beyana dayalı olması gibi etkenlere bağlı olduğu düşünülmektedir.

Bu değerlendirmelere bağlı olarak, Türkiye ekonomisi için mevcut sorunun çözümünde uygulanabilecek politika önerileri şöyle sıralanabilir;

- Bölgeler arası nüfus politikasının bölgesel gelir dağılımında adaleti sağlayacak şekilde yeniden düzenlenmesi (İstanbul, Ankara ve İzmir gibi metropoliten şehirlere nüfus kotası konulabilir.),
- Vergi idaresinin tahakkuk/tahsil oranını artırabilmesi için, idari ve denetimde etkinlik konusunun üzerinde durulması,
- Vergi bilincinin ülke geneline yayılabilmesi için, ilköğretim müfredatı kapsamına mali ve ekonomik ders içeriklerinin eklenmesi,
- Bölgesel kalkınmanın sağlanabilmesi için, göreceli olarak geri kalmış bölgelere altyapı yatırımlarının yapılması, istihdam olanaklarının artırılması için vergi teşvik ve sübvansiyon uygulamalarının bu doğrultuda kullanılması,
- Kayıt dışı ekonomiyle mücadele etmek dolaylı yoldan bölgesel gelir farklılıklarını azaltmak anlamına geleceği için, "**Kayıt Dışı Ekonominin Azaltılması Programı Eylem Planı**" doğrultusunda somut adımların atılması,
- Kişi başına düşen GSYH tutarı düşük olan bölgelerde kadın istihdamını artırmak için mahalli idareler tarafından kadının üretim sürecinde aktif rol almasının sağlanmasıdır (mahalli idareler meslek edinme kursları kapsamında kadınlara yönelik iş imkânı sağlaması).

KAYNAKÇA

- ATAÇ, B. (2012). *Maliye Politikası Gelişimi, Amaçları, Araçları ve Uygulama Sorunları*. Turhan Kitabevi Yayınları, 9.Baskı, Ankara.
- BAŞOĞLU, U., ÖLMEZOĞULLARI, N. Ve PARASIZ, İ. (1999), *Gelir Bölüşümü Teori ve Politika*. Umut Matbacılık, 1. Baskı, İstanbul.
- DAĞDEMİR, Ö. ve ACAROĞLU, H. (2011). "Türkiye'de Bölgesel Gelir Dağılımının İller Düzeyinde Analizi: 1990-2006". *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 11, Sayı:1, s.39-56.
- FİLİZTEKİN, A. (2008). *Türkiye'de Bölgesel Farklar ve Politikalar*. TÜSİAD Yayın No: T/2008-09/471.
- FİLİZTEKİN, A. ve ÇELİK, M.A. (2010). "Türkiye'de Bölgesel Gelir Eşitsizliği", *Megaron Journal*, Cilt: 5, s.116-127.

- GÜVEN, A. (2007). "Türkiye'de İller Arasında Gelir Eşitsizliğinde Teşvik Politikasının Rolü: Bir Ayrıştırma Analizi". *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: 14, s. 20-38.
- KABAŞ, T. (2014). *Türkiye'de Yoksulluk ve Gelir Dağılımı*. Akademisyen Kitabevi, Ankara.
- MUSGRAVE, R.A. (1959). *The Theory Of Public Finance: A Study In Public Economy*. Mc. Graw Hill Book, New York.
- OECD, <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm>, Erişim Tarihi: 26.02.2018.
- ÖZTÜRK, N. (2015). *Maliye Politikası*. Ekin Yayınevi, Güncellenmiş 3.Baskı, Bursa.
- PINAR, A. (2014). *Maliye Politikası Teori ve Uygulama*. Turhan Kitabevi Yayınları, 7.Bası, Ankara.
- RAY, D. (1997), *Development Economics*, Pricenton University Press.
- TEKBAŞ, A. ve DÖKMEN, G. (2007). "Türkiye'de Vergi Yükünün Bölgesel Dağılımı". *Maliye Dergisi*, Sayı: 153, s. 195-213.
- TÜRK, İ. (2013). *Maliye Politikası Amaçlar, Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri*. Turhan Kitabevi Yayınları, 25.Bası, Ankara.
- ULUSOY, A. (2015). *Maliye Politikası*. Celepler Matbaacılık, 8.Baskı, Trabzon.

Ek 1: Tablo 3: Bölge Bazında Kişi Başına Düşen GSYH (2004-2014).

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| BÖLGE | | | | | | | | | | | |
| TURKIYE | 577.023.497 | 673.702.943 | 789.227.555 | 880.460.579 | 994.782.858 | 999.191.888 | 1.140.013.978 | 1.394.477.166 | 1.569.672.115 | 1.809.713.087 | 2.044.465.876 |
| NÜFUS | 68.010.215 | 68.860.539 | 69.729.967 | 70.586.256 | 71.517.100 | 72.561.312 | 73.722.988 | 74.774.269 | 75.627.384 | 76.667.864 | 77.695.904 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 8,48 | 9,78 | 11,32 | 12,47 | 13,91 | 13,77 | 15,73 | 18,66 | 20,76 | 23,60 | 26,31 |
| Istanbul | 173.019.044 | 201.318.292 | 237.061.067 | 266.556.605 | 301.385.096 | 300.357.195 | 343.536.128 | 418.885.917 | 475.889.149 | 552.851.154 | 622.761.611 |
| NÜFUS | 11.910.733 | 12.128.577 | 12.351.506 | 12.573.836 | 12.697.164 | 12.915.158 | 13.255.685 | 13.624.240 | 13.854.740 | 14.160.467 | 14.377.018 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 14,53 | 16,67 | 19,19 | 21,20 | 23,74 | 23,26 | 25,92 | 30,74 | 34,35 | 39,04 | 43,32 |
| Batı Marmara | 25.760.045 | 30.011.981 | 34.101.589 | 38.191.206 | 43.691.798 | 44.251.982 | 52.315.430 | 62.004.780 | 68.834.073 | 77.136.649 | 88.087.842 |
| NÜFUS | 2.946.908 | 2.981.807 | 3.017.489 | 3.052.555 | 3.107.425 | 3.129.772 | 3.164.048 | 3.210.147 | 3.247.669 | 3.278.705 | 3.351.582 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 8,74 | 10,07 | 11,30 | 12,51 | 14,06 | 14,14 | 16,53 | 19,32 | 21,19 | 23,53 | 26,28 |
| Ege | 77.861.667 | 89.742.491 | 106.046.502 | 114.295.796 | 128.334.090 | 127.484.377 | 147.804.488 | 177.210.531 | 201.140.590 | 229.070.892 | 260.000.137 |
| NÜFUS | 9.036.182 | 9.123.429 | 9.212.565 | 9.299.322 | 9.384.848 | 9.517.153 | 9.693.594 | 9.897.692 | 9.779.502 | 9.897.313 | 10.023.549 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 8,62 | 9,84 | 11,51 | 12,29 | 13,67 | 13,40 | 15,25 | 18,29 | 20,57 | 23,14 | 25,94 |
| Doğu Marmara | 59.766.562 | 71.312.041 | 85.787.727 | 96.266.990 | 109.384.934 | 106.552.977 | 123.802.448 | 153.832.991 | 173.477.103 | 204.409.872 | 232.915.559 |
| NÜFUS | 6.072.643 | 6.185.800 | 6.301.605 | 6.417.153 | 6.579.426 | 6.701.343 | 6.841.607 | 6.992.685 | 7.068.367 | 7.198.284 | 7.332.137 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 9,84 | 11,53 | 13,61 | 15,00 | 16,63 | 15,90 | 18,10 | 22,13 | 24,58 | 28,40 | 31,77 |
| Batı Anadolu | 69.123.850 | 81.283.724 | 95.367.889 | 109.299.123 | 122.946.143 | 125.316.294 | 139.105.344 | 164.365.125 | 180.656.437 | 210.474.820 | 236.788.968 |
| NÜFUS | 6.636.967 | 6.440.552 | 6.546.531 | 6.651.887 | 6.748.952 | 6.875.349 | 7.018.194 | 7.163.453 | 7.253.247 | 7.362.247 | 7.499.242 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 10,91 | 12,63 | 14,57 | 16,43 | 18,32 | 18,23 | 19,83 | 22,94 | 24,91 | 28,89 | 31,57 |
| Akdeniz | 59.402.598 | 69.357.308 | 80.339.428 | 90.051.424 | 101.431.894 | 103.266.229 | 124.581.677 | 146.917.568 | 162.029.001 | 183.644.521 | 208.338.126 |
| NÜFUS | 8.547.545 | 8.665.836 | 8.786.818 | 8.906.427 | 9.050.691 | 9.232.902 | 9.423.231 | 9.495.788 | 9.611.007 | 9.766.093 | 9.906.771 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 6,95 | 8,00 | 9,14 | 10,11 | 11,21 | 11,16 | 13,22 | 15,47 | 16,86 | 18,80 | 21,03 |
| Orta Anadolu | 22.544.333 | 26.291.127 | 29.903.616 | 33.042.715 | 37.038.882 | 37.749.795 | 45.020.244 | 54.223.262 | 59.672.817 | 68.141.769 | 76.379.737 |
| NÜFUS | 3.741.565 | 3.753.576 | 3.765.757 | 3.776.927 | 3.792.502 | 3.831.733 | 3.849.267 | 3.843.731 | 3.853.025 | 3.873.470 | 3.886.251 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 6,03 | 7,00 | 7,94 | 8,75 | 9,77 | 9,85 | 11,70 | 14,11 | 15,49 | 17,59 | 19,65 |
| Karadeniz | 25.193.859 | 28.795.843 | 32.997.472 | 36.202.753 | 41.761.579 | 42.050.731 | 49.150.687 | 57.840.941 | 64.570.263 | 73.200.155 | 81.516.352 |
| NÜFUS | 4.474.138 | 4.476.255 | 4.478.251 | 4.477.457 | 4.478.029 | 4.512.288 | 4.518.786 | 4.477.107 | 4.483.603 | 4.499.102 | 4.493.559 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 5,63 | 6,43 | 7,37 | 8,09 | 9,33 | 9,32 | 10,88 | 12,92 | 14,40 | 16,27 | 18,14 |
| Doğu Karadeniz | 13.554.294 | 16.611.303 | 19.370.023 | 21.198.800 | 24.054.446 | 24.171.226 | 28.190.780 | 32.535.777 | 37.164.108 | 42.021.288 | 47.554.199 |
| NÜFUS | 2.463.637 | 2.472.229 | 2.480.951 | 2.488.652 | 2.507.387 | 2.526.619 | 2.516.167 | 2.513.021 | 2.545.274 | 2.553.647 | 2.566.840 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 5,50 | 6,72 | 7,81 | 8,52 | 9,59 | 9,57 | 11,20 | 12,95 | 14,60 | 16,46 | 18,53 |
| Kuzeydoğu Anadolu | 9.137.395 | 10.216.990 | 11.749.576 | 13.001.526 | 14.567.662 | 15.533.022 | 19.001.774 | 21.863.675 | 25.204.746 | 27.448.852 | 30.567.575 |
| NÜFUS | 2.220.381 | 2.218.315 | 2.216.210 | 2.212.759 | 2.201.862 | 2.198.061 | 2.202.106 | 2.230.394 | 2.226.155 | 2.207.602 | 2.206.326 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 4,12 | 4,61 | 5,30 | 5,88 | 6,62 | 7,07 | 8,63 | 9,80 | 11,32 | 12,57 | 13,85 |
| Orta ve Güneydoğu Anadolu | 13.331.693 | 16.118.338 | 18.159.265 | 20.471.439 | 23.164.612 | 24.114.544 | 28.339.864 | 33.772.684 | 39.637.864 | 44.889.376 | 49.398.799 |
| NÜFUS | 3.475.322 | 3.503.018 | 3.531.242 | 3.558.132 | 3.618.066 | 3.638.401 | 3.647.531 | 3.709.838 | 3.756.322 | 3.774.582 | 3.801.911 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 3,84 | 4,60 | 5,14 | 5,75 | 6,40 | 6,63 | 7,77 | 9,10 | 10,55 | 11,89 | 12,99 |
| Güneydoğu Anadolu | 28.328.139 | 32.644.106 | 38.343.401 | 41.882.860 | 47.021.731 | 48.343.566 | 59.149.195 | 71.035.713 | 81.386.026 | 96.123.739 | 110.186.791 |
| NÜFUS | 6.784.131 | 6.911.148 | 7.041.133 | 7.170.869 | 7.330.752 | 7.462.893 | 7.592.172 | 7.816.173 | 7.958.472 | 8.096.352 | 8.230.718 |
| KİŞİ BAŞINA GSYH | 4,18 | 4,72 | 5,45 | 5,84 | 6,40 | 6,48 | 7,79 | 9,09 | 10,23 | 11,87 | 13,35 |

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Ek 2. Tablo 4: Bölgelere Göre Tahakkuk/Tahsil Oranı (2004-2014)*.

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| I. Düzey | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil | Tahakkuk/Tahsil |
| İstanbul | 89,68 | 87,47 | 87,75 | 86,19 | 85,08 | 82,61 | 78,67 | 73,67 | 63,29 | 63,97 | 65,08 |
| Batı Marmara | 77,84 | 73,29 | 78,65 | 81,71 | 79,14 | 76,17 | 71,70 | 68,50 | 70,09 | 68,17 | 66,56 |
| Ege | 73,40 | 73,00 | 77,50 | 77,52 | 72,80 | 70,12 | 68,26 | 66,67 | 66,82 | 65,87 | 63,51 |
| Doğu Marmara | 72,44 | 72,65 | 76,75 | 73,52 | 70,53 | 65,61 | 64,17 | 63,49 | 61,97 | 62,20 | 60,53 |
| Batı Anadolu | 81,56 | 80,39 | 81,63 | 77,73 | 71,86 | 70,64 | 66,30 | 67,10 | 64,89 | 67,01 | 62,83 |
| Akdeniz | 67,70 | 67,06 | 74,20 | 72,73 | 68,85 | 66,61 | 63,33 | 65,28 | 63,95 | 62,31 | 61,36 |
| Orta Anadolu | 72,78 | 71,09 | 75,27 | 72,00 | 68,71 | 65,80 | 62,95 | 61,71 | 60,63 | 60,29 | 55,05 |
| Batı Karadeniz | 75,11 | 73,87 | 80,48 | 77,99 | 76,18 | 71,13 | 68,69 | 69,74 | 68,24 | 64,77 | 62,75 |
| Doğu Karadeniz | 80,50 | 77,73 | 80,97 | 79,86 | 76,40 | 74,53 | 73,28 | 71,52 | 72,45 | 71,63 | 69,42 |
| Kuzeydoğu Anadolu | 70,59 | 71,73 | 74,30 | 72,32 | 68,01 | 65,66 | 64,24 | 64,32 | 65,48 | 64,78 | 62,46 |
| Ortaoğu Anadolu | 79,48 | 79,62 | 80,72 | 76,86 | 74,56 | 69,46 | 69,08 | 62,79 | 61,24 | 58,84 | 56,11 |
| Güneydoğu Anadolu | 65,38 | 63,94 | 66,55 | 65,16 | 61,50 | 60,90 | 60,51 | 57,88 | 55,81 | 53,01 | 48,57 |
| Ortalım | 75,54 | 74,32 | 77,90 | 76,13 | 72,80 | 69,94 | 67,76 | 66,06 | 64,57 | 63,57 | 61,19 |

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü İller İtibariyle Bütçe İstatistikleri verilerine dayanarak tarafımızca oluşturulmuştur.

*: Tahakkuk ve tahsilat oranları, mahalli idare ve fon payları hariç tutarlara göre alınmıştır.

KIRSAL KALKINMANIN ULUSAL MUHASEBEYE ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: ARTVİN İLİ ÖRNEĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa SAVCI*

Öğr.Gör. Barış AYDEMİR**

Özet

Bu çalışmada Artvin ilinin arıcılık yapmaya uygun kırsal köylerinde yaşayan hane halkının arıcılık faaliyetleri ve bu faaliyetler sonucu elde edeceği gelir artışının ekonomiye katkısının ulusal muhasebeye etkisi değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada Hatila Vadisi'ndeki kırsal köyler örnek alınmıştır. Köylerde yaşayan 50 kişiye nitel araştırma yapılmıştır. Çalışma bulguları, kırsal kalkınmanın hane halkı muhasebesine ve ulusal muhasebeye olumlu etkisini desteklemiştir.

Anahtar Kelimeler: Kırsal Kalkınma, Ulusal Muhasebe, Arıcılık, Artvin, Ekonomi

Abstract

In this study, it has been tried to evaluate the effect of the contribution of the income of households living in rural villages which are suitable for beekeeping of Artvin to beekeeping activities and the income increase that these activities will result as national account.

In the study villagers in Hatila Valley were taken as an example. Qualitative research has been conducted on 50 people living in the villages. The findings of the study supported the positive impact of rural development on household accounting and national accounting.

Key words: Rural Development, National Accounting, Beekeeping, Artvin, Economy

Giriş

Küreselleşme'nin sosyo-ekonomik hayata getirdiği zorunlu değişimler ve gelişmeler kırsal alanlarda yaşamını sürdüren hanehalkı üzerinde yaşam standartını arttırma anlamında olumlu, özellikle ekonomik faaliyetler açısından olumsuz etkilere sebebiyet vermiştir. Bu durum kırsaldan kente göçü beraberinde getirmiştir.

* Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

** Artvin Çoruh Üniversitesi

Kırsal Kalkınma; Kırsal bölgelerdeki hayat ile ilgili işleyişlerin önemli seviyede tabii kaynakların kullanımına, bunların değerlendirilme durumuna bağlı, iktisadi, sosyal, kültürel anlamda ilerleme döneminin durağan ilerlediği, geleneklerin ve göreneklerin, genel hayat tarzını etkilediği, teknoloji ile ilgili konulardaki gelişmelerin hayata ve üretim faktörlerine etki miktarının önemli oranda zamana bırakıldığı alanlar şeklinde ifade edilmektedir.(Kırsal Kalkınma Çalışma Grubu,2002:9)

Kırsal alan nüfus yoğunluğunun düşük olduğu, ekonomik faaliyetlerin daha çok doğal kaynakların kullanımı yoluyla gerçekleştirildiği, sosyal, kültürel ve ekonomik gelişmelerin çok daha yavaş ilerlediği, yüz yüze ilişkilerin, geleneklerin, yardımlaşma ve dayanışmanın önemini koruduğu, sosyal kontrolün yoğun olarak hissedildiği ve yaşamı şekillendirdiği, teknolojik gelişmelerin yaşama ve üretime yansımalarının daha uzun zaman aldığı, eğitim, sağlık, haberleşme, sosyal güvenlik gibi sosyal ve kültürel olanakların yeterince gelişmemiş olduğu mekânlar olarak ifade edilmektedir. Kırsal alanlar, ayrıca, Türkiye gibi ülkelerde kentli nüfus ile güçlü sosyal bağları olan ve bu kesim için gıda katkısı, ek gelir ve dinlenme hizmeti sunan mekânları da ifade etmektedir.(Ayanoğlu,2008:5)

Kırsal alanlarda yaşayan kişilere yönelik sosyal-ekonomik, kültürel teknolojik vb. yapılan tüm faaliyetler kırsal kalkınmayı içinde barındırmaktadır. Kırsal kalkınma kırsalda yaşayan insanlar ve ülke için çok önemlidir. Kalkınma kırsaldan başladığı zaman bunun sosyal-ekonomik etkileri daha anlamlı olmaktadır. Çünkü kırsal kalkınma bir ülkede kutuplaşmış bölgelerin oluşmasını engelleyebilir. Ayrıca kırsal kalkınma muhasebenin örgütlenmesine katkı sağlar. Muhasebe örgütlenmesi, belgeleme ve yönetime araç olma özelliklerini sağlayacak şekilde muhasebe örgütünün oluşturulmasıdır (Haftacı, 2010:1). Kısaca kırsal kalkınma ile muhasebenin işlevleri daha anlamlı hale gelebilir. Hane halkı (aile bireyleri); belgeleme, kaydetme, sınıflandırma özetleme ve yorumlamayı daha fazla özümseyebilir. Bunun olumlu sonucu ulusal muhasebe açısından da rahatlıkla görülebilir. Bu sayede mikro ve makro açıdan daha anlamlı planlama ve karar verme sağlanabilir.

1.Kırsal Kalkınmanın Tanımı ve Amacı

İlgili yazın incelendiğinde kırsal kalkınmanın farklı şekilde tanımı yapıldığı görülmektedir. Bir tanımlamaya göre kırsal kalkınma, kırsal alanda yaşayan insanların sosyal, kültürel ve ekonomik yönden yapısını değiştirecek şekilde refah seviyelerini geliştirmesini, insan ile toprak arasındaki ilişki dengesizliğinin giderilmesini, kentsel alandaki fiziksel ve toplumsal altyapının kırsal alanlarda oluşturulmasını hedefleyen süreci ortaya koymak şeklinde tanımlanmaktadır.(Geray,1974:167) Bir başka tanıma göre ise kırsal kalkınma kavramı; sürdürülebilirlik ilkesi ölçüt olmak üzere yere özgü potansiyel ve dinamikler eşliğinde kırsal alanlardaki ekonomik refah ve sosyal yaşam kalitesinin yükseltilmesine yönelik mekânsal, sosyal-kültürel, ekonomik, kurumsal, ekolojik bileşenlere dayanan çok sektörlü ve bütünlük stratejiler olarak tanımlamak mümkündür. (Akci, 2015:224).

Türkiye’de Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının kırsal kalkınma uygulamasındaki ana amacı kırsalda yaşayan hane halkının gelir düzeyinin artırılmasıdır. Bakanlık kırsal kalkınmayı, alternatif gelir kaynaklarının oluşturulması KOBİ’lerin desteklenerek daha modern şartlarda üretim yapmasının sağlanması, tarımsal faaliyetlerin geliştirilmesi, yerel kalkınma kapasitesinin oluşturulup, rekabet edilebilir düzeye çıkarılması ve sonuç olarak da kırsaldan kente göç olgusunun yavaşlatılması olarak ifade etmektedir.

Kırsal kalkınma son yıllarda sürdürülebilir kalkınma ile birlikte kullanılmakta ve kırsalda yoksulluğu azaltma veya en aza indirme konusunda en önemli konu başlığa haline gelmektedir.

Dünya Bankası yoksulluğun azaltılmasının, gelişmenin geniş alana yayılmasının; hane, ulusal ve küresel temelde gıda güvenliği ve sürdürülebilir doğal kaynak yönetiminin sürdürülebilir kırsal kalkınmanın amaçları olduğunu ve bunların etkili kırsal kalkınma olmaksızın başarılamayacağını belirtmektedir(McCallar veAyres,1997).

Özellikle son yıllara da gerek Türkiye’de gerekse diğer ülkelerde organik ürüne olan talep artmıştır. Bu durumunun kırsal alanlarda yapılan tarımsal faaliyetlerin ekonomik getirisi ve değerini arttırması beklenmektedir.

2.Kırsal Kalkınmaya Yönelik Verilen Destekler

Kırsal kalkınmanın öneminin giderek artması, ülkemizde köyden kente göçün hızlanması vb sonuçlar ötürü Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı hareketle geçmiş ve kırsal kalkınma faaliyetlerini yerine getiren hane halkı, KOBİ ve aile işletmelerinin gerek mevcut yapılarını korumaları amaçlı gerekse yeni projelerine hibe ve destek olanağı sunmaktadır.

Mevcut hayvan varlığını destekleme amaçlı programları Hayvan Sağlığı ve Yetiştiriciliği Şube Müdürlüğü yürütürken, proje bazlı yatırımları Kırsal Kalkınma Şube Müdürlüğü yürütmektedir.

2.1. Mevcut Hayvan Varlığını Destekleme Amaçlı Programlar

Buzağı Desteği; Birlik üyelerine hayvan başına 500 TL, birlik üyesi olmayanlara hayvan başına 350 TL destek verilmektedir. Ayrıca Artvin Bakanlık tarafından tespit edilen yetiştiricilik bölgesinde olduğundan +200 TL destek bulunmaktadır.

Anaç Manda; Anaç manda başına 250 TL, Yavru Malak başına 150 TL destek alınabilmektedir.

Küçükbaş; Koyunculuk yapan, sertifikalı çoban tutan yetiştiricilere altı ay SGK primini kendisi ödemesi şartı ile yılda bir kere 5.000 TL destek verilmektedir. Birliğe üye yetiştiriciye anaç koyun-keçi başına 25 TL destek yer almaktadır.

Düve Desteği; Fatura karşılığı alınan düvelerin %30’un hibe olarak alınabilmektedir.

Hayvan Hastalığı Destekleri; Hastalığa göre değişen destekler bulunmaktadır. Örneğin, burusella ve tüberküloz hastalıklarında hayvan başı 450 TL destek söz konusudur.

Islah Projeleri; Koyun – Keçi yavrularına elit sürülerde 70 TL, taba sürüde 40 TL destek alınabilmektedir.

Gen desteği; Doğu Anadolu Kırmızısı başına 600 TL, Hemşin Koyunu, Abaza Keçisi, Kaçkar Keçisi başına 900 TL destek vardır. (26 Şubat 2018 Tarih, 30344 sayılı resmi gazete, 2018-11460 nolu kararname)

2.2.Yatırım Projeleri ve Destekleri

Yatırım proje desteklerindeki üst limit 2.000.000 TL dir. % 50'si hibe şeklinde olup, proje destek kalemlerinin çoğu tüm iller için geçerlidir. Projeleri 2 gruba ayırabiliriz, Birinci grupta ağırlıklı olarak bitkisel ya da hayvansal ürün işleme, paketleme ve depolama mevcut olup, ikinci grupta ise tarımsal üretime yönelik modern sabit yatırımlar bulunmaktadır.

2.3.Zirai Destekler

Zirai destekler Türkiye Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme Modeli kapsamında desteklenen, yağlık ayçiçeği, kütlü pamuk, soya fasulyesi, konola, aspir, dane mısır, buğday, arpa, çavdar, yulaf, tritikale, çeltik, kuru fasulye, mercimek, buğday, nohut, yaş çay, fındık, yem bitkileri, patates ve kuru soğan ürünlerine iki ayrı kategoride destek sağlanmaktadır. Bunlar; mazot ve gübre desteğidir. Bu desteklerde ürün bazlı değişiklik göstermektedir. Söz konusu destekler 6 TL- 44 TL arasında değişmektedir. Bunların yanı sıra organik üretim ve iyi tarım uygulamalarına da destekler bulunmaktadır.

2.4.Arıcılık Desteği

Arıcılık; Birliğe üye yetiştiriciye Kovan başına 10 TL, Bakanlıktan izinli ana arı üreticilerine ana arı başına 15 TL, damızlık ana arı başına 40 TL destek bulunmaktadır.

Arı Gen Koruma Desteği; arılarının gen korunması için kovan başına 40 TL destek bulunmaktadır.

Organik Arılı Kovan Desteklemesi; Organik hayvancılığın desteklenmesi kapsamında kovan başı 10 TL üreticiler destek almaktadır.

Arıcılık Gen Koruma; Macahal arsına kovan başına 40 TL destek var.(26 Şubat 2018 Tarih, 30344 sayılı resmi gazete, 2018-11460 nolu kararname)

Arıcılık yapmak isteyen hane halkına yönelik olarak Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlükleri bünyesinde Kırsal Kalkınma ve Örgütlenme Şube Müdürlüğü tarafından sunulan Genç Çiftçi projesi bulunmaktadır. Program kapsamında 30.000 TL lik hibe arı, arıcılık malzemesi ve kovan verilmektedir. Kesinlikle nakit destek bulunmamaktadır. Söz konusu programa dahil olabilmek için 18-40 yaş aralığında olmak, kırsalda ikamet ettiğini gösterir belgeye sahip olmak, işsiz

olmak ve arıcılık kayıt sistemine kayıtlı olmak yeterlidir. Projeden yararlananlar 3 yıl boyunca kontrol altında tutulmaktadır.

Ziraat Bankası arıcılık kayıt belgesi olanlara %0 faizle kredi imkanı tanımaktadır. Kredi miktarı hesaplanırken kovan sayısı baz alınmaktadır. Kovan başı 375 TL kredi verilmektedir. Herhangi bir kesinti olmayıp bedelin %100'ün alınabilmektedir. Ayrıca Tarım sigortalarında da %50 destek bulunmaktadır.

3.Kırsal Kalkınma Ve Ulusal Muhasebe

Kırsal kalkınma ulusların kalkınmasında önemli yer tutmaktadır. Kırsal kalkınma aynı zamanda; kırsal alanların ulusal ve yerel ekonomiye katkısının artırılması, kırsal toplumun sosyo-ekonomik statü ve yaşam kalitesinin gelişmesine, kır-kent arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması, dengeli ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, doğal kaynaklar ve ekosistemlerin korunması-geliştirilmesi ve sürdürülebilir kullanılması açısından önemli bir araçtır.(Özcan K.Akci A,2016,1). Bu bağlamda kırsal kalkınma faaliyetleri neticesinde elde edilen ekonomik varlıklar aile bireylerinin (hane halkı) gelirini etkilediğinden, bu etki aynı zamanda ulusal ekonomik faaliyetleri ölçen ulusal muhasebe açısından da önemlidir.

3.1.Ulusal Muhasebe

Ulusal muhasebe bir ülkede üretim ve geliri ölçmek için kullanılan ilkeler ve yöntemler bütünüdür. Bu kavram ekonomistlere ve istatistikçilere ekonominin sektörleri arasındaki ilişkileri açıklayabilmek ve gelecekteki büyüme ve gelişmeyi tahmin etmek için ayrıntılı bilgi sunar.

Ulusal muhasebenin amacı; bir bütün olarak ülke ekonomisinin ekonomik faaliyetlerle ilgili yapısal özelliklerini belirlemek ve ekonomik faaliyetler içindeki sektörler arası fonksiyonel ilişkileri açıklamaktır. Ulusal muhasebe bu amaca ulaşmak için yalnızca makro ekonomik olaylara değil aynı zamanda mikro ekonomik olaylarla da ilgilenir. Başka bir ifade ile ulusal muhasebe, ülke ekonomisini oluşturan tüm kesimlerin mali durumunu ve ekonomik faaliyet sonuçları ile ayrı ayrı ve toplam olarak ilgilenir (Savcı M. Badem A.C,2012:52). Ulusal muhasebe, ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile doğrudan ilişkilidir.

Ulusal muhasebenin genel özellikleri şöyle sıralanabilir;

- Ulusal muhasebe, ulusal ekonomiyi oluşturan tüm kesimleri ayrı ayrı ve genel ekonomiyi toplam olarak kapsar.
- Ulusal muhasebe, gayri safi milli hasılanın hesaplanması ve meydana gelen değişiklikleri kaydeder.
- Ulusal muhasebede tahakkuk ilkesi vardır. Buna göre gelirler tahsil olduğu dönem değil gerçekleştiği dönem kaydedilir. Giderle ödendiği dönem değil gerçekleştiği dönem kaydedilir.
- Ulusal muhasebede genel muhasebede olduğu gibi amortisman kavramı dikkate alınır.

- Ulusal muhasebe bireysel muhasebeden devlet muhasebesine varıncaya kadar tüm faaliyetleri kapsar ve kaydeder.
- Ulusal muhasebe, ulusal ekonomiyi anlık, dönemsel olarak ve gelecek dönemlere yönelik ön görü olarak, denetime uygun hesap ve denge ilişkilerinin tümüdür.(Giray,1997;154)

3.2.Ulusal Muhasebenin İlgili Alanı

Toplumsal açıdan muhasebe, toplumun her kesiminde, hesapsal kişilerin dönemsel ve anlık olarak, denetime uygun bir biçimde, hesap kitap ve denge işlerinin tümüdür. Burada, hesapsal kişi; gerçek kişi, aile, iktisadi kurum, vakıf, dernek, sendika, siyasal parti, belediye, devlet ve ülke gibi bir hesap birimidir. Toplumun çeşitli kesimlerindeki hesapsal kişilerin muhasebeleri ise; (Yazıcı, 2006: 39)

- 1) Bireysel Muhasebe,
- 2) Aile Muhasebesi,
- 3) Kurumsal Muhasebe,
- 4) Kamusal Muhasebe,
- 5) Ulusal Muhasebe

olarak sınıflandırılabilir. Bu muhasebeler, birbiri ile yakından ilgili ve ilişkilidir. Bunların tümü ülkedeki muhasebe düzenini oluşturur.

3.3.Aile (Hane Halkı) Muhasebesinin Ulusal Muhasebedeki Rolü

Aile muhasebesi; toplumdaki her ailede bir arada yaşayan bireylerin dönemsel gelir ve gideri ile belirli bir andaki kaynak ve varlıkları ile ilgili denetime uygun olarak yaptıkları işlemlerin tümü şeklinde tanımlanabilir. Aslında aile muhasebesinin toplumsal hayat için çok gerekli olmasına rağmen Türkiye’de gerektiği kadar üzerinde çalışılmadığı söylenebilir. Aslında aile muhasebesi ulusal muhasebenin mikro açıdan kaydedilmesi ve incelenmesinden başka bir şey değildir(Savcı M. Badem A.C,2012:58). Unutmamak gerekir ki bir ülkenin ulusal muhasebesinin daha anlamlı ve gerçekçi olması o ülkede aile muhasebesine gereken önemin verilmesi ile doğrudan ilişkilidir.

Aile bireyleri (hane halkı); bir yönüyle üretim araçlarını bir araya getirerek gelir elde etmek için, mal ve hizmet üretimi girişiminde bulunurlar. Bu girişimleri sonunda mal ve hizmet harcaması da yaparlar. Gelir artırmak için yaptıkları bu harcamaların kayıt altına alınması ulusal muhasebeyi de etkilemektedir. Bu sayede ulusal muhasebenin planlanması kontrol edilmesi kolaylaşır. Mikro ve makro olaylar kolayca açıklanabilir (Giray, 1997:4-5).

4.Ulusal Muhasebenin Ekonomi Politikasındaki Yeri

Ulusal muhasebe, ekonominin ulusal üretim, milli gelir, tasarruf ve yatırım gibi özellikli verilerin elde edilmesini sağlar (Aslan vd., 2008:79). Makro ekonomik

dengelemlerin sağlanmasında ulusal muhasebenin rolü büyüktür (Giray, 1997:5). Ulusal muhasebe sayesinde üretim-tüketim, tasarruf-yatırım vb. konular daha anlaşılır bir duruma gelebilir.

Ekonomide her gün pek çok karar birimi, birbirinden bağımsız karar alırlar. Alınan bu kararlar hem ekonomi hem de ulusal muhasebe açısından sonuç doğurur. Bu kararlar muhasebe ve ekonomi dengeler üzerinde etkili olur. Ekonomide muhasebe dengelerini; üretim-gelir dengesi, üretim-tüketim dengesi ve tasarruf-yatırım dengesi olarak üç kısımda incelenebilir (Aslan vd., 2008:101). Özetle ulusal muhasebe belli bir döneme ait ekonomik faaliyetleri makro düzeyde izler, ölçer ve değerlendirir. Bunu yaparken iki amacı vardır. Bunlar(Aslan vd.,2008:105);

1-Ekonomik faaliyetlerin tümünü ölçmek,

2-Toplam ekonomik faaliyetlerin yapısal özelliklerini belirlemek için, sektörlerden her biri içindeki faaliyeti ve sektörler arası fonksiyonel ilişkileri tespit etmektir.

5. Kırsal Kalkınmaya Yönelik Arıcılık Faaliyetinin Ulusal Muhasebeye Etkisi: Artvin İli Örneği

Artvin İl Gıda Tarım ve Hayvancılık müdürlüğünden alınan bilgiye göre, destek alan ve birlik üyesi olup, arıcılık yapan kişi sayısı il merkezinde 87 kişi, ilçe merkezinde ise 881 kişidir. İl merkezindeki kayıtlı kovan sayısı 8.287 adet, ilçe merkezindeki kovan sayısı ise 73.823 dür. Kovan başı ortalama verimlilik 12 Kg dur. Bu ortalama Dünya Bal İhracat lideri olan Çin'de ise 50 kg dır.(Dünya,2018:3) Ülkemizde yapılan arıcılık faaliyetlerinde en önemli sorun verimliliği artıramamaktır.

Genç Çiftçi projesi kapsamında son 2 yılda Artvin de 40 kişiye 30.000 TL lik hibe desteği verilmiştir.

5.1.Araştırma Bölgesi Hakkında Genel Bilgiler

Hatila Vadisinde yer alan köyler dağınık bir yapı göstermekte olup 16 ayrı mahalleden oluşmaktadır. Rakım 200 metreden başlayıp 3.200 rakıma kadar çıkmaktadır. Konum itibarıyla dört tarafı yüksek dağlarla kaplı olan bölge tam anlamıyla kapalı bir vadidir. Aynı zamanda mahalleler Hatila Vadisi Milli Parkı sınırları içerisinde yer almaktadır. Milli Park sınırları içerisinde vadinin orta kesimlerinde kanyon ve boğaz oluşumunu sağlamıştır. Vadinin orta ve yukarı ağzında çok zengin ve yoğun olan ve jetatif örtü; bünyesinde çok çeşitli bitki türlerini barındırmaktadır. Sahada 530 çeşit bitki türü mevcuttur. Bunlardan 85 adedi relik-endemik türdür. Bitki türlerinden 50 civarındaki türler ilaç sanayinde kullanılan bitkilerdir (Orman,2018:3). Bu sebeple bölge arıcılık yapmaya oldukça müsaittir.

Bölgede yaklaşık 75 aile arıcılık faaliyetleri ile iştigal etmektedir. Araştırma bu ailelerdeki 50 kişi ile nitel görüşme şeklinde gerçekleştirilmiştir. Arıcılık bakım ve taşımacılık gerektirdiğinden aileler bölgeyi terk etmemektedir. Toplamda bu

bölgede 1.200 adet kovan bulunmaktadır. Köylülerle yapılan görüşmede Artvin İl Gıda Tarım ve Hayvancılık müdürlüğü verilerine paralellik gösterdiği ve kovan başı verimliliğin 15 kg olduğu belirtilmiştir. Bölgenin bal satış fiyatı 100-150 TL arasındadır. Bu kapsamda hem verimliliği arttırmak hem de geliri arttırmak amacıyla kooperatifleşmeye gidilmiştir.

2014 yılında Kırsal Kalkınma projesi kapsamında bal paketleme ve dolum tesisi yapımına başlanmıştır. Proje 900.000 TL olup, 450.000 TL sini kooperatif hibe olarak almıştır. Ayrıca 2015 yılında yine Kırsal Kalkınma projesi kapsamında temel petek(bal mumu)üretimi ve bal analiz laboratuvarı kurulmuştur. Proje bedeli 1.800.000 TL olup yine %50'si hibedir. 2 proje de tamamlanmış olup üretime geçildiğinde 10 kişi istihdam edilecektir. Kooperatif ayrıca Hatila Balı markasını da tescil ettirmişti.

Ayrıca kooperatif Macahel A.Ş firması ile arı ırkının saflaştırılması ve daha sonra da satışı için bir projeye başlamıştır. Kovanlı arı talebinin yüksek olmasından dolayı ve üretimin fazla olmamasından ötürü çalışmalar hızlandırılmıştır. 1 adet arılı kovan 700 TL den satılmaktadır.

5.2.Araştırmanın Yöntemi ve Amacı

Bu araştırmanın iç göçü azaltmak kırsalda yaşayan insanların gelirini arttırmak için kırsal kalkınmanın ne kadar önemli olduğunu ortaya koymak açısından faydalı olması beklenmektedir.

Uygun iklimi, bitki çeşitliliği ve topografisi nedeniyle bal üretimi Türkiye'de önemli bir sektördür. Uygun doğa ve iklim koşullarına karşın ortalama bal üretimi koloni başına 15-17 kg arasındadır. Bu miktar, AB ülkelerindeki rakamın yaklaşık üçte birine karşılık gelmektedir. Polen ve arı sütü gibi diğer arıcılık ürünlerinin üretimi de düşüktür.

Araştırma Artvin ili Hatila kırsalında yaşayan ve arıcılık faaliyeti ile iştigal eden 50 kişiyi kapsamaktadır. Bu kişilerin 32'si erkek, 18'si ise kadındır. Yaş aralığı erkeklerde 30-65, kadınlarda ise 40-70 arasındadır. Eğitim düzeyi ise erkeklerde ortaokul ve lise eğitilmiş iken, kadınlarda ilkököl ve ortaokul düzeyindedir.

Araştırma konusu kişilerle köy muhtarı eşlinde yüz yüze görüşmeler yapılmış ve önceden yapılandırılmış sorular sorulmuştur.

5.3.Araştırmanın Sonucu

Araştırmanın sonucunda kırsalda yaşayan kişilerin henüz yeterli bilinç düzeyinde olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca özellikle ekonomik sebeplerden ötürü nüfusun giderek azaldığı ve yaşlandığı gözlemlenmiştir. Köylüler son yıllarda arıcılık faaliyetlerinin artması, organik ürüne olan talebin ve ürün fiyatının yükselmesi, devlet destekleri, AB kapsamındaki IPARD destekleri vb sebeplerden ötürü önceki yıllara göre gelirlerinde bir miktar artış olduğunu belirtmişlerdir. Aynı zamanda yapılan görüşmeler sonucu kırsal kalkınma neticesinde sürekli bir gelir elde edilebilirse köyden daha fazla göç edilmeyeceğini belirtmişlerdir. Hatta kentte gelir düzeyi belirli bir seviyenin altında kalan kişiler

tekrar köye göç ederek arıcılık faaliyetleri sonucu kentte elde ettikleri gelirden daha fazla gelir elde edebileceklerdir ve iç göç tersine dönebilecektir.

Bu bağlamda Hatila Köyünde yer alan köylüler kırsal kalkınma faaliyetleri ve özellikle kooperatif sayesinde sabit ve düzenli bir gelire sahip hale gelecektir. Aynı zamanda bal laboratuvarı sayesinde köylülerin hem maliyetleri azalacak hem de zamandan tasarruf sağlayabileceklerdir. Böylece özellikle ihracat ta istenen bal analiz raporunu kısa sürede tamamlayıp, emtialarını hızlı bir şekilde gönderebileceklerdir. Ülkemiz bal üretiminde dünyada 2. olmasına rağmen, ihracatta ilk 20 de bulunmamaktadır. Bu bağlamda özellikle AB ülkeleri kaliteli bal talebinde bulunmaktadırlar. Yapılacak ihracat sonucu elde edilecek gelir sayesinde kırsal kalkınma sağlanacak ve bu faaliyetle uğraşan kişi sayısı artacaktır. Kırsal alanlarda kalkınma başlayınca daha fazla kişi ve aile bu faaliyetlere başlayacak kayıt dışılık azalabilecek ve otomatik olarak gelir artışı yaşanacaktır. Buradaki kayıt dışılığın azalması, gelir artışı aile muhasebesine ve ulusal muhasebeye olumlu yönde katkı sağlayacaktır.

Sonuç ve Öneriler

Arıcılık çok fazla yatırım gerektirmeyen ve hızlı ekonomik dönüşü olan bir ekonomik faaliyettir. Arıcılığı destekleyerek bal ve diğer arıcılık ürünlerinin daha etkin bir şekilde üretimim ve pazarlanması için araç ve ekipman sağlayarak gelir düzeyleri artırılabilir ve gerek mevsimlik gerekse daimi işler yaratılabilir. Bu sektördeki başlıca ihtiyaçlar; mevcut işletmelerde aletlerin, ekipman'ın ve makinelerin depolama ve dolun tesislerinin modernleştirilmesi ve geliştirilmesi ve yenilerinin kurulmasıdır.

Üreticiler pazarlama becerilerini geliştirmeli, ürünlerini daha yüksek değerlerde pazarlamalı ve elde ettikleri geliri işlerini daha da geliştirmek için kullanmalıdırlar. Üreticilerin örgütlenme ve bilgi düzeyleri yükseltilerek; verimliliğin artırılması, teknoloji düzeyinin ve Ar-Ge kapasitenin geliştirilmesi, ürün kalitesinin iyileştirilmesi, standartlara uyum sağlanması, üretimin pazara yönlendirilmesi, yöresel ürünlerin tespit edilerek kayıt altına alınması ve markalaştırılmasına yönelik bilgilendirme, tedarik ve pazarlama imkânlarının geliştirilmesi, ilgili kesimler arasında bilgi paylaşımının etkinleştirilmesi, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması sağlanmalıdır.

Türkiye'de genel nüfus giderek artmaktadır. Artan bu nüfusa karşılık yeteri kadar istihdam yaratılamamaktadır. Bunun yanı sıra kent ve kırsal arasındaki iç göç dengesi de giderek kent lehine değişmektedir. Kırsalda yaşayan hane halkı ekonomik sebeplerden ötürü kentlere ve özellikle büyükşehirlere göç etmektedir. Kentsel alanlara göç, kırsal alanlarda fiziksel ve sosyal yapının bozulmasına neden olmaktadır. Bu durum yaşam kalitesi üzerinde birçok negatif sonuçlara yol açmaktadır. Böylece kırsal artık yalnızca yaşlıların yaşadığı yerler haline gelmektedir. İnsanlar doğdukları yerlerde doyamamaktadırlar.

Örgütlenme yoluyla yapılacak coğrafi işaretli ürün başvurusu sonucu daha hızlı bir şekilde sonuçlanacaktır. Coğrafi işaretli ürünlerin satışı ve pazarlanması artık daha kolay ve giderek diğer benzer ürünlere göre daha fazla talep görmektedir.

Kırsalda üretilen ürünlere coğrafi işaret alınabilmesi, kırsal kalkınmayı daha sürdürülebilir kılar.

Kırsal kalkınmanın, mikro açıdan aile(hane halkı) muhasebesine makro açıdan da ulusal muhasebeye olumlu katkı sağladığı söylenebilir. Bu katkının daha da artırılabilmesi ve anlaşılabilmesi için arıcılık faaliyeti dışında kalan hayvancılık, ziraat vb. faaliyetlerle ilgili çalışmaların da yapılması gerekir.

KAYNAKÇA

- Akci, A,(2015). Kırsal Kalkınma İçin Bir Model Önerisi: Köy Kümeleri. (Basılmamış Doktora Tezi) Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Şehir ve Bölge Planlama Anabilim Dalı, Konya
- Aslan, Nurdan; Aslan, Sinan ve Terzi, Nuray (2008), Muhasebe Ekonomi İlişkisi, Beta Basın Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Ayanoğlu,İ.(2008).Kırsal Kalkınma ve Türkiye İçin Bir Kırsal kalkınma Modeli,(Yayınlanmış YL Tezi)Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,Kamu Yönetimi Anabilim Dalı,Ankara
- Cevat Geray, **Planlı Dönemde Köye Yönelik Çalışmalar: Sorular-Yaklaşımlar- Örgütlenmeler**, TODAĞE Yayını, Ankara, 1974, ss.167-168.
- GİRAY, Adil (1997), Milli Muhasebe ve Devlet Muhasebesi, 3.Baskı, Gazi Kitabevi,Ankara.
- Haftacı, Vasfi (2010), Yönetim Muhasebesi, Umuttepe Yayınları, 4. Baskı, Kocaeli.
<http://bolge12.ormansu.gov.tr/12bolge/hatilavadisimilliparki.aspx?sflang=tr>
<https://www.dunya.com/sectorler/tarim/turkiyenin-bal-ihracatinda-payi-yuzde-1-haberi-364896>
- Kırsal Kalkınma Çalışma Grubu, **Avrupa Birliği'ne Üyelik Yolunda Türkiye Kırsal Kalkınma Politikası Raporu**, Ankara, 2002, s. 9.
- McCallar, A.F ve Ayres, W.S(1997)Rural Development:from Vision to Action, Washington: World Bank Puublications
- ÖZCAN Koray, AKÇİ Aslı.Kırsal Kalkınma için Model Önerisi; Köy Kümeleri,TEAD,2016
- Savcı Mustafa, A.Cemkut BADEM, Ulusal Muhasebede Aile(Hane Halkı)Muhasebesinin Rolü ve Ulusal Muhasebe/Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK)İlişkisi, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Ekim/2012,s.52
- YAZICI, Mehmet (2006), "Kurumsal Muhasebe Düzeni ve Bunun Türkiye'deki Durumu", İstanbul YMMO, Rapor:06/30-35, 15 Haziran.

YEREL YÖNETİMLERDE İŞGÖRENLERİN BİREYSEL ÖZELLİKLERİNİN, İŞ TATMİNİ VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK İLE İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: ADANA SU VE KANALİZASYON İDARESİ ÖRNEĞİ

Öğr. Gör. Zeynep ÖZTÜRK*

Yunus Emre SAĞLAMDEMİREL**

Kezban ÖZTÜRK***

Özet

Bu çalışmanın amacı iş tatmini ile örgütsel bağlılık seviyelerini belirlemek ve bu iki tutum arasındaki ilişki ile yerel yönetimlerde iş görenlerin bireysel özelliklerinin bu tutumlarla olan etkileşimlerini incelemektir. Bu amaçla veri toplama tekniği olarak anket kullanılmış, evren olarak da Adana Su ve Kanalizasyon İdaresi çalışanları seçilmiştir. Yapılan araştırmanın sonucunda iş tatmini ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla yapılan analizlerde bu iki tutum arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğu, iş tatmini arttıkça örgütsel bağlılığın da arttığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: İş Tatmini, örgütsel bağlılık, yerel yönetimler

A STUDY ON THE RELATIONSHIP WITH JOB SATISFACTION AND ORGANIZATIONAL COMMITMENT OF EMPLOYEES' INDIVIDUAL CHARACTERISTICS IN LOCAL ADMINISTRATION: ADANA WATER AND SEWERAGE AUTHORITY

Abstract

The purpose of this study is to determine that job satisfaction and organizational commitment levels and also is to investigate that the relationship between these two positions in local government employees' individual characteristics and interactions with these attitudes. For this purpose, data collection techniques used in the survey, universe as the Adana Water and Sewerage Authority employees were selected. As a result of this survey it was observed that analyzes done to differ according to educational level of organizational commitment have been obtained as a result. In addition, in the analysis of job satisfaction and organizational commitment in order to test the relationship between the two positions is a positive relationship, job satisfaction has been shown to increase, increased organizational commitment.

Keywords: Job satisfaction, organizational commitment, local administration

* Amasya Üniversitesi

** Yüksek Lisans Mezunu, Çağ Üniversitesi

*** Yüksek Lisans Öğrencisi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

Giriş

İş tatmini ve örgütsel bağlılık bir işletmenin geleceğini belirler. Bir örgüt karlılığını ve verimliliğini sürdürmek ve devamlı hale getirmek istiyorsa muhakkak çalışanlarının iş tatmini ve bağlılık düzeylerini artırmaya yönelik çalışmalar yapmalıdır (Akıncı, 2002). Çalışanların verimliliği bir işletmenin kârlılığını ve sürdürülebilirliğini etkilediği gibi yerel yönetimlerin kalkınmasını da etkilemektedir. Bu etkiyi yaratan faktörler arasında yerel yönetimlerde çalışanların iş tatmini ve bununla birlikte örgüte bağlılığı yer almaktadır. İş görenlerin iş tatmini kuruma olan bağlılıklarını artıracak böylelikle yerel yönetimlerdeki hizmet kalitesi artarak yerel yönetimin kalkınması sağlanacaktır (Bozkurt ve Bozkurt, 2008). İş tatmini ve örgütsel bağlılık her kurumun önemsemesi gereken iki kavramdır. Sadece para kazanmaya endekli şirketler değil, halka hizmet sunan belediyeler, yerel yönetimler ve devlet kurumları da personellerinin iş tatmini ve örgütsel bağlılığı için gereken yatırımları yapmalıdır (Keser, 2005).

Bu amaçla iş tatminini ölçmek amacıyla Minnesota iş tatmin ölçeği, örgütsel bağlılık için ise Allen ve Meyer tarafından geliştirilen örgütsel bağlılık ölçeğinden yararlanılmıştır. Bahsedilen ölçekler çerçevesinde uygulama bölümünde Adana Su ve Kanalizasyon İdaresi'nde çalışanlar ele alınmış olup anket yoluyla veriler toplanmıştır. Anketlerden elde edilen sonuçlar "SPSS Statistics 22" veri programı içerisinde yer alan, Güvenirlilik analizi, t testi, Tek yönlü varyans (ANOVA) analizi gibi analiz yöntemlerinden yararlanılarak irdelenmiş ve analizleri yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda da çalışmanın sonuçları özetlenmiştir.

1. Literatür Özeti

Tablo 1'de yer alan iş tatmini kuramlarına bakıldığında iş tatminini kuramsal anlamda inceleyen kuramların olduğu görülmektedir. Bu kuramlar insan yapısının karmaşıklığını dolayısıyla iş tatminini tek başına anlatmaya yetmez. Konuya bütüncül açıdan bakmak için tüm kuramların genel çerçevesine bakmakta fayda vardır.

Tablo 1. İş Tatmini Kuramları

Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi Kuramı: Abraham Maslow, ihtiyaçlar hiyerarşisinin iş tatmini kuramı çerçevesinde hazırlamamıştır. O sadece insanın ihtiyaçlarının temel bir piramidini yapmıştır. Araştırmacılara göre bir bireyin iş tatmini ihtiyaçlar hiyerarşisindeki ihtiyaçlarını giderme isteğiyle doğru orantılı ilerlemektedir. Bir insan çalışma hayatına öncelikle kazanç elde etmek için başlar ama zaman geçtikçe daha ileri seviyede ihtiyaçları ortaya çıkabilir.

Herzberg'in Çift Faktör Kuramı (Hijyen ve Motivasyon): Herzberg iş ortamında çalışanların iş tatminini ve motivasyonunu artıran faktörleri iki ana başlıkta ele almıştır. Bu faktörlerin kimilerinin gerçekleşmesi iş tatminini artırırken, kimilerinin gerçekleşmemesi iş tatminsizliğine yol açmaktadır. Yöneticilerin ve liderlerin bu faktörlerin farkına vararak iş ortamını düzenlemesi iş tatmini açısından önemlidir (Andrews, 2003).

McClelland'ın Başarma İhtiyacı Kuramı: McClelland'ın Başarma İhtiyacı Kuramı'na göre, bir çalışan çalıştığı şirkette, başarma, ilişki kurma ve güç kazanma ihtiyaçlarını tatmin ettiği oranda iş doyumunu yaşamaktadır. Aksi durumda bu ihtiyaçları doyurulmayan çalışanlar iş tatminsizliğiyle karşı karşıya kalmaktadır (Toker, 2007).

Vroom'un Beklenti Kuramı: Vroom'un kuramında beklentiler karşılandığı oranda iş doyumunu gerçekleştirmektedir. Aksi durumda birey beklentilerinin gerçekleşmediğini gördüğünde mutsuz olmakta ve hatta yeni iş arayışlarının içine girmektedir. İş arayışı olumlu neticelenen bireyler de anında iş değiştirmekte bu da örgüte maddi manevi külfet olarak geri dönmektedir.

Adams'ın Eşitlik Kuramı: Eşitlik Kuramı bir motivasyon kuramı olmasına rağmen, iş tatmini ile ilgili çok önemli bilgiler vermektedir. Bu teorinin ana fikri, çalışanların iş ilişkilerinde eşit bir şekilde muamele görme arzusunda olmaları ve bu arzunun motivasyonu etkileme hususudur. Çalışanların iş başarısı ve doyunluğu iş yeri ile ilgili olarak algıladığı eşitlik veya ayrımcılıkla ilişkilidir.

Locke'un Amaç Kuramı: Locke tarafından ortaya konan Amaç Kuramına göre, insanlar çevrelerinde olup biten her şeyi kendi değer yargılarına göre değerlendirmektedir. Neyin doğru neyin yanlış, neyin etik olup neyin etik olmadığına bireyler kendi inançlarına göre karar verirler (Karaduman, 2002).

Tablo 2'de yer alan literatürde örgütsel bağlılığın sınıflandırılması ile ilgili birçok kaynağa rastlanmaktadır.

Tablo 2. Örgütsel Bağlılığın Sınıflandırılması

Allen ve Meyer'in Sınıflandırması: Örgütler çalışanlarının en çok örgüte duygusal bağlılıkla bağlanması isterler. Duygusal bağlılığın ardından normatif, onun ardından da devamlılık bağlılığıyla bağlanmalarını isterler (Akt., Karagüzel, 2014).

Q'Reily ve Chatman Sınıflandırması: Bu sınıflandırmaya göre çalışanın bağlılığını psikolojik bağlılık düzeyi belirler. Bu da kendini üç düzeyde gösterir. Bunlar; uyum, özdeşleşme, içselleştirme.

Etzioni'nin Sınıflandırması: Etzioni, örgütsel bağlılığı üyelerin örgüte yakınlaşmaları açısından üçe ayırmaktadır. Bunlar, ahlaki bağlılık, hesapçı bağlılık, uzlaştırıcı bağlılık (Karagüzel, 2014).

Kanter'in Sınıflandırması: Kanter'in bahsettiği örgütsel bağlılığın üç boyutu; devama yönelik bağlılık, kenetlenme bağlılığı ve kontrol bağlılığıdır (Akt., Karagüzel, 2014).

Wiener'in Sınıflandırması: Yoash Wiener örgütsel bağlılık kavramını, araçsal bağlılık ve örgütsel bağlılık (normatif-moral bağlılığı) olarak ikili bir sınıflandırma ile ele almıştır (Akt., Karagüzel, 2014).

Buchanan'ın Sınıflandırması: Bruce Buchanan'a göre örgütsel bağlılık, örgütün amaç ve değerlerine adanma; bir kimsenin, rolüne, araçsal bir değerden ayrı olarak, örgütün kendi iyiliği için bağlılık duymasıdır. Buchanan örgütsel bağlılığı üç gruba ayırmaktadır; özdeşleşme, sarılma, sadakat (Akt., Karagüzel, 2014).

Mowday'ın Sınıflandırması: Richard Mowday, örgütsel bağlılığı tutumsal bağlılık ve davranışsal bağlılık olarak sınıflandırmaktadır.

2. Analiz Sonuçları

Tablo 3'te araştırmada kullanılan 20'si iş tatmini, 18'i örgütsel bağlılık toplam 38 ölçeğin güvenilirliğini ölçmek amacıyla Cronbach's Alpha katsayısı incelenmiştir.

Tablo 3. Güvenilirlik Analizi

| Cronbach's Alpha | Eleman sayısı N |
|------------------|-----------------|
| ,954 | 38 |

Tablo 4'te araştırmanın frekans dağılımlarına yer verilmiştir.

Tablo 4. Frekans Dağılımları

| Cinsiyet | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|----------|-------|---------|-------|-----------------|
| | Erkek | 224 | 81,5 | 81,5 |
| Kadın | 51 | 18,5 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

| Yaş | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------|-------|---------|-------|-----------------|
| | 21-25 | 42 | 15,3 | 15,3 |
| 26-30 | 61 | 22,2 | 37,5 | |
| 31-35 | 68 | 24,7 | 62,2 | |
| 36-40 | 58 | 21,1 | 83,3 | |
| 41-45 | 26 | 9,5 | 92,7 | |
| 46 ve üzeri | 20 | 7,3 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

| Medeni Durum | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------------|------|---------|-------|-----------------|
| | Evlü | 179 | 65,1 | 65,1 |
| Bekar | 96 | 34,9 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

| Eğitim Durumu | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---------------|-------------|---------|-------|-----------------|
| | Ortaöğretim | 28 | 10,2 | 10,2 |
| Lise | 150 | 54,5 | 64,7 | |
| Lisans | 85 | 30,9 | 95,6 | |
| Yüksek Lisans | 12 | 4,4 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

| Kurumda Çalışma Süreleri | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------------------------|---------|---------|-------|-----------------|
| | 1-3 Yıl | 110 | 40,0 | 40,0 |
| 4-10 Yıl | 93 | 33,8 | 73,8 | |
| 10-15 Yıl | 34 | 12,4 | 86,2 | |
| 15-20 Yıl | 21 | 7,6 | 93,8 | |
| 20-25 Yıl | 14 | 5,1 | 98,9 | |
| 25 Yıl ve üzeri | 3 | 1,1 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

| Toplam Çalışma Süreleri | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------------|---------|---------|-------|-----------------|
| | 1-3 Yıl | 70 | 25,5 | 25,5 |
| 4-10 Yıl | 85 | 30,9 | 56,4 | |
| 10-15 Yıl | 60 | 21,8 | 78,2 | |
| 15-20 Yıl | 34 | 12,4 | 90,5 | |
| 20-25 Yıl | 20 | 7,3 | 97,8 | |
| 25 Yıl ve üzeri | 6 | 2,2 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

| Ünvanlara Göre Dağılımlar | | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---------------------------|-------|---------|-------|-----------------|
| | Memur | 16 | 5,8 | 5,8 |
| Sözleşmeli Memur | 14 | 5,1 | 10,9 | |
| Kadrolu İşçi | 5 | 1,8 | 12,7 | |
| İşçi | 240 | 87,3 | 100,0 | |
| Toplam | 275 | 100,0 | | |

Tablo 5'te örgütsel bağlılık ile iş tatmini arasında ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla iki bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi belirleyen korelasyon analizi kullanılmıştır.

Tablo 5. Korelasyon Analizi

| | | Örgütsel Bağlılık | İş Tatmini |
|-------------------|--------------------------|----------------------|---------------|
| Örgütsel_Bağlılık | Pearson ilişki katsayısı | 1 | ,635** |
| | Asymp. Sig. | | ,000 |
| | N | 275 | 274 |
| İş_Tatmini | Pearson ilişki katsayısı | ,635** | 1 |
| | Asymp. Sig. | ,000 | |
| | N | 274 | 274 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sonuç

Bu çalışmada öncelikle araştırmada kullanılan toplam 38 ölçeğin güvenilirliğini ölçmek amacıyla Cronbach's Alpha katsayısı incelenmiştir. Daha sonra araştırmanın frekans dağılımları ayrı ayrı incelenmiş ve iş tatmininin ve örgütsel bağlılığın birbirleri ile olan etkileşimleri analiz edilmiştir.

İş tatmininin örgütsel bağlılık ile ilişkisini araştırmak amacıyla yapılan korelasyon analizi sonucunda iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu ilişkinin derecesinin ise 0,635 (% 63,5) olduğu görülmektedir. Buna göre bu iki değişken arasında pozitif yönde ve orta derecede ilişki olduğu söylenebilir. Buradan da iş tatmini artarsa örgütsel bağlılık da artar sonucu ortaya çıkmaktadır. Yapılan bu çalışma neticesinde elde edilen sonuçlar literatür ile de uyum göstermektedir.

KAYNAKÇA

- AKINCI Z. 2002. "Turizm Sektöründe İşgören İş Tatmini Etkileyen Faktörler: Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Uygulama", Akdeniz Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi C: 40 S: 2.
- ANDREWS, C. 2003. "Comparative Analysis of Management and Employee Job Satisfaction and Policy Perceptions, University of North Texas".
- BOZKURT, Ö. ve BOZKURT, İ. 2008. "İş Tatminini Etkileyen İşletme İçi Faktörlerin Eğitim Sektörü Açısından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Alan Araştırması", Doğu Üniversitesi Dergisi, Sayı:9.

- KARADUMAN, A. 2002. "Ekip Çalışmasında, Liderin İş Tatmini Üzerindeki Etkisi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, AÜSBE, Erzurum.
- KARAGÜZEL, M. 2014. "İş Tatmininin Örgütsel Bağlılığa Etkisinin Bir Kamu Kurumunda Araştırılması", Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.
- KESER, A. 2005. "İş Doyumu ve Yaşam Doyumu İlişkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama", Çalışma ve Toplum, Ekonomi ve Hukuk Dergisi, Sayı:7.
- TOKER, B. 2007. "Demografik Değişkenlerin İş Tatminine Etkileri: İzmir'deki Beş ve Dört Yıldızlı Otellere Yönelik Bir Uygulama", Doğu Üniversitesi Dergisi, Sayı: 8 (1).

**BULANIK KONNO YAMAZAKI DOĞRUSAL PROGRAMLAMA MODELİ
KULLANILARAK ULUSLARARASI ÇEŞİTLENDİRME İLE PORTFÖY
OPTİMİZASYONU: GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN HİSSE
SENEDİ ENDEKSLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Dr. Saffet AKDAĞ*

Öğr.Gör. Mehmet Ali EKİNCİ**

Özet

Bu çalışmanın amacı Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli kullanılarak uluslararası çeşitlendirme ile gerçekleştirilen portföy optimizasyon sonuçlarını değerlendirmektir. Bu bağlamda çalışmada Ocak 2010 ile Aralık 2017 tarihleri arasında analize dâhil edilen 15 gelişmiş ve 15 gelişmekte olan ülkenin önde gelen borsa endeksinin aylık yüzdelerik getirileri kullanılmıştır. Hem gelişmiş ülkelerin endeks getirileri ile hem gelişmekte olan ülkelerin endeks getirileri ile hem de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin endeks getirilerinin birlikte kullanılmasıyla ayrı ayrı optimizasyon gerçekleştirilmiştir. Optimizasyon sonucuna göre en yüksek getiriye ve en yüksek riske sahip optimal portföy gelişmekte olan ülkelerin endeks getirileri ile oluşturulan portföydür. En düşük getiri ve en düşük riske sahip portföy ise gelişmiş ülkelerin endeks getirileri kullanılarak oluşturulan portföydür. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin endeks getirilerinin birlikte kullanılmasıyla oluşturulan portföy ise gelişmekte olan ülkelerin endeksleriyle oluşturulan portföyün riskine kıyasla daha düşük bir riske, gelişmiş ülkelerin endeks getirileriyle oluşturulan portföyün getirisine kıyasla daha yüksek bir getiriye sahiptir. Bu bağlamda daha yüksek getiri hedefleyen yatırımcılara, gelişmekte olan ülkelerin endekslerinden oluşan portföyleri; daha düşük risk hedefleyen yatırımcılara ise gelişmiş ülkelerin endekslerinden oluşan portföyleri tercih etmesi önerilebilir.

Anahtar Kelimeler: Bulanık Mantık, Doğrusal Programlama, Portföy Optimizasyonu, Uluslararası Çeşitlendirme

**PORTFOLIO OPTIMIZATION WITH INTERNATIONAL DIVERSIFICATION
USING FUZZY KONNO YAMAZAKI LINEAR PROGRAMMING MODEL: AN
APPLICATION WITH STOCK INDEXES OF COUNTRIES BOTH DEVELOPED
AND EMERGING**

Abstract

The purpose of this study is to evaluate the results of portfolio optimization realized by Fuzzy Konno Yamazaki Linear Programming Model with international diversification.. In this context, the monthly percentages return of the prominent

* Bozok Üniversitesi

** Bozok Üniversitesi

stock indexes of 15 developed and 15 developing countries included in the analysis between January 2010 and December 2017 were used in the study. Portfolio optimizations have been made by index returns of both developed countries, developing countries and developed and developing countries together. The optimal portfolio with the highest return and highest risk as a result of optimization is the portfolio created using the index returns of the developing countries. The optimal portfolio with the lowest return and lowest risk is the portfolio created by using index return of developed countries. The portfolio formed by the combined use of index returns of developed and developing countries has a lower risk than portfolio risk created by the indexes of emerging countries and has a higher return than the portfolio developed by developed countries. In this context, it may be suggested that investors who target higher returns prefer portfolios with index of emerging countries; investors prefer lower risk, they may opt for portfolios of index of developed countries

Key Words: Fuzzy Logic, Linear Programming, Portfolio Optimization, International Diversification

GİRİŞ

Yatırımcılar açısından yatırım kararlarının temel belirleyicileri, yatırımdan beklenen getiri ve risk olarak görülmektedir. Bu bağlamda yatırımcılar yatırım kararı alırken bir yandan yatırımdan beklenen getiriyi maksimum yapmak isterlerken diğer yandan yatırımın riskini minimize etmek isterler. Bu amaçla yatırımcılar tek bir varlığa yatırım yapmak yerine çeşitli yatırım araçlarından oluşan bir portföye yatırım yapmayı tercih ederler. Hangi varlıklara hangi ağırlıklarda yatırım yapılması gerektiği sorusu, portföy yönetim teorilerinin gelişmesini sağlamıştır. Bu yöntemlerden biri olan Geleneksel Portföy Yönetim Teorisi portföy oluştururken daha çok risk odaklı bir anlayışla hareket etmiş ve portföye ne kadar çok varlık alınırsa portföyün riskinin o derece düşeceği belirtilmiştir. Markowitz (1952) çalışmasında geliştirilen Modern Portföy Teorisi'nde ise portföyde yer alacak menkul kıymetler belirlenirken menkul kıymetler arasındaki korelasyon dereceleri dikkate alınarak çeşitlendirmenin yapılması gerektiği belirtilerek, özellikle düşük ve negatif korelasyon derecelerine sahip menkul kıymetlerden portföy oluşturulması gerektiği ifade edilmiştir. Böylelikle portföy oluşturma süreci istatistiksel bir temele dayandırılmış ve Ortalama Varyans Modeli geliştirilmiştir. Ancak Ortalama Varyans Modeli, kuadratik programlama gerektirmesi ve büyük ölçekli portföylere uygulanmasının zorluğu nedeniyle eleştirilmiştir. Ortalama Varyans Modeli'ne alternatif olarak geliştirilen modellerden biri olan Ortalama Mutlak Sapma Modeli yada diğer bir ifade ile Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli hem doğrusal programlama kullanması hem de büyük ölçekli portföylere uygulama kolaylığı sağlaması nedeniyle tercih edilen bir model olmuştur.

Finansal yatırım karar süreçleri belirsizlikler barındırmaktadır. Belirsizliklerin olduğu durumlarda daha sağlıklı karar vermek için en çok kullanılan yöntemlerden biri de yapay zeka yöntemleridir. Yapay zeka yöntemlerinden biri olan ve

Zadeh (1965) çalışmasında geliştirilen bulanık mantık, birçok karar verme sürecinde aktif olarak kullanılmaktadır. Bulanık mantık bir olay hakkında kesin ve net bilgiye ulaşılamadığı durumlarda doğru karar verilmesine yardımcı olur (Şen, 1999:6). Portföy oluşturma sürecinde belirsizlikler içerdiğinden bulanık mantık temelli modeller, portföy optimizasyon modelleri ile birlikte kullanılmaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada da bulanık mantık ve Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli birlikte kullanılarak optimal portföy oluşturulması amaçlanmıştır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde portföy oluşturma sürecine yönelik ortaya çıkan teoriler hakkında kısa bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde literatür başlığı altında bulanık mantık temelli doğrusal programlama modelleri ile yapılan çalışmalar özetlenmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli'ne ait bilgiler verilmiştir. Dördüncü bölümde çalışmada kullanılan model ile 15 gelişmiş ve 15 gelişmekte olan ülkenin önde gelen endekslerinin getirisi kullanılarak optimizasyon gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise optimizasyon sonuçları verilerek öneriler sunulmuştur.

LİTERATÜR

Literatür taraması sırasında Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli ile yapılan portföy optimizasyonuna yönelik az sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmalar genellikle ülke borsaları üzerine yapılmıştır. Çalışma sonuçlarına bakıldığında modelin optimal portföyleri belirlemede başarılı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir. Bu kapsamda yapılan çalışmalar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1: Literatür Özeti

| Çalışma ve Kullanılan Model | Dönem (Veri) | Borsa (Ülke) | Sonuç |
|---|--|--|---|
| Güngör vd. (2005) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 1999 –Haziran 2001 Dönemi (Aylık Veriler) | BİST100 63 Hisse Senedi (Türkiye) | 6 hisse senedinden oluşan optimal portföyün getirisi %5,5 riski %11,8 olarak hesaplanmıştır. Modelin optimal portföyü belirlemede başarılı olduğu ifade edilmiştir. |
| Güngör vd. (2005) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Haziran 2000 – Mart 2005 (Üç Aylık Veri) | BİST Tüm İçinde 114 Hisse Senedi (Türkiye) | 14 hisse senedinden oluşan ve %15'in üzerinde getiri sunan 11 farklı portföy belirlenmiştir. Modelin optimal portföyü belirlemede başarılı olduğu ifade edilmiştir. |
| Pelitli (2007) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ekim 2001 – Eylül 2006 (Aylık Veri) | BİST50, 35 Hisse Senedi (Türkiye) | 9 hisse senedinden oluşan portföyün getirisi %4,5, riski %8,5 düzeyinde gerçekleşmiştir. Modelin optimal portföyü belirlemede başarılı olduğu ifade edilmiştir. |
| Pai ve Michel (2010) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Temmuz 2001 – Temmuz 2006 (Aylık Veri) | NIKKEI225 (Japonya) | 20 hisse senedinden oluşan çok sayıda optimal portföyler oluşturulmuş ve modelin optimal portföyleri belirlemede başarılı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir. |
| Cebeci (2011) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 2007 – Aralık 2009 (Aylık Veri) | BİST30 (Türkiye) | 6 hisse senedinden oluşan portföyün getirisi %4, riski %7,43 düzeyinde gerçekleşmiştir Modelin optimal portföyleri belirlemede başarılı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir. |
| Sarokolaei vd. (2013) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 2005 – Aralık 2011 (Aylık Veri) | TSE rasgele seçilen 15 hisse senedi (Iran) | Çeşitli risk kriterlerine göre farklı optimal portföyler oluşturulmuş olup, modelin optimal portföyleri belirlemede başarılı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir. |
| Solatikia vd. (2014) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 2011 – Ocak 2014 (Günlük Veri) | DAX (Almanya) rastgele seçilen 6 farklı hisse senedi | Analiz sonuçlarına göre riske karşı duyarlı olan, riske karşı nötr olan ve riski seven yatırımcı tipleri için modelin en uygun optimal portföy oluşturduğu ifade edilmiştir. |
| Liu ve Zhang (2015) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 2004 – Ocak 2010 (Haftalık Veri) | Shanghai (Çin) Rastgele seçilen 10 hisse senedi ve risksiz varlık | Risksiz varlık ile birlikte 5 menkul kıymetten oluşan optimal portföyün yatırımcıların beklentilerini karşılayabilecek bir performansa sahip olduğu ifade edilmiştir. |
| Erdaş ve Demir (2016) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 2012 – Aralık 2014 (Aylık Veri) | BİST30 (Türkiye) | 7 hisse senedinden oluşan optimal portföyün getirisi %4,33 riski ise %1,72 düzeyinde gerçekleşmiştir. Modelin optimal portföyleri belirlemede başarılı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir. |
| İskenderoğlu ve Akdağ (2017) Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli | Ocak 2011 – Aralık 2016 (Aylık Veri) | BİST30 (Türkiye) | 3 farklı hisse senedinden oluşan optimal portföyün getirisi %2,8, riski %2,3 düzeyinde gerçekleşmiştir. Modelin optimal portföyleri belirlemede başarılı sonuçlar verdiği ifade edilmiştir. |
| Nakano vd. (2017) Bulanık Ortalama Varyans Modeli | Nisan 2003 – Mart 2016 (Aylık Veri) | Tokyo Hisse Senedi ve GYO, S&P 500, Morgan Stanley GYO, FTSE Gel. K.Amerika Net Vergi, FTSE Yük.Top. Get., Barclays ABD 10 Yıl. Haz. ve JPMorgan Gel.Piy. Tahvil Endeksi | Analiz sonucunda önerilen modelin uluslararası finansal varlıklardan oluşturulan optimal portföyleri oluşturmada başarılı olduğu ifade edilmiştir. |

YÖNTEM

Bulanık mantık kavramı, yapay zekâ çalışmalarının bir alt dalı olarak incelenmektedir. Aristoteles'in bir önermenin doğru veya yanlış olabileceği üçüncü bir alternatifin olamayacağı, şeklinde ifade ettiği iki değerli mantık önermesine karşı; üçüncü, dördüncü vb. seçeneklerin olabileceğini ifade eden çok değerli mantık çalışmalarının bir ürünü olarak ortaya çıkmıştır (Birgili vd., 2013:121). Zadeh (1965) çalışması bulanık mantık modeli alanındaki ilk çalışmalardan biri olup ilgili çalışmasında bulanık mantığı, dar anlamda yaklaşımsal uslamlama biçimlendirmesi olarak mantık sistemine fayda sağlayan bir yapı, geniş anlamda ise bulanık küme teorisinin eş anlamlısı olarak tanımlamıştır. Bulanık doğrusal

programlama modeli, doğrusal programlama modeli ve bulanık mantık özelliklerini içeren ve klasik doğrusal programlama modelinin genişletilmiş ve bulanıklaştırılmış bir hâlidir

Bulanık Doğrusal Programlama Modeli'nde, üç farklı çözüm yaklaşımı bulunmaktadır. Bunlar Verdegay (1982), Zimmermann (1983) ve Werners (1987) yaklaşımlarıdır. Verdegay (1982) yaklaşımında, bulanık karar kümesinin en yüksek üyelik derecesi belirlenmemektedir. Ayrıca amaç fonksiyonu da kısıtlar gibi değerlendirilmediğinden çözüm biçimi simetrik değildir. Zimmermann (1983) yaklaşımında ise maksimum ve minimum üyelik dereceleri karar vericiye sorarak oluşturulmaktadır. Werners (1987) yaklaşımında ise maksimum ve minimum üyelik derecelerinin karar verici tarafından oluşturulmasının doğru olmayacağı, bu işlemin max-min işlemi kullanılarak oluşturulması gerektiği ifade edilmiştir (Verdegay, 1982; Werners, 1987; Zimmermann, 1991). Max-min işlemi ile üyelik derecesinin oluşturulması Werners (1987) yaklaşımının, diğer yaklaşımlara göre daha çok tercih edilmesini sağlamıştır.

Bulanık Doğrusal Programlama Modeli portföy optimizasyonlarına yönelik uygulama kısmında Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli ile kullanılmaktadır. Amaç fonksiyonunun bulanıklaştırılması sonucu, Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli bulanık kaynaklı Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli'ne dönüşür. Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli'ne Werners (1987) yaklaşımının uygulanmasıyla oluşturulan amaç fonksiyonu ve kısıtlar aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Kocadağlı, 2006:133).

Amaç Fonksiyonu:

$$\text{Min} Z \sum_{t=1}^T \frac{y_t}{T}$$

(1)

Kısıt 1:

$$y_t - \sum_{j=1}^n a_{tj} x_j \geq 0 \quad t = 1, 2, \dots, T$$

(2)

Kısıt 2:

$$y_t + \sum_{j=1}^n a_{tj} x_j \geq 0 \quad t = 1, 2, \dots, T$$

(3)

Kısıt 3:

$$\sum_{j=1}^n r_j x_j \geq \rho M_0 + \alpha \tau \quad \alpha \in [0, 1]$$

(4)

Kısıt 4:

$$\sum_{j=1}^n x_j = M_0$$

(5)

Model aracılığıyla $\alpha \in [0,1]$ olmak üzere, model portföy optimizasyonu için uygulandığında, portföyün beklenen getirisinin farklı memnuniyet seviyelerine göre çözümlenerek belirlenen memnuniyet seviyesinde hangi hisse senetlerine ne kadar oranda yatırım yapılması gerektiği tespit edilebilir. Bu aşamada belirli bir memnuniyet seviyesine karşılık gelen beklenen hedef getiri ve risk değerleri belirlenebilir. Ancak model, çeşitli getiri ve risk kombinasyonları arasından optimal portföyün belirlenmesi için tam olarak çözüm sunamamaktadır. Bu bağlamda model öncelikle ρM_0 ($\alpha = 0,1$) ve $\rho M_0 + \tau$ ($\alpha = 1$) beklenen getiriler için çözümlenerek Z^0 ve Z^1 amaç fonksiyonu değerleri bulunur. Modeldeki beklenen getiri düzeyi arttıkça risk de artacağından $Z^1 > Z^0$ olacaktır. Z^0 ve Z^1 değerlerinin kullanılmasıyla oluşturulacak üyelik fonksiyonu aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Kocadağlı, 2006:134).

$$\mu_z(x) = \begin{cases} 1, & Z < Z^0 \\ 1 - [Z - Z^0]/Z^1 - Z^0, & Z^0 \leq Z \leq Z^1 \\ 0, & Z > Z^1 \end{cases} \quad (6)$$

$$\mu_k(x) = \begin{cases} 0, & \sum_{j=1}^n r_j x_j < \rho M_0 \\ [\sum_{j=1}^n r_j x_j - \rho M_0]/\tau, & \rho M_0 \leq \sum_{j=1}^n r_j x_j \leq \rho M_0 + \tau \\ 1, & \sum_{j=1}^n r_j x_j > \rho M_0 + \tau \end{cases} \quad (7)$$

Beklenen getirinin üyelik fonksiyonu ($\mu_k(x)$) ile amacın üyelik fonksiyonunun $\mu_z(x)$ max-min operatörü kullanılmasıyla oluşturulan Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli'nin amaç fonksiyonu ve kısıtları aşağıdaki gibi gösterilebilir (Wang, 1997:385).

Amaç fonksiyonu:

$$\text{Max } \alpha \quad (\mu_z(x) \geq \alpha, \mu_k(x) \geq \alpha, x \geq 0, \alpha \in [0,1]) \quad (8)$$

Kısıt

$$\sum_{t=1}^T y_t/T + \alpha(Z^1 - Z^0) \leq Z^1 \quad (9)$$

Kısıt 2:

$$y_t - \sum_{j=1}^n a_{tj} x_j \geq 0 \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (10)$$

Kısıt 3:

1:

$$y_t + \sum_{j=1}^n a_{tj} x_j \geq 0 \quad t = 1, 2, \dots, T$$

(11)

Kısıt

$$\sum_{j=1}^n r_j x_j \geq \rho M_0 + \alpha \tau \quad \alpha \in [0, 1]$$

(12)

4:

Kısıt

$$\sum_{j=1}^n x_j = M_0$$

(13)

5:

$$(0 \leq x_j \leq \mu_j, y_t \geq 0)$$

Modelin kullanılmasıyla kabul edilebilir bir memnuniyet seviyesinde ($\alpha \in [0, 1]$) hangi hisse senetlerine hangi oranda yatırım yapılacağı hesaplanabilir. Modelde kullanılan parametrelerin neyi ifade ettiği aşağıda belirtilmiştir:

- T : İncelenen dönem sayısı
 t : T dönemi içindeki herhangi bir t dönem
 ρ : Beklenen getiri oranı
 r_j : j hisse senedinin ortalama getiri oranı
 r_{jt} : j hisse senedinin t döneminde gerçekleşen getiri oranı
 a_{tj} : j. hisse senedinin riski ($r_{jt} - r_j$)
 x_j : j hisse senedine yapılan yatırımın payı
 μ_j : j hisse senedine yapılan yatırımın üst sınırı
 M_0 : Toplam yatırım miktarı
 ρM_0 : Beklenen getiri miktarı
 y_t : Yardımcı değişken
 τ : Beklenen getirinin önceden bilinen tolerans değeri
 α : Memnuniyet seviyesi

VERİ VE UYGULAMA

Bu çalışmada 15 gelişmiş ve 15 gelişmekte olan ülkenin Ocak 2010 ile Aralık 2017 tarihleri arasında önde gelen hisse senedi endekslerinin aylık getirileri kullanılarak Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli ile portföy optimizasyonu gerçekleştirilmiştir. Analizde 30 ülke ve 96 aylık veri ile toplamda 2880 gözlem kullanılmıştır. Bu bağlamda analize dâhil olan ülkeler ve endeksleri ile analizde kullanılmak üzere belirlenen değişkenler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Analize Dâhil Olan Ülke Endeksleri

| Değişken | Endeks | Değişken | Endeks | Değişken | Endeks |
|----------|--------------------------|----------|------------------------|----------|-----------------------|
| X1 | NASDAQ (ABD) | X11 | KOSPI (Güney Kore) | X21 | COLCAP (Kolombiya) |
| X2 | DAX (Almanya) | X12 | JTOPI40 (Güney Afrika) | X22 | BUX (Macaristan) |
| X3 | MERVAL (Arjantin) | X13 | BSESN30 (Hindistan) | X23 | KLCI (Malezya) |
| X4 | S&P/ASX 200 (Avustralya) | X14 | CROBEX (Hırvatistan) | X24 | S&P/BMV IPC (Meksika) |
| X5 | FTSE100 (İngiltere) | X15 | AEX (Hollanda) | X25 | NSE30 (Nijerya) |
| X6 | BOVESPA (Brezilya) | X16 | IBEX35 (İspanya) | X26 | OSEBX (Norveç) |
| X7 | SHANGHAI (Çin) | X17 | SMI (İsviçre) | X27 | KARACHI100 (Pakistan) |
| X8 | IBX (Endonezya) | X18 | FTSEMIB (İtalya) | X28 | MOEX (Rusya) |
| X9 | OMX (Finlandiya) | X19 | NIKKEI225 (Japonya) | X29 | BIST100 (Türkiye) |
| X10 | CAC40 (Fransa) | X20 | S&P/TSX (Kanada) | X30 | STI (Singapur) |

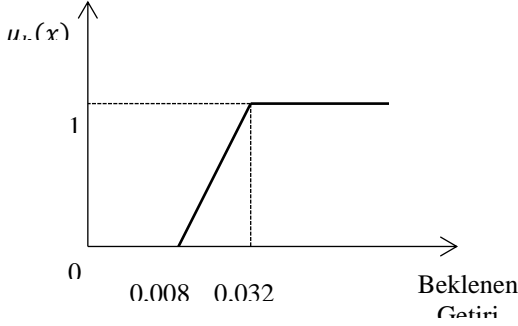
Tablo 2’de yer alan ülkelerden ABD, Almanya, Avustralya, İngiltere, Finlandiya, Fransa, Güney Kore, Hollanda, İspanya, İsviçre, İtalya, Japonya, Kanada, Norveç ve Singapur gelişmiş ülkeler içerisinde yer almaktadır. Arjantin, Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Hırvatistan, Kolombiya, Macaristan, Malezya, Meksika, Nijerya, Pakistan, Rusya ve Türkiye ise gelişmekte olan ülkeler içerisinde yer almaktadır. Hangi ülkelerin gelişmiş hangilerinin gelişmekte olan ülke olduğu IMF’nin yaptığı sınıflandırmadan alınmıştır (IMF, 2018:1).

Gelişmekte Olan Ülkelerin Endeks Getirileri ile Portföy Optimizasyonu

Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli ile analize dâhil edilen 15 gelişmekte olan ülkenin endekslerinin aylık yüzdelerik getirileri ile optimal portföy belirlenmeye çalışılmıştır. Analize dâhil edilen 30 endeksin Ocak 2010 ile Aralık 2017 tarihleri arasındaki toplamda 96 aylık verisi ile analiz yapılmıştır. Analize konu olan endekslerin aylık getirilerinin hesaplanmasından sonra beklenen getiri diğer bir ifadeyle endekslerin ortalama getiri oranlarının ortalaması (ρ) 0,008, endekslerden beklenen maksimum getiri oranı (ρ_{\max}) 0,032 bulunmuştur. Beklenen getirinin toleransı (τ) ise 0,024 ($\tau = 0,032 - 0,008$) olarak hesaplanmıştır. Beklenen getirinin üyelik fonksiyonu ($\mu_k(x)$) $M_0=1$ alınarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$$\mu_k(x) = \begin{cases} 0, & \sum_{j=1}^{15} r_j x_j < 0,008 \\ [\sum_{j=1}^{15} r_j x_j - 0,008] / 0,024, & 0,008 \leq \sum_{j=1}^{15} r_j x_j \leq 0,032 \\ 1, & \sum_{j=1}^{15} r_j x_j > 0,032 \end{cases} \quad (14)$$

Şekil 1: Ocak 2010 – Aralık 2017 Dönemi Beklenen Getirinin Üyelik Fonksiyonu



Şekil 1'e göre optimal portföyün beklenen getirisi, endekslerin beklenen ortalama getirisi olarak hesaplanan 0,008 değerinden, endekslerin beklenen ortalama maksimum getirisi olarak hesaplanan 0,032 değerine yaklaştıkça yatırımcının tatmin düzeyi de sıfırdan (tatminsiz), bire (tam tatmin) doğru kayacaktır.

Werners yaklaşımı ile amaç fonksiyonu bulanık hale getirilen modelde, farklı memnuniyet seviyeleri sırasıyla ρM_0 ($\alpha = 0$) ve $\rho M_0 + \tau$ ($\alpha = 1$) beklenen getiriler çözülerek Z^0 ve Z^1 amaç fonksiyonu değerleri bulunur. Modelin çözülmesiyle amaç fonksiyonunun $Z^0=0,009$ ve $Z^1=0,080$ değerleri elde edilir. Z^0 tam tatmine karşılık gelen optimal portföyün risk değerini, Z^1 ise tam tatminsizliğe karşı gelen optimal portföyün risk değerini ifade etmektedir. $\alpha = 0$ için Z^0 ve $\alpha = 1$ için Z^1 değerlerinin yerine yazılmasıyla amacın üyelik fonksiyonu aşağıdaki şekilde oluşturulabilir.

$$\mu_z(x) = \begin{cases} 1, & Z < 0,009 \\ 1 - [Z - 0,009]/0,080 - 0,009, & 0,009 \leq Z \leq 0,080 \\ 0, & Z > 0,080 \end{cases} \quad (15)$$

Üyelik fonksiyonunun yerine konmasıyla bulanık amaçlı ve kaynaklı Doğrusal Programlama Modeli, standart Doğrusal Programlama Modeli'ne dönüşür. Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama ile kurulan model çözüldüğünde, optimal portföyü oluşturacak memnuniyet derecesi $\alpha=0,62$ bulunmuştur. Bu değer aynı zamanda birim risk başına en yüksek getiriyi sunan optimal portföyü belirlemektedir (Pelitli, 2007:142) Elde edilen α seviyesine karşılık gelen optimal portföyün minimize edilen riski, üyelik fonksiyonundan aşağıdaki gibi elde edilir.

$$\mu_z(x) \Rightarrow 0,62 = 1 - \left[\frac{Z - 0,009}{0,071} \right]$$

$$1 - 0,62 = \left[\frac{Z - 0,009}{0,071} \right]$$

$$0,38 = \left[\frac{Z - 0,009}{0,071} \right]$$

$$0,027 = Z - 0,008$$

$$0,035 = Z$$

$\alpha=0,62$ memnuniyet seviyesinde minimize edilen risk 0,035 olarak bulunmuştur. Bu memnuniyet seviyesinde beklenen getiri ise aşağıdaki şekilde bulunur:

$$\text{Beklenen Getiri} = \rho M_0 + \alpha \tau$$

$$= 0,008 * 1 + 0,62 * 0,024$$

$$= 0,008 + 0,015$$

$$= 0,023$$

$\alpha=0,62$ memnuniyet seviyesinde minimize edilen risk 0,035 iken beklenen getiri 0,023 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 3'te optimal portföyün getirisi, riski ve portföyde yer alan varlık sayısı verilmiştir.

Tablo 3: Optimizasyon Sonucuna İlişkin Veriler

| | Portföyde Yer Alan Varlık Sayısı | Portföyün Getirisi | Bulanık Konno Yamazaki Programlama Modeline Göre Portföyün Riski |
|---|----------------------------------|--------------------|--|
| Gelişmekte Olan Ülkelerin Endeksleri ile Optimal Portföy | 2 | 0,023 | 0,035 |

Tablo 3'te sadece gelişmekte olan ülkelerin analize dâhil edilmesi durumunda oluşturulan optimal portföy 2 farklı endeksten oluşmakta olup portföyün getirisi %2,3 riski ise %3,5 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Tablo 4'te sadece gelişmekte olan ülkelerin endekslerinin analize dâhil edilmesi durumunda optimal portföyde yer alan hisse senedi endekslerinin ilgili dönemdeki ortalama getirileri ve standart sapmaları ile portföy içindeki ağırlıkları verilmiştir.

Tablo 4: Portföyde Yer Alan Hisse Senedi Endeksleri ve Ağırlıkları

| Değişkenler | Hisse Senetleri | Portföy İçindeki Ağırlığı | İlgili Dönemdeki Ortalama Getirisi | İlgili Dönemdeki Standart Sapması |
|-------------|-----------------|---------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| X3 | MERVAL | 0,404 | 0,032 | 0,097 |
| X27 | KARACHI100 | 0,596 | 0,016 | 0,050 |

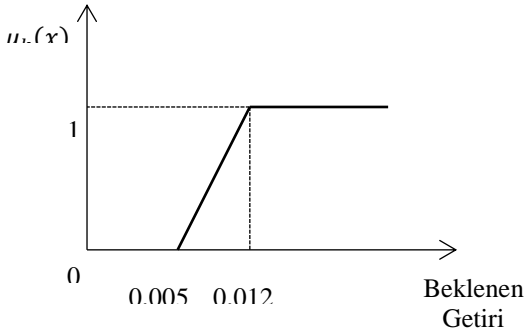
Optimizasyon sonucunda %62 memnuniyet seviyesinde %2,3 getiri sunan ve %3,5 riske sahip optimal portföyde yer alan endeksler %40,4 ile Merval, %59,6 ile KARACHI100 endeksleridir.

Gelişmiş Ülkelerin Endeks Getirileri ile Portföy Optimizasyonu

Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli ile analize dâhil edilen 15 gelişmiş ülkenin endeksinin aylık yüzdelik getirileri ile optimal portföy belirlenmeye çalışılmıştır. Analize dâhil edilen 15 endeksin Ocak 2010 ile Aralık 2017 tarihleri arasındaki toplamda 96 aylık verisi ile analiz yapılmıştır. Analize konu olan endekslerin aylık getirilerinin hesaplanmasından sonra beklenen getiri diğer bir ifadeyle endekslerin ortalama getiri oranlarının ortalaması (ρ) 0,005, endekslerin beklenen maksimum getiri oranı (ρ_{\max}) 0,012 bulunmuştur. Beklenen getirinin toleransı (τ) ise 0,025 ($\tau = 0,032 - 0,007$) olarak hesaplanmıştır. Beklenen getirinin üyelik fonksiyonu ($\mu_k(x)$) $M_0=1$ alınarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$$\mu_k(x) = \begin{cases} 0, & \sum_{j=1}^{15} r_j x_j < 0,005 \\ [\sum_{j=1}^{15} r_j x_j - 0,005] / 0,007, & 0,005 \leq \sum_{j=1}^{15} r_j x_j \leq 0,012 \\ 1, & \sum_{j=1}^{15} r_j x_j > 0,012 \end{cases} \quad (16)$$

Şekil 2: Ocak 2010 - Aralık 2017 Dönemi Beklenen Getirinin Üyelik Fonksiyonu



Şekil 2'ye göre, optimal portföyün beklenen getirisi, endekslerin beklenen ortalama getirisi olarak hesaplanan 0,005 değerinden, endekslerin beklenen ortalama maksimum getirisi olarak hesaplanan 0,012 değerine yaklaştıkça yatırımcının tatmin düzeyi de sıfırdan (tatminsiz), bire (tam tatmin) doğru kayacaktır.

Werners yaklaşımı ile amaç fonksiyonu bulanık hale getirilen modelde, farklı memnuniyet seviyeleri, sırasıyla ρM_0 ($\alpha = 0$) ve $\rho M_0 + \tau$ ($\alpha = 1$) beklenen getiriler çözülerek Z^0 ve Z^1 amaç fonksiyonu değerleri bulunur. Modelin çözülmesiyle amaç fonksiyonunun $Z^0=0,010$ ve $Z^1=0,030$ değerleri elde edilir. Z^0

tam tatmine karşılık gelen optimal portföyün risk değerini, Z^1 ise tam tatminsizliğe karşı gelen optimal portföyün risk değerini ifade etmektedir. $\alpha = 0$ için Z^0 ve $\alpha = 1$ için Z^1 değerlerinin yerine yazılmasıyla amacın üyelik fonksiyonu aşağıdaki şekilde oluşturulabilir.

$$\mu_z(x) = \begin{cases} 1, & Z < 0,010 \\ 1 - [Z - 0,010]/0,030 - 0,010, & 0,010 \leq Z \leq 0,030 \\ 0, & Z > 0,030 \end{cases} \quad (17)$$

Üyelik fonksiyonunun yerine konmasıyla bulanık amaçlı ve kaynaklı Doğrusal Programlama Modeli, standart Doğrusal Programlama Modeline dönüşür. Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama ile kurulan model çözüldüğünde, optimal portföyü oluşturacak memnuniyet derecesi $\alpha=0,70$ bulunmuştur. Bu değer aynı zamanda birim risk başına en yüksek getiriyi sunan optimal portföyü belirlemektedir (Pelitli, 2007:142) Elde edilen α seviyesine karşılık gelen optimal portföyün minimize edilen riski, üyelik fonksiyonundan aşağıdaki gibi elde edilir.

$$\mu_z(x) \Rightarrow 0,70 = 1 - \left[\frac{Z - 0,010}{0,020} \right]$$

$$1 - 0,70 = \left[\frac{Z - 0,010}{0,020} \right]$$

$$0,30 = \left[\frac{Z - 0,010}{0,020} \right]$$

$$0,006 = Z - 0,010$$

$$0,016 = Z$$

$\alpha=0,70$ memnuniyet seviyesinde minimize edilen risk 0,016 olarak bulunmuştur. Bu memnuniyet seviyesinde beklenen getiri ise aşağıdaki şekilde bulunur:

$$\text{Beklenen Getiri} = \rho M_0 + \alpha \tau$$

$$= 0,005 * 1 + 0,70 * 0,007$$

$$= 0,005 + 0,005$$

$$= 0,010$$

$\alpha=0,70$ memnuniyet seviyesinde minimize edilen risk 0,016 iken beklenen getiri 0,010 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 5'te optimal portföyün getirisi, riski ve portföyde yer alan varlık sayısı verilmiştir.

Tablo 5: Optimizasyon Sonucuna İlişkin Veriler

| | Portföyde Yer Alan Varlık Sayısı | Portföyün Getirisi | Bulanık Konno Yamazaki Programlama Modeline Göre Portföyün Riski |
|---|----------------------------------|--------------------|--|
| Gelişmiş Ülkelerin Endeksleri ile Optimal Portföy | 5 | 0,010 | 0,016 |

Tablo 5'te sadece gelişmiş ülkelerin endeks getirilerinin analize dâhil edilmesi durumunda oluşturulan optimal portföyler 5 farklı endeksten oluşmakta olup portföyün ortalama getirisi %1, riski ise %1,6 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Tablo 6'da sadece gelişmiş ülkelerin analize dâhil edilmesi durumunda optimal portföyde yer alan endekslerinin ilgili dönemdeki ortalama getirileri ve standart sapmaları ile portföy içindeki ağırlıkları verilmiştir.

Tablo 6: Portföyde Yer Alan Hisse Senedi Endeksleri ve Ağırlıkları

| Değişkenler | Hisse Senetleri | Portföy İçindeki Ağırlığı | İlgili Dönemdeki Ortalama Getirisi | İlgili Dönemdeki Standart Sapması |
|-------------|-----------------|---------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| X1 | NASDAQ100 | 0,353 | 0,012 | 0,040 |
| X2 | DAX | 0,175 | 0,009 | 0,048 |
| X11 | KOSPI | 0,005 | 0,005 | 0,039 |
| X19 | NIKKEI225 | 0,075 | 0,009 | 0,052 |
| X26 | OSEBX | 0,392 | 0,009 | 0,040 |

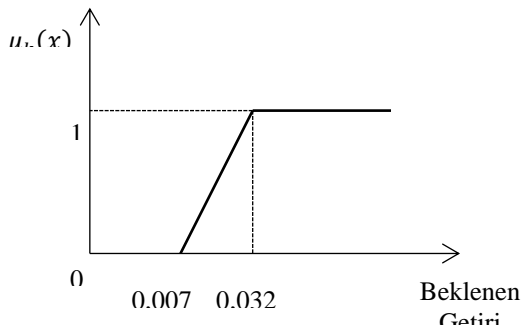
Optimizasyon sonucunda %70 memnuniyet seviyesinde %1 getiri sunan ve %1,6 riske sahip optimal portföyde yer alan endeksler %35,3 ile NASDAQ100, %17,5 ile DAX, %0,5 ile KOSPI, %7,5 ile NIKKEI225 ve %39,2 ile OSEBX endeksleridir.

Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Endeks Getirileri ile Portföy Optimizasyonu

Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli ile analize dâhil edilen gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ait 30 endeksin aylık yüzdelik getirileri ile optimal portföy belirlenmeye çalışılmıştır. Analize dâhil edilen 30 endeksin Ocak 2010 ile Aralık 2017 tarihleri arasındaki toplamda 96 aylık verisi ile analiz yapılmıştır. Analize konu olan endekslerin aylık getirilerinin hesaplanmasından sonra beklenen getiri diğer bir ifadeyle endekslerin ortalama getiri oranlarının ortalaması (ρ) 0,007, endekslerin beklenen maksimum getiri oranı (ρ_{\max}) 0,032 bulunmuştur. Beklenen getirinin toleransı (τ) ise 0,025 ($\tau = 0,032 - 0,007$) olarak hesaplanmıştır. Beklenen getirinin üyelik fonksiyonu ($\mu_k(x)$) $M_0=1$ alınarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$$\mu_k(x) = \begin{cases} 0, & \sum_{j=1}^{30} r_j x_j < 0,007 \\ [\sum_{j=1}^{30} r_j x_j - 0,007] / 0,025, & 0,007 \leq \sum_{j=1}^{30} r_j x_j \leq 0,032 \\ 1, & \sum_{j=1}^{30} r_j x_j > 0,032 \end{cases} \quad (18)$$

Şekil 3: Ocak 2010 – Aralık 2017 Dönemi Beklenen Getirinin Üyelik Fonksiyonu



Şekil 3'e göre, optimal portföyün beklenen getirisi, endekslerin beklenen ortalama getirisi olarak hesaplanan 0,007 değerinden, endekslerin beklenen ortalama maksimum getirisi olarak hesaplanan 0,032 değerine yaklaştıkça yatırımcının tatmin düzeyi de sıfırdan (tatminsiz), bire (tam tatmin) doğru kayacaktır.

Werners yaklaşımı ile amaç fonksiyonu bulanık hale getirilen modelde, farklı memnuniyet seviyeleri sırasıyla ρM_0 ($\alpha = 0$) ve $\rho M_0 + \tau$ ($\alpha = 1$) beklenen getiriler çözülerek Z^0 ve Z^1 amaç fonksiyonu değerleri bulunur. Modelin çözülmesiyle amaç fonksiyonunun $Z^0=0,008$ ve $Z^1=0,043$ değerleri elde edilir. Z^0 tam tatmine karşılık gelen optimal portföyün risk değerini, Z^1 ise tam tatminsizliğe karşı gelen optimal portföyün risk değerini ifade etmektedir. $\alpha = 0$ için Z^0 ve $\alpha = 1$ için Z^1 değerlerinin yerine yazılmasıyla amacın üyelik fonksiyonu aşağıdaki şekilde oluşturulabilir.

$$\mu_z(x) = \begin{cases} 1, & Z < 0,008 \\ 1 - [Z - 0,008]/0,043 - 0,008, & 0,008 \leq Z \leq 0,043 \\ 0, & Z > 0,043 \end{cases} \quad (19)$$

Üyelik fonksiyonunun yerine konmasıyla bulanık amaçlı ve kaynaklı Doğrusal Programlama Modeli, standart Doğrusal Programlama Modeli'ne dönüşür. Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama ile kurulan model çözüldüğünde, optimal portföyü oluşturacak memnuniyet derecesi $\alpha=0,61$ bulunmuştur. Bu değer aynı zamanda birim risk başına en yüksek getiriyi sunan optimal portföyü belirlemektedir (Pelitli, 2007:142) Elde edilen α seviyesine karşılık gelen optimal portföyün minimize edilen riski, üyelik fonksiyonundan aşağıdaki gibi elde edilir.

$$\mu_z(x) \Rightarrow 0,61 = 1 - \left[\frac{Z - 0,008}{0,035} \right]$$

$$1 - 0,61 = \left[\frac{Z - 0,008}{0,035} \right]$$

$$0,39 = \left[\frac{Z - 0,008}{0,035} \right]$$

$$0,014 = Z - 0,008$$

$$0,022 = Z$$

$\alpha=0,61$ memnuniyet seviyesinde minimize edilen risk 0,022 olarak bulunmuştur. Bu memnuniyet seviyesinde beklenen getiri ise aşağıdaki şekilde bulunur:

$$\text{Beklenen Getiri} = \rho M_0 + \alpha \tau$$

$$= 0,007 \cdot 1 + 0,61 \cdot 0,025$$

$$= 0,007 + 0,015$$

$$= 0,022$$

$\alpha=0,611$ memnuniyet seviyesinde minimize edilen risk 0,022 iken beklenen getiri 0,022 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 6'da optimal portföyün getirisi, riski ve portföyde yer alan varlık sayısı verilmiştir.

Tablo 7: Optimizasyon Sonucuna İlişkin Veriler

| | Portföyde Yer Alan Varlık Sayısı | Portföyün Getirisi | Bulanık Konno Yamazaki Programlama Modeline Göre Portföyün Riski |
|--|----------------------------------|--------------------|--|
| Tüm Endeksler Dâhil Edildiğinde Optimal Portföy | 3 | 0,022 | 0,022 |

Tablo 6'da, seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin endekslerinin tamamının analize dâhil edilmesi durumunda oluşturulan optimal portföyler 3 farklı hisse senedi endeksinden oluşmakta olup portföyün getirisi %2,2, riski ise %2,2, düzeyinde gerçekleşmiştir.

Tablo 7'de bütün ülkelerin analize dâhil edilmesi durumunda optimal portföyde yer alan endekslerinin ilgili dönemdeki ortalama getirileri ve standart sapmaları ile portföy içindeki ağırlıkları verilmiştir.

Tablo 8: Portföyde Yer Alan Hisse Senedi Endeksleri ve Ağırlıkları

| Değişkenler | Hisse Senetleri | Portföy İçindeki Ağırlığı | İlgili Dönemdeki Ortalama Getirisi | İlgili Dönemdeki Standart Sapması |
|-------------|-----------------------|---------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| X3 | MERVAL (Arjantin) | 0,400 | 0,032 | 0,097 |
| X8 | IBX (Endonezya) | 0,108 | 0,010 | 0,040 |
| X27 | KARACHİ100 (Pakistan) | 0,492 | 0,016 | 0,050 |

Optimizasyon sonucunda %61 memnuniyet seviyesinde %2,2 getiri sunan ve %2,2 riske sahip optimal portföyde yer alan hisse senedi endeksleri %40 ile Merval %10,8 ile IBX ve %49,2 ile KARACHI100 endeksleridir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada 15'i gelişmiş ve 15'i gelişmekte olan ülkenin hisse senedi endeksi olmak üzere toplamda 30 ülkenin önde gelen hisse senedi endeksinin aylık getirileri üzerinde Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli kullanılarak optimal portföy oluşturulması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda Ocak 2010 ile Aralık 2017 tarihleri arasında ilgili ülkelerin hisse senedi endekslerinin aylık getirileri hesaplanmıştır. Daha sonra Bulanık Konno Yamazaki Doğrusal Programlama Modeli kullanılarak hem gelişmiş ülkelerin endeksleri ile hem gelişmekte olan ülkelerin endeksleri ile hem de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin endeks getirileri birlikte kullanılarak ayrı ayrı portföy optimizasyonu gerçekleştirilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin endeksleri ile gerçekleştirilen optimizasyon sonucunda optimal portföy Merval ve KARACHI100 endeksinden oluşmakta olup %2,3 getiri, %3,5 risk ve %62 tatmin düzeyi sunmaktadır. Gelişmiş ülkelerin endeksleri ile gerçekleştirilen optimizasyon sonucunda optimal portföy NASDAQ100, DAX, KOSPI, NIKKEI225 ve OSEBX endekslerinden oluşmakta olup, %1 getiri, %1,6 risk ve %70 tatmin düzeyi sunmaktadır. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin endeks getirileri ile gerçekleştirilen optimizasyon sonucunda ise optimal portföy Merval, IBX ve KARACHI100 endekslerinden oluşmakta olup %2,2 getiri, %2,2 risk ve %61 tatmin düzeyine sahiptir. Merval ve KARACHI100 endeksleri hem gelişmekte olan ülkelerin endeksleri ile oluşturulan optimal portföyün içerisinde yer almakta hem de tüm ülkelerin endeksleri ile oluşturulan optimal portföyün içerisinde yer almaktadır.

Optimizasyon sonucuna göre en yüksek getiriye ve en yüksek riske sahip optimal portföy gelişmekte olan ülkelerin endeks getirileri kullanılarak oluşturulan portföydür. En düşük getiri ve en düşük riske sahip portföy ise gelişmiş ülkelerin endeks getirileri kullanılarak oluşturulan portföydür. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin endeks getirilerinin birlikte kullanılmasıyla oluşturulan portföy ise gelişmekte olan ülkelerin endeksleriyle oluşturulan portföyün riskine kıyasla daha düşük bir riske, gelişmiş ülkelerin endeks getirileriyle oluşturulan portföyün getirisine kıyasla daha yüksek bir getiriye sahiptir.

Analiz sonuçları yatırımcılar açısından değerlendirildiğinde, oluşturacakları portföylerde uluslararası çeşitlendirmeye gidilmesi, daha yüksek getiri için gelişmekte olan ülkelerin endekslerinden oluşan portföylerin tercih edilmesi, daha düşük risk için ise gelişmiş ülkelerin endekslerinden oluşan portföylerin tercih edilmesi önerilebilir. Bu çalışma 30 ülke endeksi ile sınırlandırılmıştır. Bu bakımdan bundan sonra yapılacak benzer çalışmalarda analize daha çok endekslerin ilave edilmesi önerilebilir.

KAYNAKÇA

- BEKÇİ, İ. (2001). Optimal Portföy Oluşturulmasında Bulanık Doğrusal Programlama Modeli ve İMKB'de Bir Uygulama. (Yayımlanmamış D. Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- BLOOMBERG, Markets, Stocks, <https://www.bloomberg.com/markets/stocks>, Erişim Tarihi: 05.01.2018
- BİRGİLİ, E., SEKMEN, F. ve ESEN, S. (2013). "Bulanık Mantık Yaklaşımıyla Finansal Yönetim Uygulamaları: Bir Literatür Taraması", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19):121-136.
- CEBECİ, M. (2011). Bulanık Doğrusal Programlama ile Portföy Optimizasyonu, (Yayımlanmamış YL Tezi), Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya.
- CNBC, Markets, Pre-Markets, <https://www.cnbc.com/pre-markets/>, Erişim Tarihi: 05.01.2018.
- ERDAŞ, M.L. ve DEMİR, Y. (2016). "Bulanık Doğrusal Programlama Yöntemiyle Bir Portföy Optimizasyonu Modelinin Geliştirilmesi: BİST30 Endeksinde Bir Uygulama", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(45):768-789.
- GÜNGÖR, İ., AYCAN, M. ve DEMİR, Y. (2005). "Bulanık Ortamda Portföy Optimizasyonu", *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10:104-120.
- IMF, International Monetary Fund, Data and Statistics, World Economic Outlook, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weo-data/groups.htm#ae> Erişim Tarihi: 05.01.2018.
- INVESTING, Piyasalar, Endeksler, Bütün Dünya Endeksleri, <https://tr.investing.com/indices/major-indices>, Erişim Tarihi: 05.01.2018
- İSKENDEROĞLU, Ö. ve AKDAĞ, S. (2017). "Bulanık Ortalama Mutlak Sapma Modeli İle Portföy Optimizasyonu: BİST 30 Örneği", *International Journal of Social Science Research*, 6(2), 102-113.
- KOCADAĞLI, O. (2006). Bulanık Matematiksel Programlama ve Portföy Analizi Uygulaması, (Yayımlanmamış YL Tezi), Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- LIU, Y.J. ve ZHANG, W.G. (2015). "A Multi-Period Fuzzy Portfolio Optimization Model With Minimum Transaction Lots", *European Journal of Operational Research*, 242:933-941.
- KONNO, H. ve YAMAZAKI, H. (1991). "Mean-Absolute Deviation Portfolio Optimization Model and Its Applications to Tokyo Stock Market", *Management Science*, 37(5):519-531.
- MARKOWITZ, H. (1952). "Portfolio Selection", *The Journal of Finance*, 7(1):77-91.
- NAKANO, M., TAKAHASHI, A. ve TAKAHASHI, S. (2017). "Fuzzy Logic-based Portfolio Selection with Particle Filtering and Anomaly Detection" *Knowledge-Based Systems*, 131(1):113-124.

- PAI, G.A.V. ve MICHEL, T. (2010). *Fuzzy Decision Theory Based Optimization Of Constrained Portfolios Using Metaheuristics*. University Grants Commission. Major Research Project 2010, F.No. 39-125/2010(SR).
- PELİTLİ, D. (2007). Portföy Analizinde Bulanık Mantık Yaklaşımı ve Uygulama Örneği, (Yayınlanmamış YL Tezi), Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- SAROKOLAEI, M.A., SALTEH, H.M. ve EDALAT, A. (2013). "Presenting a Fuzzy Model for Fuzzy Portfolio Optimization with the Mean Absolute Deviation Risk Function" *European Online Journal of Natural and Social Sciences*. Vol.2, No. 3, pp. 1793-1799.
- SOLATIKIA, F., KILIÇ, E. ve WEBER, G.W. (2014). "Fuzzy Optimization for Portfolio Selection Based on Embedding Theorem in Fuzzy Normed Linear Spaces" *Organizacija Journal of Management, Informatics and Human Resources*, 47(2):90-97.
- ŞEN, Z. (1999). *Mühendislikte Bulanık (Fuzzy) Modelleme İlkeleri*. İstanbul: İ.T.Ü. Uçak Ve Uzay Bilimleri Fakültesi.
- VERDEGAY, J.L. (1982) *Fuzzy Mathematical Programming*, in: M.M. Gupta, E. Sanchez (Eds.), *Fuzzy Information and Decision Processes*, Amsterdam:North-Holland.
- WANG, L.X. (1997). *A Course in Fuzzy-Systems and Control* (1. Edition). Eastbourne: Prentice Hall Inc.
- WERNERS, B. (1987). "An Interactive Fuzzy Programming System", *Fuzzy Sets and Systems*, 23:131-147.
- YAHOO, Finance Home, <https://finance.yahoo.com/>, Erişim Tarihi: 05.01.2018.
- ZADEH, L. A. (1965). "Fuzzy Sets", *Information and Control*, 8(3):338-353.
- ZIMMERMANN, H.J. (1983). "Fuzzy Mathematical Programming", *Computers & Operations Research*, 10(4):291-298.
- ZIMMERMANN, H.J. (1991). *Fuzzy Set Theory and Its Applications*. Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.

BÜYÜMEYİ YAKALAMAK

Arş. Gör. Dr. Caner Ekizceleroğlu*

Arş. Gör. Dr. Levent Özkan**

Doç. Dr. Ahmet Atakişi***

Özet

Dünya ekonomisi geçtiğimiz yüzyıllar boyunca çok köklü değişimleri yaşamıştır. İki büyük dünya savaşı ve ara dönemde bir büyük buhran, ekonomik gelişmenin yönünü sıklıkla değiştirmiştir. Diğer yandan savaş sonrası dönemde, özellikle 1950-1960'lı yıllarda yaşanan refah artışı ve hızla büyüyen ekonomiler, iktisatçıları kriz olgusunu ele almada isteksiz hale getirmiştir. Ancak, 1970'li yıllarda patlak veren ekonomik krizler ve ardından değişen ekonomi politikaları ve modeller, iktisatçıların ileriye görebilmek ve geleceği planlama anlamında, analizlerini gözden geçirme gerekliliğini ortaya koymuştur. Sonuçta, yaşanan 2008 ekonomik krizi de yapılan projeksiyon ve tahminlerin aslında ne kadar kırılgan olabileceğini göstermiştir. Her ne kadar modellemeler ve tahmin yöntemlerinde kullanılan ekonometrik analizlerde bir gelişme gözlemlense de yapılan çalışmalardaki öngörülerin, gerçekleşen durumlardan oldukça saptıkları da bir gerçektir.

Bu çalışmada, değişen modelleme çeşitleri ve büyüme literatüründeki zenginleşme ile birlikte, yapılan tahmin ve projeksiyonların, gerçekleşen durumlar karşısındaki sapmaların nedenleri tespit edilmeye çalışılacaktır. Konu, Türkiye özelinde ele alınacak olsa da evrensel değişimlerden ve gelişmelerden bağımsız değerlendirilememektedir. Daha belirgin sonuçlar için, paralel olarak dünya ekonomisinden örneklemeler ile konu pekiştirilecektir. İstatistiki ve ekonometrik yöntemlerden ziyade, zamansal bağlamda oluşan farklı yaklaşımların tahminlere yansımaları ve aslında ne olduğu tartışılacaktır.

Ekonomik büyüme literatüründe istikrarlı bir tahmin yönteminin olup olmadığı, geçmişe yönelik tahminlerin gerçekleşme yüzdesi olarak da ifade edilebilir. Ancak, bu yazına yapılan katkıların devam etmesi ve gelişmesi sürecinde, birbirinden farklı yaklaşımlar ile daha sağlam temellere dayanan tahminlerin geliştirilmesini önemli kılmaktadır. Şüphesiz, geleceğe yönelik tahminler, gelecek zamanın uzaklığı ölçüsünde geçerliliğini yitirmektedir. Mevcut koşullar ile geleceğin değişecek olan koşullarının neticesini tahmin etmek, gerçekten zor bir uğraşı alanıdır. Bu eksende, ekonomik büyüme tahminlerinin tutarsızlığı da çalışma kapsamında tartışılacaktır.

Anahtar kelimeler: Ekonomik büyüme, büyüme tahminleri, hesaplama yöntemleri

* Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

** Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

*** Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

CAPTURING THE ECONOMIC GROWTH

Abstract

The world economy had confronted with fundamental changes within the past centuries. Two world wars and an economic depression affected the dimensions of the economic development. On the other hand, economists were reluctantly studied economic crises especially thanks to the surge in prosperity during the years 1950s&1960s and the rapid economic growth in the post-world war era. Thus, the necessity for economists to observe their analysis in the sense of estimating and planning the future and re-thinking the methods of predictions has been emerged through the changes in economic policies and models as a result of the economic crises that erupted in the 1970s.

In this study, we aimed to determine the projections and projections that emerged in such economic models and the enrichments in growth literature through studies and deviations in real the situations. The matter will tried to be discussed in case of Turkey but those cannot be assessed independently from the universal arguments and developments respectively. Apart from statistics and econometric methods, we seek an explanation for the different approaches occurred in the temporal context that will reflect on the real time economic growth estimates for Turkey.

Key words: Economic growth, growth estimations, calculation methods.

Giriş

Ekonomistlerin en çok ilgi gösterdiği konulardan biri şüphesiz iktisadi büyümedir. Bu yoğun ilgi nedeniyle Adam Smith'den günümüze büyüme ile ilgili büyük bir teorik literatür oluşmuştur. Artan literatürle birlikte büyüme konusunun içeriği zenginleşirken yöntemsel değişiklikler de beraberinde gelmiştir. Son otuz yıl içerisinde matematik ve fen bilimlerinin yöntemleri ekonomi bilimine daha sık uygulanır olmuş, hatta sayısal yöntemlerle desteklenmeyen çalışmalar neredeyse dikkate alınmaz hale gelmiştir. Elbette bunun nedeni iktisadi olayları ya da konumuz olan büyümeyi daha tutarlı ve yüksek seviyede açıklayabilme gücü elde etmektir.

Büyümeyi açıklamak kolay olmadığı gibi büyümeye katkı sağlayacak birçok değişkenden söz etmek mümkündür. Değişkenlerin çokluğu yapılan çalışmaların sayısında da ciddi artışlara neden olmaktadır. Aşağıda Türkiye için yapılmış ve farklı değişkenlerin sayısal yöntemlerle büyüme üzerindeki etkilerini kanıtlamaya çalışan çalışmaların kısa bir özeti verilmiştir.

Literatür İncelemesi

Büyümeyi açıklarken en önemli konulardan biri dış ticaretin katkısıdır. Teorik yaklaşımların birçoğu dış ticaret hacminin önemli bir etken olduğu konusunda hem fikirdir. Oysa Türkiye ekonomisi özelinde yapılan çalışmalarda dış ticaretin büyümeye etkisi hakkında bir fikir birliğine ulaşıldığı söylenemez. Bunun en önemli nedeni dış ticaret dengesindeki sorunlardır. İhracatın ithalata bağımlı olması, ihracattaki artışın büyüme üzerindeki etkilerini zayıflatmaktadır. Bu

bağlamda büyüme ile ilgili yapılan çalışmaların ana konularından biri Türkiye'nin dış ticareti olmuştur. Örneğin Türkiye'nin ihracat ve ithalatının büyüme üzerine etkilerini inceleyen Korkmaz ve Aydın, ithalat ve ihracat ile büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi elde ederken, ithalatın büyümeyi, büyümenin ithalatı artırdığı tespit edilmiştir. (Korkmaz ve Aydın, 2015). Benzer bulgular Çeştepe ve diğerleri tarafından da ortaya konmuştur. Bu çalışmada elde edilen bulgular, büyümeye dayalı ihracat, ihracata dayalı doğrudan yabancı yatırımları, ithalata bağımlı ihracatı destekler niteliktedir. Buna karşın Türkiye'nin ihracatta ithalata bağımlı olması nedeniyle büyümenin doğrudan ihracattan kaynaklanmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Çeştepe vd., 2013). Buna benzer diğer bir çalışma ise Ilıkkan tarafından yapılmıştır. Ilıkkan kısa ve uzun dönemde ithalat ve ihracat ile büyüme arasındaki ilişkiyi sınavarak, kısa ve uzun vadede ithalat ile büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu bulmuştur. Çift yönlü nedensellik ilişkisi ihracat ile büyüme için de söz konusu iken, uzun dönemde ihracatın büyümeye katkısı zayıf görülmüştür. Bu nedenle 80'li yıllarda uygulanmaya başlanan ihracata dayalı büyüme stratejisinin amacına ulaşamadığı sonucuna varmıştır (Ilıkkan Özgür, 2015). Kaya ve Hüseyini ise, ihracata konu olan malların sınıflaması yapıldığında, sermaye yoğun mal ihracatının GSYH'ye, emek yoğun mal ihracatına göre daha fazla katkı sağladığını tespit etmişlerdir (Kaya ve Hüseyini, 2015). Elde edilen bu bulgular bağlamında, dışa açık büyüme teorilerinin Türkiye ekonomisindeki büyümeyi açıklamada göreceli olarak zayıf kalması ekonomistleri başka arayışlara itmiştir.

Büyümeyi etkileyen diğer önemli bir konu ise finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi ya da diğer bir ifadeyle durumudur. Bu konuda yapılmış çalışmaların bir kaçından bahsetmek yerinde olacaktır. Contuk ve Güngör'e göre finansal piyasalardaki gelişmeyle birlikte büyümenin pozitif yönde etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Finansal gelişmeler ile büyüme arasındaki pozitif nedensellik ilişkisi, hem talep takipli hem de arz öncüllü hipotezleri destekler niteliktedir (Contuk ve Güngör, 2016). Başka bir çalışmada ise arz öncüllü hipoteze uygun olarak hisse senedi piyasasının gelişiminden büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilirken, bankacılık sektörünün büyümesi ve borçlanma piyasasının gelişimi açısından nedensellik ilişkisi talep takipli hipotezi desteklemektedir (Bolaman, 2017). Diğer bir çalışmada hisse senedi piyasasının gelişmesi ile büyüme arasında nedensellik ilişkisine ulaşılrken, ikisi arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisine rastlanmamıştır (Gözbaşı, 2015). Ilıkkan ve Demirtaş'ın çalışmasında uzun dönemde büyümeyi banka temelli finansal yapının desteklediği ancak sermaye piyasasının yeterli ölçüde gelişmemesinin sonucu olarak büyümeye katkı sağlamadığı ortaya konmuştur. Bu çalışmada doğrudan yabancı yatırımlar da değerlendirilmiş, büyümeye pozitif katkı sağlamasına karşın, katsının yetersiz olduğu vurgulanmıştır (Ilıkkan ve Demirtaş, 2015). Tandoğan ve Özyurt ise bankacılık sektörünün ekonomik büyüme ve sürdürülebilir kalkınma üzerine etkilerini test etmeye çalışmıştır. Elde edilen bulgular, bankacılık sektöründen hem büyümeye hem de sürdürülebilir ekonomik kalkınmaya doğru nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. Bu sonuçlar ekonomik büyümede ve kalkınmada bankacılık sektörünün etkin bir araç olduğunu ortaya koymaktadır (Tandoğan ve Özyurt, 2013).

Finansal sektör içerisinde bankacılık sektörünün ön plana çıkması ve Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olması nedeniyle kredi-büyüme ilişkisi çokça tartışılan konulardan biri haline gelmiştir. Gerçekten birçok çalışmaya konu olan krediler, politika yapımcıların da önem verdiği bir konudur. İzlenen sıkı para politikasına karşın kredilerin hızlı artışının özendirilmesi buna iyi bir kanıttır. Elbette firmaların kullanacağı kredilerin üretim ve/veya ihracatı destekleyeceği dolayısıyla büyümeye katkı sağlayacağı beklenmektedir. Ergün ve Demiral çalışmalarında Eximbank kredileri, ihracat ve büyüme arasındaki ilişkiyi test etmiş, ihracat ile büyüme arasında çift taraflı, ihracattan Eximbank kredilerine tek taraflı nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Eşbütünleşme analizinde ise ihracat ve Eximbank kredileri arasında uzun dönemli ilişki bulunmuştur (Ergün Bülbül ve Demiral, 2017). Kredi-büyüme ilişkisi bazı çalışmalarda kanıtlanmış olsa da bu iki değişken arasındaki ilişki her zaman doğrulanamamaktadır. Bunun nedeni alınan kredilerin her zaman için çıktıyı artıracak şekilde kullanılmamasıdır. Türkiye ekonomisi için en büyük sorunlardan biri de söz konusu kredilerin tüketim amaçlı kullanılması, hatta daha da vahimi çoğunlukla ithal ürünlerin tüketiminde kullanılıyor olmasıdır. Örneğin Tuna ve Bektaş'ın çalışmasında kredi hacmi ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki bulunamamıştır (Tuna ve Bektaş, 2013).

Finansal sektördeki gelişmelere karşın, araştırmacıların hisse senedi piyasası ya da bankacılık sektöründeki gelişmelerin büyümeyi yeterli oranda açıklayamadığı sonucuna ulaşması, onları başka açıklayıcı değişkenler bulmaya itmiştir. Bu nedenle son zamanlarda, adından sıkça söz ettiren yabancı yatırımların, büyümeyi açıklayacağı konusu üzerinde durulmuştur. Ancak dünya iktisat literatürüne yapılan katkıların birçoğunda sermayenin türlerine ayrılarak etkilerinin değerlendirildiği ve her bir sermaye türünün farklı etkiler yarattığı ortaya konmuştur. Benzer ayrımlar Türkiye için yapılan çalışmalarda da kendini göstermektedir.

Doğan, yaptığı çalışmada doğrudan yabancı yatırımlar ile büyüme arasında eşbütünlük olduğunu ve uzun dönemde iki değişken arasında pozitif bir ilişkinin varlığını savunmaktadır. Bunun yanında yabancı yatırımlar ile büyüme arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi ortaya konmuştur (Doğan, 2013). Buna karşın başka bir çalışmasında ekonomik büyümeden doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü nedensellik olduğu ortaya konmuştur. Doğrudan yabancı yatırımlar ticari dışa açıklık ile çift yönlü nedensellik ilişkisi içerisindeyken büyümeyi açıklamamaktadır (Topallı, 2016).

Bu farklı bulgular nedeniyle doğrudan yabancı yatırımların büyüme üzerindeki dolaylı etkilerini de incelemek gerekir. Çünkü yabancı yatırımların doğrudan çıktı üzerine etki etmesi yanında teknoloji transferi yoluyla da uzun dönem büyümeye katkı sağlamaktadır. Bu konuda yapılan çalışmalardan biri de Köprücü'nün çalışmasıdır. Köprücü, bu dolaylı yollardan uzun dönem büyümeyi açıkladığı sonucuna ulaşmıştır (Köprücü, 2017).

Kısa vadeli yabancı sermayenin büyümeye etkisi değerlendirildiğinde ise yine farklı sonuçlarla karşılaşmaktayız. Örneğin Aslan ve diğerleri kısa vadeli

sermaye hareketlerinin ekonomik büyüme ve döviz kuru ile ilişkisini ortaya koymaya çalışmışlardır. Elde edilen bulgular kısa vadeli sermayeden büyüme doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunurken, reel döviz kuru ile kısa vadeli sermaye hareketleri arasında çift yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir (Aslan vd., 2014).

Dış borç ve dış yardımların ekonomik büyüme üzerine etkileri de tartışmalı bir konudur. Borçların vadesi büyüme üzerinde farklı etkilere neden olurken, dış yardımların da ne amaçla kullanıldığı büyümeye üzerinde farklı etkiler yaratmaktadır. Örneğin Koç, çalışmasında dış yardımlar ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin varlığını tespit etmekte ancak bu ilişkinin doğrusal olmadığı sonucuna varmaktadır (Koç, 2016).

Yabancı sermaye ile ilgili diğer bir değişken olan ödemeler dengesi net hata noksan kalemi dahi sermaye-büyüme denkleminde dahil edilmiştir. Çoğu ekonomilerde etkisi önemsenmeyecek kadar küçük olsa da Türkiye ekonomisinde belli dönemlerde net hata noksan kaleminin büyüklüğü ister istemez iktisatçıların ilgisini çekmiştir. Yapılan çalışmalardan biri de Alagöz'e aittir. Alagöz, çalışmasında net hata noksan hesabı ile ekonomik büyüme arasında gecikmeli de olsa pozitif ilişki tespit etmiştir. Üstelik bu ilişki net hata noksan hesabından ekonomik büyümeye doğru tek taraflı nedensellik göstermektedir (Alagöz, 2014).

Bu üç ana değişkenin (dış ticaret, finansallaşma ve yabancı sermaye) ekonomik büyüme üzerindeki etkileri dışında büyümeyi açıklamak amacıyla birçok değişken kullanılmıştır. Sağlık (Şimşir vd., 2015), nüfusun yaşlanması (Günsoy ve Tekeli, 2015), karbondioksit emisyonu ve enerji tüketimi (Alper ve Alper, 2017), toplam elektrik tüketimi (Uzun vd., 2013), demokrasi (Manan ve Beşkaya, 2015), kadının eğitimi (Önder ve Önder, 2012) ve petrol tüketimi (Çemrek ve Burhan, 2014) gibi bir çok değişkenin büyüme ile ilişkisi tespit edilmeye ve ekonomik büyüme açıklanmaya çalışılmıştır.

Genel olarak yapılan çalışmalarda fikir birliğinin oluşmadığı gözlenmektedir. Peki, ekonomik büyümeyi açıklamak, daha tutarlı sonuçlar elde etmek için başvurulan sayısal yöntemler neden farklı sonuçlar elde etmektedir? Oysa sosyal bilim olan iktisat daha tutarlı ve değişmez sonuçlara ulaşmak için formel ve doğal bilimlerin yöntemlerini kullanmasına karşın elde edilen sonuçlar tutarlı değildir.

Bu bağlamda sorgulanması gereken verilerin doğruluğu ve kalitesidir. Bu konuda Türkiye için veri toplayan ve üreten Türkiye İstatistik Kurumu (Tüik)'na çok sayıda eleştiri yapılmaktadır. Tüik, 12 Aralık 2016'da yapmış olduğu basın duyurusu ile ulusal hesap sisteminde kapsamlı bir revizyon gerçekleştirdiğini duyurmuştur. Değişikliklerle ilgili genel bilgi sunmasına karşın hesaplamaların ayrıntılarına yer vermemiştir. Bu eksik bilgilendirme konusunda çokça eleştiri almıştır. Gerçekten de iktisatçıların onlarca yıldır dillendirdikleri ve Türkiye'nin tasarruflarının yetersiz olduğu, tasarrufların yatırımları karşılama oranının düşük olduğu yönündeki söylemleri, Tüik'in yapmış olduğu bu revizyonla anlamsız hale gelmiştir. Yeni hesaplama yöntemlerine göre Türkiye aslında düşünüldüğü kadar az tasarruf yapan bir ülke olmaktan çıkmıştı. Benzer şekilde

hesaplama yöntemlerindeki revizyonlarla büyüme oranları da değişmiştir. Hali hazırda verilerin doğruluğu konusunda tartışılan kurum, yeni hesaplama yöntemleriyle araştırmacıları güven sorunuyla karşı karşıya bırakmıştır. Bu bağlamda Tüik'in ulusal hesap sisteminde yapmış olduğu değişikliklere göz atmak gerekir.

Yeni Milli Gelir Serisinin Analizi

Tüik tarafından yapılan açıklamada ulusal hesap sistemindeki değişikliklerin temel nedeni olarak Ulusal Hesaplar Sistemi (SNA-2008) ve Avrupa Ulusal Hesaplar Sistemi (ESA-2010) gibi hesap sistemlerine uyum gösterilmiştir. Bu uyum çerçevesinde dört ana revizyon yapılmıştır. Bunlar:

1. Ar-Ge'ye ve askeri silah sistemlerine yapılan harcamalar cari harcama yerine yatırım harcaması olarak kabul edilmiştir.
2. İşlem gören mallara yönelik hesaplar, Ödemeler Dengesi (BoP6) ile uyumlaştırılmıştır.
3. Sigortacılık hesaplama yöntemi değiştirilmiştir.
4. Kamu kuruluşlarının sınıflamaları ESA-2010 ile uyumlu hale getirilmiştir.

Bu revizyonlar çerçevesinde aşağıdaki değişiklikler gerçekleştirilmiştir:

1. Yeni ulusal hesaplar standartlarına göre 2012 yılına ait arz-kullanım tablosu hazırlanmış ve bu tablodan girdi-çıkıtı tablosu üretilmiştir.
2. İdari kayıt sistemi ulusal hesaplar sistemine entegre edilmiş, idari kayıtlar güncellenmiştir.
3. Bağımsız yıllık hesaplar, dönemsel hesaplarla uyumlaştırılmıştır.
4. Dönemsel hesaplar revize edilmiştir.
5. FISIM hesaplama sistemi, izafi kira hesaplama yöntemi, Merkez Bankası çıktı hesabı, sabit sermaye tüketiminin hesaplanma yöntemi ve aktif sınıflaması değiştirilmiştir.
6. Reel GSYH büyümesini hesaplamak için kullanılan ve 1998 yılı fiyatlarını baz yılı olarak alan eski seri yerini zincirleme hacim endeksine bırakmıştır. Yeni GSYH serisinde referans yılı olarak 2009 seçilmiştir (tuik.gov.tr, Erişim: 08.02.2018).

Bu değişiklikler nedeniyle 1998 bazlı GSYH serisi ile 2009 bazlı yeni seri arasında 2012 yılı için yüzde 10,79 oranında fark ortaya çıkmıştır. Tüik bu farkın kaynaklarını Tablo 1'de görüldüğü gibi açıklamıştır. SNA ve ESA hesap sistemlerine uyumdan kaynaklanan fark ya da başka bir ifade ile Ar-Ge, kendi hesabına yazılım ve uyarlanmış sigorta hasar prim giderlerinin toplamından kaynaklanan fark yüzde 0,72 olarak görünmektedir. **Buna karşın genel devlet kapsamındaki fark yüzde 2,87 iken ölçüm sorunlarından kaynaklanan fark yüzde 7,97 olarak serilere yansımıştır.**

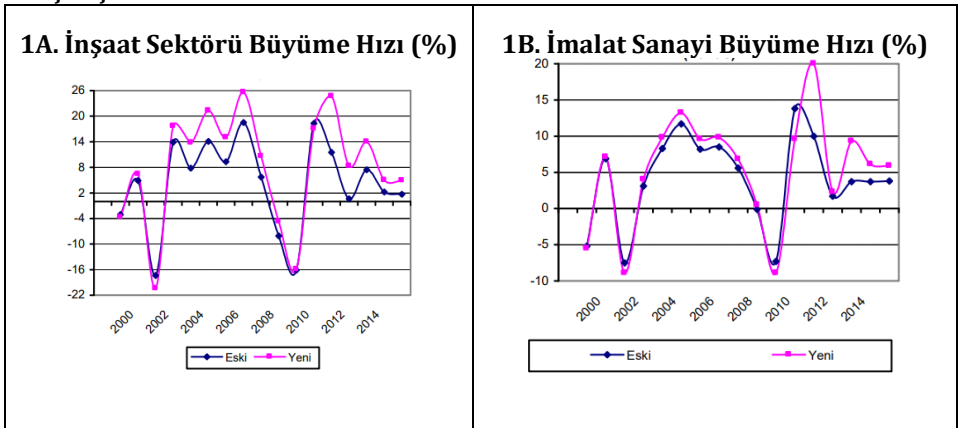
Tablo 1. 2012 yılı Eski ve Yeni Seriler Arasındaki Farklılığın Kaynakları

| Kaynak | % Fark | |
|---|--------------------------------------|------|
| 1. Dolaylı Ölçülen Mali Aracılık Hizmetleri | 0,21 | |
| 2. Genel Devlet | 2,87 | |
| 3. ESA-2010/SNA-2008 Geçiş Sebebiyle Fark | Ar-Ge | 0,40 |
| | Kendi Hesabına Yazılım | 0,29 |
| | Uyarlanmış Sigorta Hasar Prim Gideri | 0,04 |
| | Toplam | 0,72 |
| 4. Ürün Üzerindeki Vergiler | 0,60 | |
| 5. Tarım | 0,74 | |
| 6. İZafi Kira | -0,88 | |
| 7. Sabit Girdi-Çıktı Kullanımının Etkisi | -1,44 | |
| 8. Ölçüm Sorunlarından Kaynaklanan Fark | 7,79 | |
| Toplam Fark | 10,79 | |

Kaynak: Tüik.gov.tr (28.03.2018)

Tabloda görüldüğü üzere ölçüm sorunlarından kaynaklanan fark oldukça yüksektir. Yine Tüik'in açıklamasına göre bu ölçüm hataları en çok sırasıyla yüzde 4,5 ile inşaat sektöründen, yüzde -2,3 ile ulaştırma-depolama, yüzde 1,2 ile imalat sanayinden ve yüzde 1,1 ile toptan ve perakende ticaret sektörlerinden kaynaklanmaktadır (TÜİK, 2017: 3-7).

Yapılan revizyon nedeniyle 1999-2015 döneminde sektörel bazda büyüme hızları için eski ve yeni seriler arasında önemli farklar ortaya çıkmıştır. Örneğin İnşaat sektörü aynı dönemde eski seride ortalama 3,6 büyürken, yeni seride 7,4 oranında büyümüştür (bkz Grafik 1A). İmalat sanayi büyüme hızı için de yine inşaat sektörü kadar olmasa da yine önemli bir fark görülmektedir. Aynı dönemde imalat sanayi büyüme hızı eski seride ortalama 3,9 iken yeni seride bu oran 5,1'dir (bkz. Grafik 1B).

Grafik 1. İnşaat Sektörü ve İmalat Sanayi Büyüme Hızları, Eski ve Yeni Seriler Karşılaştırması

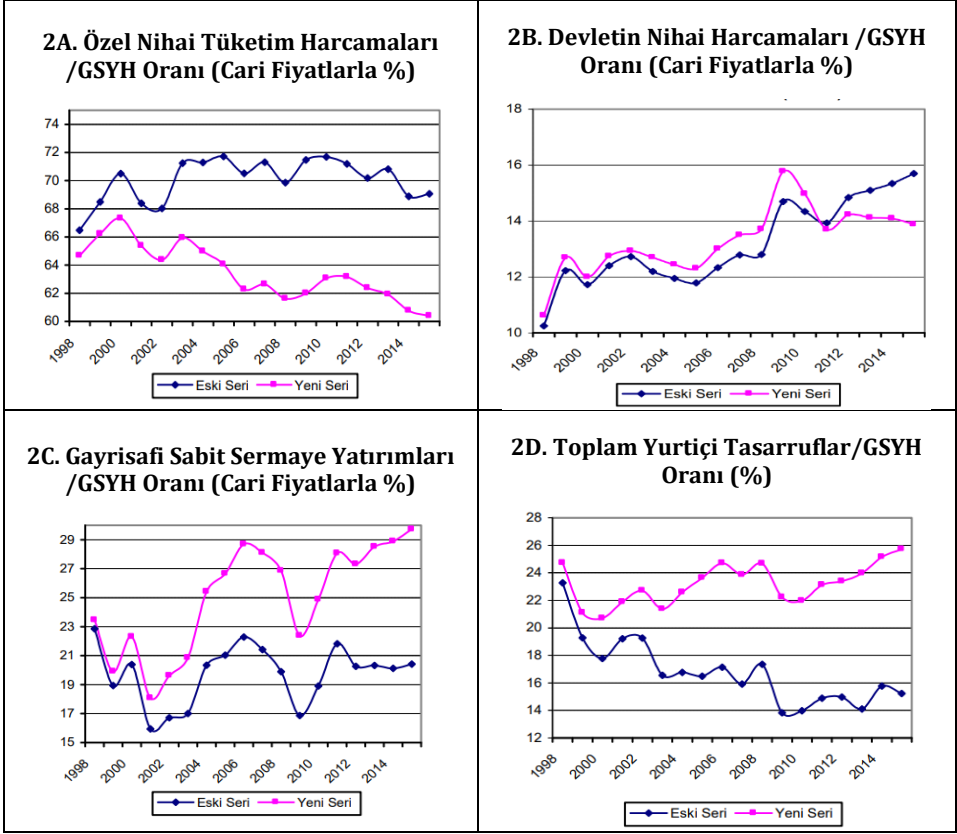
Kaynak: (Yükseler, 2017: 10).

Harcamalar yöntemiyle GSYH'nın hesaplanmasında da eski ve yeni seriler arasında benzer farklar ortaya çıkmıştır. Devlet sınıflamasının revize edilmesi, kar amacı gütmeyen kuruluşların dahil edilmesi, gayrisafi sabit sermaye harcamalarının kapsamındaki genişleme ve ölçüm hatalarının revizyonu nedeniyle kalemlerde eski seriye göre büyük farklar ortaya çıkmıştır. Harcama gruplarında 1999-2015 yılları arasında eski ve yeni serilerde ortaya çıkan ortalama büyüme farkları şu şekildedir:

“Özel Nihai Tüketim Harcamaları büyüme hızı eski seride yüzde 3,8 iken yeni seride yüzde 4,2; Devlet Nihai Harcamaları büyüme hızı eski seride yüzde 4,5 iken yeni seride yüzde 4,5; Gayrisafi Sabit Sermaye Yatırımlarında büyüme hızı eski seride yüzde 4 iken yeni seride yüzde 7,2; GSYH'da büyüme hızı eski seride ortalama yüzde 3,8 iken yeni seride ortalama yüzde 4,6'dır” (Yükseler, 2017: 13).

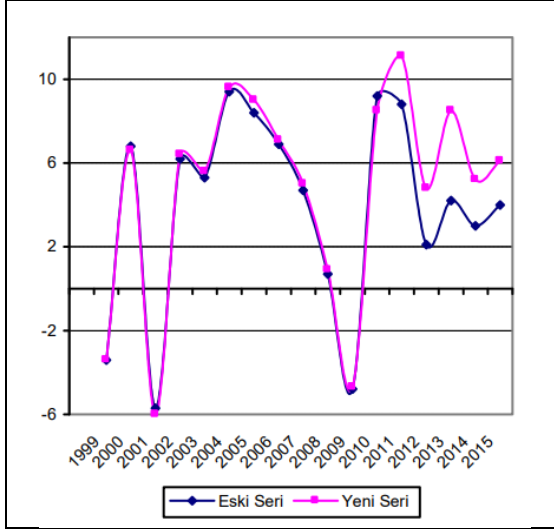
Aşağıda verilen Grafik 4'te özel nihai tüketim harcamalarının, devlet nihai harcamalarının, gayrisafi sabit sermaye oluşumun, toplam yurtiçi tasarrufların ayrı ayrı GSYH'ya oranı eski ve yeni seriler yardımıyla gösterilmiştir.

Grafik 2. Harcama Kalemlerinin GSYH'ya Oranı, Eski ve Yeni Seri Karşılaştırması



Kaynak: Yükseler, 2017: s.15, 16.

GSYH hesaplamalarına bakıldığında eski seri 1998 yılını baz yıl olarak almaktaydı. Yeni seride ise baz yıl olarak 2009 yılı alınmaktadır. Gerçekleştirilen bu değişiklik karşısında eski ve yeni seriler için büyüme hızları da değişmiştir. 1998-2015 arası dönem için eski seride reel büyüme oranı ortalama yüzde 3,8 iken yeni seride 4,6 olmuştur. Ancak asıl farkın 2008 küresel krizin ardından oluştuğu ve aslında Türkiye için reel büyüme hızının daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır (bkz Grafik 3). 1998 ve 2008 yılları arası reel büyüme hızı eski seride ortalama yüzde 3 iken yeni seride 3,2 olmuş; **2009 ve 2015 yılları arasında ise reel büyüme hızı ortalaması eski seride yüzde 5,2 iken yeni seride yüzde 7,3 olmuştur** (Yükseler, 2017:6-7).

Grafik 3. GSYH Büyüme Hızı (%)

Kaynak: (Yükseler, 2017: 7)

Zincirlenmiş Hacim Endeksi

Devlet sınıflamasının revize edilmesi, kar amacı gütmeyen kuruluşların dahil edilmesi, gayrisafi sabit sermaye harcamalarının kapsamındaki genişleme ve ölçüm hatalarının revizyonu nedeniyle hesaplama kalemlerinde eski seriye göre büyük farklar ortaya çıktığını ifade etmiştik. Buna karşın, zincirleme endeks yöntemiyle GSYH'nın hesaplanmasının etkilerini de ayrıca değerlendirmek gerekir.

Bilindiği üzere üç farklı yöntemle GSYH hesaplanmaktadır. Bunlardan ilki cari fiyatlarla GSYH'dır ve her yıl için o yılın güncel fiyatları kullanılarak GSYH hesaplanır. İkincisi sabit fiyatlarla GSYH'dır ve bütün yılların üretimi için bir baz yılı seçilerek o yılın fiyatları kullanılarak GSYH hesaplanır. TÜİK'in yeni kullanmaya başladığı ve üçüncü yöntem ise zincirlenmiş hacim endeksidir. Bu yöntemde her yıl için bir önceki yılın güncel fiyatları kullanılarak GSYH hesaplanmaktadır (tuik.gov.tr, Erişim: 20.03.2018).

Bu üç hesaplama yönteminin karşılaştırmasını yapabilmemiz **için sadece iki ürün üreten basit bir ekonomi olduğunu varsayalım**. Ürün miktarları ve fiyatlarındaki değişimle birlikte her bir hesaplama yöntemiyle oluşan GSYH değerleri ve değişimleri aşağıda Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. İki Ürünlü Bir Ekonomide Cari Fiyat, Sabit Fiyat Ve Zincirlenmiş Hacim Yöntemleriyle GSYH'nın Hesaplanması

| | | Ürün 1 Üretim Miktarı (Q1) | Ürün 1 Fiyat (P1) | Ürün 2 Üretim Miktarı (Q2) | Ürün 2 Fiyat (P2) | A | B | C | D | E | F |
|---|------------|----------------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------------------|---------------------------------------|------------------------------------|---|--|---|
| | | | | | | Cari fiyatlarla GSMH | Cari fiyatlarla GSMH Büyüme Oranı (%) | Reel GSMH (t=0 sabit fiyatlarıyla) | Reel GSMH (t=0 sabit fiyatlarıyla) Büyüme Oranı (%) | Reel GSMH (zincirleme endeks t-1 fiyatlarıyla) | Reel GSMH (zincirleme endeks t-1 fiyatlarıyla) Büyüme Oranı (%) |
| 1 | t=0 (2010) | 1000 | 2 | 500 | 4 | 4000 | - | 4000 | - | - | - |
| 2 | t=1 (2011) | 1200 | 4 | 500 | 4 | 6800 | 70 | 4400 | 10 | 4400 | 10 |
| 3 | t=2 (2012) | 1500 | 6 | 750 | 6 | 13500 | 98,53 | 6000 | 36,36 | 9000 | 32,35 |
| 4 | t=3 (2013) | 2000 | 8 | 750 | 6 | 20500 | 51,85 | 7000 | 16,67 | 16500 | 22,22 |
| 5 | t=4 (2014) | 1800 | 6 | 600 | 4 | 13200 | -35,61 | 6000 | -14,29 | 18000 | -12,20 |
| 6 | t=5 (2015) | 1100 | 4 | 600 | 4 | 6800 | -48,48 | 4600 | -23,33 | 9000 | -31,82 |

| | | | | | | | | |
|---|---|--|---|---|--|---|---|--|
| 1 | A | $1000 \times 2 + 500 \times 4 = 4000$ | 1 | B | | 1 | C | $1000 \times 5 + 500 \times 10 = 4000$ |
| 2 | A | $1200 \times 4 + 500 \times 4 = 6800$ | 2 | B | $(6800/4000-1) \times 100 = 70$ | 2 | C | $1200 \times 5 + 500 \times 10 = 4400$ |
| 3 | A | $1500 \times 6 + 750 \times 6 = 13500$ | 3 | B | $(13500/6800-1) \times 100 = 98,5$ | 3 | C | $1500 \times 5 + 750 \times 10 = 6000$ |
| 4 | A | $2000 \times 8 + 750 \times 6 = 20500$ | 4 | B | $(20500/13500-1) \times 100 = 51,9$ | 4 | C | $2000 \times 5 + 750 \times 10 = 7000$ |
| 5 | A | $1800 \times 6 + 600 \times 4 = 13200$ | 5 | B | $(13200/20500-1) \times 100 = -35,6$ | 5 | C | $1800 \times 5 + 600 \times 10 = 6000$ |
| 6 | A | $1100 \times 4 + 600 \times 4 = 6800$ | 6 | B | $(6800/13200-1) \times 100 = -48,5$ | 6 | C | $1100 \times 5 + 600 \times 10 = 4600$ |
| 1 | D | | 1 | E | | 1 | F | |
| 2 | D | $(4400/4000-1) \times 100 = 10$ | 2 | E | $1200 \times 2 + 500 \times 4 = 4400$ | 2 | F | $(4400/4000-1) \times 100 = 10$ |
| 3 | D | $(6000/4400-1) \times 100 = 36,36$ | 3 | E | $1500 \times 4 + 750 \times 4 = 9000$ | 3 | F | $(9000/6800-1) \times 100 = 32,35$ |
| 4 | D | $(7000/6000-1) \times 100 = 16,67$ | 4 | E | $2000 \times 6 + 750 \times 6 = 16500$ | 4 | F | $(16500/13500-1) \times 100 = 22,22$ |
| 5 | D | $(6000/7000-1) \times 100 = -14,29$ | 5 | E | $1800 \times 8 + 600 \times 6 = 18000$ | 5 | F | $(18000/20500-1) \times 100 = -12,20$ |
| 6 | D | $(4600/6000-1) \times 100 = -23,33$ | 6 | E | $1100 \times 6 + 600 \times 4 = 9000$ | 6 | F | $(9000/13200-1) \times 100 = -31,82$ |

Yukarıda örnek olarak kullandığımız tabloya göre aşağıdaki fark tablosu oluşmaktadır (bkz Tablo 3). Elde edilen sonuçlara göre, ekonominin büyüdüğü 2012 yılında, sabit fiyatlarla büyüme oranı zincirleme endeks yöntemiyle hesaplanan büyüme oranından yüzde 4,01 daha fazla iken; 2013 yılında yüzde 5,56 daha düşüktür. Ekonominin küçüldüğü 2014 yılında sabit fiyatlarla büyüme oranı zincirleme endeks yöntemiyle hesaplanan büyüme oranından yüzde 2,09 düşük iken 2015 yılında yüzde 8,48 daha yüksek sonuçlar elde edilmektedir.

Tablo 3. İki Farklı Yöntem Arasındaki Büyüme Oranı Farkı

| | Reel GSMH (t=0 sabit fiyatlarıyla) Büyüme Oranı (%) | Reel GSMH (zincirleme endeks t-1 fiyatlarıyla) Büyüme Oranı (%) | Büyüme oranı farkı |
|------------|---|---|--------------------|
| t=0 (2010) | - | - | |
| t=1 (2011) | 10 | 10 | 0 |
| t=2 (2012) | 36,36 | 32,35 | 4,01 |
| t=3 (2013) | 16,67 | 22,22 | -5,56 |
| t=4 (2014) | -14,29 | -12,20 | -2,09 |
| t=5 (2015) | -23,33 | -31,82 | 8,48 |

Büyüme oranı hesaplamalarında zincirleme endeks yönteminin daha avantajlı yada dezavantajlı olduğunu söylemek tartışmalıdır. Çünkü örnekten de anlaşılacağı üzere zincirlenmiş hacim endeksiyle hesaplanan büyümenin her yıl için daha yüksek çıktığını söylemek olanaksızdır.

Zincirlenmiş hacim endeksinin büyüme oranlarını yüksek gösterdiği tezi geçersiz olduğuna göre akla takılan diğer bir soru, neden 2008 dünya ekonomik krizini takip eden 2009 yılının baz yılı olarak seçilmesidir. Eski seriler ile yeni seriler arasında önemli farklar bulunmakla birlikte bu farkın sebebi baz yılının 2009 seçilmesi değildir. Çünkü reel GSYH hesaplanırken hep bir önceki yılın fiyatları kullanılmaktadır. Baz yıl tercihi sadece endeks değerini etkilememekte olup GSYH büyüme oranlarını etkilememektedir. Eğer sabit fiyatlarla GSMH hesaplanıyor olsaydı ve baz yıl 2009 yılına çekilseydi belki yapay bir büyümeye neden olabilirdi. Yapılan hesaplamalarda, belirli yıllar için yaşanan sapmalarda, Tüik'in işlemlere dahil ettiği "**idari kayıtlar**"* yarattığı farklılıkların da vurgulanması gerekir. Diğer yanda kurumun yapmış olduğu yeni düzenlemenin, Avrupa Birliği İstatistik Sistemiyle uyum için yapıldığı da sıklıkla ifade edilmektedir.

* İdari Kayıtlar: "en genel anlamıyla kurum/kuruluşların gerek mevzuatlar çerçevesinde tutmakla zorunlu oldukları, gerekse kurumsal hizmetlerin yürütülmesinde ihtiyaç duydukları konularda kişi, işletme veya olay bazında düzenlenen rapor, belge ve ölçüm türü gibi dokümanlardır (doğum, ölüm raporları, işyeri tescil belgesi, vergi mahsupları vb)"Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/Kitap.do?metod=KitapDetay&KT_ID=0&KITAP_ID=268, Erişim: 20.03.2018

Geleceğe Dönük Büyüme Tahminleri

Ekonomik büyümenin kaynaklarına yönelik farklı görüşler ve Tüik'in hesaplama yöntemlerinde yaptığı revizyonlarla ilgili tartışmalar devam ederken, kurumlar dünya ve ülkeler bazında gelecek dönem büyüme tahminleri yapmaktadırlar. 2008 küresel krizin ardından dünya ekonomisinin büyüme trendine girdiği ifade edilmektedir. Son yıllarda, düşen petrol fiyatları ve çeşitli bölgesel risklere rağmen büyüme oranları artış eğilimini sürdürmüştür.

Türkiye ve diğer ülkeler için büyüme tahminleri yapan kurumların başında **Dünya Bankası, OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ve IMF (Uluslararası Para Fonu)** gelmektedir. Örneğin Dünya Bankası Raporunda, Türkiye'nin 2016 yılında yüzde 3,2 büyüme oranına karşın, 2017 yılında tahmini yüzde 6,7 büyüdüğünü ve beklenenin üzerinde bir performans gösterdiği vurgulamaktadır. Bu yüksek büyüme oranının nedeni olarak, uygulanan etkili mali teşvikler görülmektedir. Ancak, bu mali teşviklerin etkisini 2018 yılında kaybedeceğini ve büyüme oranının bu yılda yüzde 3,5 seviyesinde gerçekleşeceği savunulmaktadır. Sonuçta yüksek dış ticaret açığının (*ve cari açığın*) devam etmesi ile petrol ithal eden bir ülke olarak, geniş kapsamlı mali teşviklerin, ilerleyen dönemde mali kırılganlığı da artıracığı büyümenin daralmasında öngörülen nedenler olarak sıralanmıştır (World Bank, 2018: 92, 94).

Türkiye için ayrıntılı bir rapor hazırlayan diğer bir kurum ise OECD'dir. OECD'ye göre güçlü mali teşvikler ve ihracattaki iyileşme ile birlikte 2017 yılında yüzde 6'nın üzerinde büyüyeceğini tahmin etmektedir. 2018 ve 2019 yıllarında ise bu büyüme hızının azalacağını ve yüzde 4,5 ile 5 arasında seyredeceğini tahmin etmektedir. Büyüme oranındaki bu düşüşü enflasyonun hedeflenenenden daha yüksek olmasına bağlamaktadır. Bununla birlikte mali harcamaların düşmesi beklenirken, dış finansman ihtiyacının ve cari açığın Türk ekonomisi için kırılganlık yarattığını vurgulamaktadır. Ayrıca geçici vergi düzenlemeleri tüketim ve istihdamı arttırırken yüzde 11 düzeyindeki işsizliğin ekonomide olumsuz bir görünüm yarattığını, devletin özel kesim ile ortaklaşa altyapı yatırımları artarken girişimcilerin, devletin kredi garantisine rağmen yatırımlar konusunda çekingen davrandığını raporunda belirtmektedir.

Eylül 2017'de ilan edilen orta vadeli ekonomik programın da 2018-2020 dönemi için nispeten ihtiyatlı bir makroekonomi ve kamu maliyesi hedefi ortaya koyduğu OECD tarafından vurgulanmaktadır. Bu bağlamda mali düzenlemelerin kısa vadede ekonomik büyümeyi sınırlaması beklenirken risk primini düşürmesi, güven endeksini yükseltmesi ve şirketlerle birlikte hanehalkı borç yükümlülüklerini azaltması öngörülmektedir (OECD, 2017: 238, 239).

IMF, Türkiye için yaptığı büyüme tahminlerinde oldukça iyimser gözükmektedir. 2017 yılında Türkiye'nin de dahil olduğu Avrupa'nın gelişmekte olan ekonomileri için büyüme oranlarının yüzde 5'in üzerinde olacağını ve özellikle Türkiye'nin 2018 ve 2019 yıllarında daha yüksek büyüme oranlarıyla, güçlü bir ekonomiye dönüşeceğini savunmaktadır. Türkiye'nin büyümesine katkı sağlayan etmenler olarak da küresel çapta kolaylaşan mali koşullar ile Euro bölgesinde artan güçlü

talebe karşılık, Türkiye'nin ihracatını artıracak elverişli dış koşulların oluştuğu düşüncesidir (IMF, 2018: 4).

Burada hemen belirtmek gerekir tahminler sürekli revize edilmekte ve değişmektedir. Her ne kadar son bir yıl içinde yapılan tahminler Türkiye için yüzde 5-4 ile 5 arası büyüme öngörse de aşağıdaki tabloda (bkz. Tablo 4) verilen eski tahminler ile örtüşmemektedir. Kaldı ki Tüik 2017 yılı GSYH artışını **yüzde 7.4** olarak açıklamıştır. (<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=27825>)

Tablo 4. Dünya Bankası, IMF ve OECD'nin Türkiye için Büyüme Tahminleri

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---------------|------|------|------|----------------------|-------------------|-------------|------|------|------|
| Dünya Bankası | 5.2 | 6.1 | 2.5 | 3 (3,5 rapor revize) | 3.5 | 3.7 | - | - | - |
| IMF | 5.17 | 6.06 | 2.88 | 2.45 (5 revize) | 3.31 (3,5 revize) | 3.43 | 3.79 | 3.76 | 3.38 |
| OECD | 3.02 | 3.97 | 2.93 | 3.26 | 3.8 (4,5 revize) | -(5 revize) | - | - | - |

Kaynak: knoema.com, Dünya Bankası (2018), IMF (2018) ve OECD (2017) raporları.

Tablodan da anlaşılacağı üzere doğru büyüme tahmininde bulunmak oldukça zordur. Hesaplamalarda kullanılan yöntemler, hesaplamayı yapan kurumlar kadar ciddiye alınacak seviyededir. Acemoğlu ve Robinson'un (2013, 120-121) Ulusların Düşüşü kitabında bahsettikleri; Sovyetler'de diplomatik görevli olan Lincoln Steffens'in Birleşik Devletlere dönüşünde, Bernard Brauch'un "Demek Rusya'daydın?" sorusuna cevaben 1930'lu yıllarda Sovyet Rusya'nın durumuyla ilgili "geleceği gördüm işler yolunda..." vecizesi "gelecekteyiz ve acaba işler gerçekten yolunda mı?" kuşkusunu akıllara getirmektedir. Yakın geçmişte dünya ekonomisine yön veren, bir bakıma nabzını tutan *Kurumların*, yüzbinlerce dolar harcayarak yapmaya çalıştıkları ufuk açıcı tahminlerin tutmayışını ve sadece "standart sapma" gibi matematiksel hata terimleriyle geçiştirdikleri, *yanıltıcı oranların*, akıbetine geleceği yaşadıkça tanıklık edeceğiz.

Sonuç

Büyüme teorisi ile ekonomi literatürüne katkı yapan, oldukça fazla sayıda ve nitelikte çalışmayla karşılaşmaktadır. Bu çalışmaların önemli bir kısmı, büyümenin nicel kaynaklarını tespit edebilmek ve genel geçer koşulları ortaya koyabilmek adına sıkça sayısal yöntemlere başvurmuşlardır. Sayısal yöntemlerin teoriyi test etme, delil oluşturma ve güvenilirliği artırma gibi katkıları elbette vardır. Sayısal yöntemlerin bu gücü ise iktisatçıları daha da cesaretlendirerek ileriye dönük tahminler yapmaya yöneltmiştir. Oysa bir bilim dalı olarak, merkezine insanı koyan ekonomi, değişmez yasalar yaratma ve tutarlı öngörülerde bulunma konusunda ne kadar başarılı olabilecektir?

Bu soruya en tutarlı cevabı kriz dönemleri verebilir. Krizler, bütünleşme ve küreselleşmenin de etkisiyle yerkürede hızla yayılırken, beklentilerin ötesinde negatif etkiler yaratabilmekte, beklenmedik ülkeleri de etkisi altına alabilmektedir. Sürdürülebilir yüksek büyüme oranları için tüm şartları taşıyan, gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkenin, küresel krizler karşısında domino taşları gibi

düştüklerine sıklıkla şahit olundu. Bu bağlamda çalışmamızda, öncelikle büyüme konusunun içeriğini inceleyerek, deneysel anlamda ortaya çıkan farklı sonuçları ve zihinlerde yaratılan karmaşaya dikkat çekmek istedik.

Ekonomik büyüme konusunda yapılan çalışmaların farklı bulgular elde etmesine neden olabilecek istatistiki veri oluşturma ve sınıflama konusunda ortaya çıkan endişeleri irdeledik. Bu bağlamda TÜİK'in son zamanlarda yaptığı revizyonları ele alarak olumlu veya olumsuz etkilerini ortaya koymaya çalıştık. IMF, Dünya Bankası ve OECD raporlarında yer alan Türkiye ile ilgili ekonomik büyüme tahminlerindeki yanlışların izlerini sürdük.

Son olarak da Türkiye'nin gelecekte ekonomik büyümeyi yakalayıp yakalayamayacağı konusunu tartıştık. Varılan sonuç gelecek için iyimser olsa da büyümenin kısa ve orta vadede iç dinamiklerden ziyade, küresel gelişmelere de bağlı olduğu şeklindedir. Ekonomik büyüme de geleceğe dönük doğru tahminlere ulaşmanın tutarlı formülünün ne olacağı (?); iç-dış faktörlerin oynaklığı, nominal, reel ya da hesaplama yöntemlerindeki birbirinden farklı oran tartışmalarının gölgesinde, gizemini korumaya devam etmektedir.

KAYNAKLAR

- ACEMOĞLU, D. ve Robinson, J. A. (2013), *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*, Velioğlu, F. R. (çev.), Doğan Kitap, İstanbul
- ALAGÖZ, Mehmet. "Ekonomik Büyüme ve Net Hata-Noksan İlişkisi: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama". *Gaziantep University Journal of Social Sciences*. 2014, Vol. 13 Issue 4, s.881-888.
- ALPER, F. Ö., ALPER, A. E.. "Karbondiyoksit Emisyonu, Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi İlişkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı" *Sosyoekonomi*. Jul 2017, Vol. 25 Issue 3, s.145-156.
- ASLAN, N., TERZİ, N., SIAMPAN, E., "Türkiye'de Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyüme ve Reel Döviz Kuru ile İlişkisi", *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Ocak 2014, Cilt 5, Sayı 10, s. 15-32.
- BAKIŞ, O., "Eski ve Yeni GSYH Serileri Arasındaki Farklar ve Nedenleri", Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi Araştırma Notu 16/203, 27 Aralık 2016.
- BOLAMAN AVCI, Ö., "Examination Of The Relationship Between Financial Development And Economic Growth: Case Of Turkey" "Finansal Gelişme Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Türkiye Örneği" *Journal of Accounting & Finance*, July 2017, Issue 75, s.171-181.
- CONTUK, F. Y., GÜNGÖR B., "Finansal Piyasaların Gelişmesinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: 1998-2014 Türkiye Örneği", *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 2016, 53(611), s.15-27.
- ÇEMREK, F., BURHAN, E., "Petrol Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi İle İncelenmesi: Avrupa Birliği Ülkeleri Ve

- Türkiye Örneği”, *Journal of Alanya Faculty of Business / Alanya İisletme Fakültesi Dergisi*, 2014, Vol. 6 Issue 3, s. 47-58.
- ÇEŞTEPE, H.Y, YILDIRIM, E., BAYAR, M., “Doğrudan Yabancı Yatırım, Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret: Toda-Yamamoto Yaklaşımıyla Türkiye’den Nedensellik Kanıtları”, *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, January 2013, Cilt 13, Sayı 27, s. 1,37.
- DOĞAN, E., “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Üzerine Zaman Serisi Analizi, 1979-2011”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİFB Dergisi*, Fall, 2013, Vol. 3 Issue 2, p239,
- ERGÜN BÜLBÜL, S., DEMİRAL, A., “Türkiye Ekonomisinde Ekonomik Büyüme, İhracat ve Eximbank Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 2002-2015” *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Temmuz 2016, Cilt 12, Sayı 46, s.21-39
- GÖZBAŞI, O., “Hisse Senedi Piyasası Gelişimi ve Ekonomik Büyüme Etkileşimi: Gelişmekte Olan Ülkeler Örneği”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Ağustos 2015, Cilt 10, Sayı 2, s.269-284
- GÜNİSOY, G., TEKELİ, S., “Nüfusun Yaşlanması ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Analiz”, *Amme İdaresi Dergisi*, Mart 2015, Cilt 48, Sayı 1, s. 35-87.
- <http://www.imf.org/en/Countries/TUR#ataglance>
- <https://knoema.com/wxjqo/turkey-gdp-growth-forecast-2015-2020-and-up-to-2060-data-and-charts>
- ILIKKAN ÖZGÜR, M., DEMİRTAŞ, C., “Finansal Gelişme ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği” *NWSA Social Sciences*, Temmuz 2015, Vol 10, No 3, s.76-91.
- ILIKKAN ÖZGÜR, M.. “İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Örneği”, *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 2015, Cilt 7, Sayı 2, s.187-194.
- IMF, World Economic Outlook Update: Brighter Prospects, Optimistic Markets, Challenges Ahead, Washington DC, January 2018.
- KAYA, V., HÜSEYİNİ, İ., “İhracatın Sektörel Yapısı ve Ülkelere Dağılımının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2015, Cilt 29, Sayı 4, s.749-773.
- KOÇ, B., “Dış Yardımların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği”, *Kastamonu Üniversitesi İİBF Dergisi*, Temmuz 2016, Sayı 13, s.144-156.
- KORKMAZ, S., AYDIN, A., “Türkiye’de Dış Ticaret - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Nedensellik Analizi”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Aralık 2015,Cilt 10, Sayı 3, s.47-76.
- KÖPRÜCÜ, Y., “Doğrudan Yabancı Yatırımların Teknolojik Yayılma ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, August 2017, Vol. 15 Issue 30, s.105-122.

- MANAN, Ö., BEŞKAYA, A., "Demokrasi İle Ekonomik Büyüme-Kalkınma Arasındaki İlişki ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Dergisi*, 2014, Cilt 10, Sayı 1-2, s.1-31.
- OECD, Economic Outlook, Volume 2017, Issue 2, OECD Publishing, Paris, November 2017.
- ÖNDER, K., ÖNDER, E., "Kadın Eğitiminin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği", *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 2012, Vol. 3 Issue 5, s.159-176.
- ŞİMŞİR CÖMERT, N., ÇONDUR, F., BÖLÜKBAŞ, M., ALATAŞ, S., "Türkiye'de Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 2015, Cilt 52, Sayı 604, s.43-54.
- TANDOĞAN, D., ÖZYURT, H., "Bankacılık Sektörünün Ekonomik Büyüme ve Sürdürülebilir Ekonomik Kalkınma Üzerine Etkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Nedensellik Testleri (1981-2009)" *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2013, Cilt 35, Sayı 2, s.49-79.
- TOPALLI, N. "Doğrudan Sermaye Yatırımları, Ticari Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve BRICS Ülkeleri Örneği" *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2016, Vol 17, Issue 1, p. 83-95 (2016);
- TUNA, Kadir, H. BEKTAŞ, "Kredi Hacminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Rolünün İncelenmesi: Türkiye Örneği" *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Jul 2013, Vol. 5, Issue 9, s.139-150.
- TÜİK, "Türkiye Ulusal Hesaplar Sistemi ESA-2010'a Uyum, Soru ve Cevaplarla Ana Revizyon Çalışmaları", Ocak 2017.
- UZUN, Ahmet, Ö. S. EMSEN, Ö. YALÇIKAYA, İ. HÜSEYİNİ, "Toplam Elektrik Üretimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1980-2010)" *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2013, 17(3):327-344
- World Bank, Global Economic Prospects: Broad-Based Upturn, but for How Long?, World Bank Group Flagship Report, January 2018.
- YÜKSELER, Z., "2009 Referans Yıllı Yeni Milli Gelir Serisi ve Analizi", Central Bank of the Republic of Turkey Working Paper, February 2017.

DENEYİMSEL DEĞER BOYUTLARININ BELİRLENMESİ: PAZARYERİ SİTELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Prof. Dr. Süphan NASIR*

Öğr. Gör. Yonca Nilay BAŞ**

Özet

Müşteriler açısından değer kavramı zaman içerisinde değişikliğe uğramıştır. Daha önceleri, müşteriler ürün veya hizmetlerde değer arayışı içerisinde iken, şu anda, yaşamış oldukları deneyimlerde değer arayışı içerisine girmişlerdir, bu da “deneyimsel değer” olarak adlandırılmaktadır. Deneyimdeki değer, mal, ürün ve hizmetteki deneyimi kapsamakta ve daha geniş bir anlam ifade etmektedir. Genel olarak deneyimsel değer, bir alışveriş deneyiminden elde edilen değer olarak düşünülebilir. Bu değer, ürün/hizmetin kullanılması ya da dolaylı gözlem ve değerlendirmeleri içeren etkileşimler sonucunda oluşan algıları ifade etmektedir. Bu çalışmanın temel amacı, daha geniş bir bakış açısıyla deneyimsel değer boyutlarının belirlenmesidir. Bu amaç doğrultusunda, pazaryeri sitelerinden alışveriş yapan kişilere yönelik anket tekniği yoluyla veriler elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda, yapılan açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri doğrultusunda deneyimsel değer; fonksiyonel değer, hizmet üstünlüğü değeri ve güven değeri olmak üzere üç alt boyutu olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca fonksiyonel değer, deneyimsel değer boyutları içerisinde en büyük etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde, pazaryerlerinde deneyimsel değer boyutlarını inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanılmamış olması bu çalışmanın önemini ortaya koymaktadır. Deneyimsel değer boyutlarının belirlenmesi, pazaryerlerinin değer yaratma sürecinde daha doğru stratejiler belirlemelerine yardımcı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Deneyimsel Değer, Pazaryeri, Online Alışveriş, Müşteri Deneyimi

GİRİŞ

Günümüzde, işletmeler açısından rekabet avantajı sağlayabilmenin yolu, vaad ettikleri ürün, hizmet, kalite vb. unsurlardan ziyade müşterilerine yaşatacakları deneyim ve sunacakları değer gibi unsurlardan geçmektedir. Değer teorisi, işletmelerin başarılı olabilmeleri için müşterilerine katma değer sunması gerektiğine dayanmaktadır. Literatürde farklı değer tanımları bulunmaktadır ancak ilgili literatür nadiren deneyimsel değere ve bileşenlerine hitap etmektedir. Geleneksel değer kavramı, aynı zamanda faydacı veya fonksiyonel değer olarak da adlandırılmakta ve kalite ile fiyat arasındaki ilişki olarak tanımlanmaktadır (Çetin vd.,2014;1042). Müşterilerin istek ve ihtiyaçlarında yaşanan değişimler ve istenilen ürüne/hizmete ulaşmanın kolaylaşması neticesinde değer arayışı ürün ve hizmetin ötesine geçerek satın alma öncesi, satın alma süreci ve sonrasında

* İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi

** İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO

yaşanan deneyimlere odaklanmıştır. Dolayısıyla müşteriler, yaşadıkları deneyimin kendilerine bir değer katıp katmadığı ile ilgilenmeye başlamışlardır. Bu doğrultuda, işletmeler açısından da deneyim yönetiminin önemi artmaktadır. Müşterilerine kusursuz deneyimler yaşatarak, bu deneyim sonucunda değer sunan işletmeler, günümüz yoğun rekabet ortamında rakiplerine karşı üstünlük sağlama imkânı elde edebileceklerdir.

İnternetin ve mobil cihazların kullanımında yaşanan artış müşterileri online alışveriş yapmaya, işletmeleri de online deneyim yönetimi konusuna yöneltmektedir. Tüketiciler; internette araştırma, bilgi edinme, seçme, karşılaştırma, satın alma ve ilgili sosyal topluluklar ile karşılıklı etkileşimde bulunma gibi işlemler gerçekleştirmekte ve tüm bu adımlar boyunca beklentilerini karşılayan bir müşteri deneyimi yaşamak istemektedirler (Deloitte, 2017). Online alışveriş süreci ve sonrasında yaşanan deneyimden elde edilen değer incelenmesi önem arz etmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, bütüncül bir bakış açısıyla deneyimsel değer boyutlarının belirlenmesidir. Çalışmanın uygulama alanı olan Pazaryeri, birden fazla satıcının yer aldığı online alışveriş sitelerinin genel adıdır. Küresel e-ticarette büyük ölçüde paya sahip olan online pazaryerleri, geleneksel olarak faaliyet gösteren işletmelerin birçoğunun istatistiklerine kıyasla çok daha hızlı büyüme gerçekleştirmektedir (E-ticaret çağı, Nisan 2017;23). Türkiye'de faaliyet gösteren pazaryeri firmalarına hepsiburada.com, N11.com, gittigidiyor.com, sanalpazar.com gibi siteler örnek verilebilir. Bu gibi internet sitelerinde, müşteriler birden fazla satıcı ve ürün arasında kıyaslama yaparak online olarak alışveriş yapabilmektedirler. Pazaryerlerinden alışveriş yapan müşterilerin yaşadıkları deneyim sonucunda elde ettikleri değer incelenmesi ve boyutlarının belirlenmesi çalışmanın kapsamını oluşturmaktadır.

1. DENEYİMSSEL DEĞER

Günümüzde bilgiye kolayca ulaşabilen müşteriler, kendilerini yakından tanıyan, ne istediğini açık bir şekilde anlayan ve ihtiyaçlarını karşılayacak deneyimler tasarlayan işletmelerle iş yapmak isteyecektir. Müşteri odaklı olmak ve tüm temas noktalarında müşteriye değer sunmak, müşterinin işletme ile olan tüm etkileşimlerinde yaşadığı deneyimin müşteriye değer sağlayacak nitelikte olması etkili bir müşteri deneyimi yönetimi ile mümkün olmaktadır. İşletmeler tarafından deneyimlerin doğru bir şekilde yönetilmesi, günümüzde müşteriler ve işletmeler için büyük önem arz eden deneyimsel değer sağlanmasına olanak sağlayacaktır.

Deneyimsel değer genel olarak, müşterilerin yaşadıkları deneyimlerden elde ettikleri değer olarak tanımlanabilir. Mathwick vd. (2001), deneyimsel değeri, müşterilerin doğrudan kullanım veya dolaylı gözlem yoluyla ürün veya hizmet algıları olarak tanımlamaktadır. Müşteriler farklı deneyimlerden deneyimsel değer kazanabilirler. Müşteri değeri ile karşılaştırıldığında, deneyimsel değer, müşterilerin bu deneyimlerden elde ettikleri değere odaklanır (Wu vd., 2018;33). Deneyimsel değer, etkileşimli, göreceli, tercih edilen, kişiselleştirilmiş olabilir ve deneyimler biriktikçe dinamik olarak değişebilir (Tsai&Wang,2017;41). Literatürde deneyimsel değer kavramı sınırlı sayıda çalışma tarafından ele alınmıştır. Bu çalışmalar incelendiğinde; Mathwick vd.

(2001) deneyimsel değeri genel olarak ekonomik değer ve duygusal değer olarak, Sweeney ve Soutar (2001) ve Sanchez vd. (2006), fonksiyonel değer, duygusal değer ve sosyal değer olarak, Varshneya ve Das (2017) ise bilişsel değer, hedonik değer, sosyal değer ve etik değer olarak sınıflandırmıştır.

Araştırmada deneyimsel değer bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirilerek ele alınmaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın amacı, deneyimsel değerlerin boyutlarının belirlenmesidir. Literatür incelendiğinde, pazaryeri sitelerinden elde edilecek deneyimsel değeri ele alan hiçbir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle deneyimsel değerlerin boyutlarının belirlenmesi amacıyla pazaryeri sitelerinden alışveriş yapan kişilere yönelik olarak araştırma gerçekleştirilecektir.

2. E-TİCARET

E-ticaret, iletişim teknolojileri aracılığıyla gerçekleştirilen, genellikle finansal işlemleri tanımlamak için kullanılan bir terimdir (Morley ve Parker, 2015;431). Ayrıca, bir iş faaliyetini gerçekleştirmek için internetin ve mobil uygulamaların kullanılması olarak da tanımlanmaktadır. Zwass (1996;3) e-ticareti "Ticari bilgilerin paylaşımı, iş ilişkilerinin sürdürülmesi ve telekomünikasyon ağları aracılığıyla ticari işlemlerin yürütülmesi" olarak tanımlamıştır. Daha resmi olarak ise e-ticaret, kurumlar ve bireyler arasında dijital olarak gerçekleşen ticari işlemlerdir (Laudon ve Traver,2017;50). Elektronik ticaret, fiziksel malların ve bilgi gibi gayri maddi varlıkların elektronik alım satımını içerir. Bu, çevrimiçi pazarlama, sipariş verme, ödeme ve teslimat desteği gibi tüm ticaret adımlarını kapsar. Aynı zamanda elektronik ticaret, satış sonrası destek veya çevrimiçi yasal tavsiye gibi hizmetlerin elektronik olarak sağlanmasını da içerir. Ayrıca, işbirlikçi tasarım gibi şirketler arasındaki işbirliği için elektronik destek unsurlarını da içerir (Timmers, 1998;3). Elektronik ticaret, veri, mal veya hizmet satın almak, satmak, nakletmek veya ticaret yapmak için internet ve diğer ağları (örneğin, intranetler) kullanmayı ifade eder (Turban vd.,2018;7).

E-ticareti gerçekleştirmek ve desteklemek için kullanılan donanım, yazılım, insan, politika ve stratejilerin toplanması bir e-ticaret sistemi olarak adlandırılır. Bir e-ticaret sisteminin uygulanmasında hem avantaj hem de dezavantajlar vardır. E-ticaretin bugün toplumumuzdaki önemi nedeniyle hem işletmeler hem de bireyler için e-ticaretin avantaj ve potansiyel dezavantajlarını anlaşılması önemlidir. Tablo 1'de e-ticaretin avantaj ve dezavantajları yer almaktadır (Morley ve Parker, 2015; 432).

Tablo 1: E-Ticaretin Avantajları ve Dezavantajları

| AVANTAJLARI | DEZAVANTAJLARI |
|---|---|
| <i>İşletmeler için</i> | <i>İşletmeler için</i> |
| Düşük maliyetler | Etkili ve her zaman faaliyette olan bir web sitesi zorunluluğu |
| Artan müşteri memnuniyeti | Bazı kişiler asla online işlemler gerçekleştirmeyeceği için kayıp işler |
| Daha geniş müşteri tabanı | Hileli işlem oranının yüksekliği |
| Potansiyel olarak daha yüksek satışlar | Daha düşük fiyatlar sunan yeni rakiplerin sürekli tehdidi |
| Mobil alışveriş yapanlara sürekli olarak ulaşabilme | <i>Müşteriler için</i> |
| <i>Müşteriler için</i> | Dolandırıcılık potansiyeli |
| Kolaylık | Ürünleri görmeden satın almak |
| Daha kolay karşılaştırma yapabilmek olanağı | Olası pahalı getiriler |
| Seçenek fazlalığı | |
| Maliyet tasarrufu potansiyeli | |
| Özelleştirilmiş ürünler | |

Kaynak: Morley, D., & Parker, C. S. (2015). Understanding computers: Today and tomorrow, comprehensive. Cengage Learning, 15th ed., 432.

E-ticaret teknolojileri, satıcıların tüketiciler hakkında daha fazla bilgi sahibi olmasını ve bu bilgiyi geçmişte hiç olmadığı kadar etkili bir şekilde kullanabilmesini mümkün kılmaktadır. Aynı teknolojiler, satıcıların -geçmişte hiç olmadığı kadar- diğer satıcılar hakkında daha fazla bilgi sahibi olmasını da mümkün kılmaktadır. E-ticaret teknolojilerinin benzersiz özellikleri, pazarlama ve satış için etkileşimli, kişiselleştirilmiş ve zengin mesajların güçlü bir bileşiminin, segmentlere ayrılmış, hedeflenmiş kitleler için kullanılabilmesi birçok yeni olanak sunmaktadır (Laudon ve Traver,2017;57). Tablo 2’de e-ticaretin özellikleri ve önemi yer almaktadır.

Tablo 2: E-Ticaretin Özellikleri ve Önemi

| E-TİCARET TEKNOLOJİ BOYUTU | ÖNEMİ |
|--|--|
| Aynı anda her yerde bulunma: E-ticaret teknolojisi her yerde ve her zaman kullanılabilir: iş yerinde, evde ve mobil cihazlarla. | Pazar, geleneksel sınırların ötesine genişletildi ve zamansal ve coğrafi konumdan kaldırıldı. "Pazar alanı (Marketspace)" oluşturuldu; alışveriş her yerde gerçekleşebilir. Müşteri rahatlığı artırıldı ve alışveriş maliyetleri azaldı. |
| Global erişim: Teknoloji, dünya çapında ulusal sınırlara ulaşır. | Ticaret, sorunsuz ve değişiklik olmadan kültürel ve ulusal sınırlar boyunca etkindir. "Pazar alanı", dünya genelinde milyarlarca tüketiciyi ve milyonlarca işletmeyi içermektedir. |
| Evrensel standartlar: Birtakım teknoloji standardı var. | İşletmelerin kullanması için ortak, ucuz, küresel bir teknoloji temeli var. |
| Zenginlik: Video, ses ve metin mesajları mümkündür. | Video, ses ve metin pazarlama mesajları, tek bir pazarlama mesajına ve tüketme deneyimine entegre edilmiştir. |
| Etkileşim: Teknoloji, kullanıcı ile etkileşim yoluyla çalışır. | Tüketiciler, deneyimi bireye dinamik olarak ayarlayan bir diyaloga dahil olurlar ve tüketiciyi piyasaya mal teslim etme sürecinde bir ortak katılımcısı haline getirir. |
| Bilgi yoğunluğu: Teknoloji bilgi maliyetlerini düşürür ve kaliteyi artırır. | Bilgi işleme, depolama ve iletişim maliyetleri önemli ölçüde azalırken, sirkülasyon, doğruluk ve zamanlama büyük ölçüde artar. Bilgi bol, ucuz ve doğru olur. |
| Kişiselleştirme/Özelleştirme: Teknoloji, kişisel mesajların bireylerin yanı sıra gruplara dağıtılmasını sağlar. | Pazarlama mesajlarının kişiselleştirilmesi ve ürün ve hizmetlerin kişiselleştirilmesi bireysel özelliklere dayanmaktadır. |
| Sosyal teknoloji: Kullanıcı tarafından oluşturulan içerik ve sosyal ağlar. | Yeni çevrimiçi sosyal ve iş modelleri, kullanıcı içeriğinin oluşturulmasını ve dağıtılmasını sağlar ve sosyal ağları destekler. |

Kaynak: Laudon, K. C. & Traver, C. G., (2017), E-Commerce 2016, Business, Technology, Society, Pearson, Twelfth Ed., 57.

2.1. E-Ticaret İş Modelleri

Bir işletmenin kullandığı politikalar, işlemler ve teknolojiler, iş modelini tanımlamaya yardımcı olur. Özünde, bir şirketin iş modeli, şirketin nasıl gelir elde ettiğini açıklar. E-ticaret iş modelleri, mal veya hizmet satan ve satın alan kurum türlerine (işletmeler, tüketiciler veya hükümet gibi) göre tanımlanabilir (Morley ve Parker, 2015;437). E-ticaret türleri işletmeden işletmeye (B2B), işletmeden tüketiciye (B2C), tüketiciden tüketiciye (C2C) ve işletmeden devlete (B2G) olarak sınıflandırılabilir.

2.1.1. İşletmeden Tüketiciye (B2C) İş Modeli

İşletmeden tüketiciye (B2C) iş modelinde, işletmeler bireysel tüketicilere mal veya hizmet satmaktadırlar. B2C modeli, Web üzerinde bulunan ilk büyük e-ticaret iş modellerinden biridir. Ürün odaklı B2C siteleri, giyim, elektronik, çiçek, kitap, spor malzemeleri, oyuncak, film ve ofis malzemeleri gibi çok çeşitli ürünler satmaktadır. Hizmet odaklı B2C siteleri ise, seyahat acentesi, uzaktan eğitim ve müzik aboneliği gibi hizmetleri içermektedir (Morley ve Parker, 2015;437). Portallar, online satıcılar, içerik sağlayıcılar, işlem brokerleri, pazar oluşturucular,

hizmet sağlayıcılar ve topluluk sağlayıcıları olmak üzere yedi farklı B2C iş modeli bulunmaktadır (Laudon ve Traver,2017;58).

2.1.2. İşletmeden İşletmeye (B2B) İş Modeli

İşletmeden işletmeye (B2B) iş modeli, İnternet üzerinden, extranet, intranet veya özel ağ üzerinden elektronik olarak yürütülen işletmeler arasındaki işlemleri ifade eder (Turban vd.,2018;126). B2B, iki işletme arasında gerçekleşen her türlü e-ticaret işlemini içermektedir. İşletmeleri için ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri satın alan işletmeler ile üretim malzemeleri ve hammadde satın alan işletmeler bu kapsamda yer almaktadır. Başlangıçta, B2C'nin en önemli e-ticaret iş modeli türü olması bekleniyordu; ancak, B2B modelinden elde edilen gelirlerin artık B2C pazarını aşması beklenmektedir (Morley ve Parker, 2015;437).

2.1.3. Tüketiciden Tüketicie (C2C) İş Modeli

Kişiden kişiye (P2P) olarak da adlandırılabilen tüketiciden tüketiciye (C2C) iş modeli, doğrudan diğer bireylere satış yapan kişileri içerir. Tipik olarak, C2C işlemleri bunu kolaylaştırmak için kurulmuş çevrimiçi sınıflandırılmış reklam siteleri ve çevrimiçi açık artırma siteleri gibi aracı web siteleri aracılığıyla gerçekleştirilir. C2C işlemleri, Etsy gibi el sanatları pazarları, sosyal medya ve kişisel web sayfaları aracılığıyla da gerçekleştirilebilir (Morley ve Parker, 2015;437).

C2C modelinin günümüzde en çok tercih edilen uygulama şekli; birbirinden farklı pazarları bir araya getirerek ölçek ekonomisini maksimize eden ve perakendecilerin stok riskinden etkilenmeyen pazaryerleridir (Tüsiad,2017;29). Pazaryerlerinde çok sayıda satıcının ve ürün seçeneğinin yer alması bireylerin karşılaştırma yapabilmelerine ve ihtiyaçlarını uygun fiyatlarla karşılayabilmelerine olanak sağlamaktadır. Dünyada eBay bu grubun en önemli oyuncularının başında gelmektedir. Türkiye'de ise N11, Hepsiburada gibi internet siteleri bu iş modeli ile faaliyet göstermektedir.

2.1.4. İşletmeden Devlete (B2G) İş Modeli

B2G iş modeli, işletmeler ile yerel, eyalet ve federal hükümetler arasındaki işlemleri içerir. Örneğin, birçok B2G e-ticaret sitesi, devlet kurumlarına ürün ve hizmet satma konusunda uzmanlaşmıştır. Diğer B2G faaliyetleri (hükümet, işletmelere hizmet sağladığından G2B faaliyetleri olarak düşünülebilir), devlet vergisi sayfası ve devlet ücretleri sayfası gibi çevrimiçi ödeme yapan işletmeleri içermektedir. Bireysel vatandaşlar genellikle araç ve tekne kayıt ücretleri, emlak ve gelir vergileri vb. gibi çeşitli devlet harçlarını çevrimiçi olarak ödeyebilirler; bu faaliyetler G2C faaliyetleri olarak düşünülebilir çünkü hükümet tüketicilere mal veya hizmet tedarik etmektedir. (Morley ve Parker, 2015;438).

2.2. Dünyada ve Türkiye'de E-Ticaret

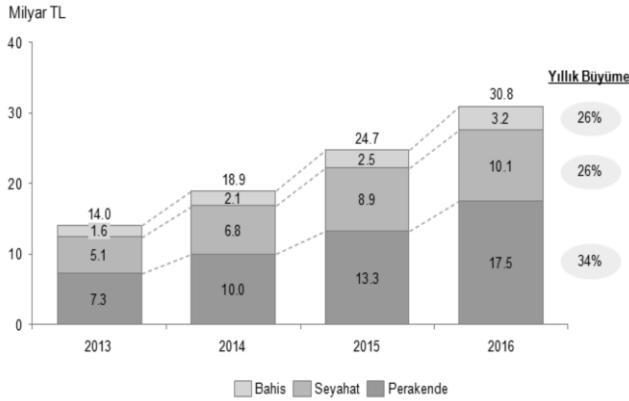
Tüsiad tarafından 2017'de hazırlanan e-ticaret ile ilgili rapora göre, dünya perakende e-ticaretinin 2016 yılında 1.6 Trilyon Dolarlık işlem hacmine ulaştığı ve yüksek büyüme hızının önümüzdeki yıllarda da devam edeceği tahmin edilmektedir. Klasik perakende ile kıyaslandığında, önümüzdeki dönemde de e-

ticaret büyümesi klasik perakende büyümesinin çok üzerinde olacaktır. Klasik perakendedeki azalan kar marjları, tüketici davranışı değişimi, teknolojik inovasyonlar ve yeni iş modelleri sayesinde, 2021 yılında e-ticaretin toplam perakende içindeki payının %13 seviyesine ulaşması beklenmektedir (Tüsiad, 2017;19,20).

Düşen bilgisayar satışlarına karşın artan akıllı telefon satışları ve hızla büyüyen mobil internet penetrasyonu e-ticareti de değiştirmeye başlamış ve mobili e-ticaretin en önemli kanallarından biri haline getirmiştir. 2012 yılında %10 olan mobilin e-ticaretteki payı, 4 yıl içerisinde %44 seviyesine gelmiştir (Tüsiad, 2017;22).

TÜBİSAD ve ETİD'in birlikte yaptığı çalışmaya göre, artan internet penetrasyonu ve akıllı telefon kullanımı ile 2016 itibarıyla Türkiye e-ticaret pazarı hacmi 30.8 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. Bu büyüklük tüm sektörleri kapsamakla birlikte pazarın perakende kısmı, 2013 yılından itibaren yılda ortalama %34 büyüyerek 7.3 milyar TL'den 2016 yılında 17.5 milyar TL seviyesine gelmiştir (Tüsiad, 2017;44). Şekil 1'de Türkiye e-ticaret pazarı hacmi yer almaktadır.

Şekil 1: Türkiye E-Ticaret Pazarı Hacmi



Kaynak: TUSIAD, (2017). "Dijitalleşen dünyada ekonominin itici gücü: E-ticaret", Tüsiad E-Ticaret Raporu. <http://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar>, Erişim tarihi:10.03.2018.

17.5 milyar TL tutarındaki perakende e-ticaret hacminin yaklaşık %70'ini, sadece online kanal üzerinden satış yapan pazaryerleri ile çok kategorili alışveriş siteleri, belirli sektörlerde uzmanlaşmış dikey siteler ve özel alışveriş sitelerinin oluşturduğu tahmin edilmektedir. Geriye kalan %30'un altında ise klasik perakendecilikten e-ticarete adım atmış firmaların elektronik ortamda yaptığı satışlar bulunmaktadır. Online bahis, eğlence ve seyahat bilet satışları ile tatil harcamaları bu tutarın dışında yer almaktadır (Tüsiad, 2017;44).

2.4. Pazaryerleri

Pazaryerleri, çok sayıda satıcı ile alıcıların bir araya gelebildiği online platformlardır. Alıcıların, istedikleri ürün ya da hizmetlere, farklı satıcılar arasından karşılaştırma yaparak kendileri için en uygun olan seçeneği tercih edebilmelerine olanak sağlayan pazaryerleri, satıcılara da birçok avantaj sağlamaktadır.

İnternet üzerinden ilk defa satış yapmaya başlayacak olan bir işletmenin, marka bilinirliğini sağlaması ve çeşitli pazarlama faaliyetlerini yürüterek harcamalarda bulunması gerekirken, halihazırda yüksek marka bilinirliğine sahip pazaryeri sitelerinde direkt olarak satış yapmaya başlaması ve ürünlerini daha geniş kitlelere ulaştırabilme imkanına sahip olması elde edeceği avantajların başında yer almaktadır. Günümüzde pazaryeri siteleri, internet üzerinden alışveriş yapan kişilerin sıklıkla tercih etmiş olduğu platformlardan biri konumundadır (E-ticaret Çağı, Nisan 2017;19).

Küresel e-ticarette önemli bir paya sahip olan online pazaryerleri, geleneksel ticarete faaliyet gösteren birçok işletmenin istatistiklerine kıyasla çok daha hızlı büyümektedir. Örneğin, pazaryeri modelinde e-ticaret gerçekleştiren Amazon, ABD'nin tüm online satışları içerisinde yüzde 60'tan fazla paya sahiptir. Ayrıca küresel e-ticaret pazarının yüzde 40'ından fazlasına hâkim olan Amazon, Ebay ve Alibaba, online pazaryerlerinin e-ticaret sektöründeki anlam ve önemini ortaya koymaktadır. Geniş kitlelere ulaşmak konusunda geleneksel ticaret ile kıyaslanamayacak derecede kolaylık sağlayan e-ticaret, online pazaryerlerinin satıcı ve alıcılara sağladığı avantajlar sayesinde en hızlı büyüyen sektörler arasında yer almaktadır (E-ticaret Çağı, Nisan 2017;23).

Çalışmanın uygulama alanı olan Pazaryeri, birden fazla satıcının yer aldığı online alışveriş sitelerinin genel adıdır. Türkiye'de faaliyet gösteren pazaryeri firmalarına hepsiburada.com, N11.com, gittigidiyor.com, sanalpazar.com gibi siteler örnek verilebilir. Bu gibi internet sitelerinde, müşteriler birden fazla satıcı ve ürün arasında kıyaslama yaparak online olarak alışveriş yapabilmektedirler. Pazaryerlerinden alışveriş yapan müşterilerin yaşadıkları deneyim sonucunda elde ettikleri değerlerin incelenmesi ve boyutlarının belirlenmesi çalışmanın kapsamını oluşturmaktadır.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Araştırmanın amacı, bütüncül bir bakış açısıyla deneyimsel değerlerin boyutlarının belirlenmesidir. Araştırmanın ana kütlesi, pazaryeri sitelerinden alışveriş yapan kişiler olarak belirlenmiştir. Veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anket, internet üzerinden yayınlanmış ve katılımcılar soruları doğrudan cevaplamışlardır. Çalışmada kullanılan anket formu, 14 Şubat-1 Mart 2018 tarihleri arasında internette yayınlanmıştır. Toplam 508 kişi ankete katılmış olup, 23 kişi daha önce herhangi bir pazaryeri sitesinden alışveriş yapmadığı için değerlendirme dışı kalmıştır. Dolayısıyla anketin sonuçları 485 kişi üzerinden analiz edilmiş ve yorumlanmıştır.

Anketin giriş kısmında pazaryeri siteleri ile ilgili bilgilendirici bir açıklama yapılmış olup, katılımcıların soruları "sıklıkla kullandıkları pazaryerini dikkate alarak" cevaplandırmaları gerektiği vurgulanmıştır. Ankette öncelikle, katılımcılara daha önce herhangi bir pazaryerinden alışveriş yapıp yapmadıkları sorulmuştur. İkinci olarak, pazaryeri sitelerinden ne sıklıkta alışveriş yaptıkları sorulmuştur. Üçüncü olarak da genel olarak hangi kategorilerden alışveriş yaptıkları sorulmuştur. Daha sonra ise deneyimsel değerlerin boyutlarını belirlemek amacıyla 47 soru 5'li likert ölçeği ile (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) sorulmuştur. Anketin son kısmında ise katılımcılara sıklıkla

kullandıkları pazaryeri sitesi ve demografik sorular sorulmuştur. Çalışmada deneyimsel değer ile ilgili sorular farklı çalışmalardan (Sanchez vd., 2006; Varshneya&Das, 2017; Mathwick vd., 2001; Kim&Kim, 2004; Li&Liu, 2014; Liu&Zhang, 2014; Sahney vd., 2014; Beldona vd., 2005) yararlanılarak oluşturulmuştur. Tablo 4'te ankete katılanların demografik profilleri yer almaktadır.

Tablo 4: Ankete Katılanların Demografik Profilleri

| Değişken | Sıklık (n) | Oran (%) |
|-----------------------|-------------------|-----------------|
| Cinsiyet | | |
| Kadın | 275 | 56,7 |
| Erkek | 210 | 43,3 |
| Toplam | 485 | 100,0 |
| Yaş | | |
| 18 ve altı | 6 | 1,2 |
| 18 – 25 | 180 | 37,1 |
| 26 – 34 | 188 | 38,8 |
| 35 – 44 | 85 | 17,5 |
| 45 – 54 | 16 | 3,3 |
| 55 – 64 | 10 | 2,1 |
| Toplam | 485 | 100,0 |
| Medeni Durum | | |
| Bekâr | 276 | 56,9 |
| Evli | 209 | 43,1 |
| Toplam | 485 | 100,0 |
| Eğitim Durumu | | |
| İlköğretim | 7 | 1,4 |
| Ortaöğretim | 10 | 2,1 |
| Lise | 47 | 9,7 |
| Üniversite | 341 | 70,3 |
| Lisansüstü | 80 | 16,5 |
| Toplam | 485 | 100,0 |
| Meslek | | |
| Kamu sektörü çalışanı | 112 | 23,1 |
| Özel sektör çalışanı | 112 | 23,1 |
| Öğrenci | 170 | 35,1 |
| Emekli | 8 | 1,6 |
| İş sahibi | 39 | 8 |
| Ev hanımı | 31 | 6,4 |
| İşsiz | 13 | 2,7 |
| Toplam | 485 | 100,0 |

Tablo 4 incelendiğinde, anket çalışmasına katılan 485 kişiden 275'i (%56.7'si) kadın, 210'u (%43.3'ü) erkektir. Katılımcıların 276'sı (%56.9'u) bekar, 209'u (%43.1'i) ise evlidir. Araştırmaya katılmış olan kişilerin yaş dağılımına bakıldığında ise 18-34 yaş aralığında bir yoğunluk görülmektedir. 485 kişinin 188'i (%38.8'i) 26-34 yaş aralığındayken, 180'i (%37.1'i) 18-25 yaş aralığında, 85'i (%17.5'i) 35-44 aralığında, 16'sı (%3.3'ü) 45-54 yaş aralığında, 10'u (%2.1'i) 55-64 yaş aralığında ve son olarak 6'sı (%1.2'si) 18 ve altı yaş grubunda bulunmaktadır. Toplama bakıldığında %75.9'unun 18-34 yaş aralığında olduğu

görülmektedir. Diğer bir demografik özellik olan eğitim durumuna bakıldığında ise anketi cevaplayanların genel olarak eğitim düzeyinin çok yüksek olduğu görülmektedir. Bütün örneklemnin %86.8'inin üniversite ve lisansüstü programlardan mezun olduğu görülmektedir. Başka bir demografik özellik olan meslek gruplarına bakıldığında ise ağırlığın kamu veya özel sektör çalışanları ile öğrenciler olduğu gözlemlenmiştir, bu üç grup, ankete katılanların %81.3'ünü oluşturmaktadır.

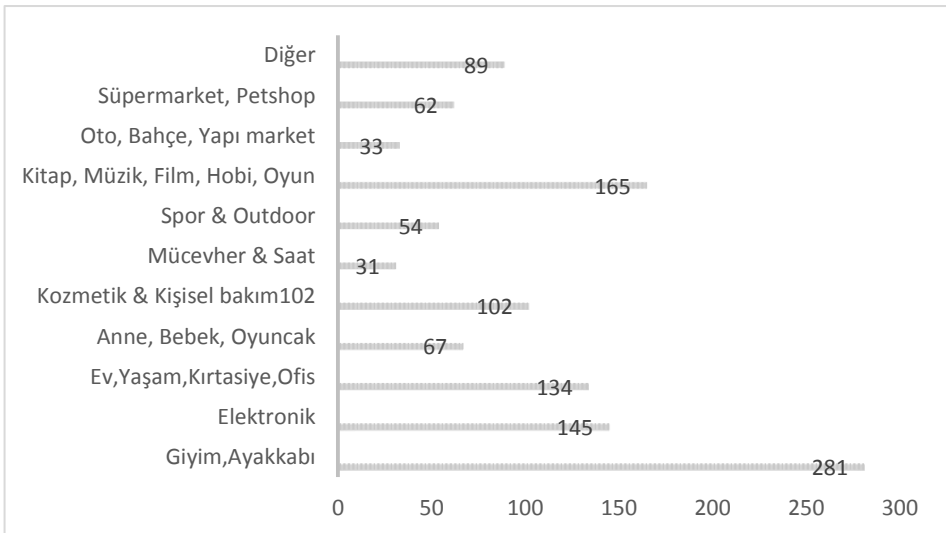
Grafik 1, Grafik 2 ve Grafik 3'te araştırma kapsamında katılımcıların pazaryeri sitelerinden alışverişleri ile ilgili olarak elde edilen bazı veriler gösterilmektedir.

Grafik 1: Katılımcıların Pazaryerinden Alışveriş Sıklıkları



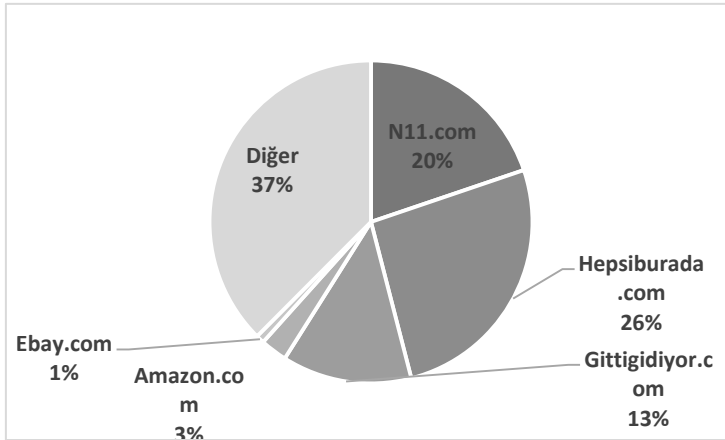
Grafik 1 incelendiğinde, ankete katılanların %42'sinin bazen, %26'sının çok az, %23'ünün sıklıkla ve %9'unun da her zaman pazaryeri sitelerinden alışveriş yaptığı görülmektedir.

Grafik 2: Genellikle Alışveriş Yapılan Ürün Kategorileri



Grafik 2 incelendiğinde, katılımcıların 281 kişi ile çoğunluğunun pazaryeri sitelerinden genellikle giyim, ayakkabı alışverişi yaptığı görülmektedir. Ankete katılan 485 kişiden 165'inin genellikle kitap, müzik, film, hobi, oyun ürünleri, 145'inin genellikle elektronik ürünler, 134'ünün ev, yaşam, kırtasiye, ofis ürünleri, 102'sinin kozmetik ve kişisel bakım ürünleri, 67'sinin anne, bebek, oyuncak ürünleri, 62'sinin süpermarket, petshop ürünleri, 54'ünün spor&outdoor ürünleri, 33'ünün oto, bahçe, yapı market ürünleri ve son olarak 31'inin de mücevher&saat ürünleri satın aldığı görülmektedir.

Grafik 3: Sıklıkla Alışveriş Yapılan Pazaryeri Siteleri



Grafik 3'te yer alan, sıklıkla alışveriş yapılan pazaryerleri incelendiğinde, ankete katılanların %26'sının hepsiburada.com'u, %20'sinin N11.com'u, %13'ünün gittigidiyor.com'u, %3'ünün amazon.com'u, %1'inin ebay.com'u ve son olarak da %37'sinin belirtilenler dışında, diğer pazaryerlerini tercih ettiği görülmektedir.

4. VERİLERİN ANALİZİ VE ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmanın amacı doğrultusunda, deneysel değer boyutlarını belirlemek amacıyla açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi yapılmadan önce, verinin faktör analizine uygun olup olmadığını anlamak için Bartlett'in küresellik testi ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ölçütü kullanılmıştır. Deneysel değer veri setine ilişkin Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testinin değeri 0,974 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca, küresellik testinin sonucu ($\text{sig}=,000$) anlamlı olup, değişkenler arasında yüksek korelasyon mevcuttur. Bu değerler, deneysel değere ilişkin veri setinin, faktör analizinin yapılabilmesi için uygun olduğunu göstermektedir. (Bkz. Tablo 5)

Tablo 5: KMO and Bartlett's Testi Sonuçları (1)

| | | |
|--|------------|-----------|
| Kaiser-Meyer-Olkin KMO Örneklem yeterliliği ölçümü | | ,974 |
| Bartlett'in küresellik testi | Ki kare | 19911,757 |
| | Serb. Değ. | 1081 |
| | p değeri | ,000 |

Deneysel değer bileşenlerine SPSS 25 programı kullanılarak varimax faktör rotasyonu ile açıklayıcı faktör analizi uygulandığında, sonuçlarda eigenvalues

(özdeğer) değeri 1'den büyük olarak gözüken faktörler önemli olarak kabul edilirken, özdeğeri 1'den küçük olan faktörler önemsiz sayıldıkları için araştırmada ele alınmayacaklardır. Faktör analizi sonucunda eigenvalues değeri 1'in üstünde olan beş faktör ortaya çıkmıştır ve toplam varyansın %66,281'inin bu beş faktör tarafından açıklandığı görülmektedir. Bu bağlamda, deneyimsel değere ilişkin faktör yükü 0,50'den küçük olan ve birden fazla faktörde yakın değerlerle yer alan ifadeler değerlendirme dışı bırakılarak, 47 ifade 23'e indirgenmiştir.

Tablo 6: Ölçeğin Güvenilirliği

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| 0,964 | 23 |

İndirgenmiş 23 değişkene varimax döndürme yöntemi ile açıklayıcı faktör analizi uygulandığında eigenvalues değeri 1'in üstünde olan üç faktör ortaya çıkmıştır ve toplam varyansın %67,564'ünün bu üç faktör tarafından açıklandığı görülmüştür. İndirgenmiş 23 değişkene ilişkin Cronbach Alpha değeri Tablo 6'da, KMO ve Bartlett testi sonuçları tablo 7'de, açıklayıcı faktör analizi sonuçları ise Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 7: KMO and Bartlett's Testi Sonuçları (2)

| | | |
|---|------------|----------|
| Kaiser-Meyer-Olkin KMO Örnekleme yeterliliği ölçümü | | 0,964 |
| Bartlett'in küresellik testi | Ki kare | 8821,386 |
| | Serb. değ. | 253 |
| | P değeri | 0 |

Son olarak yukarıda belirtilen faktör isimlendirmeleri yapıldıktan sonra Tablo 8'de bütün faktörler içerdikleri ifadelerle ve ifadelerin faktör yükleri, ortalamaları ve standart sapmaları ile gösterilmiştir. Ayrıca aynı tabloda bütün faktörlerin Cronbach Alpha değerleri de yer almaktadır. Fonksiyonel değer, Hizmet üstünlüğü değeri ve Güven değeri faktörlerinin Cronbach Alpha değerleri sırayla 0.94, 0.915, 0.91 olup hepsi güvenilirlik sınırının üstünde bulunmaktadır.

Tablo 8: Deneyimsel Değerin Tanımlayıcı İstatistikleri ve Faktör Sonuçları

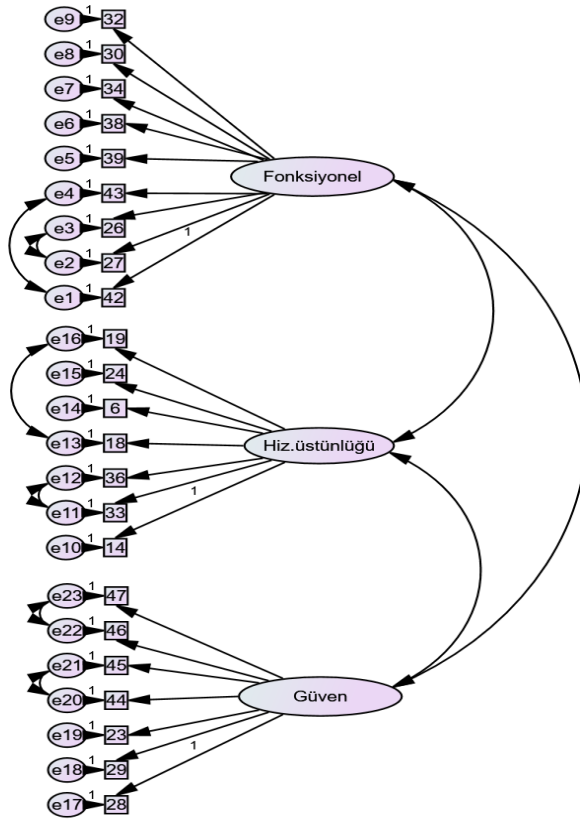
| Faktörler | Faktör yükleri | Ort. Faktör Değ. | Cronbach Alpha | Ort. | Std. Sapma |
|--|----------------|------------------|----------------|--------|------------|
| Fonksiyonel Değer | | 4,0142 | 0,94 | | |
| Bu Pazaryerinde ürün çeşidi fazladır. | 0,805 | | | 4,1732 | 0,94852 |
| Bu Pazaryerinde çok çeşitli satıcı seçeneği sunulmaktadır. | 0,747 | | | 4,033 | 0,99115 |
| Bu Pazaryerinde, her bütçeye ve ihtiyaca uygun, çok çeşitli ürünler sunulmaktadır. | 0,725 | | | 3,9876 | 0,99371 |
| Bu Pazaryerinde istediğim ürünü bulmak daha kolaydır. | 0,717 | | | 4,0722 | 0,93869 |
| Bu Pazaryerinde ürün karşılaştırması yapmak daha kolaydır. | 0,708 | | | 3,9567 | 0,96861 |
| Benim için bu Pazaryeri yararlı/kullanışlıdır. | 0,697 | | | 3,9938 | 0,99895 |
| Bu Pazaryerinde alternatif satıcıları/ürünleri aramak kolaydır. | 0,668 | | | 3,8948 | 0,99132 |
| Bu Pazaryerinden alışveriş yapmak kolay ve rahattır. | 0,651 | | | 4,0227 | 0,939 |
| Bu Pazaryerinden alışveriş yapmak satın alımda zaman kazandırır. | 0,624 | | | 3,9938 | 0,98646 |
| Hizmet Üstünlüğü Değeri | | 3,6227 | 0,915 | | |
| Bu Pazaryerinin müşteri hizmetleri yetkin ve ulaşılabiliridir. | 0,749 | | | 3,5794 | 1,0545 |
| Bu Pazaryerinde, yapılan satın alımları iptal etmek kolaydır. | 0,749 | | | 3,6041 | 1,1427 |
| Bu Pazaryerinde, alışverişi/ürünü iptal/iade ettikten sonra para iadesi almak sorunsuz olarak gerçekleşmektedir. | 0,736 | | | 3,5608 | 1,16372 |
| Bu Pazaryerinin sağladığı hizmetler güvenilirdir. | 0,655 | | | 3,7505 | 0,98419 |
| Bu Pazaryerinden alışveriş yapıyorum çünkü satın alma sürecinin her aşaması iyi yönetiliyor. | 0,647 | | | 3,6763 | 1,00841 |
| Bu Pazaryerinde satış sonrası hizmetler iyi bir şekilde sunulmaktadır. | 0,625 | | | 3,5196 | 1,04552 |
| Bu Pazaryeri benim genel güvenliğime özen gösteriyor. | 0,624 | | | 3,668 | 1,04798 |
| Güven Değeri | | 3,6130 | 0,91 | | |
| Bu Pazaryeri, ürünler ve satıcılar ile ilgili güvenilir kullanıcı yorumları sunmaktadır. | 0,772 | | | 3,5588 | 1,0341 |
| Bu Pazaryeri, objektif satıcı derecelendirmeleri sunmaktadır. | 0,769 | | | 3,5237 | 1,08994 |
| Bu Pazaryerindeki ürünlerle ilgili içerik bilgileri güvenilirdir. | 0,702 | | | 3,6804 | 1,01381 |
| Bu Pazaryerinde yer alan ürünlerle ilgili görseller güvenilirdir. | 0,661 | | | 3,699 | 1,03458 |
| Bu Pazaryerinde ayrıntılı ürün/hizmet açıklamaları (ürün içerik, kullanım bilgisi) yapılmaktadır. | 0,635 | | | 3,6454 | 1,02952 |
| Bu Pazaryeri ürünlerle ilgili kullanıcı yorumlarını ve geri bildirimlerini sunmaktadır. | 0,6 | | | 3,6495 | 1,06252 |
| Bu Pazaryerinde satıcılarla ilgili daha detaylı bilgiler sağlanmaktadır. | 0,564 | | | 3,534 | 1,08396 |

Tablo 8'den de görülebileceği gibi, pazaryerinde ürün çeşidinin fazla olması (4,1732), istenilen ürünün kolay bir şekilde bulunabilmesi (4,0722), çok çeşitli satıcı seçeneğinin bulunması (4,033) ve pazaryerinden alışveriş yapmanın kolay ve rahat olması (4,0227) katılımcıların değer algılarının yüksek olduğu

konulardır. Ayrıca fonksiyonel değerin, deneysel değer boyutları içerisinde en büyük etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bulgular aynı zamanda pazaryerlerinden alışveriş yapan kişilerin, deneysel değeri esas olarak fonksiyonel değer, takibinde de hizmet üstünlüğü değeri ve güven değeri olarak değerlendirdiklerini göstermektedir.

Açıklayıcı faktör analizi ile indirgenen 23 değişkene deneysel değerin üç boyutu olan fonksiyonel değer, hizmet üstünlüğü değeri ve güven değeri kapsamında faktör analizi sonuçlarını doğrulamak amacıyla SPSS AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Açıklayıcı faktör analizinde anlamlı bulunan deneysel değere ilişkin 23 değişken için gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizinin gösterimi Şekil 2’de yer almaktadır.

Şekil 2: Doğrulayıcı Faktör Analizi



Doğrulayıcı faktör analizinin sonucunda, verilerin üç faktörlü yapıya uygun olup olmadığı, değişkenler arasında kovaryansa izin verilerek değerlendirilebilmektedir. Bu doğrultuda modelin uyum indeksleri kontrol edilmektedir. Model ve verilerin uygunluğu değerlendirilirken doğrulayıcı faktör analizi kapsamında, ki kare'nin serbestlik derecesine bölünmesiyle elde edilen endeks değeri (CMIN/DF), uyum iyiliği endeksi (GFI), düzeltilmiş uyum iyiliği endeksi (AGFI), karşılaştırmalı uyum endeksi (CFI), normlanmış uyum endeksi (NFI), kök

ortalama kare (RMR), standardize edilmiş kök ortalama kare (SRMR) son olarak da yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) endeks değerleri göz önünde bulundurulacaktır. GFI, varsayılan modelde hesaplanan gözlenen değişkenlerin arasındaki kovaryans miktarını gösterir. Bununla birlikte RMR, SRMR ve RMSEA değerlerinin .05'ten küçük olması durumu modelin uygunluğunun çok iyi olduğunu gösteren durumlardır. Değerler .08 civarında ise kabul edilebilir bir sınırdadır olduğunu göstermektedir. Tablo 9'da en çok kullanılan uyum indekslerinin kabul edilebilir sınır değerleri (Schermelleh-Engel & Moosbrugger, 2003;52) ile önerilen modelin uyum değerleri verilmiştir (Erdoğan vd., 2007;10).

Tablo 9: DFA Uyum Endeksleri Sınır Değerleri ve Analiz Sonuçları

| Uyum Ölçüleri | İyi Uyum Değerleri | Kabul Edilebilir Uyum Değerleri | Analiz Sonucu |
|----------------|--------------------|---------------------------------|---------------|
| CMIN/DF | CMIN/DF<3,00 | CMIN/DF<5,00 | 3,036 |
| RMSEA | 0,00<RMSEA<0,05 | 0,05<RMSEA<0,10 | 0,065 |
| SRMR | 0,00<SRMR<0,05 | 0,05<SRMR<0,10 | 0,034 |
| GFI | 0,95<GFI<1,00 | 0,90<GFI<0,95 | 0,9 |
| AGFI | 0,90<AGFI<1,00 | 0,85<AGFI<0,90 | 0,87 |
| NFI | 0,95<NFI<1,00 | 0,90<NFI<0,95 | 0,925 |
| CFI | 0,95<CFI<1,00 | 0,90<CFI<0,95 | 0,95 |
| RFI | 0,90<RFI<1,00 | 0,85< RFI <0,90 | 0,914 |

Tablo 9'da doğrulayıcı faktör analizi sonuçları gösterilmiştir. RMSEA (0,065), GFI (0,9), NFI (0,925), CMIN/DF (3,036), AGFI (0,87), değerleri kabul edilebilir uyum değerleri aralığında çıkarken, SRMR (0,034), CFI (0,95) ve RFI (0,914) değerleri ise iyi uyum değer aralıkları içinde yer aldığı sonucu çıkmıştır. Ortaya çıkan sonuçlara bakıldığında, değerler açıklayıcı faktör analizi sonrasında çıkan faktör yapısını doğrulamaktadır.

SONUÇ

Araştırma sonucunda, yapılan açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri neticesinde deneyimsel değer fonksiyonel değer, hizmet üstünlüğü değeri ve güven değeri olmak üzere üç farklı boyutu olduğu ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada önerilen fonksiyonel değer unsurları, pazaryeri sitelerinden alışveriş yapan müşterilerin kolaylık, fiyat ve çeşitlilik gibi konulara önem verdiğini göstermiştir. Böylece, mevcut çalışmaya dayanarak, fonksiyonel değer, müşterilerin fiyat, kolaylık ve çeşitlilik temelinde bir deneyimden elde ettikleri değer olarak yorumlanabilir. Hizmet üstünlüğü değeri ise, müşteriler için satın alma süreci ve sonrasında sağlanan hizmetlerin kalitesinden elde ettikleri değerden kaynaklanabilir. Bu doğrultuda güven değeri de, sağlanan bilgilerin kapsamı ve güvenilirliğinden elde edilen değer olarak yorumlanabilir.

Araştırmanın bulguları doğrultusunda, pazaryerinde ürün çeşidinin fazla olmasının (4,1732), istenilen ürünün kolay bir şekilde bulunabilmesinin (4,0722), çok çeşitli satıcı seçeneğinin bulunmasının (4,033) ve pazaryerinden alışveriş yapmanın kolay ve rahat olmasının (4,0227) katılımcıların değer algılarının yüksek olduğu konular olduğu görülmektedir. Ayrıca fonksiyonel değer, deneyimsel değer boyutları içerisinde en büyük etkiye sahip olduğu da elde edilen sonuçlar arasındadır. Bulgular aynı zamanda, pazaryerlerinden alışveriş yapan kişilerin, deneyimsel değeri esas olarak fonksiyonel değer, takibinde de hizmet üstünlüğü değeri ve güven değeri olarak değerlendirdiklerini göstermektedir.

Müşteriler yaşadıkları deneyimler sonucunda elde ettikleri değer ölçüsünde işletmeler ile olan ilişkilerini şekillendirmektedirler. Yaşanan olumlu deneyimler sonucunda müşterilerin tekrarlı ve sık satın alım yapma ihtimalinin yüksek olması nedeniyle pazaryeri sitelerinin müşteriler tarafından değer olarak algılanan unsurlara daha fazla önem vermeleri ve müşteri deneyimini iyi bir şekilde yönetmeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Cetin, G., Akova, O., & Kaya, F. (2014). Components of experiential value: Case of hospitality industry. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 1040-1049.
- Deloitte, Müşteri Deneyimi Yönetimi. www2.deloitte.com/tr/tr/pages/strategy/solutions/customer-experience-management-services.html#
- Erdoğan, Y., Bayram, S., & Deniz, L. (2007). Web tabanlı öğretim tutum ölçeği: Açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi çalışması. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 4(2), 1-14.
- E-ticaret Çağı, Satıcı ve Alıcıların Buluşma Noktası: Online Pazar Yerleri. Nisan 2017, Sayı:15. <http://dergi.eticaretcagi.com/books/ateh/#p=1>, Erişim tarihi:25.03.2018.
- Laudon, K. C. & Traver, C. G., (2017), *E-Commerce 2016, Business, Technology, Society*, Pearson, Twelfth Ed.
- Mathwick, C., Malhotra, N., & Rigdon, E. (2001). Experiential value: conceptualization, measurement and application in the catalog and Internet shopping environment☆ 1. *Journal of retailing*, 77(1), 39-56.
- Morley, D., & Parker, C. S. (2015). *Understanding computers: Today and tomorrow, comprehensive*. Cengage Learning, 15th ed.
- Sanchez, J., Callarisa, L., Rodriguez, R. M., & Moliner, M. A. (2006). Perceived value of the purchase of a tourism product. *Tourism management*, 27(3), 394-409.

- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of psychological research online*, 8(2), 23-74.
- Sweeney, J. C., & Soutar, G. N. (2001). Consumer perceived value: The development of a multiple item scale. *Journal of retailing*, 77(2), 203-220.
- Timmers, P. (1998). Business models for electronic markets. *Electronic markets*, 8(2), 3-8.
- Tsai, C. T. S., & Wang, Y. C. (2017). Experiential value in branding food tourism. *Journal of Destination Marketing & Management*, 6(1), 56-65.
- Turban vd., (2018), *Electronic Commerce 2018, A Managerial and Social Networks Perspective*, Ninth ed., Springer.
- TUSIAD, (2017). "Dijitalleşen dünyada ekonominin itici gücü: E-ticaret", Tüsiad E-Ticaret Raporu. <http://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar>, Erişim tarihi:10.03.2018.
- Varshneya, G., & Das, G. (2017). Experiential value: Multi-item scale development and validation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 34, 48-57.
- Wu, H. C., Li, M. Y., & Li, T. (2018). A study of experiential quality, experiential value, experiential satisfaction, theme park image, and revisit intention. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 42(1), 26-73.
- Zwass, V. (1996). Electronic Commerce: Structures and Issues' Int'l J. of Electronic Commerce, 1, 1 (Fall, 1996) 3-23.

DENİZCİLİK SEKTÖRÜNÜN EKONOMİYE ETKİLERİ, SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Öğr.Gör. Nermin AKARÇAY*

Özet

Dünya üzerinde yer alan özellikle dışa açık ekonomiye sahip olan ülkeler arasında ticaret önem arz etmektedir. Ticaretin yapılabilmesi ise ulaşım ihtiyacını beraberinde getirir. Ulaşım sektörünün içinde yer alan denizyolu ulaşımı en fazla tercih edilen ulaşım sistemidir. Günümüzde dünya üzerinde yapılan ticaretin % 90 ına yakın kısmı deniz yolu ile yapılmaktadır. Bu sebeple hem ekonomik açıdan hem de ülkelerin birbirlerine olan bağlantılarının sağlanması açısından denizyolu ulaşımı en çok tercih edilen ulaşım şeklidir. Özellikle limanlara sahip kıyı bölgeleri deniz yolu ulaşımını yoğun bir biçimde kullanmaktadır. Dünya üzerinde denize kıyısı olan ülkeler ve dış ticareti yoğun bir biçimde yapan ülkeler denizcilik sektörüne önem vermektedir. Dış ticaretin yapılması, liman hacmi ihtiyacı, bu alanda vasıflı eleman ihtiyacı ile denizcilik okullarının kurulması vs gibi nedenler denizcilik sektörünün gelişmesini gerekli kılarken aynı zamanda bu sektörünün gelişmesi büyümeye ve ekonomiye olumlu katkı sağlamaktadır. Türkiye de üç tarafı denizlerle çevrili bir ülke olması ve dışa açık bir ekonomiye sahip olması nedeniyle ticaret yaparken denizyolu ulaşımını kullanmaktadır. Fakat ülkemizin üç tarafının denizlerle çevrili olmasına, coğrafi özelliklerinin buna elverişli olmasına rağmen ülkemizde denizciliğe yeteri kadar önem verilmemektedir. Denizcilik alanında gelişmeye engel olan birtakım sorunlar mevcuttur. Ekonomik kaynaklar bu alanda etkin kullanılmamaktadır ve yeterli kaynak aktarılmamaktadır. Bu çalışmada denizcilik sektörüne ilişkin bir analiz yapılarak sektörün alt yapısı, ekonomiye sağladığı katkılar ve sorunları ele alınmış bu sorunlara yönelik birtakım çözüm önerileri sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Ulaştırma, Denizcilik, Türkiye Ekonomisi, Denizcilikte Sorunlar

ECONOMICAL EFFECTS OF MARİTİME SECTOR, PROBLEMS AND SOLUTION PROPOSALS

Abstract

Among the countries with open economies, especially located on world trade is of importance. The ability to trade can bring the need for transportation. Maritime transportation, which is within the transportation sector, is the most preferred type of transportation. Today, around 90% of the world's trade is made by sea. For this reason, maritime transportation is the most preferred type of

* Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu

transportation in terms of both economic aspects and securing the links between the countries. Particularly coastal areas with harbors use marine road transportation extensively. The countries that have coast to coast and the countries which make foreign trade intensively attach importance to the maritime industry. The necessity of foreign trade, the port volume requirement, the need for skilled personnel and the establishment of maritime schools, etc., and the development of the maritime industry, while at the same time the development of the maritime industry is making a positive contribution to growth and the economy. Turkey also uses a country surrounded by sea on three sides and be outside because it has an open economy when trading maritime transport. But despite the fact that the three sides of our country are surrounded by the sea and geographical features are favorable to it, the importance of maritime is not given importance in our country. There are a number of problems in the maritime area that prevent it from developing. Economic resources are not effectively used in this area and sufficient resources are not transferred. In this study, an analysis related to the maritime sector was carried out and the contributions and problems of the sector's infrastructure, economics were discussed and a solution proposal for these problems was presented.

Key words: Transportation, Maritime, Economy of Türkiye, Problems in Maritime

1.GİRİŞ

Ülkelerin gelişmesi ve büyümesi, ekonomileri ile yakından ilişkilidir. Ülke ekonomisi ise gerçekleştirilen birçok faaliyetten etkilenir. Mikro ve makro değişkenler ekonominin temel belirleyicileri olarak kabul edilmektedir. Denizcilik sektörü içinde yer alan denizcilik firmalarının, acentelerin, tersanelerin, çalışanların, gemi adamlarının v.b. pek çok faktörün ayrı olarak ele alınması mikro anlamda bir katkı oluştururken bunların hepsinin bir araya gelerek bütünüyle fayda yaratması ise makro ekonomik katkı olarak değerlendirilebilir. Denizcilik sektörü içinde özellikle deniz taşımacılığının payı büyüktür. Hizmet sektörü olan deniz taşımacılığı özellikle dış ticaret taşımaları içinde büyük bir paya sahiptir. Dış ticaret yapan ülkeler dış taşımalarının büyük bir kısmını deniz yoluyla yapmaktadır. Bunlara bağlı olarak faaliyet gösteren kamu ve özel kurumlar mevcuttur. Bu kurumlar hem uluslararası denizcilik örgütünün yayınladığı uluslararası denizcilik hükümlerine hem de buldukları ülkenin hukuki kurallarına tabidirler. Deniz taşıma faaliyetleri, bu faaliyetler esnasında alınması ve tamamlanması gereken belgeler, sigorta uygulamaları, limancılık faaliyetleri, gemi inşa söküm ve bakım faaliyetleri, gemi adamları eğitimleri, yeterlilik sertifikalarının alınması, denizcilik alanında çalışacak personelin eğitimleri v.b. gibi birçok konu denizcilik sektörünün konularını oluşturmaktadır. Tüm bu faaliyetler yapılırken hem dünya üzerinde hem de ülkemizde birtakım sorunlar oluşmaktadır. Özellikle Türkiye denizcilik alanında yeterli gelişimi gösterememektedir. Ülkemizde yer alan bu sorunları ivedilikle tespit etmek ve bunlara yönelik birtakım çözümler sunulması gerekmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı sektöre yönelik sorunları tartışarak bunlara çözüm önerileri getirmeye çalışmaktır.

2.DENİZCİLİK SEKTÖRÜ PİYASASI

Ulaşım sistemleri içinde yer alan denizyolu taşımacılığı özellikle dış ticarete en çok tercih edilen bir sistemdir. Bu taşımacılık sisteminin işleyebilmesi için bir takım unsurlar gerekmektedir. Yolcu ve yüklerin taşınabilmesi için, yükün bulunması ve taşınması gibi birtakım işlemler yapılmaktadır. Aynı zamanda bu işlemler için hukuki ve ekonomik bir alt yapı oluşturulmuştur. Tüm bu bileşenler denizcilik piyasasını oluşturmaktadır. 19.yüzyıl da ünlü iktisatçı Jevons, denizcilik ekonomisini şöyle tanımlamaktadır ; " Aslında piyasa yasal önlemlerin olduğu ve diğer nesnelere satış için korumasız olduğu kamu yeridir ancak tanımını genişletirsek ticaretle yakın ilişkisi olan herhangi bir kimsenin herhangi bir toplumda kapsamlı ve geniş işlemlerin yapıldığı yer anlamına gelmektedir. Büyük bir şehir önemli ticaret kollarının olduğu birçok piyasayı içerebilir ve bu piyasalar yerel olduğu gibi olmayabilir de. Piyasanın merkez noktası tüccarların anlaşmak için buldukları ve iş gördükleri merkez borsa, çarşı veya müzayed salonudur... Ancak mekanın bu ayrımı zorunlu değildir. Tüccarlar bütün bir kasabaya, bölgeye veya yeni piyasaya dağılır, birbiriyle yakın iletişim içindedir." Bir diğer ünlü iktisatçı Alfred Marshall ise taşımacılıktan yola çıkarak daha sonraları denizcilik piyasasının temelini oluşturacak söylemini şu şekilde tanımlar "İnsanların ve nesnelere bir yerden başka bir yere olan bir hareketinden ziyade başka bir şey taahhüt etmeyen taşıma endüstrileri, tarihin her aşamasında kurulan gelişmiş uygarlıkların en önemli faaliyet alanı olmuştur."

Ekonomi arz ve talebin karşılaştığı yer piyasa olarak tanımlanır. Denizcilik piyasası denildiğinde burada da bir arz ve talep mekanizması vardır. Dünya ekonomisinde deniz taşımacılığı talebi hammadde ve işlenmiş ürün, mamul ihtiyacından doğmaktadır. Bu talep , birçok faktörden etkilenmektedir. Bunlar; dünyanın ekonomik hacmi, ticarete konu olan denizyolu ile yapılan tüm yük taşımaları, ortalama olarak denizyolu mesafesi, dışsal etkiler ve taşımaya ilişkin masraflardır. Dünya ekonomisinde yaşanan birtakım olumlu gelişmeler ticaretin artmasına yol açarak deniz ticaretini olumlu yönde etkilerken tam tersi kriz, durgunluk, daralma gibi etkenler deniz ticaretini de azaltmaktadır. Denizyolu yük ticaretinin miktarı ve hacmi ise deniz talebini doğrudan etkilemektedir. Ortalama mesafe kavramı ile denizyolu mesafesinin artmasına ve azalmasına bağlı olarak talep de artıp azalmaktadır. Dışsal faktörler çeşitli olabilir. Örneğin; navlun fiyatlarındaki dalgalanmalar, doğal afetler, hava koşulları, korsanlık vs. sayılabilir.Taşıma maliyetleri bir diğer faktördür. Maliyetlerin az veya çok olması talebi etkilemektedir. Teknolojiye hakim maliyeti azaltabilen firmalar deniz pazarına hakim olabilen firmalar haline gelebilmişlerdir. (Erol ve Dursun 2016:156) Deniz taşımacılığında arz denildiğinde dünya filosu, filo performansı, yeni inşa üretimi, hurda ve kayıplar ve de navlun kazancı gibi faktörler sıralanmaktadır. Dünya filusunun hacminin yüksek olması deniz taşımacılığı piyasa arzının da yüksek olmasında etkili olmaktadır. Filonun performansı, verimliliği arz üzerinde olumlu bir etki yapmaktadır. Yeni inşa üretimi yani yeni gemilerin yapılması, deniz piyasası arzını artırıcı bir etki yaparken aynı zamanda bu gemilerle yapılan seferler daha hızlı ve güvenilir olmaktadır. Hurda ve kayıplar, gemilerin sayılarının azalmasına dolayısıyla deniz taşımacılık arzı üzerinde olumsuz etkilere sebep olmaktadır. Son olarak navlun kazançları eğer

yüksek olursa arz da artmaktadır. Çünkü kar edilen yerde taşımacılık faaliyetleri de artış göstererek deniz taşımacılığı arzını arttırmaktadır.(Stopford 2008:136).

Denizcilik sektörü piyasası için deniz taşımacılık talebi ve deniz taşımacılık arzının karşılaştığı bu piyasada talep ve arz esnekliklerine göre dengenin oluşumu değişmektedir. Kısa dönemde arz esnek değilken uzun dönemde talebe göre daha esnek olabilmektedir. Bunun sebebi ise verilen gemi siparişleri sonucu gemi inşasının belirli bir zaman almasıdır. Denizcilik sektöründe piyasa arz ve talep dengesi çoğunlukla navlun fiyatlarıyla ölçülmektedir. Kısa dönemde talebin artması ile fiyatlar yükselirken talebin azalması ile fiyatlar yükselmektedir fakat uzun dönemde talep için ikame olmadığından tekrar fiyat yükselmektedir.

3. DENİZCİLİK SEKTÖRÜNÜN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Dış ticaret ile deniz taşımacılığı yakından ilişkilidir. Deniz ticareti, ülkelerin dış ticaret yaparken kullandığı bütün ulaşım sistemidir. Ülkeler arası karşılıklı ticaretin bir parçası durumundadır. Ekonomi için döviz girdisi sağlamaktadır. Ödemeler bilançosunda yabancı kaynak miktarına katkı yaparken diğer birçok sektöre de katkı sağlamaktadır. Denizcilik sektörünün büyüyen gelişmesi geliri arttırmakta ve ülkenin toplam gayrisafi hasılası artmaktadır. Yeni limanların, tersanelerin, denizcilik kuruluşlarının faaliyete açılması istihdam üzerinde olumlu etki yaratarak işsizliği azaltmaktadır. Ayrıca deniz turizmi ekonomi üzerinde önemli bir gelir kaynağını oluşturmaktadır. Turizm sektöründeki Rusya faktörünün turizm gelirlerinde açtığı azalmayı gidermek için başlayan kredilerin yeniden yapılandırılma işlemi ile tüm kredilere yayılması denizcilik alanında da olumlu etkiler yapabilecektir. (Bakkal v.d. 2018:232) Denizcilik sektöründe temel ölçüt küresel piyasalardır. Çünkü deniz ticareti ve buna bağlı deniz ekonomisi küresel piyasalarda oluşmaktadır. Deniz ticareti ve denizcilik ekonomisi küresel bir yapıya sahiptir. Dünya ekonomisinde meydana gelen herhangi bir olumlu veya olumsuz olay doğrudan bu piyasayı etkilemektedir. Dünyadaki ekonomik gelişmelere paralel bir doğrultuda gitmektedir. (UTİKAD, 2013) Küresel piyasaların ticaret üzerinde doğrudan etkili olması ve deniz ticaretinin bundan etkileniyor olması o ülke ekonomisinin durumuna göre bir seyir izlemektedir. Ülkelerin dışa açık bir yapıda olması ülkenin dış ticaret yapıyor olması demektir. Ülkemiz ekonomisi de dışa açık bir yapıya sahiptir. Dolayısıyla diğer ülkelerle ticaret yapmaktadır. Dış ticaretimizi oluşturan ithalat ve ihracat taşımalarının büyük bir kısmını deniz yolu ile gerçekleştirmektedir. Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin denizyolu ile yapılan ithalat ve ihracat taşımaları yer almaktadır.

Tablo 1. 2006-2016 Denizyolu İthalat ve İhracat Taşımaları (Ton)

| YILLAR | İHRACAT | İTHALAT | TOPLAM DIŞ TİCARET | T/B GEMİ PAYI | TB % | YB % |
|--------|------------|-------------|--------------------|---------------|------|------|
| 2006 | 63.311.978 | 139.406.306 | 202.718.284 | 42.615.725 | 21 | 79 |
| 2007 | 68.660.270 | 153.399.349 | 222.059.619 | 36.992.141 | 17 | 83 |
| 2008 | 73.244.972 | 151.531.311 | 224.776.283 | 31.791.383 | 14 | 86 |
| 2009 | 73.770.263 | 139.862.090 | 213.632.353 | 29.965.565 | 14 | 86 |
| 2010 | 83.945.162 | 162.625.769 | 246.570.931 | 40.494.118 | 16 | 84 |
| 2011 | 81.779.528 | 173.555.184 | 255.334.712 | 42.396.010 | 17 | 83 |
| 2012 | 91.307.486 | 192.474.928 | 283.782.414 | 38.712.247 | 14 | 86 |
| 2013 | 89.553.990 | 187.781.615 | 277.335.605 | 34.610.534 | 12 | 88 |
| 2014 | 88.544.792 | 194.771.428 | 283.316.220 | 33.624.322 | 12 | 88 |
| 2015 | 92.152.622 | 208.326.308 | 300.478.930 | 36.479.586 | 12 | 88 |
| 2016 | 95.896.320 | 215.779.904 | 311.676.224 | 38.951.265 | 12 | 88 |

Kaynak: TÜİK

Tablodan anlaşıldığı gibi ithalat taşımaları ihracat taşımalarına göre daha fazla olup bunların da yabancı bayraklı gemilerle taşıma yüzdesi Türk bayraklı gemilerin taşıma yüzdesine göre daha fazladır.

3.1. Denizciliğin İstihdam Üzerindeki Etkileri

Denizcilik sektörü, içinde birçok denizcilik faaliyetini barındırmaktadır. Bu faaliyetler sürdürülürken birbiriyle etkileşim halinde olan çeşitli firma, kurum ve sanayi kuruluşu mevcuttur. Örneğin deniz ticaret filoları, bir takım özel amaçlı gemiler, yat ve balıkçı tekneleri bunları üreten ve bakım onarımını yapan gemi ve yat inşa sanayi, tersaneler, su ürünleri ile ilgili çalışmalar yapan firmalar, limanlar v.s söylenebilmektedir. Bunların hepsi denizcilik sektörünü oluşturan sistemlerdir. Çoğu zaman bu sistemler birbiri ile bütünleşmiş bir şekilde işlemektedir. (Üstüner s:30-32) Örneğin acentenin gemiye yük bulması, bunu taşıması, geminin yanaşma ve kalkış sırasında yapılan faaliyetler sonucu birbiriyle ilişkili birçok firma çalışmaktadır. Denizcilik sektörünün büyümesi ve gelişmesi ile birlikte tüm bu sistemlerin yaygınlaşarak buralarda daha fazla personel çalışabilmesine olanak sağlanmış olmaktadır. Denizcilik sektörü içinde yer alan bu sistemlerden gemi inşa ve yapım atölyelerinin kurulması burada bir istihdam olanağı yaratmaktadır. Örneğin 2002 yılında 30.000 kadar yan sanayi çalışanı varken bu 2008 yılında 103.500 civarında gerçekleşmiştir. Yan sanayi sektöründe 2011 yılında istihdam edilen kişi sayısı 62.256 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam 2014 yılına gelinde ise 50.000 çalışan olarak ölçülmektedir. (DTO 2016:129) Gemilerde taşımacılık sırasında gemi adamı olarak personel çalıştırılması hem mürettebat için yani gemi personeli yardımcı sınıf hem de zabitan sınıfı gibi yönetici sınıf için iş imkanı sağlanmış olmaktadır. Bu grup çalışanlar denizcilik okullarından mezun olmuş veya birtakım denizci ehliyet ve belgelere sahip olmuş kişilerdir. Ayrıca denizcilik sektöründe önemli bir yeri olan limanlar hem saha hem ofis içi olmak üzere pek çok kişiyi istihdam edebilmektedir. Limanın etki alanına giren bölge yani liman hinterlandında yer

alan limancılık faaliyetleriyle yakından veya uzaktan ilgili olan kuruluşların liman sayesinde gelişmesi, büyümesi dolayısıyla istihdam olanaklarının artmasını sağlamaktadır. Son olarak deniz acenteleri, gemi kiralama, yükün bulunup taşınması veya liman faaliyetlerini yerine getirmesi esnasında birçok kişiyle muhatap olur ve bu işlemler için, konusunda uzman veya yetenekli kişilerin çalışmasına olanak sağlamaktadır. Bir diğer taraftan balıkçılık, yat işletmeciliği ve marina gibi faaliyetler yapılırken bunlar için de ayrı bir çalışma alanı yaratılmaktadır.

3.2.Denizciliğin Bölgesel Gelişmeye Etkileri

Adam Smith Milletlerin Zenginliği eserinde denizcilik ile ilgili olarak su yolu ile yapılacak ulaşımda deniz kenarı, göller, ırmak kenarları gibi yerlerde pek çok faaliyet yapılabilen ve bu işlere istinaden gelişme içlere dek yayılabilmektedir. Çok ağır yükler deniz yolu ile daha kolay taşınabilmektedir şeklinde sözler söylemektedir. (Smith, 1998:37) Yani kıyılarda başlayan alışveriş ve ekonomik faaliyetler iç bölgelere doğru yayılarak devam etmektedir. Deniz ulaşımından başlayarak diğer ulaşım yollarına ve sonunda büyük alanlara ulaşma sağlanabilecektir. Gwilliam'a göre ulaşımın ekonomik fonksiyonu kişiler arasında zamansal ve mekansal engelleri aşarak birbirlerine ulaşmayı veya malların eşyaların istenilen yere gitmesini mümkün kılmaktadır. (Erdoğan, 2016:189) Dolayısıyla deniz ulaşımının olduğu bölgelerde yaşayan insanlar hem seyahat ederken hem de mal ticareti gerçekleştirebilmektedirler. Üretim için ulaşım yollarının rahat yapılabilirdiği yerler tercih edildiğinden dolayı o bölgede üretim faaliyetleri gerçekleşebilmektedir. Ayrıca üretim için herhangi bir sanayi kolunun kurulması ona hizmet edecek birtakım yan sanayi kuruluşlarının da oluşmasına sebep olabilecektir. Böylece bölgede alış veriş işlemleri yoğunlaşarak ekonomik anlamda bir hareketlilik olabilmektedir. Hammadde akışının kolay olması ve üretimin yapıyor olması bölgede ekonomiyi geliştirerek yeni yatırımları uyatabilmektedir. Yeni yatırımlar tekrar üretimi arttırabilmekte ve gelişme devam etmektedir.

Bir diğer fonksiyon sosyo-kültürel gelişimdir. İnsanların başka yerlere seyahat edebilmesi sosyalleşebilmesine ve başka şehirlerde birtakım kültürel etkinliklere katılabilmesi kendini geliştirmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca kırsal kesimde yaşayan insanların artık mallarını kentlerde satabilmesine imkan olmaktadır. (Erdoğan, 2016:191) Bu yüzden deniz ulaşımı sayesinde örneğin kurvaziyer gemiler ile kişiler tatil ve seyahat imkanı elde edebilmektedir. Yük ve yolcu gemileriyle de bir yerden başka bir yere giderek mallarını satma ve kent olanaklarından faydalanma söz konusu olabilmektedir.

3.3.Denizciliğin Rekabete Etkileri

Rekabet gücü kavramını iki şekilde tanımlanırsa öncelikle geleneksel yaklaşım ile rekabet gücü kavramı; "düşük maliyetlerle üretim yapabilme yeteneği" olarak tanımlanmaktadır. Burada rekabet gücü fiyat ile aynı olmakta ve maliyetlerin düşük olması rekabet gücünü ölçebilen bir faktör olarak düşünülmektedir. İkinci şekilde yapılan tanımlama yani modern yaklaşım ile tanımlanırsa, rekabet gücü unsurları büyümenin devamını sağlayabilen faktörlerin hepsinin verimliliği

şeklinde olmaktadır. Rekabet edebilme kabiliyetinin alt kaynaklarını gelişmiş bir teknolojik alt yapı, beşeri sermayenin varlığı, nitelikli personel, kaliteli girdi ve kurumsal bilgi ve değerler şeklinde sıralanabilmektedir. (Malmberg, 1996:78. Porter, 1998:76. Larsson, 1999:81. Malecki, 2003:54. Martin, 2004. aktaran ; Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı)

İktisatta mikro ekonomik olarak piyasaları incelediğimizde temelde iki piyasa türü karşımıza çıkmaktadır. Tam rekabet piyasası ve aksak rekabet piyasaları. Tam rekabet piyasasında mallar birbirinin aynısı, alıcılar ve satıcılar çok sayıda olup, piyasaya giriş çıkış serbesttir ve herkes mal ile ilgili bilgiye ulaşabilmektedir. Bu şartlardan bir veya birkaçı aksadığında aksak rekabet piyasaları ortaya çıkmaktadır. Örneğin tek satıcı monopol piyasasını, üçten fazla satıcı oligopol piyasasını oluşturmaktadır. Alıcılar yönünden ise monopson tek alıcı olduğu, oligopson üçten fazla alıcıyı ifade etmektedir. (Dinler, 2015: 203-210). Tam rekabet şartlarından ne kadar uzaklaşırsa o piyasada rekabet o kadar azalmaktadır. ikinci bölümde anlatıldığı üzere denizcilik piyasaları ile ilgili olarak navlun piyasası, bunların türev piyasaları , gemi alım satım ve söküm piyasaları mevcuttur. (Deniz. R., 2003:25) Sözü edilen rekabet kavramını düşük maliyetlerle üretim yapabilme yeteneği olarak denizcilik piyasası değerlendirildiğinde eğer teknolojik alt yapı, kaliteli girdi ve beşeri sermaye varsa maliyetler en aza inebilmektedir. Fakat deniz taşımacılığı için şöyle bir durum söz konusu olmaktadır. Bu piyasada taşınan yükler stoklanabilir fakat taşıma işlemleri stoklanamaz. Çünkü hizmet sektöründe yapılan iş ve satış bir arada yapılamamaktadır. Dolayısıyla bu hizmet türünün depolama olanağı bulunmamaktadır. Bu hizmeti daha sonra kullanma imkanı yoktur. Bir diğer unsur maliyet açısından bakıldığında ulaşım sektörü içinde yer alan sabit maliyetler yüksektir. Çünkü alt yapı yatırımları yüksek sermaye gerektirmektedir. Bunlar, alınarak işletilerek kara geçmeleri uzun dönemde meydana gelebilmektedir. Bu yüzden ulaşım altyapı yatırımlarını daha çok devlet yapmaktadır. Yatırımcıların denizcilik sektörü için yatırım yapmaları risk oluşturabilen bir durumdur. (Doğru, 1998:41). Fakat yatırımlar yapıldığında çok yüksek karlar elde edilebilmektedir. Özellikle limanlarda alt yapı yatırımları çok yüksek maliyetli olmasına rağmen bölge taşımacılığı için elverişli ise yüksek kar elde edilebilmektedir. Ülke ekonomisine kaynak transferi sağlayabilmektedir. Örneğin; günümüzde limanlar, artık ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerinin ölçülmesinde önemli bir kriter haline gelmektedir. Liman adetleri ve kapasitesi, ülkelerin ulusal ekonomik performansını ve rekabet gücünü gösterebilen bir değer olarak alınmaktadır. Limancılık sektörünün istihdamı arttırması ve ekonomiye artı değer yaratması diğer taraftan, dünya filusunda gemi adetlerinin artması, yük hacimlerinin genişlemesi ve özellikle konteynır taşımacılığına bağlı olarak konteynır gemilerinin kullanılması limancılık sektörünün genişlemesine bu da denizciliğin gelişebilmesine olanak sağlamaktadır. (Bayraktutan, Özbilgin 2013:11) Diğer taraftan gemi inşa ve söküm piyasasının gelişmesi ve büyümesi, yeni ve büyük tonajlı gemilerin inşası ve bunların çoğalması filo adetlerinin artışına yol açarak denizcilik alanında katma değer yaratmaktadır. Navlun oranlarının uluslararası denizcilik borsalarında değerlendirilmesi ise finansal getiriye arttırmaktadır. Tüm bu denizcilik piyasalarında yaşanan gelişmeler denizcilik sektörünün büyümesine gelişmesine ve ekonomiye bir katma değer yaratarak ülkelerin

büyüme rakamlarında artışa sebep olmaktadır. Sonuç olarak gayri safi hasılası yüksek olan ülkeler diğer ülkelerle rekabet edebilir hale gelebilmektedir.

4.DENİZCİLİK SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI VE TÜRKİYE

Deniz taşımacılığı özellikle sanayide hammadde olarak kullanılan çok büyük ve ağır yüklerin bir defada belirli bir yerden başka bir yere taşınmasına olanak vermektedir. Güvenilirdir. Mal kayıpları ya en az ya da hiç yok denecek kadar azdır. Sınır aşımı yoktur. Özellikle çevrenin kirlenmemesi için çaba verdiğimiz son günlerde çevre dostu olarak kabul edilmektedir. Ayrıca tükettiği enerjinin en düşük düzeyde olması kayıpların çok az veya hiç olmaması önemli avantajlara sahip olduğunu göstermektedir. Denizyolu ulaşımı, hava yoluna göre 14 kat daha ucuzdur. Bunu karayolu 7 ile takip etmektedir. Son olarak demiryoluna göre 3,5 kat ucuzdur. Bu yüzden en fazla tercih edilen ulaşım çeşididir. Dünya ticaretinde ithal ve ihraç yüklerin neredeyse %88 ine yakın bir kısmı deniz yoluyla taşınmaktadır. Ülkelerin ekonomik durumlarına göre artış ve azalış göstermektedir. (KOÇAK 2012:11). Deniz taşımacılığının tercih edilmesi, kullanılması beraberinde onu etkileyen diğer endüstrilerin de faal olmasına yol açmaktadır. Daha önce bahsedildiği gibi denizcilik sektörü deyince taşımacılık yapan kuruluşlar dışında denizden faydalanılan diğer kurumlar da yer almaktadır. Denizcilik sektörü bir bütün olarak değerlendirildiğinde birçok sorundan bahsedilebilmektedir. Bu sorunlardan bazıları büyük tonajlı gemiler için ihtiyaç duyulan liman altyapı yatırımlara ihtiyaç duyulması, konteynır taşımacılığına ilişkin arz ve talebin dengesiz seyretmesi , denizcilik alanında çalışacak özellikle nitelikli eleman eksikliği, yakıt maliyetlerinin yüksek olması , taşımacılık maliyetlerin artması, güvenlikle ilgili bir takım eksikler ve risklerin var olması şeklinde örnekler verilebilir. (Chiem, <https://www.law360.com>).

Dünya deniz taşımacılığında yaşanan bu sorunlar daha ayrıntılı olarak ele alındığında Uluslararası Denizcilik Örgütünün (IMO) çevre ile ilgili düzenlemeleri deniz taşımacılığı maliyetlerini yükseltmekte ve diğer taşıma sitemleri ile rekabetini azaltmaktadır. Küresel ekonomide yaşanan olumsuzluklar örneğin Çin'in ticaret hacminin azalması denizcilik sektörüne de yansımaktadır. Artan petrol fiyatları sonucu maliyetler artmakta ve navlun fiyatları yükselmektedir. Ayrıca konteynır taşımalarında talebin düşmesi konteynır arz fazlası yaratmaktadır. (Ece, 2017:denizhaber.com) Türkiye'de yaşanan denizcilik sorunları ayrıca değerlendirildiğinde bunlardan biri gemi inşa sanayisidir. Tersanelere yeni gemi yapımı için verilen kredilerin yetersiz olması sebebiyle armatörlerin gemi siparişlerini başka ülkelere kaydırmasına neden olmaktadır. Gemi yan sanayi sektörü, denizcilik alanında istihdam yaratabilecek önemli sanayi alanıdır Türkiye 'de gemi yan ürünleri ülke genelinde küçük işletmeler tarafından karşılanmaktadır. Bu hem tersane talebinin karşılanmasında yetersiz kalmakta hem de üretimde belli bir standardın yakalanmasını zorlaştırmaktadır. Tersaneler de taleplerini ithal ürünlere kaydırılmaktadır. Bir başka sorun hukuki olarak Türk bayraklı gemiler için uluslararası emniyet yönetimi çerçevesinde birtakım para cezalarının yer almasıdır. Bu dış taşımaların yoğun olarak yabancı bayraklı gemilerle yapılmasına sebep olmaktadır. Bir diğer sorun limanların, resmi kurumlar tarafından denetleniyor olmasıdır. Bu yüzden limanlarda

birtakım bürokratik engeller doğmaktadır. Taşınan mallarda gümrük vergilerinden dolayı liman işleticisinin taşıma faaliyetlerinde yüksek ücret talep etmesi ve bunun her limanda aynı olmaması birtakım sıkıntıların oluşmasına sebep olmaktadır. Ayrıca liman dolgu alanlarında emlak vergisi talep edilmesi maliyetleri arttırmaktadır. Bir başka sorun deniz yolu ile ithal edilen malların taşıyıcının onayı olmadan teslim edilmesidir. Bu bir takım kötü niyetli insanların bunu suiistimal etmesine yol açmaktadır. Yine diğer bir sorun yurtdışından gelen Türk ve yabancı bayraklı gemilerin transit geçişlerinde 48 saatten fazla kalmaları halinde tekrar yola elverişlilik belgesi düzenlenmektedir. Bu hem maddi kayıp hem de zamansal kayba yol açmaktadır. Gemi evraklarında istenilen şartların zorluğu, fener, tahlisiye ücretlerinin yüksek olması gibi etmenler deniz taşımacılığında zorluklara sebebiyet vermektedir. (DTO 2016:4). Eğitim alanında da bir takım sıkıntılar yaşanmaktadır. Denizcilik sektöründe çalışacak ve özellikle gemi adamı olma yolunda eğitim gören öğrencilerin okulları ile ilgili sıkıntılar, müfredat içeriklerinden dolayı aldıkları eğitimlerin yetersizliği veya uygun olmayışıdır. Bu alanda akademisyen bulma zorluğu vardır. Denizcilik alanında yetişen, özellikle lise ve ön lisans seviyesindeki öğrencilerin İngilizce bilgi seviyelerinin yeterli olmayışı ,staj yeri bulma zorlukları ve süreleri ile ilgili sıkıntılar mevcuttur. (Sertkaya, 2017: yusufsertkaya.com.tr) Türkiye diğer taşıma sitemlerine verdiği önem kadar deniz taşımacılığına aynı önemi verememektedir. Özellikle karayolları taşımacılığına daha fazla önem vermektedir. (Deniz, T. 2016:141) Üç tarafının denizlerle çevrili olmasına rağmen deniz taşımacılığında dünya sıralaması içinde 20-25. sıralarda yer almaktadır. (DTO, 2017:75) Filo kapasitesi, taşıdığı yük hacmi veya yeni gemi yapımı ile ilgili alanlarda yetersiz kalmakla beraber tüm bunların yanında var olan kapasiteye saydığımız sorunlar eklenince denizcilik alanında yeterli gelişme sağlanamamaktadır.

5.ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Denizcilik sektörü ile ilgili dünyada yaşanan sorunlar için çözüm önerileri özellikle limanlar için liman sayılarının artırılması, liman alt yapı ve üst yapı tesislerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Konteynır taşımacılığında konteynır arz ve talep dengesizliğinin önlenmesi amacıyla taşımacılıkta daha çok konteynır tercih edilmelidir. Diğer taraftan eğitimlere ağırlık verilerek bu sektörde çalışacak nitelikli eleman yetiştirilmesi sağlanabilir. Yakıt maliyetlerinden dolayı taşımacılık maliyetleri yüksektir. Bu maliyetleri azaltabilmek için sefer başına taşınan yük miktarları arttırılarak uzun yol seferleri düzenlenebilir. Güvenlikle ilgili özellikle korsanlık olaylarına karşı, ülkeler bir araya gelerek birtakım hukuki düzenlemeler oluşturabilir. Finans alanında denizciler için kredi alabilecekleri kuruluşlar çoğaltılabilir. Denizcilik faaliyetleri için birtakım olumlu teşvikler hazırlanabilir.

Türkiye'de yaşanan sorunlara yönelik olarak öncelikle gemi inşa şirketleri, armatörlük şirketleri ve gemi işletme şirketleri birleşebilir. Bu sektöre yönelik AR-GE faaliyetleri geliştirilmelidir. Yeni gemiler Türkiye Uluslararası Gemi Siciline kayıt ettirilebilmelidir. Çünkü Milli Sicile kayıt ettirilen gemiler burada geçerli olan damga ve harç bedelleri ödemektedir. Diğer taraftan banka kredileri ile ilgili

TürkEximbank'a yetkiler verilebilir. Gemi inşa sanayinin yanında gemi yan sanayi sektörünün de gelişimi desteklenebilir. Türk bayraklı gemilerin sayısı oldukça azdır. Örneğin Türk dış ticaret yüklerinin taşınmasında 2014 ve 2015 yılları için Türk Bayraklı gemilerin oranı toplam içinde %12, ihracat taşımalarında % 15 olarak gerçekleşmiş ve ithalat taşımalarındaki oranı ise % 11 olmuştur. Türk bayraklı gemilerin yabancı bayraklı gemilere göre daha zor hukuki bir yaptırımla karşı karşıya olması idari para cezalarının olması v.s. gibi sebepler Türk bayraklı gemi statüsü için başvuruları azaltmaktadır. Bunları arttırmak için birtakım kolaylıklar sağlanmalı, Türk bayraklı gemilere geçiş teşvik edilmelidir. SGK veya diğer vergilerin azaltılması, para cezalarının en aza indirilmesi veya ortadan kaldırılması gerekmektedir. Türk armatörlere ve gemi işletmecilerine finansal teşvikler sağlanarak vergiler azaltılmalıdır. Limancılık sektörü için de dolgu alanları ile ilgili emlak vergilerinin en düşük seviyelerde belirlenmesi, fener ücretlerinde indirim yapılması, ayrıca gümrük vergilerinin azaltılması sağlanabilir. Gümrük işlemleri ve gemilere giriş çıkışlarda tek kart uygulaması sistemi geliştirilebilir. Çünkü limanları denetleyen kurum ve kuruluşlar sayıca çok olduğundan hepsi kendisi için ayrı kart istemektedir. Bu da giriş çıkışlarda zaman kaybı yaratmaktadır. Dolayısıyla tek kart sistemi uygulanırsa işlemler daha hızlı yapılabilecektir. Limanların kendi isteklerine göre bir tarife uygulanmaması Gümrük ve Ticaret Bakanlığının belirleyeceği bir hizmet tarifesinin olması limanlar arası haksız rekabeti engelleyerek taşıma ve lojistik ücretlerinin aşırı atmasının önüne geçilebilecektir. Yolcu taşımalarıyla ilgili olarak yapılabilecekler ise özellikle vergilerin %18'den %8 lere çekilmesi ücret tarifelerinde düşüş yaratarak yolcuların daha çok deniz taşımasını tercih etmesini sağlayacaktır. İnsanların tatil amaçlı tercih ettikleri kurvaziyer gemi yolculuğu için bu gemilerin yanaşabilecekleri kurvaziyer limanlarının yapılması ve mevcut olanların ihtiyaçlara yönelik iyileştirilmesi gerekmektedir. (DTO 2016:41)

Çetin yazdığı bir makalede denizcilik sektörünün sorunlarına yönelik mukayeseli bir model geliştirmiş ve bu modele göre sektörün üç önemli kolunun birden geliştirilmesi gerektiğini söylemektedir. Bunları politik, eğitim ve ekonomi alanında yapılmalıdır demektedir. (Çetin, 2009:38). Ortaya atılan tüm sorunlar ve onlara yönelik çözüm önerileri bu modelle uyumaktadır. Hepsi aynı anda yapıldığında hem devlet, hem hükümet hem de özel sektör denizcilik alanında gerekli adımları attığında gelişme sağlanabilecektir.

6.SONUÇ

Denizcilik sektörü, ekonomi açısından önemli bir sektör olarak değerlendirilmektedir. Özellikle ülkelerin gelişmişlik düzeyi denizcilik alanında ne kadar gelişip gelişmediği ile yakından ilişkilidir. Çünkü gelişmiş ve mal ticareti yapan ülkeler dış ticaret taşımalarını büyük oranda gerçekleştirmektedir. Bunları yapabilmek için uygun gemilere ve limanlara ihtiyaç duyulmaktadır. Dünya üzerinde dış ticaret hadleri yüksek olan ve denize kıyısı olan ülkelerin artık günümüzde büyük kapasiteli ve yüksek işlem hacimli limanlar kurdukları ve var olan liman kapasitelerini arttırdıkları söylenebilir. Buralardan yükleri alabilmek için yine yüksek tonajlı gemilere, ve onları elleçleyebilecek ekipmanlara ihtiyaç

duyulmaktadır. Bu yüzden gemi inşa yapımı ve onun yan sanayi ürünleri için işletmelerin varlığı gereklidir. Ayrıca deniz ticaret filolarının etkin bir şekilde yönetilmesi, ve ihtiyaçlarının giderilmesi gerekmektedir. Bir diğer taraftan denizcilik sektörü sadece taşımacılık olarak değerlendirilmemelidir. Daha önce de belirtildiği gibi bunun içinde deniz turizmi, balıkçılık, acente işletmeciliği, özel maksatlı yapılmış yatlar, tekneler v.b. gibi birçok unsuru bu sektöre dahil edilebilmektedir. Dünya üzerinde pek çok ülke denizcilik alanında büyük gelişme sağlarken maalesef Türkiye bunların gerisinde kalmaktadır. Denizcilik tarihimiz çok eski çağlara uzansa da Osmanlı'nın son döneminde ve Cumhuriyetten sonra yeterli bir şekilde ilerleyememiştir. Üç tarafının denizlerle çevrili bir ülke statüsü sürekli tekrar edilmesine rağmen yüz ölçüm olarak ülkemizden çok küçük olan Yunanistan bile dünya filo sıralamalarında en üst sıralarda yer almaktadır. Türkiye de hukuki ve bürokratik engellerin varlığı sektörü yavaşlatmaktadır. Ayrıca eğitim alanında yeterli düzenlemeler mevcut değildir. Eğer bu konular üzerinde yoğunlaşarak denizciliğin gelişimi eşittir ekonominin gelişimi felsefesi benimsenirse gerekli düzenlemeler yapılacaktır. Gelişen sektör ile yeni gemiler, yeni limanlar, yeni yatırımlar yapılabilecek ve buralarda çalışacak eğitilmiş ve nitelikli personel yetiştirilebilecektir. Son zamanlarda yapılmaya çalışılan birtakım düzenlemeler eskiye göre biraz daha denizciliği önemseyeceğimizi göstermektedir. Fakat Türkiye hala dünya sıralamasında çok gerilerde yer almaktadır. Daha üst sıralara çıkabilmek için sorunları çözüp, mevcut kapasiteyi arttırmak gerekmektedir. Ancak o zaman denizcilik alanında gelişme sağlanabilecektir. Bu da bizim ekonomimize katma değer yaratarak büyümeye, gelişmeye, istihdam olanaklarına ve yatırımların yapılabilmesine imkan sağlayabilecektir.

7.KAYNAKÇA

- BAKKAL, S. ve M., KANTAR, G. (2018), Türkiye’de Yapılan 1kasım 2015 Seçimlerinin, Makro Ekonomiye Etkileri, *TURAN-SAM Uluslararası Bilimsel Hakemli Dergisi*, cilt:10/Kış, Sayı:37.
- BKKA(2014). Tr 81 Düzey 2 Bölgesinin Sektörel Yapı Ve Rekabet Gücünün Girdi Çıktı Modeli İle Analizi, TC Kalkınma Bakanlığı Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı, Zonguldak (https://www.researchgate.net/profile/Mehmet_Fatih_Bayramoglu/publication/289539074_TR81_Duzey_2_Bolgesinin_Sektorel_Yapi_ve_Rekabet_Gucunun_Girdi-Cikti_Modeli_ile_Analiz/links/568ffdf308aed0aed810cb53.pdf) erişim tarihi : 24.03.2018.
- BAYRAKTUTAN, Y., ÖZBİLGİN, M. (2013). Limanların Uluslararası Ticarete Etkisi ve Kocaeli Limanlarının Ülke Ekonomisindeki Yeri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2013, 26: 11 - 41
- CHİEM, L.(2016). 5 Challenges Facing The Maritime Industry. (<https://www.law360.com/articles/769019/5-challenges-facing-the-maritime-industry>) Erişim tarihi 27.03.2018

- ÇETİN, O.(2009) Denizcilik Sektöründe Mukayeseli Bir Model, *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, Sayı:10 (<http://dergipark.ulak-bim.gov.tr/guvenlikstrtj/article/view/5000098905>) Erişim Tarihi: 01.03.2018
- DENİZ, R.(2003). Gemi İşletmeciliği, Acentelik Brokerlik, Akademi Denizcilik Yayınları. İstanbul.
- DENİZ, T. (2016). Türkiye'de Ulaşım Sektöründe Yaşanan Değişimler ve Mevcut Durum, *Changes and Current State in the Transportation Sector in Turkey*, sayı 36.
- DOĞRU, Ş.(1998). Ulaştırma Yatırımlarının Finansmanı, 4.Ulaştırma Kongresi Bildiriler Kitabı, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası, Denizli.
- DTO Sektör Raporu , (2016) , 2015 Deniz Sektörü Raporu, İMEAK Yayınları, İstanbul.
- DTO, 2016 Deniz Sektörü raporu (2017). Türk deniz Ticaret Filosunun Dünya Filosundaki Yeri, İstanbul.
- ECE, J.N. (2017). Denizcilik Sektöründe Güncel Sorunlar ve Trendler, (<http://www.denizhaber.com/denizcilik-sektorundeguncelsorunlarve-trendler-makale,101067.html>) Erişim tarihi: 20.03.2018
- ERDOĞAN, H.T. (2016) Ulaşım Hizmetlerinin Ekonomik Kalkınma Üzerine Etkisi, *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* cilt:3 sayı:1 (187-215)
- EROL, S. ve DURSUN, A. (2016). "Düzensiz Hat Denizyolu Taşımacılığının Piyasa Yapısı Ve Değerlendirilmesi", *International Journal Of Economic and Administrative Studies* (16):153-170 ISSN 1307-9832
- GWILLIAM, K.M.(1964). Transport and Public Policy, London: George Allen and Unwin Ltd.
- JEVONS, W.S. (1871). The Theory of Political Economy (London ve New York : Macmillan).
- KOÇAK, İ. (2012.) **Dünyada Ve Türkiye’de Ekonomik Gelişmeler Ve Deniz Ticaretine Yansımaları**, *Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara.*
- LARSSON S. and A. Malmberg (1999), Innovations, Competitiveness and Local Embeddedness a Study of Machinery Producers in Sweden, *Geografiska Annaler Series B, Human Geography*, 1, 1-18.
- MALECKI, E. J. (2003), Knowledge and Regional Competitiveness, *Erdkunde*, 4, 334-351.
- MALMBERG, A., vd. (1996), Spatial Clustering, Local Accumulation of Knowledge and Firm Competitiveness, *Geografiska Annaler Series B, Human Geography*, 2, 85-97.
- MARSHALL, A.(1994). Principles of Economics, Eighth edition (London: Macmillan Press). Reprint of Eight edition originally published in 1920.

- PORTER M.E.(1998), Clusters and the New Economics of Competition, Harvard Business Review Article, 6, 77-90.
- SERKAYA, Y.(2017). Türkiye'de Denizcilik Sorunları ve Çözüm Önerileri, (<https://yusufsertkaya.com.tr/turkiyede-denizcilik-sorunlari-ve-cozum-onerileri/>) Erişim tarihi: 28.03.2018
- STOPFORD, M. (2008). Maritime Economics, 3.edition, London And New York: Routledge.
- SMİTH, A. (1998). Wealth of Nations, Elecbook Classics , 20 Cambridge Drive, London SE12 8AJ, UK www.elecbook.com
- TUİK, (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1051) Erişim tarihi: 23.03.2018.
- UTİKAD. (<http://www.utikad.org.tr/haberler/?id=11279>, Erişim Tarihi :22.03.2018)
- ÜSTÜNER, C. (2009). Sektörün Uluslararası Rekabet Gücüne Etkisi Bağlamında Deniz Ticaretinin Vergilendirilmesi, On iki Levha Yayıncılık, 1.Baskı İstanbul

DÖVİZ KURU-ENFLASYON İLİŞKİSİ VE MERKEZ BANKASININ ROLÜ

Doç. Dr. Zübeyir TURAN*

Merve LEVENT**

Özet

Paranın küresel ekonomiyle birlikte sınır dışı bir araç olarak kullanılması, ekonomik politika ve belirleyicilerin de önünü açmıştır. Türkiye'nin ekonomisi ithal malına bağımlı olması nedeniyle ekonomi direkt yurtdışı döviz kurundan etkilenmektedir. Kurda oluşan ufak bir oynaklık bile enflasyonu etkileşime geçirerek fiyatlar genel seviyeyi yukarıya çekmektedir. Enflasyon döviz kuru arasındaki ilişki özellikle döviz kurunda meydana gelen bir değişme yurtiçi fiyatlar üzerinde etkili olmaktadır. İşte bu politikalar içerisinde Merkez Bankası gibi en iktisadi karar alıcı kuruluşun tarafsız olarak ülke çıkarlarına uygun bir şekilde kararlar alabilmesi şarttır. Çalışmada öncelik olarak döviz kurundan bahsedilmiş, akabinde enflasyon hedeflemesi ve Merkez Bankası politikaları incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Döviz Kuru, Para Politikası, Merkez Bankası, Enflasyon

Abstract

The use of money as an expedition tool along with the global economy has also opened up economic policy and determinants. Because Turkey's economy is dependent on imported goods, the economy is directly influenced by foreign exchange rates. Even the slightest volatility in the exchange rate has inflated the prices, it is raising the overall level. The relationship between the inflation rate and the exchange rate is particularly influential on the domestic prices. In these policies, it is imperative that the most economical decision-making body, such as the Central Bank, be able to make decisions in a way that is neutral to the interests of the country. In the study, the exchange rate was mentioned as a priority, followed by the inflation targeting and the policies of the Central Bank.

Key Words: Exchange Rate, Monetary Policy, Central Bank, Inflation

GİRİŞ

Açık ekonomilerde piyasayı etkileyen faktörler başlıca enflasyon, döviz kuru ve faiz oranıdır. Faiz ve döviz kurlarında meydana gelen değişmeler enflasyonu etkilemekte, yabancı ve yerli yatırımcıların iktisadi davranışlarını belirlemekte, böylece ekonominin yönünü ortaya koymaktadır. Küreselleşmenin etkisi olan

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Politikası ABD, Doçent Doktor

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD Yüksek Lisans Öğrencisi

açık ekonominin ülkelere gelmesiyle paranın seyri değişmiş, politikaların uygulanma yönü farklılaştırılmıştır. 2008'den beri başta ABD ve AB olmak üzere çözümlenemeyen iktisadi problemler, Türkiye uygulamasında da birçok olumsuz etki yaratmıştır. İngiltere'nin AB'den ayrılması Euro bölgesindeki seyri değiştirerek kur fiyatlarını etkilemiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde döviz kuru kavramı açıklanmış, döviz piyasasının belirleyicileri hakkında bahsedilmiş, uzun dönem denge döviz kurunun belirlenmesi ve genel döviz kurunun değişimi ile ilgili çalışma yapılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde enflasyon tanımı yapılmış, fiyat endekslemesi ve faiz ile döviz kuruna olan makro ve mikro etkisi açıklanmıştır.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise Merkez Bankası politikaları belirtilmiş, olası bir enflasyon yükselmesinde döviz kuru ve faizlere olan müdahaleleri anlatılmıştır. Ayrıca Merkez Bankası'na yapılan baskılara değinilmiş, Türkiye'deki yakın tarihçesi incelenmiştir.

DÖVİZ KURU VE DÖVİZ PİYASASI

1.Döviz Kuru Kavramı ve Türleri

İki ulusal para birimi arasındaki değişim oranı olarak ifade edilen döviz kuru, ekonomide yer tutan önemli bir kavramdır. Örnek verilirse doların TL cinsinden değeri dolar/TL kurundan gösterilir. Yatırımcılar bu döviz kurlarında ortaya çıkan karlardan yaralanarak, alım satım işlemi gerçekleştirirler. Bu değişimlere karşılık gelen döviz fiyatları ise döviz kurunu oluşturmaktadır (Selim ve Güven,2014: 128). Bir başka deyişle döviz kuru kavramını; o kurun bir piyasa içerisinde nasıl ayarlanacağı ve belirlenmesinin ne yönde yapılacağı ve hangi durumlarda müdahale edilip edilmeyeceği gibi konularla ilgili kuralların bulunduğu bir sistem olarak tanımlamak mümkündür (Baltaoğlu, 2008,46).

2.Döviz Piyasası

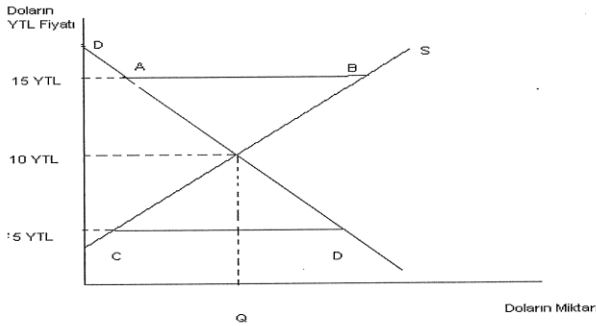
Başlıca görevleri satın alma gücü arbulucusu, kredide kolaylık sağlama ve riskten koruma olan döviz piyasaları, döviz arz ve talebinin karşılaştığı bir piyasa olup, paralar arasında alım satım işlemlerinin kolaylıkla yapıldığı veya milli bir paranın başka bir ülkenin para birimine dönüşmesine imkân sağlayan kurumsal yapılardır (www.deu.edu.tr/userweb/dilek.seymen/dppp.ppt erişim tarihi: 02.06.2017).

2.1.Uzun Dönem Denge Döviz Kuru

Denge döviz kuru döviz arz ve talebi arasındaki ilişki ile belirlenir. Döviz talebinde döviz kurunun fiyatı arttıkça talebi azalır, fiyatı azaldıkça da talebi artar. Döviz arzı ise, döviz talebinden farklı olarak döviz kuru ile doğru ilişkilidir. Döviz kuru arttıkça, döviz arzı da artar. Bir grafik üzerinde gösterirsek, Şekil 1'deki grafikte yatay eksen döviz miktarını, dikey eksen döviz kurunu göstermektedir. DD eğrisi döviz talebi, SS eğrisi döviz arzıdır. Bu doğruların kesiştiği noktayı 1 dolar=10 TL olarak ele alalım. Döviz talebi ve arz bu noktada eşittir. Döviz

kurunun 15 TL ye çıktığını varsayalım. Bu durumda Amerika Türk mal ve hizmetlerini ucuz bulacağı için arzını artırmakta (AB doğrusu), Amerikan mal ve hizmetleri de Türkiye için pahalılaşacaktır. Bundan dolayı Türk yatırımcılar ithalat azaltmaya yönelecektir. Bu durumun tersi olarak fiyatlar seviyesinin 5TL olduğunu varsayarsak, Amerikan malları Türkiye için ucuz olacağından dolayı Türkiye'nin tüketimi artar, Amerika döviz talebini azaltır. Bundan dolayı CD doğrusu olan talep fazlası bir durum ortaya çıkar (Seyidoğlu, 1999:349).

Şekil 1: Denge Döviz Kuru



Kaynak: SEYİDOĞLU, Halil (1999), Uluslararası İktisat, 13. Baskı, Kurtuluş Matbaası, İstanbul, 349

Uzun dönemde döviz denge kurunda değişmeye yol açan faktörler arasında yukarıda bahsedilenlerden farklı olarak ithal ve yerli mallar tercihleri, tarife ve kota sistemi, fiyat düzeyi gibi maddeleri gösterebiliriz. Aşağıdaki tabloda bu faktördeki değişmelerin denge döviz kuru üzerindeki direkt etkilerinden bahsedilmiştir:

Tablo 1: Döviz Kuru Direkt Etkileri

| <u>Faktör</u> | <u>Değişimin Yönü</u> | <u>Döviz Kuru</u> | <u>Yorum</u> |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|----------------------------|
| Yurtiçi Reel Gelir | Yukarı | Yukarı | Yerli parada değer kaybı |
| Dış Ticaret Engelleri | Yukarı | Aşağı | Yerli parada değer kazanma |
| İthalat Talebi | Yukarı | Yukarı | Yerli parada değer kaybı |
| İhracat Talebi | Yukarı | Aşağı | Yerli parada değer kazanma |
| Nispi Verimlilik | Yukarı | Aşağı | Yerli parada değer kazanma |
| Nispi Fiyat Düzeyi | Yukarı | Yukarı | Yerli parada değer kaybı |

Kaynak: http://www.ekodialog.com/finansal_eko/fin_eko_konulari2.html erişim tarihi 07.07.2017

2.2.Kısa Dönem Denge Döviz Kuru

Döviz kurlarının kısa dönemdeki hareketlerini kavramaya çalışırken bakılması gereken en önemli noktalardan biri döviz kurunun yerli para birimindeki banka mevduatları ve hisse senetleri fiyatları ile yabancı para birimindeki banka mevduatları ve hisse senedi fiyatları karşısındaki nispi fiyatı olarak tanımlanabilir. Bu yüzden uzun döneme nazaran burada portföy tercihi teorisi uygulanır. Örneğin

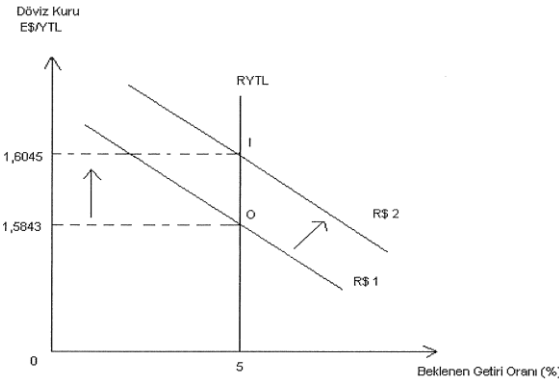
Amerika’da bir yıl içinde gerçekleşen döviz kuru işlemleri toplam Amerikan ihracat ve ithalat miktarından yaklaşık olarak 25 kat daha fazladır. Bu sebepten dolayı bu tip kısa dönemlerde bir yılsonunda belli olan ithalat ve ihracatı temel almak daha zorlaşacaktır (Seyidoğlu, 1999: 25).

2.3.Döviz Kurlarının Belirlenmesi ve Değişimi

Döviz kurlarında geçiş etkisi, döviz kuru değişimlerinin hedef (ihracatın yapıldığı ya da ithalatı yapan) ülke parası cinsinden dış ticareti yapılan malların fiyatlarına ne ölçüde yansıdığını ifade etmektedir (Özdamar, 2015: 69). Bu bağlamda döviz kurunun belirlenmesinde satın alma gücü paritesi önemli rol oynamaktadır. Bu teoriye göre dünyada benzer malların benzer fiyatlardan satılmaları anlayışı vardır (Bal, 2012: 4).

Döviz kurlarında oluşabilecek dalgalanmaların en önemli nedenlerinden biri ülkeler arası faiz oranları farklılıklarıdır. Döviz kurları enflasyon maliye politikaları faiz oranları gibi ekonomik temellere göre dengeye ulaşmaktadır. Döviz kurlarındaki herhangi bir değişiklik veya başlangıçtaki belirleme; merkez bankasının döviz pozisyonlarını kontrol etmesi amacıyla döviz kuruna müdahale etmesiyle sağlanmaktadır (Karacan, 2010: 85).

Şekil 2: TL Cinsi Mevduatların Beklenen Getirisinin Artması ve Denge Döviz Kurunun Değişmesi



Kaynak: SEYİDOĞLU, Halil (1999), Uluslararası İktisat, 13. Baskı, Kurtuluş Matbaası, İstanbul, 351

Yabancı faiz oranının artması Şekil 2’de görüldüğü üzere (R_s1) eğrisinin sağa doğru hareket ederek (R_s2) konumuna gelmesine ve YTL’nin değer kaybetmesine neden olur. Bir başka deyişle toplum daha fazla dolar satın alıp TL’yi satar ve TL değer kaybetmiş olur.

ENFLASYON KAVRAMI VE DÖVİZ KURUNA ETKİSİ

1. Enflasyon ve Fiyat Endeksleri

İktisadi anlamda enflasyon, para miktarının mallar ve hizmetler toplamı arasındaki açığın giderek büyümesiyle ortaya çıkan fiyatlar genel seviyesindeki önemli ve süreklilik gösteren artışlardır. Bir başka deyişle paranın değerinin sürekli düşmesidir. Fisher yaklaşımında enflasyon, ekonomi tam istidam düzeyindeyken para arzındaki artışın fiyatlar genel düzeyini arttırmasıdır. Bu konuda Irving Fisher, faiz ve enflasyon arasındaki ilişkiyi şu sözlerle açıklamaktadır: “Fiyatlar yılda %2 yükseliyorsa, faiz oranları %2 artış kaydedinceye dek sürecektir. Fiyatların yükselmesi, reel faiz maliyetini suni olarak düşüren bir olaydır. Faiz hadlerindeki yükseliş fiyat artışlarıyla aynı düzeyde olursa, pahalılık durur. Faiz oranının enflasyon hızına ayarlanmasıyla spekülasyondan kazanmak fırsatı ortadan kalkar, aşırı borçlanma eğilimi sona erer. Para arzı gibi, faiz ayarlamaları da fiyatlara etkisini bir süre sonra gösterir. Ancak faiz oranları yükselirken para arzı da genişlemeye devam ederse, fiyat artışları önlenemez.” (Tunalı ve Erönel, 2016: 1416).

Gelişmekte olan ülkelerde enflasyon temel politika aracıdır. Buna bağlı olarak döviz kurunun önemi artar. Düşük gelirli ve dışarıya kapalı bir yapısı olmasına rağmen gıda ve imalat ürünlerinde fiyatlamasının etkisi büyük olacaktır. Bundan dolayı düşük gelir düzeyli ülkelerde döviz kurunun enflasyona etkisi daha da çok hissedilebilecektir (Özdamar, 2015: 75-77).

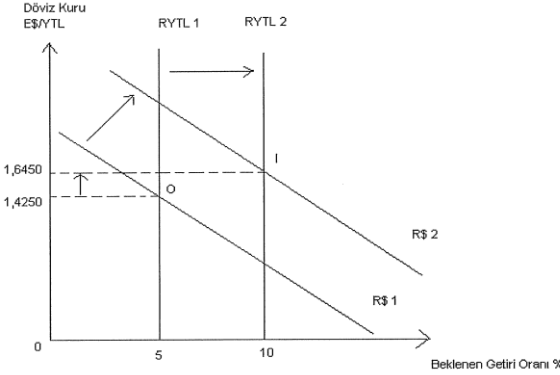
2. Döviz Kurunun Faize Etkisi

Faiz oranları ve enflasyon arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ki bu ilişki döviz kuru-enflasyon-ithalat ilişkisi olarak yerli ve yabancı literatürde, çeşitli araştırmacılar tarafından farklı yöntemlerle incelenmiştir. Yabancı çalışmalar arasında, bu çalışma için de referans olan, N. Mark (1990), M. Taylor (1994), Stanley Fischer (1983, 1991), Jordi Gali-Mark Gertler (2000), R. Dornbusch (1976), vb belirtilebilir. Türkiye’de döviz kuru-enflasyon-ithalat ilişkisi, M. Manzur (1990), A. Zengin (2000), Burç Ülengin (1995), Recep Tar (1997), K. MetinGenay Üçdoruk (1998), vb tarafından araştırılmıştır (Bayraktutan ve Arslan, 2003: 90). Bu şekilde incelenen etkiye Fisher etkisi denir. Fisher’e göre enflasyon oranındaki beklenen oran ne kadar fazla olursa, o kadar faiz oranı artışı artıracak ve döviz kurlarını da faiz oranını sürdüreceği şekilde ayarlayabilecektir. Bunu ülkemizden bir örnekle açıklarsak, TL vadeli faizlerin döviz getirisinden daha fazla olduğu durumda insanlar ellerindeki doları satacak ve TL ye olan talep artacaktır. Bu da döviz kurunu düşürecektir. Tersini olan durumda insanlar TL’yi satıp dövize yoğunlaşacak ve döviz kuru artacaktır (Bal, 2012: 3). Sadece vadeli faiz oranı gibi içeriden ve ya döviz faiz oranı gibi dışarıdan kaynaklanan değil, tamamen etki-leyebilecek bir değişken bile döviz kurundaki ve fiyatlardaki seviyeyi değiştirebilmektedir (Alacahan, 2011: 52).

3.Döviz Kurunun Enflasyona Etkisi

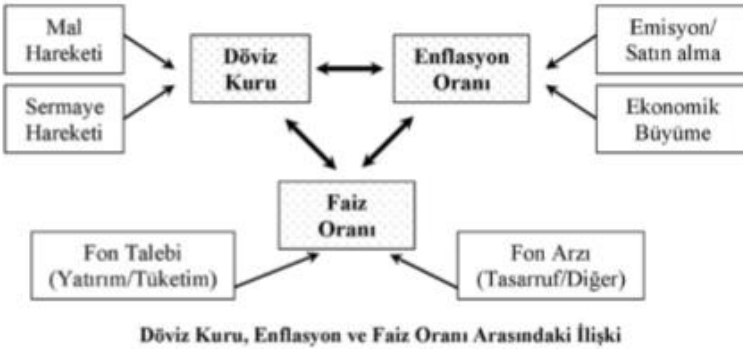
Kasım 2015 TÜİK verilerine göre Türkiye’de imalat sanayi ürünlerinin toplam ithalattaki payı %81,3 tür. Sadece bu tabloya bile bakıldığında ithal hammadde ve ürünlerin pahalılaşması üretim maliyetlerindeki artışa sebep olacaktır. Özellikle yoğun ithalat olduğu otomotiv sanayi enerji teknoloji gibi alanlarda daha çok hissedilecektir. Dolayısıyla fiyatlar genel seviye artarak enflasyon oranının yükselmesine neden olacaktır (Ekinci, Alhan ve Ergör, 2016: 34).

Şekil 3: Beklenen Enflasyondaki Artış ve Denge Döviz Kurunun Değişmesi



Kaynak: SEYİDOĞLU, Halil (1999), Uluslararası İktisat, 13. Baskı, Kurtuluş Matbaası, İstanbul, 353

Şekil 4:Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranı Arasındaki İlişki



Kaynak:http://erzurum.edu.tr/Content/Yuklemeler/Personel/Vedat_KAYA/PARA_13.UNI-TE10814.pdf erişim tarihi: 29.06.2017

MERKEZ BANKASININ ROLÜ

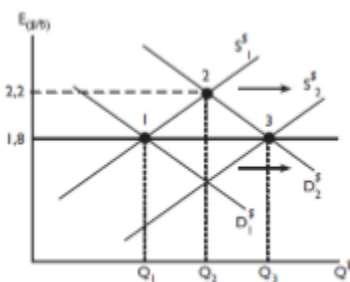
1. Merkez Bankasının Döviz Kurunu Belirlemesi

Döviz piyasasında Merkez Bankası döviz kurunu belirlemek için döviz alımı veya satımı yaparak müdahale eder. Buna göre Merkez Bankası döviz kurunu hedefledikleri seviyede tutmak isterler (<http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi: 25.06.2017).

Merkez Bankası, kurları kendi belirler ve bu kurları belirli bir süre korur. Merkez Bankası bu gibi durumlarda, kurlarda ortaya çıkabilecek arz ve talep farklılıklarını döviz rezervleri ile karşılamaya çalışır. Bunun için Merkez Bankası'nın elinde yeterli miktarda altın ve döviz stokunun olması gerekir (Parasız ve Yıldırım, 1994: 76).

Öncelikle bir ülke döviz kurunu sabitlemeye karar verdiği zaman, Merkez Bankası elinde bulundurmuş olduğu dış rezervleri satmak zorunda kalır. Fakat Merkez Bankası bu konuda kendini yeterli göremiyorsa ulusal parasını devalüe etmeye karar verebilir. Böylece ulusal paranın değeri rezerv para karşısında düşer. Artık en son durumda ise Merkez Bankası sabit kur rejimini bırakarak dalgalı kur rejimine geçebilir (DeRosa, 2006: 83).

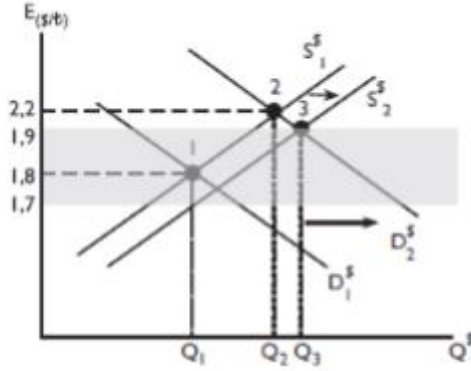
Şekil 5: Sabit Döviz Kuru Hedeflemesi



Kaynak: <http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi: 25.06.2017

Merkez Bankasının dövizle ilişkin kur hedefini 1\$= 1,8 (1 noktasında) olarak belirlediğini düşünelim. O ülkede ithalat arttığı zaman döviz talebi de artacağından dolayı talep eğrisi sağa kayacak ve merkez bankası kuru sabitlemek için döviz satışı yapacaktır. Böylece döviz arz eğrisi sağa kayacak ve yeni kur bu sefer 3 noktasında 1\$= 1,8 olacaktır.

Şekil 6: Bant Dâhilinde Dalgalanan Döviz Kuru Hedefleme



Kaynak: <http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi: 25.06.2017

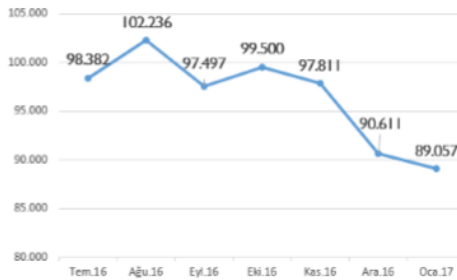
Merkez Bankası'nın döviz kuru hedefine ilişkin belirlediği hedef kur bandının 1,7- 1,9 olduğunu düşünelim. Bu bant aralıkları içerisinde merkez bankası kurun dalgalanmasına izin verecektir. Ancak bu kurlardan farklı bir kur ortaya çıktığı zaman Merkez Bankası müdahale edecek, döviz satacak ve döviz arz eğrisi sağa kayacaktır. Böylelikle denge yine aynı şekilde kalacaktır.

Bu iki grafikte de görüldüğü gibi bant dâhilinde izlenen kur sisteminde döviz arz eğrisi diğerine kıyasla daha az sağa kaymıştır. Bu da Merkez Bankası'nın elindeki dövizleri satmasını engellemiş, daha karlı bir durum ortaya çıkarmıştır (<http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi: 25.06.2017).

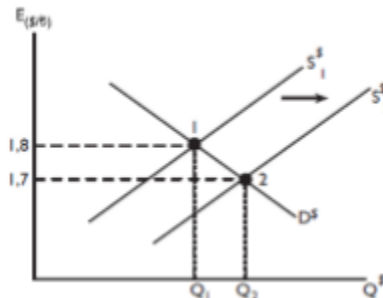
2.Enflasyon Hedeflemesi ve Merkez Bankası

Gelişmekte olan ülkelerin 1980'lı yıllarda küreselleşme ile birlikte küresel ekonomi ağına dâhil olması, enflasyonun belirleyicinde döviz kuru ve emtia fiyatlarının etkili olmasına sebebiyet vermiştir. Dar anlamda enflasyon hedeflemesi, Merkez Bankası'nın para politikasını bu yönde ayarlaması anlamına gelmektedir (Benlialper ve Cömert, 2014: 3-4)

Grafik 1: Döviz Varlıkları (Merkez Bankasınca Alım-Satım Konusu Yapılan Dövizler- Milyon ABD Doları)

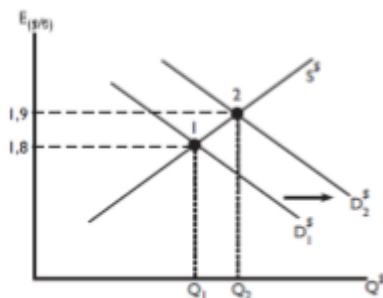


Kaynak: ÇAN, E. (2017), 'Türkiye Ekonomisinin Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranları Açısından Değerlendirilmesi', *Ar&Ge Bülten*

Şekil 7: Merkez Bankası Döviz Satımı

Kaynak: (<http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi 04.06.2017).

Merkez Bankası piyasaya döviz satarak döviz kurunu düşürmüş ve Türk lirasının değer kazanmasını sağlamıştır. Merkez Bankası döviz kurunu yükseltmek için ise piyasadandan döviz satın alacaktır.

Şekil 8: Merkez Bankası Döviz Alımı

Kaynak: (<http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi 04.06.2017).

2.1. Fiyat İstikrarı ve Merkez Bankasına Yapılan Baskılar

Bu noktada, kurdaki artışın enflasyon üzerinde baskı oluşturmasını engellemek için;

- Ham madde ve ara malı ithalatında dışa bağımlılığın azaltılması: Dışarıya bağlı olduğumuz birçok hammadde ve ara maldaki talebi yerli ürünlere çevirmek enflasyonu rahatlatacaktır.
- Nihai tüketim malı ithalatında dışa bağımlılığın azaltılması: Otomobil ve özel kullanım amaçlı deniz taşıtları, kıymetli maden ve taş, elektronik cihaz gibi alanlarda ithal malların vergilendirilerek olan talebin yerli üretime kaydırılması ve ürünlerin değerinin artırılması son derece önemlidir (Şentürk ve Tücan, 2017: 12).

- Merkez Bankası üzerindeki baskıları azaltması: Döviz kuru hedefleme stratejinin taşıdığı avantajlardan ilki Merkez Bankası üzerindeki politik baskıların azalmasıdır. Özellikle siyasi otorite ve müdahale sürecinde kamuoyunun baskısının olması merkez bankasının alacağı kararlarda tarafsızlığını etkilemektedir. Merkez Bankası'nın kaynaklarına dokunulmaması da üzerindeki baskıyı azaltacak, böylece siyasi kanaldan uzak bağımsız ve daha sağlıklı bir ekonomik karar almaya daha yatkın olacaktır. (<http://erzurum.edu.tr> erişim tarihi: 23.06.2017).

3. Türkiye'deki Karar Mekanizmasının Tarihçesi

Türkiye 1980'lere kadar sabit kur rejimi ile ekonomiyi yönlendirmiştir. 1980'den sonra döviz kurlarının piyasada belirlendiği fakat Merkez Bankası tarafından sürekli müdahale ettiği dalgalı kur rejimine geçmiştir. 2001 öncesinde bant içinde dalgalı kura geçilmiştir fakat bu da krizi önleyememiştir. 2001 yılında çöken sistemin yerine dalgalı müdahaleli kur sistemine dönüşmüştür (<http://www.mahfiegilmez.com> erişim tarihi 15.06.2017).

Zaman zaman müdahalelerde bulunan ve ihalelere giren Merkez Bankası en son 15 Temmuz darbe girişiminde bankalara gerekli likiditenin sağlanacağını belirterek mevcut limitlerin de artırılabilceğinin teminatını vermiştir (<http://t24.com.tr> erişim tarihi 30.06.2017).

Tablo2: Merkez Bankasının Yıl Bazında Yapmış Olduğu Döviz Alım-Satım

| TARİH | ALIM TUTARI | SATIM TUTARI |
|------------|-------------|--------------|
| 11.07.2002 | | 3 |
| 02.12.2002 | 16 | |
| 24.12.2002 | | 9 |
| 12.05.2003 | 62 | |
| 21.05.2003 | 517 | |
| 09.06.2003 | 566 | |
| 18.07.2003 | 938 | |
| 10.09.2003 | 704 | |
| 25.09.2003 | 1,442 | |
| 16.02.2004 | 1,283 | |
| 11.05.2004 | | 9 |
| 27.01.2005 | 1,347 | |
| 09.03.2005 | 2,361 | |
| 03.06.2005 | 2,056 | |
| 22.07.2005 | 2,366 | |
| 04.10.2005 | 3,271 | |
| 18.11.2005 | 3,164 | |
| 15.02.2006 | 5,441 | |
| 13.06.2006 | | 494 |
| 23.06.2006 | | 763 |
| 26.06.2006 | | 848 |
| 18.10.2011 | | 525 |
| 30.12.2011 | | 1,865 |
| 02.01.2012 | | 525 |
| 03.01.2012 | | 326 |
| 04.01.2012 | | 155 |
| 23.01.2014 | | 3,151 |

* Bankamızca gerçekleştirilen doğrudan döviz müdahaleleri aynı gün kamuoyuna duyurulmakta olup, tutarlar müdahalenin yapıldığı tarihten 15 işgünü sonra yayınlanmaktadır.

Kaynak: (<http://www.tcmb.gov.tr> erişim tarihi 03.07.2017)

SONUÇ

Ekonomimizde artan enflasyon, döviz kuru ve faiz oranlarının kaynağını tespit edebilmek ve doğuracağı sorunları çözebilmek için dünyada yaşanan ve hatta yaşanması ön görülen gelişmelerin çok iyi analiz edilmesi ve ekonomi politikalarının bu doğrultuda belirlenmesi gerekmektedir.

Türkiye gibi dışa açıklığın fazla olduğu gelişmekte olan ülkelerde döviz kurunun enflasyondaki belirleyiciliği ithal ara mal fiyatlarını ve maliyetlerini artırmakta ve bu da üretimin azalmasına neden olmaktadır. Bu konuda o ülkedeki politika uygulayıcıların Merkez Bankası'na yapmış oldukları siyasi baskıdan dolayı iktisadi politikaların daha güvenilir, daha objektif yapılması gerekmektedir. Ayrıca ödemeler dengesi ve bankacılık sektörüne ilişkin tedbirler ile fiyat istikrarının sürdürülmesi amaçlanmalıdır. 17-25 Aralık 2013 operasyonları, 15

Temmuz 2016 darbe girişimi, mülteci sorunu, Suriye savaşı ve bunlardan dolayı uluslararası derecelendirme kuruluşlarının kredi notumuzu düşürüp yatırım yapılamaz olarak açıklama yapması ekonomimizin zor koşullar altında kendini toparlamaya çalıştığı açık açık görülmektedir.

KAYNAKÇA

- ALACAHAN, N. (2011), 'Enflasyon, Döviz Kuru İlişkisi ve Yansıma: Türkiye', *Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 49-56
- BAL, O. (2012), 'Döviz Kuru, Mevduat Faiz Oranı, Enflasyon ve Devlet İç Borçlanma Senetleri İlişkisi (1994–2008)', *Akademik Bakış Dergisi* Sayı 31.
- BALTAOĞLU, Süren (2008), *Para Sistemleri Tarihi, Birinci Basım*, Atlantis Kitabevi, İstanbul.
- BAYRAKTUTAN, Y. ARSLAN, İ. (2003), 'Türkiye'de Döviz Kuru, İthalat ve Enflasyon İlişkisi: Ekonometrik Analiz (1980-2000)', *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, S.2.
- BENLİALPER A. Cömert, H. (2014), 'Türkiye Enflasyon Hedeflemesi Deneyiminde Döviz Kurunun Rolü', *ERC Working Papers in Economics 14/10*
- BERUMENT, H. (2002), 'Döviz Kuru Hareketleri ve Enflasyon Dinamiği: Türkiye Örneği', *Bilkent Üniversitesi*
- ÇAN, E. (2017), 'Türkiye Ekonomisinin Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranları Açısından Değerlendirilmesi', *Ar&Ge Bülten*
- DEROSA, David F. (2006), 'Serbest Sermaye Piyasalarını Savunmak', *Güven Delice ve A. Meral Uzun (Çev), Liberta Yayınları, İstanbul.*
- EKİNCİ, E. ALHAN, A. ERGÖR, Z. (2015), 'Parametrik Olmayan Regresyon Analizi: Faiz oranı, Enflasyon ve Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin İncelenmesi Örneği', *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi Cilt 2, Sayı 9, ss.28-37*
- KARACAN, R. (2010), 'Faiz, Döviz Kuru İlişkisinin Makroekonomik Performansa Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme', *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (20)/2: 72 – 92
- PARASIZ, İlker ve YILDIRIM, Kemal (1994), 'Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama', Ezgi Kitabevi, Bursa.
- SELİM, S. GÜVEN, H. (2014), 'Türkiye'de Enflasyon, Döviz Kuru Ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi', *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt 10, Yıl 10, Sayı 1*
- SEYİDOĞLU, Halil (1999), *Uluslararası İktisat*, 13. Baskı, Kurtuluş Matbaası, İstanbul
- ŞENTÜRK, M. DÜCAN, E. (2017), 'Enflasyon Dinamikleri ve Döviz Kuru Geçişkenliği: Bir Makro İktisadi Sarmal', *V. Anadolu International Conference in Economics, May 11-13*

TUNALI, H. ERÖNAL, Y. (2016), 'Enflasyon ve Faiz Oranı İlişkisi: Türkiye'de Fisher Etkisinin Geçerliliği', *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.21, S.4, s.1415-1431.

ÖZDAMAR, G. (2015), 'Türkiye Ekonomisinde Döviz Kuru Geçiş Etkisi: Ardl-Sınır Testi Yaklaşımı Bulguları', *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 66 – 97

www.deu.edu.tr/userweb/dilek.seymen/dppp.ppt erişim tarihi: 02.06.2017

http://www.ekodialog.com/finansal_eko/fin_eko_konulari2.html

erişim tarihi 07.07.2017

http://erzurum.edu.tr/Content/Yuklemeler/Personel/Ve-dat_KAYA/PARA_13.UNITE10814.pdf erişim tarihi: 23.06.2017

<http://www.mahfiyegilmez.com/2012/10/kur-rejimleri-ve-turkiye-uygulamas.html> erişim tarihi 15.06.2017

<http://t24.com.tr/haber/merkez-bankasi-finansal-istikrari-korumaya-yonelik-tum-onlemler-alinacaktir-likidide-limitsiz-olarak-saglanacaktir,350422> erişim tarihi

30.06.2017

<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/bf3b06eb-3b79-4fbf-8cc4-a642a1c6876d/mudahale.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-bf3b06eb-3b79-4fbf-8cc4-a642a1c6876d-ky3POXW> erişim tarihi 03.07.2017

EKONOMİK BÜYÜME İLE BORSA PERFORMANSI ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA

Doç.Dr. Bilge Leyli ELİTAŞ*

Dr. Ügr. Üyesi F. Rabia AKTAŞ ŞENKARDEŞLER**

Dr. Mesut DOĞAN***

Özet

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomide meydana gelen gelişmelere bağlı olarak, borsa performansı ve ekonomik büyüme ilişkisi araştırmacıların ilgisini çeken bir konudur. Ancak literatür incelendiğinde konuya ilişkin elde edilen sonuçların ülkeden ülkeye farklılık göstermesi nedeni ile bu ilişki hakkında literatürde bir fikir birliği bulunmamaktadır. Bu araştırmanın amacı; Türkiye için ekonomik büyüme ile borsa performansı arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Çalışmada öncelikle ekonomik büyüme ve borsa performansı arasındaki ilişki tanıtılacaktır. Çalışma konuya ilişkin literatür taraması ile devam edecektir. Son olarak ise 2000 - 2017 dönemini kapsayan ampirik araştırma ile çalışma sonlandırılacaktır. İlgili dönemde Granger nedensellik testi sonucunda ekonomik büyüme ile borsa performansı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Borsa Performansı, Granger Nedensellik Testi.

THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH AND STOCK MARKET PERFORMANCE: AN EMPIRICAL RESEARCH ON TURKEY

Abstract

Depending on the economic developments, the relationship between stock market performance and economic growth is a matter of interest to researchers in the developing countries. But when the literature is examined, there isn't a consensus about this relationship in the literature by reason of the fact that the subject differ from country to country. The purpose of the study is to determine the relationship between economic growth and stock market performance for Turkey. In the study first of all, the relationship between economic growth and stock market performance will be introduced and the study will continue with literature review. Finally, the study will be ended with empirical analysis which includes 2000-2017 period.

* Yalova Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü

** Yalova Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

*** Afyon Kocatepe Üniversitesi, Bayat MYO

A significant relationship could not be determined in the related period according to the result of Granger Causality Test.

Keywords: Economic Growth, Stock Market Performance, Granger Causality Test.

1. GİRİŞ

Hisse senedine yatırım yapanların temel amacı hisse senetlerinden elde edecekleri getirileri maksimize etmektir. Hisse senedi getirileri firmaya özgü üretim, finansman ve kârlılık vb. mikro nitelikteki gelişmelerinden etkilenir. Bununla beraber hisse senedi getirileri temel makroekonomik göstergelerden de etkilenebilir. Bu açıdan hisse senedi getirilerini etkileyen temel makroekonomik değişkenlere ilişkin gelişmelerin takip edilmesi yatırımcıların getirilerini maksimize etmelerine yardımcı olacaktır (Gan vd., 2006: 89). Bu nedenle makroekonomik değişkenler ve borsa performansı arasındaki dinamik ilişkilerin araştırılmasına yönelik ampirik çalışmalar akademik yazında gün geçtikçe artmaktadır. İlgili çalışmalarda makroekonomik değişkenler olarak genellikle Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), para arzı, faiz oranı, döviz kuru, enflasyon vb. değişkenler kullanılmaktadır.

Makro ekonomik değişkenler ve borsa performansı ilişkisini inceleyen çalışmaların yöntem ve zaman aralığı bakımından birbirinden farklı olması, ampirik çalışmalara ait sonuçların da farklılık göstermesine neden olmaktadır. Çalışmaların sonuçlarına göre gelişmiş ekonomiler için makro ekonomik değişkenleri kullanarak borsa performansının tahmin edilebilirliğine dair kanıtların çok olmasının yanı sıra, gelişmekte olan piyasalar için bu durum oldukça sınırlıdır (Patra ve Poshakwale, 2006: 993).

2. EKONOMİK BÜYÜME VE BORSA PERFORMANSI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Ekonomik büyüme, bir ülkede belirli bir zaman dilimi içerisinde üretilen mal ve hizmet miktarının piyasa değeri ile artışını göstermektedir. Ekonomik büyüme mal ve hizmet miktarının üretimindeki artışı göstermesi bakımından niceliksel bir olgudur. Bu olgunun belirleyici faktörleri de sermaye, işgücü, doğal kaynaklar, teknoloji ve verimliliklerdir. Büyüme için mal ve hizmet üretiminin gerçekleşmesinde ihtiyaç duyulan sermaye yatırımları önemli rol oynamaktadır. Sermaye yatırımlarında ihtiyaç duyulan fonlar ise finansal piyasalardan da karşılanabilmektedir (Han ve Kaya, 2009: 263).

Finansal piyasalar, tasarruf sahiplerinin fon fazlalığı ile sermaye için ihtiyaç duyulan fon açıklarının karşılanabileceği ekonomik bir fonksiyon üstlenmektedir. Finansal piyasa ile fon ihtiyacı olanlar borç senedi yerine hisse senedi ile ortaklık hakkı vererek kâr payı vermek üzere yatırımları için kaynak sağlamaktadırlar. Böylece ihtiyaç duyulan fonun sağlanmasıyla yatırım yapılarak üretim sağlanacak ve ekonomik büyümeye katkıda bulunulacaktır. Fakat burada finansal piyasalarda tasarruflarını kullanmak isteyenler piyasadaki beklentilerine göre

katılım yapmaktadırlar. Aynı zamanda katılacakları piyasa performansının durumu ve hisse senedi fiyatı ile fiyatı etkileyecek enformasyonlar önemli rol oynamaktadır (Şıklar, 2009: 115).

Etkin piyasa hipotezi menkul kıymet fiyatlarının tüm mevcut bilgileri içerdiğini ileri sürmektedir. Buna göre, fiyatlar sadece doğru haberlere tepki verecektir. Örneğin açıklanan GSYİH'daki en son üç aylık büyüme oranı piyasa beklentileri ile aynı ise hisse senedi fiyatları bu bilgiye tepki vermemelidir. Sadece beklenmeyen bir haber gerçek haber olarak algılanacak ve hisse senedi fiyatları üzerine bir etkisi olması beklenenecektir (Funke ve Matsuda, 2002: 4).

Reel ekonomik faaliyet seviyesi (endüstriyel üretim olarak da alınabilir) beklenen gelecek nakit akımları üzerine etkisi yoluyla hisse senedi fiyatları ile pozitif ilişkiye sahiptir (Erdem, Arslan ve Erdem, 2005: 988). Hisse senedi piyasası yerel kaynakları harekete geçirerek ve onları verimli yatırımlara kanalize ederek ekonomide önemli bir rol oynamaktadır. Bu durum hisse senedi piyasasının ekonomi ile anlamlı bir ilişkiye sahip olması gerektiğini belirtmektedir. İlişki genelde iki şekilde görülebilir. Birinci bakış açısı, hisse senedi piyasasını ülkede ekonomik faaliyetin ön göstergesi olarak görürken, ikincisi hisse senedi piyasasının özellikle toplam tüketim ve yatırım yoluyla toplam talep üzerindeki mümkün etkisi üzerine odaklanmaktadır. Başka bir ifadeyle, hisse senedi piyasasındaki değişimlerin tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), endüstriyel üretim endeksi vb. gibi makro ekonomik değişkenlerde dalgalanmalara neden olup olmadığı veya bu değişkenlerin hisse senedi piyasasında değişimlere neden olup olmadığı incelenmek için ilgi çekici bir konudur. Birinci durum hisse senedi piyasasının ekonomik faaliyetlerin öncüsü olduğunu gösterirken, diğer durum hisse senedi piyasasının ekonomik faaliyetlerden etkilendiğini göstermektedir (Husain ve Mahmood, 2001: 107).

Hisse senedi fiyatları ve makroekonomik faaliyetler arasındaki koentegrasyon, üretimdeki devamlı artışlar yoluyla hisse senedi piyasasında oynaklığa neden olacaktır ve bu da günümüz hisse senedi fiyatlarında büyük artışlarla sonuçlanacaktır. Halbuki, eğer üretim faaliyeti geçici yenilikler ile karakterize edilirse veya hisse senedi fiyatları ve üretim arasında koentegrasyon dengesinin olmaması durumunda mevcut üretim yenilikleri hisse senedi fiyatları üzerinde daha küçük bir etkiye sahip olacaktır. Bu da hisse senedi fiyatlarında daha düşük volatiliteye yol açacaktır. Pratikte, makroekonomik yenilikler hem devamlı hem de geçici unsurlara sahiptir. Diğer bir deyişle, hisse senedi fiyatının üretim yeniliklerine tepkisi şokun beklenen devamlılığına bağlı olmaktadır. Örneğin, eğer bir işletme son çeyrekte zayıf bir kazanç ilan ederse ve bu durumun devamlı olacağı beklenirse hisse senedi fiyatları sürekli düşecektir. Eğer kazançlar geçici ise hisse senedi fiyatlarında daha düşük bir değişim olacaktır. Bu nedenle, oynaklık ekonomideki geçici ve kalıcı şokların kompozisyonunun bir fonksiyonu olur ve eğer koentegrasyon mevcut ise oynaklık daha büyük olarak ortaya çıkar (Nasseh ve Strauss, 2000: 231).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Sadeghi (1992) Avusturalya hisse senedi getirileri ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi 1980-1991 dönemi için incelemiştir. Ampirik araştırma sonuçlarına göre hisse senedi getirilerinin cari işlem açığı, döviz kuru ve reel GSYİH'nın büyüme oranındaki beklenmedik gelişmeler ile arasındaki ilişkinin pozitif olduğu ve enflasyon oranı ve faiz oranına ilişkin beklenmedik gelişmeler ile ise negatif ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Atje ve Jovanovic (1993) borsadaki gelişmeler ve ekonomik büyüme ilişkisini 1980 sonrası dönem için araştırmışlardır. Çalışma sonucunda borsadaki gelişmelerin ekonomik büyüme üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Zhao (1999) Çin ekonomisi için hisse senedi getirileri ile enflasyon ve üretim seviyesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre hisse senedi getirileri ile beklenmeyen üretim artışı arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır. Ancak hisse senedi getirileri ile beklenen üretim artışı arasında ise anlamlı negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Nasseh ve Strauss (2000) çalışmaları ile Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, İsviçre ve İngiltere'de hisse senedi getirileri ile yerel ve uluslararası makroekonomik değişkenler arasında güçlü bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hisse senedi getirilerindeki uzun dönemli hareketleri açıklamak için endüstriyel üretim ve imalat siparişlerinin önemli faktörler olduğu tespit edilmiştir. Bununla beraber Almanya'daki kısa dönem faiz oranları, hisse senedi fiyatları ve endüstriyel üretim anlamlı bir şekilde diğer 5 ülkedeki hisse senedi fiyatlarını etkilemektedir. Avrupa'da hisse senedi fiyatları ve makroekonomik faaliyetler arasında uzun dönemli bir koentegrasyon ilişkisi bulunmaktadır. Bu durumda hisse senedi fiyatları; üretim, faiz oranları, iş beklentileri (imalat siparişleri) ve tüketici fiyat endeksi gibi makroekonomik faktörlerden etkilenmektedir. Avrupa'da ticaret ve ortak para birimi yoluyla ülkelerin birbirleri ile ilişkili olmaları nedeniyle hisse senedi piyasaları daha yakın ilişki içerisinde. Ancak İngiltere'nin diğer ülke ekonomileri ile güçlü bir ilişkisi olmaması nedeniyle; hisse senedi fiyatları ile endüstriyel üretim, faiz oranları ve fiyat hareketleri arasında güçlü bir uzun dönem ilişki bulunmaktadır. Buradan hareketle daha fazla ekonomik entegrasyonun olduğu durumlarda finansal piyasalar da daha çok birlikte hareket edeceklerdir.

Gürsoy ve Müslümov (2000) yaptıkları çalışmada 1981-1994 yılları arasında 20 ülkeden elde ettikleri hisse senedi pazarlarının gelişmişlik düzeyleri ile ekonomik büyümeler arasındaki nedenselliği ele almışlardır. Bu çalışma sonucunda; borsaların gelişmişlik düzeyleri ile ekonomik büyüme arasında geri besleme (çift yönlü) ilişkisi tespit edilmiştir. Ülkeler için ayrı ayrı yapılan analizlerde kesin olmamakla birlikte ülkelerin borsaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin gelişmekte olan ülkelerde daha güçlü olduğu izlenimi edinilmiştir.

Hondroyiannis ve Papapetrou (2001) çalışmalarında Yunanistan borsası için hisse senedi getirileri ile endüstriyel üretim gibi ekonomik faaliyetler, faiz oranı ve döviz kuru, yabancı hisse senedi piyasasının performansı, petrol fiyatları

arasındaki dinamik ilişkileri araştırmışlardır. Etki-tepki analizi sonuçlarına göre tüm makroekonomik değişkenler hisse senedi fiyat hareketlerini açıklamada önemlidir. Endüstriyel üretimdeki büyüme hisse senedi getirisindeki reel bir şoka negatif olarak karşılık vermektedir. Başka bir ifade ile reel hisse senedi getirilerindeki bir artış daha yüksek bir endüstriyel üretim seviyesine yol açmayacaktır. Reel hisse senedi getirileri faiz oranındaki şoklara negatif olarak karşılık verirken; yerel paranın değerindeki düşüş ise daha yüksek reel hisse senedi getirisine neden olmaktadır. Pozitif bir petrol fiyat şoku reel hisse senedi getirilerini düşürmektedir.

Arestis, Demetriades ve Luintel (2001) 5 gelişmiş ülkeye ilişkin veriler ile borsadaki gelişmeler ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre bankacılık sektörü ve borsadaki gelişmeler ekonomik büyümeyi desteklemektedir.

Wongbangpo ve Sharma (2002) çalışmalarında makroekonomik değişkenlerin hisse senedi getirisi ile ilişkisini araştırmışlardır. Makroekonomik değişkenler olarak gayri safi milli hasıla, tüketici fiyat endeksi, para arzı, faiz oranı ve döviz kuru değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland'dan oluşan 5 Asya ülkesi incelenmiştir. Araştırma sonucuna göre uzun dönemde hisse senedi getirilerinin üretimdeki büyüme ile arasında pozitif bir ilişki olduğu ve toplam fiyat seviyesi ile arasında negatif bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Müslümov ve Aras (2002) çalışmalarında 22 OECD ülkesinin zaman serisi verilerini ele alarak bir inceleme yapmışlardır. Bu çalışma verilerine göre sermaye piyasasının gelişmesinin ekonomik büyümenin Granger nedeni olduğu tespit edilmiştir. Yine bu araştırma sonuçlarına göre ekonomik büyümeden sermaye piyasasının gelişmesine doğru tek yönlü ve geri beslemeli başka bir ifade ile çift yönlü nedensellik ilişkisi verilerle desteklenmemiştir.

Kim (2003) Amerika'da Ocak 1974 - Aralık 1998 dönemine ait aylık verilerin kullanıldığı çalışmaları ile hisse senedi getirisi ile endüstriyel üretim, reel döviz kuru, faiz oranı ve enflasyon arasındaki uzun dönem denge ilişkisini araştırmıştır. Ampirik çalışma sonuçlarına göre S&P 500 hisse senedi endeksi ile endüstriyel üretim arasında pozitif; reel döviz kuru, faiz oranı ve enflasyon ile arasında ise negatif ilişki vardır.

Beck ve Levine (2004) borsanın ve bankaların ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırmışlardır. Çalışmada 1976-1998 dönemini kapsayan panel data verileri kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre borsa ve bankalardaki gelişme ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilemektedir.

Adjasi ve Biekpe (2006) çalışmaları ile 14 Afrika ülkesi verilerini kullanarak dinamik panel veri modelleme ile borsalardaki gelişmelerin ekonomik büyümeye etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda borsadaki gelişmeler ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca borsadaki gelişmelerin ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisinin üst-orta gelir düzeyindeki ülke ekonomileri sınıflandırmasında yer alan ülkeler için anlamlı olduğu sonucuna da ulaşılmıştır.

Demir, Öztürk ve Albeni (2007) çalışmalarında 1995-2005 döneminde Türkiye’de bankacılık sistemi ve hisse senedi piyasası ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Çalışma da VAR modelleri kullanılarak elde edilen sonuçlara göre; uzun dönemde finansal piyasalar ve büyüme arasında tek taraflı doğrusal nedensellik bulunduğu tespit edilmiştir. Yine çalışma kapsamında Error-correction modelleri ile uzun dönemde, banka ve hisse senedi yolu ile finans temin etmenin ekonomik büyümeyi artırabileceğini ancak etkisinin küçük olduğu ve hisse senedi piyasasının ekonomik büyümeye katkısının bankacılık sektörüne oranla daha küçük olduğu tespitleri yapılmıştır.

Naceur ve Ghazouani (2007) çalışmaları ile finansal sistemdeki ve bankacılık sektöründeki gelişmelerin ekonomik büyümeye olan etkisini araştırmışlardır. 11 MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) ülkesi verileri ile yapılan ampirik çalışma ile bankacılık ve borsadaki gelişmeler ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Enisan ve Olufisayo (2009) borsadaki gelişmeler ile ekonomik büyüme ilişkisini 7 Sahra-6 Afrika ülkesi için araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre Mısır ve Güney Afrika için borsadaki gelişim ekonomik büyüme ile eş-bütünleşiktir. Borsadaki gelişmelerin ekonomik büyüme üzerine uzun dönemde ve anlamlı pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Vektör Hata Düzeltme Modeline bağlı olarak yapılan Granger Nedensellik testine göre borsadaki gelişmeler Mısır ve Güney Afrika’daki ekonomik büyümenin Granger nedenidir.

Cooray (2010) çalışmasında borsa performansının ekonomik büyümeye etkisini incelemiştir. 35 gelişmekte olan ülkeye ait verilerle yapılan ampirik araştırma sonucunda borsa performansının uzun dönemli ekonomik büyümeyi belirlemede önemli bir değişken olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kaya (2014) çalışmasında menkul kıymet piyasalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 21 ülke verisi ele alınarak (10’u gelişmiş ülke ve 11’de gelişmekte olan ülkedir) incelenmiştir. Zaman aralığı olarakta 1997-2012 seçilmiştir. Çalışmada panel eşbütünleşme analizi yapılmış olup menkul kıymet piyasası ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Şentürk, Özkan ve Akbaş (2014) yaptıkları çalışmada 1998’in ikinci çeyreğinden 2014 yılının ikinci çeyreğine kadar geçen süredeki borsa getirileri ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Çalışmada amaca yönelik olarak Toda-Yamamoto ve frekans dağılımı nedensellik testleri uygulanmıştır. Bu bağlamda; borsa getirisi kısa dönemde ekonomik büyümenin ve ekonomik büyüme de orta dönemde borsa getirisinin nedeni olarak tespit edilmiştir.

4. METODOLOJİ

Bu araştırmanın amacı; Türkiye için ekonomik büyüme ile borsa performansı arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Bu amaçla borsa performansı değişkeni olarak borsadaki tüm hisse senetlerini kapsayan endeks verisi (PERFORMANS) ve ekonomik büyüme göstergesi olarak da gayri safi yurt içi hasıla (GDP) kullanılmıştır. Çalışmada Türkiye’nin 2000 - 2017 dönemini kapsayan çeyrek

yıllık veriler kullanılmıştır. 2000 yılının ilk üç çeyrek dönemi ve 2017 yılının son çeyrek dönemi analizlere dahil edilememiştir. Toplamda 68 gözlem sayısı türetilmiştir. Araştırmada Granger nedensellik testi ve Levin, Lin ve Chu (LLC) (2002), Im, Pesaran ve Shin (1997), Fisher Philips ve Perron (PP-Fisher ADF) birim kök testleri kullanılmıştır.

5. BULGULAR

Tablo 1. Birim Kök Testleri

| Method | Statistic | Prob.** | Cross- | |
|-----------------------------|-----------|---------|----------|-----|
| | | | Sections | Obs |
| Levin, Lin & Chu t* | 0.92705 | 0.8231 | 2 | 134 |
| Im, Pesaran and Shin W-stat | 0.03383 | 0.5135 | 2 | 134 |
| ADF - Fisher Chi-square | 5.63947 | 0.2277 | 2 | 134 |
| PP - Fisher Chi-square | 8.24173 | 0.0831 | 2 | 134 |

Bir zaman serisinin istatistiksel analizi yapılmadan önce, o seriyi yaratan sürecin zaman içerisinde sabit olup olmadığını yani serinin durağan olup olmadığını araştırılması gerekmektedir. Durağan olmayan seriler ile ekonometrik analizler yapıldığında yanıltıcı sonuçlarla karşılaşılmaktadır (Tatoğlu, 2013: 199).

Tablo 1’de serilerin durağan olup olmadığı araştırılmıştır. Sonuçlar incelendiğinde tüm birim kök test sonuçlarında serilerin durağan olmadığını göstermektedir. Başka bir ifade ile serilerde genel birim kök vardır.

Tablo 2. Birinci Fark Alınmış Birim Kök Testleri

| Method | Statistic | Prob.** | Cross- | |
|-----------------------------|-----------|---------|----------|-----|
| | | | sections | Obs |
| Levin, Lin & Chu t | -8.00603 | 0.0000 | 2 | 129 |
| Im, Pesaran and Shin W-stat | -9.95233 | 0.0000 | 2 | 129 |
| ADF - Fisher Chi-square | 75.4040 | 0.0000 | 2 | 129 |
| PP - Fisher Chi-square | 67.6560 | 0.0000 | 2 | 132 |

Tablo 2’de serilerin durağan olmamasından dolayı birinci farklar cinsinden değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Sonuçlar incelendiğinde tüm kök test sonuçları da serilerin durağan hale geldiği anlaşılmaktadır. Sonuç olarak değişkenlerin ekonometrik analizler yapmak için uygun olduğu söylenebilir.

Tablo 3. VAR Modeli

| | GDP | PERFORMANS |
|-----------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| GDP(-1) | 1.016451 (0.11360) [8.94755] | -166.3581 (221.727) [-0.75028] |
| GDP(-2) | -0.278507 (0.11336) [-2.45682] | -16.44982 (221.259) [-0.07435] |
| PERFORMANCE(-1) | 0.000191 (6.6E-05) [2.91130] | 1.039217 (0.12806) [8.11527] |
| PERFORMANCE(-2) | -0.000182 (6.7E-05) [-2.70339] | -0.040801 (0.13110) [-0.31123] |
| C | 0.750480 (0.80229) [0.93543] | 2406.452 (1565.91) [1.53678] |
| R-squared | 0.702432 | 0.955953 |
| Adj. R-squared | 0.682920 | 0.953065 |
| F-statistic | 35.99882 | 330.9734 |

Tablo 4. Granger Nedensellik Testi

| Null Hypothesis: | Obstic | F-Statis- | Prob. |
|---|--------|-----------|--------|
| PERFORMANCE does not Granger Cause GDP | 68 | 4.43528 | 0.0159 |
| GDP does not Granger Cause PERFORMANCE | 68 | 0.79518 | 0.4561 |

Tablo 3 ve 4'te VAR modeli kurularak, Granger nedensellik analizi gerçekleştirilmiştir. Daha sonra ise veriler arasındaki etkileşimin yönü tespit edilmiştir. Granger nedensellik test sonuçlarına göre, gayri safi yurt içi hasıla (GDP) ile borsadaki tüm hisse senetlerini kapsayan endeks verisi

(PERFORMANS) arasında nedensellik ilişkisi söz konusu değildir. Başka bir ifade ile ekonomik büyüme ile borsa performansı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

6. SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye açısından ekonomik büyüme ile borsa performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Borsa performansı değişkeni olarak borsadaki tüm hisse senetlerini kapsayan endeks verisi ve ekonomik büyüme göstergesi olarak da gayri safi yurt içi hasıla kullanılmıştır. Çalışmada Türkiye'nin 2000 - 2017 dönemini kapsayan çeyrek yıllık veriler kullanılmıştır. Araştırmada Granger nedensellik testi ve birim kök testlerinden yararlanılmıştır.

Gerçekleştirilen Granger nedensellik test sonuçlarında, gayri safi yurt içi hasıla ile borsadaki tüm hisse senetlerini kapsayan endeks verisi arasında nedensellik ilişkisi yoktur. Başka bir ifade ile ekonomik büyüme ile borsa performansı arasında anlamlı bir ilişki söz konusu değildir.

Ekonomik büyüme ile borsa performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu beklemek, Etkin Piyasalar Hipotezinin Türkiye için geçerli olduğunu kabul etmek anlamına gelmektedir. Bu hipotezin temel varsayımlarından biri de yatırımcıların rasyonel olduğu ve irrasyonel bazı yatırımcılar olsa bile arbitraj mekanizmasının bu etkileri yok edeceğidir. Tüm bunlar finansal derinliği olan, borsayı anlık para kazanma alanı değil, uzun vadeli yatırım alanı olarak görebilen gelişmiş ülkelerde büyük ölçüde geçerli olsa bile, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde geçerli olmamaktadır. Türkiye'de yatırımcı davranışlarını açıklamada klasik finans teorileri yetersiz kalmakta ve davranışsal finans teorisinin iddiası doğrulanmaktadır.

Büyüme kişi başına düşen milli geliri artıracaktır. Bu gelir artışının bir kısmı tüketime bir kısmı ise yatırıma gidecektir. Borsa da bir yatırım türü olduğundan artan gelirin bir kısmının buraya kanallenebileceğini beklemek mümkündür. Fakat Türkiye'de yatırım tercihinde hisse senedi piyasaları son sıralarda yer almaktadır. Yatırımcılar daha çok popüler olan ve risksiz gördükleri vadeli mevduat, döviz ve altın vb. yatırımına yönelmektedirler.

Diğer yandan bir hisse senedine yatırım yapmak için öncelikle global analiz, ülke ekonomisi analizi yapılmalı ardından sektör ve şirket için incelemede bulunulmalıdır. Fakat Türkiye'de bu hiyerarşi önemsenmeyip sadece şirket üzerine temel ve teknik analiz yapıp hisse senedi seçilmektedir. Bu da sadece rasyonel sayabileceğimiz ve bu analizleri yapabilecek eğitimi olan yatırımcılarla sınırlı bir varsayımdır. Bireysel yatırımcıların psikolojik faktörlerden, önyargılardan ve diğer yatırımcılardan etkilendiği, sürü davranışı gösterdiği gerçeğini de göz önünde bulundurursak, Türkiye'de büyüme ve borsa performansı arasında anlamlı bir ilişki olmaması beklenen bir sonuçtur.

Hisse senedi fiyatları sınırlı sayıda rasyonel ve çok sayıda irrasyonel yatırımcının aynı anda ve aynı platformda arz ve taleplerine göre belirlenmektedir. Şirketin reel performansı ile arz ve talebe göre belirlenen borsa performansı arasındaki bağlantısızlık, büyüme ve borsa performansı arasındaki nedenselliği kopartmıştır.

Borsa performansı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen bu araştırmanın bir takım kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle elde edilen bulgular Türkiye açısından yorumlanmalıdır. 2000-2017 verilerinin kullanılması ise çalışmanın diğer kısıtıdır. Gelecek çalışmalarda farklı değişkenler ilave edilerek ve gelişmekte olan diğer ülkelerin verileri de analizlere dahil edilerek farklı araştırmalar gerçekleştirilebilir.

KAYNAKÇA

- ADJASI, C. K. D. ve BIEKPE, N. B. (2006), "Stock Market Development and Economic Growth: The Case of Selected African Countries", *African Economic Development*, Volume:18 Issue:1.
- ARESTIS, P., DEMETRIADES, O. Ve LUINTEL, K. B. (2001), "Financial Development and Economic Growth: The Role of Stock Markets", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 33, No. 1, pp. 16-41.
- ATJE, R. ve JOVANOVIĆ, B. (1993), "Stock Markets and Development", *European Economic Review*, 37, 632-640.
- BECK, T. ve LEVINE, R. (2004), "Stock Markets, Banks, And Growth: Panel Evidence", *Journal of Banking and Finance*, 28, pp. 423-442.
- COORAY, A. (2010), "Do stock markets lead to economic growth?", *Journal of Policy Modeling*, 32-2010-/448-460.
- DEMİR Y., ÖZTÜRK, E. ve ALBENİ M. (2007), "Türkiye'de Finansal Piyasalar İle Ekonomik Büyüme İlişkisi", *Kahramanmaraş Üniversitesi Dergisi*.
- ENISAN, A. A. ve OLUFİYASO, A. O. (2009), "Stock Market Development and Economic Growth: Evidence from seven Sub-Sahara African Countries", *Journal of Economics and Business*, 61, pp. 162-171.
- ERDEM, C., ARSLAN, C. K. Ve ERDEM, M. S. (2005), "Effects of macroeconomic variables on Istanbul stock exchange indexes", *Applied Financial Economics* 15, 987-994.
- FUNKE, N. ve MATSUDA, A. (2002), "Macroeconomic News and Stock Returns in the United States and Germany", *IMF Working Paper*, WP/02/239.
- GAN, C., MINSOO Lee, YONG, H. H. A. ve ZHANG, J. (2006), "Macroeconomic Variables and Stock Market Interactions: New Zealand Evidence", *Investment Management and Financial Innovations*, Volume 3, Issue 4, 89-101.
- GÜRSOY, C. T. ve MÜSLÜMOV, A. (2000), "Stock Markets and Economic Growth: A Causality Test", *The Journal of Nepalese Business Studies*, Vol. 3, No. 1.
- HAN E. ve KAYA, A. A. (2009), *İktisadi Kalkınma ve Ekonomik Büyüme*, Anadolu Üniversitesi WEB-Ofset, Eskişehir.
- HONDROYIANNIS, G. ve PAPAPETROU, E. (2001), "Macroeconomic Influences on the Stock Market", *Journal of Economics and Finance* 25, No: 1, 33-49.
- HUSAIN, F. ve MAHMOOD, T. (2001), "The Stock Market and the Economy in Pakistan", *The Pakistan Development Review*, 40: 2, 107-114.

- KAYA, A. (2014), "Menkul Kıymet Piyasaları Ekonomik Büyümenin Bir Dinamiği Midir? Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Panel Veri Analiz", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 28, Sayı: 4, 2014.
- KIM, K., (2003), "Dollar Exchange Rate and Stock Price: Evidence from Multivariate Cointegration and Error Correction Model", *Review of Financial Economics* 12, 301-313.
- MÜSLÜMOV, A. ve ARAS G. (2002), "Sermaye Piyasası Gelişmesi Ve Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*.
- NACEUR, S. B. ve GHAZOUANI, S. (2007), "Stock Markets, Banks, and Economic Growth: Empirical Evidence From MENA Region", *Research in International Business and Finance*, 21, pp. 297-315.
- NASSEH, A. ve STRAUSS, J. (2000), "Stock prices and domestic and international macroeconomic activity: a cointegration approach", *The Quarterly Review of Economics and Finance* 40, 229-245.
- PATRA, T. ve POSHAKWALE, S. (2006), "Economic variables and stock market returns: evidence from the Athens stock exchange", *Applied Financial Economics* 16, 993-1005.
- SADEGHI, M. (1992), "Stock Market Response to Unexpected Macroeconomic News: The Australian Evidence, *IMF Working Paper*, WP/92/61.
- ŞENTÜRK, M., ÖZKAN, G. S. ve AKBAŞ, Y. E. (2014), "The Relationship Between Economic Growth and Stock Returns: An Example From Turkey", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 15 (2), 155-164.
- ŞIKLAR İ. (2009), *Finansal Ekonomi*, Anadolu Üniversitesi WEB-Ofset, Eskişehir.
- TATOĞLU, F. Y. (2013). *İleri Panel Veri Analizi* (2.Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- WONGBANGPO, P. ve SHARMA, S. C. (2002), "Stock market and macroeconomic fundamental dynamic interactions: ASEAN-5 countries", *Journal of Asian Economics* 13, 27-51.
- ZHAO, X.-Q. (1999), "Stock Prices, inflation and output: evidence from China", *Applied Economics Letters* 6, 509-511.

TÜRKİYE'DE FISHER ETKİSİ BAĞLAMINDA ENFLASYON VE FAİZ ORANI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN NON-PARAMETRİK ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi İbrahim DOĞAN*

Arş. Gör. Mahmut Şaban AFSAL**

Arş. Gör. Emre ÖRÜN***

Özet

Enflasyon, özellikle gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerin yapısal bir sorunu olarak bilinmektedir. Enflasyon diğer bir ifadeyle fiyatlar genel düzeyindeki sürekli bir artış hane halklarının alım gücünde azalmayı ve gelirden bir düşüşü göstermektedir. Bir ekonomide faiz oranlarının seviyesi ise bireylerin yatırım kararlarında önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle, bir ülkedeki politika yapıcılarının almış olduğu kararlar gelecek dönemdeki ekonomik değişkenler üzerinde önemli etkilere sahip olabilmektedir. Literatürde faiz oranlarındaki bir değişimin mi enflasyonu etkilediği yoksa enflasyonun mu faiz oranlarını etkilediği konusunda tam bir fikir birliği yoktur. Bu durumun temel sebebi iktisat yazınındaki okulların bu konuda farklı bakış açılarına sahip olmalarıdır. Örneğin Monetarist yaklaşıma göre enflasyonun sebebi parasal bir olgu olarak görüldüğü için para arzındaki artışın talep yönlü bir artış olarak yorumlanmaktadır. Tersine, Arz yönlü yaklaşım ise daha çok vergilerdeki artış nedeniyle enflasyonu açıklamaktadır. Son yıllarda iktisadi değişkenlerdeki asimetrik davranışları anlayabilmek için doğrusallık varsayımı terk edilmiş ve doğrusal olmayan analiz modelleri önem kazanmıştır. Bu çalışmada Fisher hipotezi bağlamında Türkiye'de enflasyon ve faiz oranı ilişkisi, doğrusal olmayan Granger Nedensellik analiz yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmada 2002:01-2018:02 döneminde Türkiye'de enflasyon ve faiz oranı verileri aylık frekansta istihdam edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre, Türkiye ekonomisinde enflasyon oranlarından faiz oranlarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiş ve Türkiye için Fisher hipotezinin geçerli olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Enflasyon , Faiz oranları, Fisher etkisi, Non-parametrik Analiz

NON-PARAMETRIC ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION AND INTEREST RATE IN CONTEXT OF FISHER EFFECT IN TURKEY

Abstract

Inflation has been known a structural problem especially in developing and undeveloped countries. In other words, inflation which is continuous increase in price level has been shown that an decreasing of house hold in purchasing power

* T.C. Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

** T.C. Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

*** T.C. Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

and a decreasing in the income. Interest rates have an important role on the investment decision of persons in an economy. Therefore, decisions of the policy makers in an economy have an important effect on the economic parameters in the future. In the literature, there is no consensus that whether a change in interest rates affects inflation or inflation affects interest rates. Schools of the economics have different perspectives in this topic which is the basic reason of this situation. For instance, because the reason of the inflation according to the monetarist approach has seen as a monetary phenomenon, increase in money supply has been interpreted as an increase demand-side. On the contrary, supply-side approach explains to the inflation by the increase in taxes. In recent years, linearity assumption/hypothesis has been abandoned to understand asymmetric behavior in economic parameters and non-linear models have been important. In this study, the relation between inflation and interest rate in Turkey has been examined by the non-linear Granger Causality Analysis in the context of Fisher hypothesis. In this study inflation and interest rates data in Turkey have been used between 2002:01- 2018:02. According to results of this study an unidirectional causal relationship from inflation rate to interest rate has been determined in Turkish economy and validity of the Fisher-effect has been proved in terms of Turkish economy.

Keywords: Inflation, Interest rates, Fisher effect, Non-parametric Analysis

GİRİŞ

Faiz oranlarındaki dalgalanmaların nedenlerini ortaya koymak, makroekonomik analiz açısından oldukça önem arz etmektedir. Faiz oranları, yatırım ve tasarruf kararları üzerinde etkili olması ve merkez bankalarının finansal piyasalara müdahalesinde kullandığı etkin bir araç olması nedeniyle hem mikro bazda hem de makro bazda ekonominin bugününü ve geleceğini belirleyen en önemli unsurlardan birisidir. Bu noktada merkez bankalarının enflasyon hedeflemesi çerçevesinde fiyat istikrarının sağlanabilmesi için kullandığı en temel para politikası aracının faiz oranları olması, nominal faiz oranı ile enflasyon arasındaki ilişkinin ne yönde olduğunu iktisat literatüründe tartışma konusu haline getirmiştir. Bu bağlamda Merkez bankalarının enflasyonla mücadelede uyguladığı para politikalarının etkinliği açısından nominal faiz oranı ile enflasyon arasındaki ilişkinin açık bir şekilde ortaya koyulması büyük bir önem taşımaktadır. Çünkü daraltıcı para politikasının enflasyon üzerinde beklenen etkisinin negatif olması ya da genişletici para politikasının enflasyon üzerinde beklenen etkisinin pozitif olması, piyasadaki faiz oranlarını belirleyen temel mekanizma özelliği taşımaktadır (Bolatoglu, 2006: 2). İktisat literatüründe enflasyon ve faiz arasındaki ilişki hakkında, Fisher etkisi ve likidite etkisi olmak üzere iki farklı görüş mevcuttur. Likidite etkisine göre, enflasyonist beklentilerin artması sonucunda elde para tutmanın maliyeti de artacak ve bu durumda bireylerin para talebi düşecektir. Bireylerin para taleplerinin düşmesi sonucunda finansal varlıklara olan talep artacaktır. Bu durumda finansal piyasalarda fon arzı artacak ve buna bağlı olarak nominal faiz oranlarında düşme eğilimi meydana gelecektir (Mishkin, 1981: 30; Friedman, 1968).

Fisher etkisi ise ilk olarak 1930 yılında Irving Fisher tarafından ortaya atılmıştır. Buna göre, herhangi bir dönemde nominal faiz oranlarının, reel faiz oranı ile beklenen enflasyon oranının toplamına eşit olduğunu ifade etmektedir. Başka bir deyişle uzun dönemde nominal faiz oranı, beklenen enflasyondaki bir artış ile birebir artmakta ancak reel faiz oranını etkilememektedir. Yani Fisher etkisine göre nominal faiz oranı ile enflasyon arasında birebir ilişki vardır (Cooray, 2003: 135). Enflasyon ve nominal faiz oranları arasındaki birebir ilişkinin nedeni, uzun dönemde reel faiz oranının enflasyon oranlarını etkileyen parasal dengesizliklerden etkilenmemesidir. Fisher etkisine göre reel faiz oranı sabit kabul edilmektedir (Şimşek ve Kadılar, 2006: 99). Fisher etkisi ile ilgili yaygın olarak kabul edilen görüş, kısa dönem faiz oranlarındaki hareketlerin beklenen enflasyondaki dalgalanmaları yansıtacağı görüşüdür. Böylece enflasyon beklentilerinin doğru tahmin edilmesine katkı sağlayacaktır (Mishkin, 1992: 195). Fisher etkisi iktisat literatüründe genel bir kabul görmüş olsa da ampirik olarak bu ilişkinin ispatlanmasında bir konsensüs sağlanamamıştır. Bu durum, reel faiz oranlarının da zaman içinde politika değişimlerinden etkilenmesinden kaynaklanmaktadır (Gül ve Açıkalin, 2008: 3227). Bu nedenlerle Fisher hipotezi yoğun olarak testlere tabi tutulmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle çalışmanın amacı, Türkiye için Fisher etkisini test etmektir. Bu amaçla çalışmanın devamında Fisher hipotezinden teorik olarak bahsedilerek bu hipotezin sınıandığı ampirik çalışmalara yer verilecektir. Ardından Fisher etkisi Türkiye için test edilerek elde edilen bulgular, Türkiye ekonomisi açısından değerlendirilecektir.

1.FİŞHER DENKLEMİ

Fisher'in faiz teorisine göre nominal faiz oranı reel faiz oranı ile beklenen enflasyon oranının toplamına eşittir:

$$i_t = r_t + \pi_t^e \quad (1)$$

i_t nominal faiz oranını, r_t , reel faiz oranını ve π_t^e ise t döneminden t+1 dönemine olan beklenen enflasyon oranını ifade etmektedir. Beklenen enflasyon oranı, π_t^e , ise enflasyon oranı ile kompozit hatanın (composite error) toplamından elde edilmektedir:

$$\pi_t^e = \pi_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Denklem 2'de ki enflasyon oranını denklem 1'de yerine koyarak Fisher teorisini ayrıca regresyon denkleminde de elde edilebilmektedir:

$$i_t = \alpha + \beta\pi_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Ortalama reel döviz kurunu gösteren α ve β ise bire eşit olan ve Mishkin tarafından güçlü Fisher etkisi (full Fisher Effect) olarak tanımlanmaktadır. Denklemde tahmin ayrıca π_t ise cari fiyat düzeyini ifade etmektedir (Granville ve Mallick, 2004: 87-88; Yılcı, 2009: 207). β katsayısının 1'e eşit olması enflasyon oranındaki bir değişimin nominal faiz oranlarına tam olarak yansıyor yansımadığını ifade etmektedir (Yılcı, 2009: 207).

Bu bağlamda, Fisher etkisinin temel yapısına kısaca değindikten sonra literatürde Fisher etkisi ile ilgili yapılmış çalışmalara değinilecektir.

2. ENFLASYON VE FAİZ ORANI ÜZERİNE AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Enflasyon ve faiz oranı arasındaki nedensellik iktisat literatüründe araştırma konusudur. Bu bağlamda, yapılan çalışmalarda bu nedenselliğin ne yönde işlediği geliştirilen teoriler temelinde araştırılmıştır.

Bayat (2011), Türkiye ekonomisi için 2002M1-2012M5 dönemi için tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ve 1,3,6,12 ay ağırlıklandırılmış vadeli nominal mevduat faiz oranları kullanılarak fisher etkisinin geçerliliği test etmiştir. Çalışmada veriler öncelikle ADF birim kök testine tabi tutulmuş, ardından Seo (2006) doğrusal olmayan eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, nominal vadeli mevduat faizleri ile tüketici fiyat endeksi arasında anlamlı doğrusal olmayan uzun dönemli ilişki bulunamamıştır. Bu sonuç enflasyon hedeflemesi stratejisiyle para politikasının temel hedefinin fiyat istikrarı olması, enflasyonu düşürmeye yönelik para politikası uygulamalarının uzun dönemde nominal faiz oranları üzerinde doğrusal olmayan bir etki olmadığını göstermektedir.

Erdem ve Kayhan (2011)'de ise Türkiye için 2002 yılından 2009 yılının sonuna kadar güçlü ekonomiye geçiş programı adı altında enflasyon hedeflemesi rejiminin performansının analiz edilmesi amaçlanmıştır. Analiz dönemi, TCMB başkanlarından Durmuş Yılmaz ve Süreyya Serdengeçti'nin görev süreleri şeklinde oluşturulmuştur. Çalışmada bankalar arası gecelik faiz oranı, enflasyon açığı, çıktı açığı ve reel döviz kuru kullanılmıştır. Çıktı açığını bulabilmek için HP filtreleme yöntemi ile potansiyel çıktı belirlenmiştir. Çalışmada VAR modeline bağlı olarak etki-tepki analizleri ve varyans ayrıştırması yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, Serdengeçti döneminde enflasyon açığı şoku, kısa dönem faiz oranlarını pozitif yönde etkilemiştir. Bu sonuç Taylor kuralı ile tutarlı iken, çıktı açığındaki bir şokun faiz oranlarını negatif yönde etkilemesi Taylor kuralı ile tutarsızdır. Yılmaz döneminde ise, enflasyon açığındaki bir şoka kısa dönem faiz oranı pozitif bir şekilde tepki verirken bu tepki, serdengeçti döneminden daha büyüktür. Yılmaz döneminde çıktı açığındaki bir şoka kısa dönem faiz oranlarının tepkisi pozitif olmuştur. Bu sonuçlar, Taylor kuralı ile uyumludur. Sonuç olarak çalışmada Serdengeçti döneminde Taylor kuralı ile uyumlu sonuçlar elde edilemez iken ancak Yılmaz döneminde Taylor kuralı ile uyumlu sonuçlar elde edilmiştir. Nihayetinde her iki dönemde de faiz belirlenirken enflasyon oranına bakılmaktadır. İki dönem arasındaki fark, Serdengeçti döneminde TCMB, Taylor kuralında bahsedildiği gibi kısa dönem faiz oranlarına karar verirken döviz kuru dalgalanmalarını ve çıktı açığını dikkate almamaktadır. Ancak Yılmaz döneminde döviz kuru ve çıktı açığı kısa dönem faiz oranı belirlenirken dikkate alınmaktadır.

Anari ve Kolari (2016), enflasyon ve faiz arasındaki dinamiği yani nedenselliğin yönünü araştırmıştır. Çalışmadaki temel argüman faiz ve enflasyon oranının Fisher ve Wicksell etkisi tarafından ortaklaşa belirlendiği belirtilmiştir. Çalışmada ABD'de 1960-2015 yılları arasındaki veriler kullanılmıştır. Ve çalışmanın sonucunda Fisher ve Wicksell etkisinin ortaklaşa belirlendiği belirtilmiştir.

Mishkin (1992), faiz oranları ile enflasyon arasındaki yüksek korelasyon ilişkisinden bahseden fisher etkisini yeniden incelemiştir. İkinci Dünya Savaşı sonrası ABD için kısa ve uzun dönem fisher etkisinin geçerliliği 1953-1990 yılları arasında 1953-1979, 1979-1982, 1982-1990 şeklinde üç alt döneme ayrılarak Engle-Granger eşbütünleşme testi ile analiz edilmiştir. Sonuçlar enflasyon ve kısa dönem faiz oranları arasındaki ilişkide kısa dönemde fisher etkisinin var olmadığını göstermektedir. Eşbütünleşme analizi sonuçları ise uzun dönemde fisher etkisinin varlığını desteklemektedir. Bu noktada bulguların fisher hipotezi ile daha çok tutarlı olduğu açıklanmıştır. Çünkü çalışmada, Fisher'in hipotezinde kısa dönemde beklenen enflasyon ile faiz oranları arasında güçlü bir ilişki olduğundan bahsetmediği aksine uzun dönemde enflasyon ve faiz orasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ifade ettiği vurgulanmıştır. Çalışma sonucunda fisher etkisinin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.

Nedensellik bağlamında inceleme yapan Linneman (2005: 308)'de ise çalışmada faiz oranlarındaki artışın enflasyonda bir artışa yol açacağı belirtilmiştir. Linnemann (2005: 310)'a göre daha yüksek seviyedeki nominal faiz oranları tüketimin marjinal faydasını artırmaktadır ve bu ise tüketimi azaltmaktadır. Bunun sonucunda ise istihdam oranında gerileme ücretlerin azalması ile talepte bir azalma olacaktır ve Phillips eğrisi aracılığıyla enflasyonu düşecektir. Bu durum ise Linnemann (2005)'te talep kanalı olarak belirtilmiştir. Arz cephesinden baktığında ise faiz oranlarındaki artışın enflasyonu artırdığı belirtilmiştir.

Peng (1995)'te ise ikinci dünya savaşı sonrası nominal faiz oranları ile enflasyon arasındaki pozitif yönlü ilişkiyi açıklayan fisher etkisinin geçerliliği 5 major ülke ABD, Almanya, Fransa, Japonya, İngiltere için analiz edilmiştir. 1957-1994 döneminde 5 büyük ülke için fisher etkisinin geçerliliği Engle-Granger eşbütünleşme testi ve Johansen eşbütünleşme testi olmak üzere her iki test ile de analiz edilmiştir. Her ülke için Enflasyon oranları ve kısa dönem piyasa faizinin değişken olarak alındığı analizde, Fransa, İngiltere ve Amerika'da nominal faiz oranları ve enflasyon oranları arasında uzun dönemli bir ilişkiye rastlanılmıştır. Bu üç ülkede faiz oranlarının beklenen enflasyona birebir tepki gösterdiği belirtilmiştir. Ancak analiz sonucunda Almanya ve Japonya'da enflasyon ile faiz arasında zayıf bir ilişki olduğu vurgulanmıştır.

Romanya ve Avrupa Birliği üzerine çalışma yapan Cioran (2014) ise enflasyon ve faiz oranı arasındaki nedensellik ilişkisini 1997 ile 2013 yılları arasında enflasyon dinamiklerine odaklanarak araştırmıştır. Çalışmada basit lineer regresyon modeli kullanılmıştır. Enflasyon oranı ile faiz arasındaki nedenselliği araştıran Cioran (2014: 396-398)'de enflasyondaki artışın faiz oranlarını artırdığı belirlenmiştir.

Crowder ve Hoffman (1996)'da ise faiz oranları ile enflasyon arasındaki uzun dönemli ilişkinin test edilmesi amaçlanmıştır. Faiz oranları için 3 aylık tahvil faizi, enflasyon için ise tüketici fiyat endeksi çeyreklik veriler olarak kullanılmıştır. Analiz dönemi 1952:1- 1991:4 arasında olan çalışmada Johansen eşbütünleşme analizi, VAR analizi ve vektör hata düzeltme (VECM) modeli uygulanmış ve uzun

dönemde faiz oranları ve enflasyon arasında pozitif yönlü ilişki bulunmuştur. Ayrıca uzun dönemde enflasyondan faize doğru bir nedensellik bulunmuştur. Analiz bulgularının fisher hipotezini desteklediği vurgulanmıştır.

Booth ve Ciner (2000) ise 9 Avrupa ülkesi ve ABD için kısa dönem faiz oranları ile enflasyon arasındaki karşılıklı ilişkinin test edilmesini amaçlamıştır. Ocak-1978 ile Şubat-1997 dönemi için yapılan çalışmada değişken olarak Euro para birimi için kısa dönem faiz oranları ile 10 ülkenin aylık enflasyon oranları kullanılmıştır. Johansen eşbütünleşme analizinin kullanıldığı çalışmada, faiz oranları ile enflasyon oranları arasında uzun dönemli ilişki bulunmuştur. Fisher hipotezinin uzun dönemde belirtilen analiz dönemi ve ülkeler için geçerli olduğu ve nominal faiz oranlarının, enflasyonun gelecekte izleyeceği yol hakkında bilgi verdiği belirtilmiştir.

Şimşek ve Kadılar (2006) ise 1987(I)-2004(IV) arasındaki çeyreklik verileri kullanarak Fisher etkisini test etmiş ve Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen eşbütünleşme ARDL yaklaşımını kullanmıştır. Ve elde edilen test sonuçlarının ise Fisher etkisini desteklediği belirtilmiştir.

Evans ve Lewis (1995)'te enflasyon ve faiz oranları arasındaki ilişkiyi test ederek fisher hipotezinin geçerliliği analiz edilmiştir. Örneklem dönemi Ocak 1947- Şubat 1987 arasındadır. Tüketici fiyat endeksi ile reel faiz oranları arasındaki ilişki dinamik en küçük kareler yöntemi (DOLS) ile analiz edilmiştir. Çalışmada Markov-switch modeli ile enflasyon oranlarındaki değişimler karakterize edilmiş ve ön tahminler oluşturulmuştur. Analiz bulguları, faiz oranları ile enflasyon oranları arasında birebir ilişki olduğunu göstermiştir.

1953-1971 arasında ABD ekonomisi için altı aylık hazine tahvil faiz oranının ve tüketici fiyat endeksinin kullanıldığı Fama (1975)'te ise enflasyon beklentileri rasyonel beklentilere dayandırılmıştır. Regresyon analizinin yapıldığı çalışmada, gözlenen dönemde enflasyon ile 6 aylık tahvil faizleri arasındaki birebir ilişki ortaya koyulmuştur.

Gül ve Açıkalin (2008) ise 1990-2003 yılları arasında aylık faiz ve enflasyon oranlarını kullanarak Türkiye ekonomisi için enflasyon ve faiz oranı arasındaki ilişkiyi Johansen eşbütünleşme yöntemi ile test etmiştir. Ve güçlü bir Fisher etkisinin olduğu belirtilmiştir.

Türkiye için Fisher hipotezinin sınıandığı Yılcı (2009)'da ise nominal faiz oranları için mevduat faizi ile enflasyon oranları değişken olarak kullanılmıştır. 1989-2008 döneminde üçer aylık veriler kullanılarak Türkiye ekonomisi için yapılan çalışmada Kapetanios vd. (2006) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan eşbütünleşme analizi ile karşılaştırma amaçlı Engle-Granger eşbütünleşme analizi kullanılmıştır. Yapılan testler sonucunda her iki teste göre Türkiye'de faiz oranları ile enflasyon oranları arasında bir eşbütünleşme ilişkisi bulunamadığı belirtilmiştir. Bunun nedeni, diğer çalışmalardan farklı olarak TCMB'nin analiz dönemi içerisinde enflasyon hedeflemesine geçmesi olarak açıklanmıştır. Dolayısıyla, Türkiye için Fisher hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna varılmıştır.

Bolatoğlu (2006)'da ise Türkiye için uyarlanmış beklentiler varsayımı altında Fisher etkisinin geçerliliği test edilmiştir. Analiz dönemi olarak 1990-2005 dönemi aylık verilerle yapılan çalışmada değişken olarak enflasyon oranı için TÜFE yıllık değişim oranı, nominal faiz oranı için ise Hazine iskontolu ihaleleri yıllık bileşik faiz oranı kullanılmıştır. Johansen eşbütünleşme ve Engle-Granger eşbütünleşme yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada, enflasyon ile nominal faiz oranı arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmış ve Türkiye için Fisher hipotezinin geçerli olduğu belirtilmiştir.

Berument ve Jelassi (2002)'de ise faiz oranlarının kısa dönemdeki dinamiklerini dikkate alarak nominal faiz oranı ve enflasyon arasındaki uzun dönemli ilişki Fisher hipotezi çerçevesinde 26 ülkenin verileriyle incelenmiştir. Enflasyon için tüketici fiyat endeksi logaritmik olarak alınmış, faiz oranı için ise bazı ülkelerde tahvil faizi, bazı ülkelerde mevduat faizi alınmıştır. Tahvil faizine ulaşamayan ülkelerde mevduat faizi kullanılmıştır. Her ülke için örneklem dönemi farklıdır. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu ülkeler gelişmiş ve gelişmekte olan şeklinde ikiye ayrılarak incelenmiştir. Panel eşbütünleşme analizinin kullanıldığı çalışmada, 26 ülkenin 16'sında Fisher hipotezinin geçerli olduğu belirtilmiştir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere göre Fisher hipotezinin daha güçlü olduğu vurgulanmıştır.

Analiz dönemi Türkiye'de enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulanmaya başladığı 2002 yılı ile 2009 arasında olan Kose ve Emirmahmutoglu (2012)'de ise Türkiye'de enflasyon hedeflemesi rejimi altında beklenen enflasyon ve nominal faiz oranları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada analiz, 3 alt kategoriye ayrılmıştır. Kısa dönem faiz oranı ve beklenen enflasyon, uzun dönem faiz oranı ve beklenen enflasyon, kısa dönem faiz oranı ve uzun dönem faiz oranı için analiz yapılmıştır. Trend kırılmalı eşbütünleşme analizinin uygulandığı çalışmada analiz bulguları, para politikası uygulamalarının uzun dönem faiz oranını etkilediğini ve Fisher etkisinin zayıf formunun geçerli olduğunu göstermiştir.

Turgutlu (2004) 1978-2003 yılları arasında çeyreklik veriler ile fraksiyonel entegrasyon (fractional integration) ve Engle-Granger eşbütünleşme yöntemini kullanmıştır. Her iki test sonucunun birbiri ile çeliştiği tespit edilmiştir. Engle-Granger eşbütünleşme yöntemi ile yapılan test sonuçlarında Fisher hipotezi reddedilirken, fraksiyonel entegrasyon eşbütünleşme analizi Fisher hipotezini doğrulamıştır.

Kesriyeli (1994)'te ise Türkiye'de politika değişimleri çerçevesinde Fisher hipotezinin ve iki ülke arasındaki faiz farkı ile beklenen döviz kurundaki değişimlerin eşit olması gerektiğini belirten UIP (Uncovered Interest Rate) hipotezinin incelenmesi amaçlanmıştır. Enflasyon oranı için tüketici fiyat endeksi kullanılmış, Türkiye'nin faiz oranı için 6 aylık mevduat oranı, yabancı faiz oranı için 6 aylık dolar mevduatı oranı olan LIBOR kullanılmıştır. Örneklem periyodu 1984-1993 arasındadır. Johansen eşbütünleşme yönteminin kullanıldığı çalışmada analiz bulguları, enflasyon ve faiz oranları arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğunu göstermiştir. Bu durum Fisher hipotezinin geçerli olduğunu göstermiştir. Ayrıca sonuçlar, UIP hipotezinin de geçerli olduğunu göstermiştir.

Maki (2003)'te ise non-parametrik koentegrasyon yöntemiyle Japonya'da nominal faiz oranı ve beklenen enflasyon arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmada nominal faiz oranı için sırasıyla uzun dönem faiz oranını temsilen 10 yıllık tahvil faizi, kısa dönem faiz oranını temsilen kısa vadeli piyasa faizi kullanılmıştır. Aylık frekansta kullanılan veriler için ise analiz dönemi 1972:1-2000:12 olmuştur. Çalışmada elde edilen bulgular, Japonya'da faiz oranının non-linear olarak ayarlandığını göstermektedir. Yapılan analiz sonucunda nominal faiz oranı ile enflasyon arasında dengeli bir ilişkiye rastlanılmıştır.

3. DOĞRUSAL OLMAYAN GRANGER TESTİ

Geleneksel doğrusal Granger nedensellik testleri belli bir kıvama gelmiş ve ekonomistlerin standart araç kutusunun parçası haline gelmiştir. Doğrusal nedensellik testi doğrusal olmayan nedensellik ilişkisini bulmada yetersiz kalmaktadır. Brock ve diğerleri (1991) iki değişkenli basit bir doğrusal olmayan modelin Granger nedensellik testi gibi doğrusal nedensellik testinin doğrusal olmayan öngörü gücünün nasıl ortaya koyamadığını sunmuştur. Granger nedensellik tezinin parametrik olmayan çeşitli modelleri arasında Hiemstra ve Jones (1994) (HJ), Bell vd. (1996), Su ve White (2003) ve Diks ve Ponchenko (DP) (2006) çalışmaları listelenebilir. Hiemstra ve John (1994) Baek ve Brock'un (1992) çalışmasını modifiye etmişleridir.

Hiemstra ve Jones (1994) çalışmasına göre literatürde çoğu çalışma değişkenler arasındaki eş ilişki üzerine odaklanmaktadır. Daha açık bir deyişle değişkenler arasındaki nedensellik testi çalışmalarının çoğu geleneksel Granger nedensellik testine dayandığı söylenebilir. Geleneksel Granger nedensellik testleri X ve Y değişkenleri arasındaki anlamlı doğrusal olmayan ilişkiyi göz ardı edebilmektedir.

Brock, Dechert, Scheinkman ve Brock (BDS) (1996) bir zaman serisinde doğrusal olmayan ve seri bağımlılığın testi için parametrik olmayan bir metot sunmaktadır. BDS istatistiği deterministik doğrusal olmayan dinamikler ve kaos teorisi üzerine son çalışmaların kökeni oluşturmaktadır. Diks ve Panchenko (2006) doğrusal olmayan Granger nedenselliğinde sıfır hipotezini test etmek için parametrik olmayan bir yöntem geliştirmiştir. Sıfır hipotezi aşağıdaki gibi ifade edilmiştir;

$$q = E[f_{X,Y,Z}(X, Y, Z)f_Y(Y) - f_{X,Y}(X, Y)f_{Y,Z}(Y, Z)] = 0$$

Test istatistik versiyonu ise aşağıdaki gibi ifade edilmiştir;

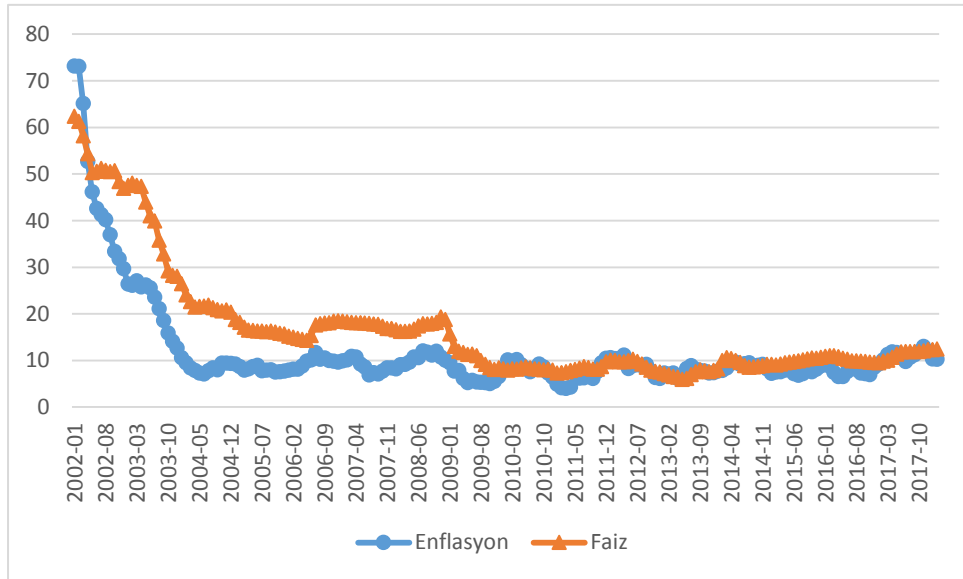
$$T_n(\varepsilon_n) = \frac{n-1}{n(n-2)} \cdot \sum_i \left(\hat{f}_{X,Z,Y}(X_i, Y_i, Z_i) \hat{f}_Y(Y_i) - \hat{f}_{X,Y}(X_i, Y_i) \hat{f}_{Y,Z}(Y_i, Z_i) \right)$$

4. DATA VE AMPİRİK SONUÇLAR

Çalışmada veriler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) sitelerinden elde edilmiştir. Kullanılan değişkenler aylık bazda 2002: 01 ile 2018: 02 dönemlerini kapsayan enflasyon ve mevduat faiz oranlarıdır. Aşağıdaki şekil 1, seri 1 (enflasyon) ve seri 2 (mevduat faiz oranları) değişkenlerin aşağı doğru bir trend

sergilediğini göstermektedir. Serilerin aynı yönlü birlikte hareket eğiliminde olması enflasyon ve mevduat faiz oranları arasındaki nedensellik ilişkileri araştırmak için bir motivasyon sağlamaktadır.

Tablo 1. Serilerin Gelişim Trendi



4.1. Birim Kök Testi Sonuçları

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

| | ADF | | PP | |
|-----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Sabit | Sabit + Trend | Sabit | Sabit + Trend |
| faiz | -4,808573 (0.0001) | -3.768918 (0.0203) | -6,062675 (0.0000) | -4,025135 (0.0094) |
| enflasyon | -10.82132 (0.0000) | -10.27720 (0.0000) | -12.80659 (0.0000) | -10.40549 (0.0000) |

Tablo 2'deki sonuçlar, SBC (Schwarz Bilgi Kriteri) kriteri tarafından belirlenen ADF (Genişletilmiş Dickey-Fuller) testi ve Barlett Kernel'in Newey-West tahmincisini kullandığı PP (Phillips-Perron) testi sonuçları istihdam edilerek elde edilmiştir. Sonuçlara göre tüm değişkenlerin düzey değerlerinde (I(0))'da yüzde beş anlamlılık seviyesinde durağan olduğu görülmektedir.

Tablo 3a ve 3b'de enflasyon ve faiz oranları arasındaki Hiemstra-Jones (HJ) ve Diks-Panchenko (DP) tarafından ortaya konulan doğrusal olmayan nedensellik analizi sonuçları gösterilmektedir. Her iki test de $L_X = L_Y = 2, \dots 5$ ve $\varepsilon_n = 1.5$ band aralığında uygulanmıştır.

Tablo 3a'da hem HJ hem de DP istatistiği bakımından faiz ile enflasyon arasında doğrusal olmayan bir nedenselliğin varlığı ortaya konulamamaktadır.

Tablo 3a: Doğrusal Olmayan Granger Nedenselliği

| $L_X = L_Y$ | faiz \Rightarrow enflasyon | | | |
|-------------|------------------------------|----------|----------|----------|
| | THJ | pHJ | TT2 | pT2 |
| 2 | 1.321340 | 0.09394 | 1.174589 | 0.120080 |
| 3 | 0.946511 | 0.171944 | 0.590088 | 0.277566 |
| 4 | 0.848487 | 0.198083 | 0.674589 | 0.249968 |
| 5 | 1.376478 | 0.084337 | 1.102100 | 0.135209 |

a % 5 anlamlılık seviyesinde Hiemstra-Jones istatistiği

b % 5 anlamlılık seviyesinde Diks-Panchenko istatistiği

Tablo 3b: Doğrusal Olmayan Granger Nedenselliği

| $L_X = L_Y$ | enflasyon \Rightarrow faiz | | | |
|-------------|------------------------------|-----------------------|----------|-----------------------|
| | THJ | pHJ | TT2 | pT2 |
| 2 | 2.072421 | 0.019113 ^a | 2.301090 | 0.010693 ^b |
| 3 | 1.252737 | 0.105151 | 1.421346 | 0.077608 |
| 4 | 0.704443 | 0.240578 | 0.645783 | 0.259210 |
| 5 | 1.027736 | 0.152037 | 1.139776 | 0.127190 |

a %0.05 anlamlılık seviyesinde Hiemstra-Jones istatistiği

b %0.05 anlamlılık seviyesinde Diks-Panchenko istatistiği

Tablo 3b'de ise birinci gecikmede HJ ve DP istatistiğine göre enflasyon ile faiz değişkenleri arasında tek yönlü bir doğrusal olmayan nedenselliğin olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bu sonuç, enflasyon oranında meydana gelen artışların para talebini arttırarak faizlerin artmasına yol açtığı şeklinde yorumlanabilir. Doğan vd. 2016, enflasyondan faiz oranına bir nedenselliğin varlığının olduğunu göstermektedir. Akçacı ve Gökmen (2014) Toda-Yomamoto Nedensellik Testi ile analizinde Fisher hipotezini test etmiş ve çift yönlü bir nedenselliğin varlığını ortaya koymuştur.

SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye'de enflasyon ve faiz oranları arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmada, 2002:01 ile 2018:02 döneminde Türkiye'deki enflasyon oranları ve mevduat faiz oranları aylık frekansta kullanılarak analiz edilmiştir. Son dönemlerde literatürde yapılan ampirik analizlerde doğrusal olmayan modellerin yaygın olarak kullanıldığı göze çarpmaktadır. Bu nedenle çalışmada, enflasyon ve faiz oranlarından oluşan seriler öncelikle durağanlık sınaması için birim kök testlerine tabi tutulmuş ardından Türkiye'de enflasyon ve faiz oranları arasındaki nedensellik ilişkisinin test edilebilmesi için doğrusal olmayan Granger nedensellik analizi yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, enflasyondan faiz oranlarına doğru tek yönlü bir nedenselliğin varlığı tespit edilirken, faiz oranlarından enflasyon oranına doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Enflasyondan faiz oranlarına doğru bir nedenselliğin olması, ekonomideki teorik ilişkiler çerçevesinde beklenen bir sonuçtur. Çünkü Türkiye ekonomisinde 2002 yılı itibariyle uygulanan enflasyon hedeflemesi rejiminde TCMB tarafından para politikasının temel amacı olan fiyat istikrarı için kullanılan temel para politikası aracı faiz oranlarıdır. Dolayısıyla enflasyonda bir artış olması du-

rumunda piyasadaki para talebi artacak ve bu durum nominal faizlerin de artmasına neden olacaktır. Bu bağlamda enflasyon oranlarındaki değişimler, faiz oranlarında değişimlere neden olmaktadır. Bu sonuç, Türkiye ekonomisi için nominal faiz oranları ile enflasyonun ilişki içinde olduğunu ifade eden Fisher hipotezinin geçerli olduğu belirlenmiştir.

KAYNAKÇA

Anari, A., & Kolari, J. (2016). Dynamics of Interest and Inflation Rates. *Journal of Empirical Finance*, 39, 129–144.

Akçacı T., & Gökmen S. (2014). Fisher Hipotezi: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Analiz, *International Refereed Journal of Design and Architecture*, 2(1) Ekim / Kasım / Aralık 2014.

Bayat, T. (2011). Türkiye’de Fisher Etkisinin Geçerliliği; Doğrusal Olmayan Eş Bütünleşme Yaklaşımı. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*(38), 47-60.

Baek, E., and Brock, W. 1992. A general test for nonlinear granger causality: Bivariate model. Working Paper. Ames, IA: Iowa State University and Madison, WI: University of Wisconsin-Madison.

Bell D., Kay J., Malley J., 1996. A non-parametric approach to non-linear causality testing. *Economics Letter*. [Volume 51, Issue 1](#), April 1996, Pages 7–18.

Berument, H., & Jelassi, M. M. (2002). The Fisher Hypothesis: A Multi-Country Analysis. *Applied Economics*, 34(13), 1645-1655.

Bolatoğlu, N. (2006). Türkiye’de Enflasyon ve Nominal Faiz Oranları Arasındaki Uzun Dönemli İlişki: Fisher Etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 1-15.

Booth, G. G., & Ciner, C. (2001). The Relationship Between Nominal Interest Rates and Inflation: International Evidence. *Journal of Multinational Financial Management*, 11(3), 269-280.

Brock, W., Dechert, W., Scheinkman, J., & LeBaron, B. A. (1996). Test for Independence Based on the Correlation Dimension. *Economet. Rev.* 15:197–235.

Brock W., Hsieh D., & LeBaron B., 1991. Nonlinear Dynamics Chaos and Instability: Statistical Theory and Economic Evidence. MIT Press: Cambridge, MA.

Cioran, Z. (2014). Monetary Policy, Inflation and the Causal Relation between the Inflation Rate and Some of the Macroeconomic Variables. *Procedia Economics and Finance*, 16, 391-401.

Cooray, A. (2003). The Fisher Effect: A Survey. *The Singapore Economic Review*, 48(2), 135-150.

Crowder, W. J., & Hoffman, D. L. (1996). The Long-Run Relationship between Nominal Interest Rates and Inflation: The Fisher Equation Revisited. *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(1), 102-118.

Diks, C., & Panchenko, V. A. (2006). New Statistic and Practical Guidelines for Nonparametric Granger Causality Testing. *J. Econ. Dyn. Control* 30:1647–1669.

Doğan B., Eroğlu Ö., & Değer O. (2016). Enflasyon ve Faiz Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Journal of The Faculty of Economics and Administrative Sciences* 6(1), 405-425.

Ekrem, E., & Selim, K. (2011). The Taylor Rule in Estimating the Performance of Inflation Targeting Programs: The Case of Turkey. *Global Economy Journal*, 11(1), 1-17.

Evans, M. D., & Lewis, K. K. (1995). Do Expected Shifts in Inflation Affect Estimates of the Long-Run Fisher Relations? *The Journal of Finance*, 50(1), 225-253.

Fama, E. F. (1975). Short Term Interest Rates as Predictors of Inflation. *American Economic Review*, 65(3), 269-282.

Friedman, M. (1968). The Role of Monetary Policy. *American Economic Review*, 58, 1-17.

Granville, B., & Mallick, S. (2004). Fisher hypothesis: UK Evidence over a Century. *Applied Economics Letters*, 11(2), 87-90.

Gül, E., & Açıkalın, S. (2008). An Examination of the Fisher Hypothesis: The Case of Turkey. *Applied Economics*, 40, 3227–3231.

Hiemstra C., & Jones J. D., (1994). Testing for Linear and Nonlinear Granger Causality in the Stock Price-Volume Relation. *Journal of Finance*, 49(5), 1639-1664.

Kapetanios, G., Shin, Y., & Snell, A. (2006). Testing for Cointegration in Nonlinear Smooth Transition Error Correction Models. *Econometric Theory*, 22(2), 279-303.

Kesriyeli, M. (1994). Policy Regime Changes and Testing for the Fisher and UIP hypotheses: The Turkish Evidence. The Central Bank of the Republic of Turkey, Discussion Paper No. 9411.

Kose, N., Emirmahmutoglu, F., & Aksoy, S. (2012). The interest rate–inflation relationship under an inflation targeting. *Journal of Asian Economics*, 23, 476-485.

Linnemann, L. (2005). Can Raising Interest Rates Increase Inflation? *Economics Letters*, 87, 307-311.

Maki, D. (2003). Nonparametric Cointegration Analysis of the Nominal Interest Rate and Expected Inflation Rate. *Economics Letters*, 81(3), 349-354.

Mishkin, F. S. (1981). Monetary Policy and Long-Term Interest Rates; An Efficient Market Approach. *Journal of Monetary Economics*, 7, 29-55.

Mishkin, F. S. (1992). Is the Fisher Effect for Real? A Reexamination of the Relationship Between Inflation and Interest Rates. *Journal of Monetary Economics*, 30(2), 195-215.

Peng, W. (1995). The Fisher Hypothesis and Inflation Persistence Evidence From Five Major Industrial Countries. IMF Working Paper No. 95/118.

Su, L., & White, H., (2003). A nonparametric Hellinger Metric Test for Conditional Independence. *Technical Report, Department of Economics, UCSD*.

Şimşek, M., & Kadılar, C. (2006). Fisher Etkisinin Türkiye Verileri İle Testi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7(1), 99-111.

Turgutlu, E. (2004). Testing the Fisher Hypothesis: Fractional Unit Root and Fractional Cointegration Analysis. *Journal of FEAS Dokuz Eylul University*, 19, 55-74.

Yılcı, V. (2009). Fisher Hipotezinin Türkiye İçin Sınanması: Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 205-213.

YENİLİKLERİN FİNANSMANINDA KAMUSAL DESTEK VE TEŞVİK POLİTİKALARININ ROLÜ

Dr. Öğr.Üyesi Gökçe MARAŞ*

Doç. Dr. Cüneyt DUMRUL**

Özet

Günümüzde gerek özel gerekse kamu ekonomilerinde önemli bir yer işgal eden yenilik politikaları özellikle devletler açısından ağırlık verilmesi gereken politikaların başında yer almaktadır. Bu politikalar ise firmaların mevcut yenilik imkanlarını daha verimli kullanmalarına destek olacak mali desteklerden ziyade, yenilik imkanlarını oluşturup geliştirmesini teşvik edecek tedbirlerden oluşmalıdır. Bu kapsamda çalışmada öncelikle yenilik kavramı ve önemine değinildikten sonra, yeniliğin kuramsal çerçevesi çizilecektir. Sonrasında ise yeniliklerin finansmanında girişimci firmalara yönelik olarak devletin uyguladığı kamusal politikalar ayrıntılı bir şekilde irdelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Yenilik, Yeniliklerin Finansmanı, Kamusal Destek ve Teşvik Politikaları

THE ROLE OF PUBLIC SUPPORT AND INCENTIVE POLICIES IN THE FINANCING OF INNOVATIONS

Abstract

Innovation policies that occupy an important place in the private and public sectors today, are at the head of the policies that should be given particular attention in terms of states. These policies should consist of measures that encourage firms to create and improve innovation opportunities rather than financial supports that will help them to use existing innovation opportunities more efficiently. In this context, the theoretical framework of innovation will be drawn up, first of all, when the concept and importance of innovation is mentioned. Then, the government's policies on entrepreneurial firms in the financing of innovations will be examined in detail.

Key Words: Innovation, The Financing of Innovations, Public Support and Incentive Policies

* Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, gokcecinar@erciyes.edu.tr

** Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, cdumrul@erciyes.edu.tr

GİRİŞ

Türkçe’de “innovation” kavramına tam karşılık gelen bir sözcük bulunmamaktadır. Bu nedenle “inovasyon” olarak Türkçeleştirilmiştir. Ayrıca “yenilik” şeklinde de kullanılabilir. Literatürdeki yaygın kullanımı ve özellikle politika aracı olarak “yenilik” şeklinde yer alması gerekçeleriyle çalışmada “yenilik” kelimesi kullanılacaktır.

Küreselleşen dünyada ülkelerin, ister gelişmiş olsun ister gelişmekte olsun her alanda dünya piyasalarında rekabet gücünü ellerinde bulundurabilmeleri açısından özellikle de teknolojiye adapte olabilmeleri açısından yenilik konusuna imtina ile eğilmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda, devletlerin hem kendisinin yenilik faaliyetini gerçekleştirmesi hem de yenilik yapabilecek firmalara ve kurumlara gerekli destek ve teşviği sağlaması gerekmektedir.

Bu doğrultuda, çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde literatürde yer alan yenilik kavramı ayrıntılı bir şekilde tanımlanıp; önemi vurgulanmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise yeniliğin kuramsal çerçevesi; yeniliğin kaynakları, yeniliğin özellikleri, yenilik matrisi, yenilik türleri, yenilik faaliyetlerini engelleyen faktörler, yenilik sistemi yaklaşımı ve ulusal yenilik sistemi başlıkları altında incelenmektedir.

Çalışmanın son bölümü olan üçüncü bölümünde ise, yeniliklerin finansmanında devletin destek ve teşvik politikaları ele alınmaktadır. Bu bağlamda öncelikle, devletin yenilik faaliyetlerine uygulamış olduğu kamusal politikalar genel hatları ile belirtilmektedir. Sonrasında kalkınma planlarında yer alan Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine yönelik politikalar ele alınıp; genel anlamda mali ve vergisel teşvik politikaları incelenmektedir. Son olarak da, ülkemizde yenilik faaliyetlerine ve bu faaliyetlerin geliştirilmesine ağırlıklı önem veren iki önemli kurumun (TÜBİTAK ve KOSGEB) yenilik ile ilgili teşvik ve destek politikaları vurgulanmaktadır.

1. YENİLİK KAVRAMI VE ÖNEMİ

Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin bilgi çağına ayak uydurabilmeleri açısından, yenilik ve teknoloji politikalarına odaklanmaları gerekmektedir. Aynı zamanda küreselleşme sürecinin de etkisiyle, firmaların da artan teknoloji ve rekabet nedeniyle daha yenilikçi hale gelmeleri gerekmektedir (Işık ve Kılınc, 2016: 13). Bu bağlamda, rekabetçi bir ekonomik yapıya ulaşılabilmesi ve bu yapının sürdürülebilmesinin yolu yenilikçi bir ekonomik dinamiğin yakalanıp devam ettirilmesidir (Oğuztürk, 2006: 123).

Küreselleşme süreci ile birçok alanda etkisini gösteren yenilik fikri, modern çağın en trend uygulamalarından birisi haline gelmiştir. Ekonomi biliminin tanımında da söylenildiği gibi “sınırlı kaynaklarla sınırsız insan ihtiyaçlarını karşılayabilme düşüncesi” ve kapitalist ekonominin meydana getirdiği yüksek karlı kazanç elde etme fikirlerinin birleşmesi sonucu bireylerin taleplerine mümkün olduğunca etkili, kaliteli, verimli ve etkin seçeneklerle cevap verebilme arzusu sonucu yenilikçi hareketler hız kazanmaktadır (Güngör ve Göksu, 2013: 1246).

Bu doğrultuda, son yıllarda yenilik kavramına daha fazla önem verilmesinin en önemli nedenlerinden birisi de ülkelerin küreselleşme sürecini lehlerine yöneltme çabasıdır. Bu bağlamda, küresel dünyada ülkelerin dünya ekonomilerine ve uluslararası piyasalara entegre olabilmesi de küreselleşmeyi lehe döndürecek yenilik politikaları ile mümkün olabilecektir (Özbek ve Atik, 2013: 194). Günümüzde ülkelerin ekonomik yapı ve şartları göz önünde bulundurulduğunda, ürün ve hizmetlere yönelik değer katma girişimlerinin, ekonomik gelişmeyi teşvik etme ve motive edici bir güç olarak sürekli değişimi takip eden yenilik faaliyetlerinin etrafında şekillendiği görülmektedir. Bu bağlamda, yeniliğin firmaların can damarı ve firma faaliyetlerinin temel odak noktası olduğu ifade edilebilmektedir (Işık ve Kılınç, 2016: 15).

Bu bağlamda, firmaların ya da kurumların yaptığı yenilikler müşterilerinin, bunun sonucunda da gelirlerinin artmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla kurumlar daha hızlı büyümekte, daha çok insana istihdam sağlanabilmekte ve ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunulabilmektedir. Böylelikle ülkenin kalkınmasına ve gelişmesine büyük katkılar sağlanarak sadece mikro düzeyde kurumlar arası rekabet gücünü değil; aynı zamanda ülkenin makro düzeyde rekabet gücünü de artıracaktır. Bunun sonucu olarak da, yenilik faaliyeti gerçekleştiren kurumların bulunduğu ülkelerin daha hızlı geliştiği ve ülkelerindeki insanlara daha iyi yaşam koşulları oluşturulmasına katkıda buldukları görülmektedir. Bu bağlamda, yenilik faaliyeti gerçekleştiren kurum ve işletmeler bir taraftan kendi rekabet güçlerini artırırken; diğer taraftan da buldukları ülkelerin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü daha da artıracaklardır (Kasımoğlu ve Akkaya, 2012: 15).

Yenilik; yaratıcılık, değer yaratma ve ticarileştirme olmak üzere üç önemli kavramı içeren bir terimdir. Yaratıcı ürün ticarileştirilebildiği ve talep ile buluşturulabildiği ölçüde değer yaratmaktadır. Yaratılan değerın büyüklüğü de gayri safi milli hasılayı etkileyerek, büyümede etkin rol oynayabilme kabiliyetini göstermektedir. Bu kapsamda yenilik, ekonomik yaşamda artık bir zorunluluktur ve işletmelerin kurumsal kimliğinin bir parçası olmak zorundadır. Talep yapısına uygun yaratıcı fikirlerin bulunması ve uygulanması şirketin değerini arttırmakta bu da yenilik kültürünün kurum içinde yayılması ile olanaklı hale gelmektedir (Haykır Hobikoğlu, 2009 :103).

Yenilik kavramı ilk kez politika bilimcisi ve ekonomist Joseph Schumpeter tarafından, "kalkınmanın itici gücü" olarak tanımlanmıştır. Schumpeter 1911 yılında yazdığı kitabında girişimcilerin yenilikçi rolleriyle pazarda dengeyi bozduklarının ve ekonomide sürekli dinamizm yarattıklarının altını çizmektedir (Elçi vd., 2008: 13). Aynı zamanda Schumpeter yeniliği; dar ve geniş anlamda olmak üzere iki şekilde tanımlamıştır. Bu doğrultuda yenilik dar anlamda yeni bir üretim fonksiyonu geliştirilmesi olarak tanımlanırken; geniş anlamda ise; yeni bir ürün icat edilmesi, yeni bir üretim metodu geliştirilmesi, yeni bir pazar kurulması, hammadde ya da yarı mamul madde temini için yeni kaynaklar geliştirilmesi ve yeni bir organizasyon oluşturulması olarak tanımlanmaktadır (Işık ve Kılınç, 2016: 15).

Schumpeter'e göre "ekonomik evrim", bütün bu etkilere ekonomik sistem tarafından verilen tepkilerle yani yenilik ile başlayan bir süreçtir. Bu kapsamda, üretim faktörlerinin miktarı yerine, üretimin işleyiş yapısı çeşitlendirildiğinde, ancak bir yeniliğe sahip olunabilmektedir. Zira bu tanım sadece, daha önce üretilen ürünle aynı ürünün, aynı üretim araçlarıyla başkaları tarafından veya aynı yerde farklı bir yapılanmayla üretilmesi durumundaki yeniliğin nasıl algılanacağını değerlendirirken kişileri sınırlandırmakla kalmaz, aynı zamanda daha hassas soruların ortaya konmasına da neden olabilmektedir. Dolayısıyla Schumpeter, yeniliği "yeni bir üretim fonksiyonu" biçiminde tanımlamıştır. Bu ise, şirket evliliği gibi yeni bir organizasyon formu veya yeni piyasaların açılması ve benzeri durumlara ek olarak yeni bir ürünün ortaya çıkarılmasını da kapsamaktadır (Akbey, 2014: 6-7). Ayrıca, Schumpeter firmalar arasındaki yenilik rekabetini ekonomik gelişmenin belirleyici etkenlerinden birisi olarak vurgulamaktadır. Bu bağlamda, bir firma yeniliği başarılı bir şekilde pazarladığında, geçici bir monopol oluşturmak suretiyle yenilik rantı elde edebilecektir. Bu aynı zamanda firmaların sermaye kazancının temelini teşkil etmekte ve böylece ekonomik büyüme gerçekleşmektedir. Zira diğer firmalar bu kardan pay alabilme umudu ile yeniliği taklit ederek bu piyasaya girebilmekte ve yeniliğin yayılması söz konusu olabilmektedir (İçke, 2014: 22).

Yenilikle ilgili olarak yapılan ve uluslararası literatürde genel kabul gören diğer bir tanım da Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ile Avrupa Birliği (AB) tarafından hazırlanıp yayımlanan OSLO Kılavuzunda yer almaktadır. OSLO Kılavuzuna göre yenilik; işletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet), veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir (OECD, 2006: 50).

Yenilik kavramı farklı şekillerde tanımlanıyor olsa da ekonomik olarak önemine dikkat çekilmekte ve birçok boyutu ile tartışılmakta, politikalar geliştirilmekte ve ekonomik karar alıcıların gündemindeki öncelikler arasında yer almaktadır (Erdil vd., 2016: 12). Bu doğrultuda kısaca, yeni şeyler yapmak veya var olan şeyleri yeni yöntemlerle yapmak olarak tanımlanan yenilik kavramı ile ilgili olarak literatürde iki farklı görüş bulunmaktadır. Bu bağlamda yenilik; ilk bakış açısına göre bir "şey" (bir ürünün piyasada veya bölgede ilk kez tanınması) olarak nitelendirilirken; diğer bakış açısına göre ise bir "süreç" (ilk defa yeni bir ürün ortaya çıkarma ve keşif süreci) olarak ifade edilmektedir (Oğuztürk, 2003: 254; Oğuztürk, 2006: 123). Yenilik en geniş kapsamda ise; bilginin (fikrin) ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürülmesi şeklinde tanımlanabilmektedir (AHİKA, 2018: 25).

Yenilik kavramı; anlamı tek bir sözcükle ifade edilemeyecek kadar geniş olduğu için teknik bir sözcük olarak kabul edilip; teknoloji ve bilim kullanılarak toplumsal ve ekonomik faydalar sağlayacak çıktılara ulaşılmasını ifade etmektedir. Aynı zamanda yenilik; yeni veya geliştirilmiş ürün, hizmet, pazarlama yöntemi, üretim yöntemi veya örgütsel anlayış geliştirmek ve bunu ticari gelir elde edecek hale getirmek için yürütülen bütün süreçleri kapsamaktadır (Eraslan vd., 2008: 24-26). Teknolojik boyutuna vurgu yaparak nitelendiren diğer bir tanımlamaya

göre yenilik; yeni organizasyonel yapılar, yeni ve geliştirilmiş ürün ve süreçler, var olan teknolojinin yeni alanlarda kullanılması ya da yeni pazarların keşfedilmesidir (Yavuz vd., 2009: 68-69).

Farklı bir tanıma göre yenilik; öznel ve yönetsel rasyonalite ile yaratıcı bir şekilde öğrenebilen ve tepki verebilen heterojen birimlerin karşılıklı bağımlılığı ve etkileşimi ile nitelendirilen karmaşık, yola bağımlı bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Antonelli, 2009: 611). Aynı zamanda hem bir süreç hem de bir sonucu ifade eden yenilik kavramı, yeni veya geliştirilmiş ürün ya da süreçlerin sonuçlarının pazarlanabilir yani ticarileştirilebilir olması itibari ile pazarlanabilirlik unsuruna da vurgu yapmaktadır (Ünlü, 2013: 164; Ünlü ve Gençoğlu; 2016: 185). Bu bağlamda yenilik, icat ile ilişkilendirilerek de açıklanabilmektedir. İcat, yeni bir ürün, hizmet ya da sürecin ilk somut görüntüsüdür şeklinde tanımlandığında, yenilikte de söz konusu ürün, hizmet ya da süreç ticari kimliğe bürünmektedir. Bu durumda, yenilik; ticarileştirilmiş icat olarak tanımlanabilmektedir (Demirci, 2010: 12). Yenilik kavramı bileşenleri açısından da tanımlanabilmektedir. Bu kapsamda, ürün ve süreç bileşenlerine sahip olan yenilik; ürün ve süreçlerin araştırılması, tasarımı, adaptasyonu ve test edilmesi faaliyetlerinden oluşmaktadır (Sat, 2005: 86-87).

Yenilik daha geniş anlamda tanımlandığında ise; yeni ürün üretilmesini (veya mevcut bir ürün içindeki bir malzemenin daha ucuzuyla değiştirilmesi), yeni süreçler kullanılmasını, yeni hammaddeler elde edilmesini (veya hammadde ve yarı imal edilmiş malların yeni bir kaynağının bulunması), yeni örgütsel yapıların oluşturulmasını ve yeni pazarlara girilmesini (veya bir ürün ya da hizmetin daha iyi pazarlama yollarının kullanılmasını veya yeni malların piyasaya sürülmesini) kapsadığı görülmektedir (İmamoğlu ve Açıkgöz, 2012: 72). Ayrıca mikro, mezo ve makro düzeyde ekonomik gelişmenin ve rekabetçiliğin anahtarı olarak kabul edilen, radikal, yıkıcı ve artımsal gibi çeşitli şekillerde nitelendirilen yenilik kavramı; ekonomik gelişme için yeni teknolojilerin (ve sosyal yenilik için yeni yöntemlerin) geliştirilmesi, uygulanması ve yayılmasını ifade etmektedir (Böyükaslan ve Tiryakioğlu, 2016: 593).

2. YENİLİĞİN KURAMSAL ÇERÇEVESİ

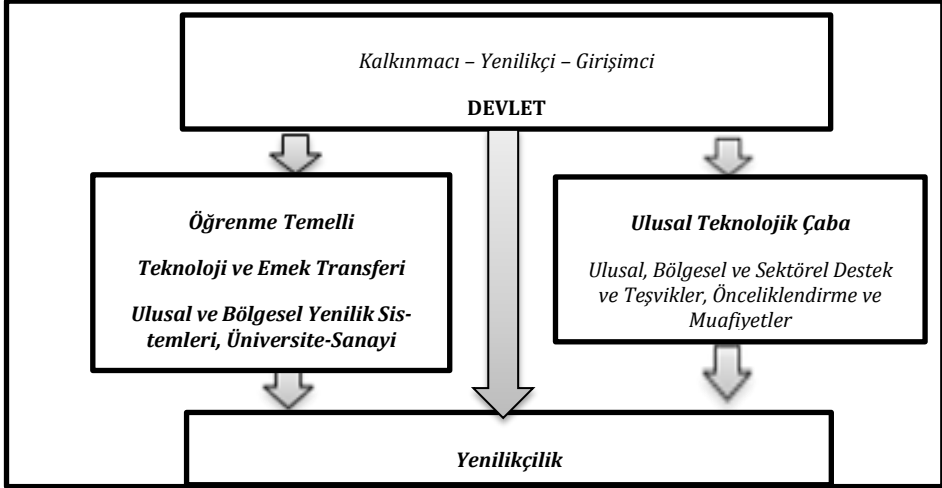
Çalışmanın bu bölümünde yeniliğin teorik çerçevesi; yeniliğin kaynakları, yeniliğin özellikleri, yenilik matrisi, yenilik türleri, yenilik faaliyetlerini engelleyen faktörler, yenilik sistemi yaklaşımı ve ulusal yenilik sistemi başlıkları altında incelenmektedir.

2.1. Yeniliğin Kaynakları

Yeniliğin oluşum süreci incelendiğinde yeniliğin, ulusal (veya firma içi) teknolojik çabaya dayalı yenilikler ve emek veya teknoloji transferine dayalı yenilikler olmak üzere iki temel kaynağa bağlı olarak ortaya çıktığı görülmektedir. İlk kaynak, ülkenin ve firmanın sahip olduğu kaynaklar ile uygulamaya koyduğu bilim ve teknoloji politikalarına bağlı olmaktadır. Çünkü ülkelerin (ve firmaların) uyguladıkları strateji ve politikalar, Ar-Ge faaliyetlerini ve yenilik yapma kapasitelerini doğrudan etkilemekte ve yönlendirmektedir. İkinci kaynak ise, ülkenin amaçları doğrultusunda ihtiyaç duyduğu teknolojiye (ve teknolojiyi geliştirecek,

etkin bir biçimde kullanacak ve ticarileştirecek emek gücüne) sahip olamaması gerekçesiyle (içerilmiş veya içerilmemiş) teknoloji transferini ve bu transfer sonrasında ortaya çıkan yenilikleri ifade etmektedir (Erdil vd., 2016:14). Bu doğrultuda Şekil 1’de yeniliğin kaynakları gösterilmektedir.

Şekil 1: Yeniliğin Kaynakları



Kaynak: Büyükaslan ve Tiryakioğlu, 2016: 594.

Şekil 1'e göre, bu süreç hem firmaların yenilikçi faaliyetleri finanse etme çabasının etkinliği bakımından hem de transfer edilen teknolojiden etkin bir öğrenme sağlanabilmesi bakımından devletin izleyeceği politikaların doğrudan veya dolaylı olarak belirleyici olduğuna işaret etmektedir. Bu bağlamda yeniliğin temel kaynaklarının farklı destek mekanizmaları ve politika araçları ile devlet tarafından belirleniyor olması, yenilik sisteminin oluşturulması ve yaygınlaştırılması açısından merkezi tasarlayıcı olarak devletin önemini vurgulamaktadır (Büyükaslan ve Tiryakioğlu, 2016: 594).

2.2. Yeniliğin Özellikleri

Farklı şekillerde tanılan ve birçok boyuta sahip olan yeniliğin özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (Uzkurt, 2017: 11-17):

- **Yeniliğin refah düzeyini artıran bir araç olması özelliği:** Bu bağlamda yenilik toplumun istek ve ihtiyaçlarını karşılarken, eskisinden daha rahat bir sisteme geçilmesi amacı ile yapılmakta olduğundan, refah düzeyinin artışına katkı sağlamaktadır.
- **Yeniliğin sürekli bir süreç olması özelliği:** Bu özellik itibari ile yenilik birbirine bağlı aşamalardan oluşan bir süreçtir ve bu kapsamda da işletme içi ve işletme dışı birden çok faktörün birbiri ile etkileşimi ve bu etkileşimin yönetilmesi sonucu oluşmaktadır. Tüketici tercihlerindeki hızlı değişim, rekabetin artması ve taklit sürecinin kısılması ise, yenilik faaliyetlerini sürekli yapmayı gerekli kılmaktadır.

- **Yeniliğin yaratıcı sorun çözme süreci olması özelliği:** Bu bağlamda, sorun giderilmesinde etkin olmak yeniliğe giden yola götürmektedir.
- **Yeniliğin kendinden faydalananlarda değişiklik yaratan bir araç olması özelliği:** Bu bağlamda yenilik, tüketicilerin ihtiyaçlarının daha üst düzeyde karşılanmalarını sağlayan ve alışkanlıklarında değişikliklere yol açan, iş yapış tarzları ve düşünme biçimlerini değiştiren bir süreçtir.
- **Yeniliğin çevresel uyumu sağlaması özelliği:** Yeniliğin söz konusu özelliği itibari ile, çevreye adapte olma, tüketicilere, rakiplere, tedarikçi ve araçlara uyum sağlanmasının daha kolay hale gelebileceği vurgulanmaktadır.
- **Yeniliğin en etkin rekabet aracı olması özelliği:** Yeniliğin bu özelliği ile; özel ve kamu sektörü ve de ulusal ekonomi düzeyinde rekabet avantajı kazandırdığı vurgulanmaktadır.
- **Yeniliğin ekonomik ve sosyal fayda sağlayan bir değer olması özelliği:** Bu kapsamda yenilik, icadın ötesinde sosyal fayda sağlayan ve söz konusu icadın ticarileştirilebildiği bir olgudur.
- **Yeniliğin yayılcı bir özelliğe sahip olması:** Yeniliğin bu özelliği yeniliklerin toplumsal katkısını ve ekonomik katma değerini artırmaktadır. Ancak örgütsel yeniliğin yapılması yeniliği gerçekleştiren işletme açısından arzu edilen bir durum değildir. Diğer işletmelerin de yenilikçi faaliyetten fayda sağlaması, işletmelerin rekabet gücünü azalttığından bu durum radikal yenilikler yapma konusunda işletmeleri isteksiz bırakmaktadır.
- **Yeniliğin fonksiyonlar arası bütünleşmenin bir sonucu olması özelliği:** Bu bağlamda yenilik, işletmelerin bütün bölümlerini ve tüm çalışanlarını içeren bütünsel bir faaliyet olarak algılanmaktadır.
- **Yeniliğin desteklediği kültürde meydana gelmesi özelliği:** Bu özelliğe göre, değişim ve dinamizmi destekleyen kültürel yapıda yenilik ve yaratıcı zihniyet desteklenmekte ve bu kültür de yenilik ile ilgili olarak konusunda diğerlerine göre daha avantajlı olabilmektedirler.

2.3. Yenilik Matrisi

Antonelli (2009) tarafından geliştirilen ve yenilik literatürüne önemli bir katkısı olan yenilik matrisi Tablo 1'de gösterilmektedir. Bu doğrultuda Tablo 1 incelendiğinde; Klasik kuram, Schumpeter'in kuramı, Arrov'un kuramı, Evrim ve Karmaşıklık kuramlarının sırasıyla; büyüme, rekabet, bilgi ve evrim sisteminde yenilik ile ilişkileri üzerindeki odak kavramları gösterilmektedir.

Tablo 1: Antonelli'nin Geliştirdiği Yenilik Matrisi

| | Yenilik ve Büyüme | Yenilik ve Rekabet | Yenilik ve Bilgi | Evrin Sisteminde Yenilik |
|------------------------------------|---|---|--|--|
| Klasik Kuram | İş bölümü Talep çekimi Teşvik | | Öğrenme Kolektif bilgi | Endüstriyel uzmanlaşma Çeşitlilik Yapısal değişim |
| Shumpeter'in Kuramı | Yaratıcı yıkım | Yaratıcı reaksiyon Schumpeter'in hipotezi Girişimcilik Monopolistik rekabet Yapı davranış performansı Dominant tasarım Şebeke dışsallıkları | Yenilik tufanı Ar-Ge İtme teknolojisi Teknolojik fırsatlar | Dinamik verimlilik Sektörel modeller Teknolojik rejimler Yaratıcı adaptasyon Genel amaçlı teknolojiler |
| Arrov'un Kuramı | Yeni büyüme teorisi | Üretim faktörü olarak bilgi Bilgi rantı Dışsal ekonomiler | Ekonomik bir mal olarak bilgi Dışsal bilgi Sanayi bölgeleri Asimetrik bilgi Bilgi yönetişimi | Teknolojik sistemler Sistemik etkileşimler |
| Evrin ve Karmaşıklık Kuramı | Büyümenin motoru olarak öğrenme Teknolojik yörünge | Yaşam döngüsü Epidemik yayılma Çoğalma Dinamikleri | Yerleşmiş teknolojik bilgi Yayılmış bilgi Yenilik ağları Girdi ve çıktı olarak bilgi Beceri | Yerleşmiş teknolojik değişim Geçmiş bağımlılık Pozitif geri dönüşler Yola bağımlılık Üretici ilişkiler |

Kaynak: Antonelli, 2009: 613.

2.4. Yenilik Türleri

Ulusal ve uluslararası literatürde farklı araştırmacı ve kurum tarafından incelenen yenilik olgusunun farklı türleri bulunmaktadır. Bu doğrultuda, literatürde yer alan yenilik türleri genel olarak şu şekilde belirtilmektedir:

- **Sonuç yeniliği:** En genel tanımıyla pazar ya da piyasada olmayan bir ürünün piyasaya sürülmesi olarak tanımlanmaktadır (Kasımoğlu ve Akkaya, 2012: 17).
- **Açık yenilik:** Açık yenilik "Dünya bizim laboratuvarımızdır" felsefesine dayanan yeniliktir. Bu yenilik türünde sadece kurum ve işletme içindeki fikirler ve buluşlar değil; bütün çevre ve dünyada geliştirilmiş buluş, fikir ve patentlerden faydalanılmaktadır. Bu kapsamda, günümüzdeki bilgi ve teknolojilerin gelişimi paralelinde, bir işletmenin ve kurumun tek başına izlemesi ve yakalaması oldukça güç olan çeşitli bilgilerin işletme ve kurumlara kazandırılması mümkün olabilmektedir (AHİKA, 2018: 25).
- **Kapalı yenilik:** Kapalı yenilik ise açık yeniliğin aksine "Laboratuvarımız bizim dünyamızdır" felsefesine dayanan yeniliktir. Bu kapsamda bütün

yeniliklerin sadece işletme ya da kurum içerisinde geliştirilmesini öngörmektedir. Başka bir ifadeyle, dışarıdan fikir, tasarım, patent ve buluş alınmayıp; her yenilik işletme ya da kurum içerisinde yapılmaya çalışılmaktadır (AHİKA, 2018: 25).

- **Süreç yeniliği:** Bir süreç yeniliği yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir üretim veya teslimat yönteminin gerçekleştirilmesidir. Bu yenilik, teknikler, teçhizat ve yazılımlarda önemli değişiklikleri içermektedir. Süreç yenilikleri, birim üretim veya teslimat maliyetlerinin azaltılması, kalitenin artırılması veya yeni ya da önemli derecede iyileştirilmiş ürünlerin üretilmesi veya teslim edilmesi amacıyla yapılabilmektedir (OECD, 2006: 53). Aynı zamanda süreç yeniliği, hizmet üretilmesi ve tedarikine ilişkin de yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş yöntemleri içermektedir ve hizmet odaklı firma ve kurumlarda kullanılan teçhizat ve yazılımdaki veya hizmet sunulması amacıyla faydalanan usul ve tekniklerdeki önemli değişiklikleri de kapsayabilmektedir (Kasımoğlu ve Akkaya, 2012: 17).
- **Ürün yeniliği:** Mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni ya da önemli derecede iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin ortaya konulmasına ürün yeniliği denilmektedir. Bu yenilik türü; teknik özelliklerde, bileşenler ve malzemelerde, birleştirilmiş yazılımda, kullanıcıya kolaylığında ve diğer fonksiyonel özelliklerinde önemli derecede iyileştirmeleri kapsamaktadır ve yeni bilgi veya teknolojilerden yararlanabilir ya da mevcut bilgi ve teknolojilerin yeni kullanımlarına veya bunların bir kombinasyonuna dayanabilmektedir. Aynı zamansa bu yenilikler hem yeni mal ve hizmetlerin tanıtımını hem de mevcut mal ve hizmetlerin fonksiyonel veya kullanıcı özelliklerinde yapılan önemli iyileştirmeleri içermektedir (OECD, 2006: 52). Bu bağlamda, ürün yeniliğinde, mevcut ya da yeni bir ürünün araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile tüketicilerin ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirerek farklılaştırılması ve doğru stratejiler ile katma değerinin artırılması amaçlanmaktadır (Tuna ve İsabetli, 2014: 29-30).
- **Pazarlama yeniliği:** Bu tür yenilikler, ürün tasarımı veya ambalajlaması, ürün konumlandırması, ürün tanıtımı veya fiyatlandırmasında önemli değişiklikleri kapsayan yeni bir pazarlama yöntemidir. Pazarlama yenilikleri, firmanın satışlarını artırmak amacıyla, müşteri ihtiyaçlarına daha farklı cevap vermeyi, yeni pazarlar açmayı veya bir firma ürününü pazarda yeni bir şekilde konumlandırmayı hedeflemektedir (OECD, 2006: 53). Ayrıca bu yenilikler satın alma süreci boyunca potansiyel müşterilerle gelişecek etkileşimi farklılaştırmaya odaklanmaktadır (Tuna ve İsabetli, 2014: 30).
- **Organizasyonel yenilik:** Organizasyonel yenilik, firmanın ticari uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntem uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Bu yenilikler, idari ve işlem maliyetlerinin düşürülmesi, işyeri memnuniyetinin

iyileştirilmesi, ticari olmayan varlıklara ulaşılması ya da araç gereç maliyetlerinin düşürülmesi suretiyle firma performansının artırılması şeklinde olabilmektedir (OECD, 2006: 55). Başka bir ifadeyle, bir işletmenin sahip olduğu finansal ve beşeri unsurların maksimum verimliliği sağlayacak şekilde bir araya gelmesiyle oluşan farklı işletme yapılanmalarını ifade etmektedir (Tuna ve İsaetli, 2014: 30).

- **Sosyal yenilik:** Bu yenilik türü, mevcut toplumsal sorunların yenilikçi yaklaşımlar ile çözülmesini ifade etmektedir. Bu kapsamda, çevresel sorunlar gibi toplumsal etki alanı geniş konular başta olmak üzere yoksulluğun azaltılması, kadınların işgücüne katılımının sağlanması, eşitsizliğin giderilmesi gibi pek çok toplumsal soruna sosyal yenilikçi çözümler getirilmektedir (Erdil vd., 2016: 13).
- **Artımsal yenilik:** Ürün geliştirme şeklinde olan artımsal yenilikler, örgütün devamlı ilerlemesini sağlayacak şekilde yeniliğe süreklilik kazandırılmasını ve örgütün sadece belirli bölümlerinin etkilenmesini sağlayan yenilik türüdür (İmamoğlu ve Açıköz, 2012: 72-73).
- **Radikal yenilik:** Radikal yenilik türü, işletme ve kurumların bütün yapılarında çeşitli dönüşümler yaşanmasını ve pazarda radikal değişimlerin hakim olmasını ifade etmektedir. Bazı araştırmacılar radikal yenilikleri, geliştirme niteliğindeki yeniliklerden farklı bulmakta ve rekabete dayalı avantaj yaratılmasında nispeten daha önemli görmektedirler. Bu bağlamda radikal yenilikler, işletmelerin karlılığında ve verimliliğinde daha önemli yer tutmaktadırlar. Şayet yeni bir ürün daha radikal nitelik taşıyor ve daha düşük maliyette üretilebiliyorsa ve daha yüksek performansla sahipse, normal olarak nisbi üstünlüğü de daha yüksek olacaktır (İmamoğlu ve Açıköz, 2012: 72-73).

2.5. Yenilik Faaliyetlerini Engelleyen Faktörler

OECD ve AB'nin ortaklaşa hazırladığı OSLO kılavuzunda yenilik faaliyetlerini engelleyici faktörler yenilik türleri kapsamında kategorizelendirilerek açıklanmaktadır. Bu bağlamda, yenilik türlerinde engelleyici nitelikteki faktörler Tablo 2'de belirtilmektedir.

Tablo 2: Yenilik Faaliyetlerini Engelleyici Faktörler

| | Ürün Yenilikleri | Süreç Yenilikleri | Organizasyonel Yenilikler | Pazarlama Yenilikleri |
|---|------------------|-------------------|---------------------------|-----------------------|
| Maliyet Faktörleri: | | | | |
| Aşırı risk algılanması | * | * | * | * |
| Çok yüksek maliyet | * | * | * | * |
| Teşebbüs içi fonların eksikliği | * | * | * | * |
| Teşebbüs dışı kaynaklardan finansman eksikliği: | * | * | * | * |
| a) Giriş sermayesi | * | * | * | * |
| b) Kamu fonlama kaynakları | | | | |
| Bilgi Faktörleri: | | | | |
| Yenilik potansiyeli yetersizliği | * | * | * | |
| Vasıflı personel eksikliği: | | | | |
| a) Teşebbüs içinde | * | * | * | |
| b) Emek piyasasında | * | * | * | |
| Teknoloji bilgisi eksikliği | * | * | | |
| Pazar bilgisi eksikliği | * | * | | |
| Dış hizmetlerin kullanılabilirliğindeki kusurlar | * | * | * | * |
| İşbirliği ortaklarının bulunmasında zorluklar: | * | * | | |
| a) Ürün ve süreç geliştirme | * | * | * | * |
| b) Pazarlama ortaklıkları | * | * | * | * |
| Teşebbüs içi organizasyonel katılımlar: | * | * | * | * |
| a) Personelin değişime yönelik tavrı | * | * | * | * |
| b) Yöneticilerin değişime yönelik tavrı | * | * | | |
| c) Teşebbüsün yönetsel yapısı | | | | |
| Üretim koşullarından ötürü personelin yenilik faaliyetlerine yönlendirilme imkansızlığı | | | | |
| Pazar Faktörleri | | | | |
| Yenilikçi mal veya hizmetler için belirsiz talep | * | * | * | |
| Yerleşik teşebbüsler tarafından domine edilen potansiyel pazar | | | | |
| Kurumsal Faktörler | | | | |
| Altyapı eksikliği | * | * | * | |
| Mülkiyet haklarının zayıflığı | * | * | | |
| Mevzuat, düzenleme, standartlar, vergilendirme | * | * | * | |
| Yenilik Yapmamaya İlişkin Diğer Faktörler | | | | |
| Önceki yeniliklerden ötürü yenilik yapma ihtiyacının duyulmaması | * | * | * | * |
| Yeniliklere yönelik talep eksikliğinden ötürü ihtiyaç duyulmaması | * | * | | |

Kaynak: OECD, 2006: 117.

2.6. Yenilik Sistemi Yaklaşımı ve Ulusal Yenilik Sistemi

Yenilik sistemi kavramı, geleneksel ekonomik modellerin yeniliği açıklama gücünün sınırlı olmasından dolayı ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, geleneksel modeller yeniliği araştırma ile başlayan doğrusal bir süreç olarak görünürken; bu kavram yeniliği; sistemik, interaktif ve evrimsel bir süreç olarak görmektedir (Yavuz vd., 2009: 70). Bu kapsamda söz konusu sistem; bir ekonominin yenilik

üretebilme yeteneğinin sadece bireysel olarak firma, üniversite, hükümet, organizasyon, araştırma kuruluşu gibi ekonomik aktörlerin nasıl çalıştıklarına değil; aynı zamanda bütün bu aktörlerin bir sistemin parçası olarak nasıl etkileştiklerine de odaklanmaktadır. Bu bağlamda bir yenilik sisteminin vurguladığı temel özellikler şu şekilde sıralanmaktadır (Oğuztürk, 2006 :124):

- Firmalar, faaliyetleri ve etkileşimleri yeni bir teknoloji başlatan, ithal eden ve yayan bütün özel ve kamu kurum ve kuruluşların oluşturduğu şebekenin bir parçası olarak görülmektedir.
- Bir ekonomideki bütün kurum ve kuruluşlar arasındaki formel ve informal bağlantıları belirtmektedir.
- Ana ekonomik kaynağın öğrenme olduğunu vurgulamaktadır.
- Yenilik sistemi, insanların etkileşimlerini kapsadığı için aynı zamanda sosyal bir sistem olarak nitelendirilmektedir.

Yenilik sisteminin temel amacı; bilgiyi üretip yaymak ve ekonomik gelişme için kullanmaktır. Ayrıca sistem, firmalara yenilik faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları hızlı teknolojik değişimi ve küresel rekabetin artırılması bağlamında gerekli desteği sağlamaktadır (Işık ve Kılınç, 2012: 170-171). Ayrıca bu sistemde, bilgiyi üretecek, bunun için gerekli araştırmaları yapacak taraf üniversite; bu araştırma sürecini ticari bir ürüne dönüştürecek olan taraf ise sanayi olarak tanımlanmaktadır. Devlet ise üniversite ve sanayinin beklenen fonksyonları yerine getirebilecek düzeyde geliştirilebilmesi için düzenlemeleri yapacak, teşvik ve destekleri sağlayacak bir yapıyı ifade etmektedir. Bu işleyişe göre devlet, serbest piyasa mekanizması içinde bilimsel ve teknolojik ilerleme için gereken finansmanın yeterli düzeyde sağlanamaması durumunda kuracağı kamu araştırma kurumları ya da kamu finansmanıya açığı kapatma görevine de sahiptir (Erdil vd., 2016: 15).

Yenilik sisteminin tesadüfi değil; sistematik olması nedeniyle ülkeler arasında yenilikçilik farkları bulunmaktadır. Evrimsel bakış açısı ile gerek tek tek firmaların gerekse bir bütün olarak ekonominin performansının kurumsal faktörlerle açıklanması önem arz etmektedir. İşte bu doğrultuda ulusal yenilik sistemi yaklaşımı ulusal rekabet gücünü artırmayı amaçlayan ve firmaların rekabetçi olabilmelerini firmaların kendi iç bünyelerinin özellikleri kadar, içinde buldukları ülkenin ekonomik, fiziksel ve sosyal özellikleri ile de bağdaştıran bir yaklaşım olarak ortaya çıkmaktadır ve yenilik sistemini ulusal ekonomik bakış açısı ve büyüme perspektifi ile ele alan yaklaşıma ulusal yenilik sistemi denilmektedir (Oğuztürk, 2006 :125). Başka bir ifadeyle ulusal yenilik sistemi; yeni teknolojilerin planlanması, alınması ve uygulanmasına ilişkin özel sektör ve kamu kurum ve kuruluşlarının oluşturmuş olduğu bir kurumsal şebeke olarak tanımlanmaktadır. Aynı zamanda yenilikçi performansı belirleyen teknolojik yetenek ve bilginin üretim ve dağıtımına yönelik ilişkiler olarak da tanımlanabilecek olan ulusal yenilik sistemi, ülkelerin küresel pazardaki rekabet avantajına yönelik politika, strateji ve eylemlerin tümünü ifade etmektedir (Akdeve, 2010: 153-154).

3. YENİLİKLERİN FİNANSMANINA YÖNELİK KAMUSAL POLİTİKALAR

Bir ülkenin en önemli ekonomik gelişme göstergelerinden birisi, o ülkenin yenilik faaliyeti yapabilme kapasitesidir. Bu doğrultuda yeni bilginin üretilip; ülke içi ve dışında yaygınlaştırılması gerekmektedir. Böylelikle, ülkeler hem küreselleşme sürecine adapte olabilecek hem de uluslararası mali ve ekonomik piyasalarda rekabet avantajı sağlayabileceklerdir. Bu sürecin etkin bir şekilde işleyebilmesinde kilit rol kamusal teşvik ve destek politikalarına düşmektedir. Bu bağlamda, çalışmanın bu bölümünde yeniliklerin finansmanına yönelik kamusal politikalar incelenmektedir.

Günümüze bütün ekonomik birimlerin rol aldığı karmaşık ve etkileşimli yenilik sürecinde, devlete önemli görevler ve roller düşmektedir. Bu kapsamda öncelikle devletin, firmaların pazardaki rekabet güçlerini muhafaza etmeleri için gerekli olan kurumsal ve yasal alt yapıyı oluşturması gerekmektedir. Böylelikle, ulusal düzeyde yenilik sistemlerinin oluşturularak, bütün birimler için uygun koşulların temin edilmesi ve gerekli denetimlerin yapılması önem arz etmektedir. Ayrıca devletin ekonomik, toplumsal, siyasi ve sosyal hedeflere ulaşabilmeleri için, yenilik stratejilerini ve politikalarını belirlemeleri gerekmektedir. Bu sayede küresel rekabet gücünün anahtarı olan yenilik ile kaynakların daha etkin kullanılmasında, toplumsal refahın artırılmasında ve ekonomik büyümenin sağlanmasında daha hızlı gelişim gerçekleşebilecektir (Yavuz vd., 2009 :66).

Bu doğrultuda, devletler için bilgi temelli toplum yaratmanın ya da teknolojik büyümeyi sağlamanın yolu; Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine kaynak aktarılması ve bu faaliyetleri sürdürülebilir hale getirmektir. Bilgi ve teknoloji üretemeyen ya da üretim kaynaklarını ağırlıklı olarak başka ülkelerden ithal eden ülkelerde yer alan işletmelerin finansal sıkıntılarla karşılaşması durumuna sıkça rastlanılmaktadır. Bu nedenle devletler, firmaları göz önünde bulundurarak Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kullanılması amacıyla ve yenilikçi projeleri desteklemek üzere bazı uygulamaları hayata geçirmeye çalışmaktadır. Bu uygulamalar; bazen faizsiz ve geri ödemesiz kredi desteği, bazen hibeler olarak ortaya çıkmakta, bazen de özellikle vergi teşvikleri gibi diğer desteklerin uygulamasına geçilmektedir (Böyükaslan ve Tiryakioğlu, 2016: 595-596). Ayrıca devletlerin uygulayacağı kısa ve uzun vadeli politika araçları ve önlemler; sektörel ve bölgesel düzeyde yeniliği teşvik edici regülasyonlar, kanunlar, sübvansiyonlar ve diğer finansal teşvikler, bütün kamusal alt ve üst yapı tesislerinin oluşturulması ve diğer destekleyici Ar-Ge tesislerinin oluşturulmasına yardımcı olunması ya da bizzat oluşturulması, danışmanlık ve teknik destek birimlerinin oluşturulması şeklinde olabilmektedir. Bu kapsamda, devletlerin görevlerini ifa edecekleri ana görev alanları ve yenilik faaliyetlerine yönelik teşvik ve destek politikaları aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (Oğuztürk, 2006: 135-136; Dökmen, 2009: 82-105):

- Yenilikçi bir sistemin temel dinamiği olan yenilik kültürünün yerleştirilmesi.
- Yenilik ve girişimcilik için uygun ortamların sağlanması.
- Teknolojinin yayılmasını sağlayan mekanizmaların güçlendirilmesi.

- Finansal destek programlarının etkinliğinin artırılmasına yönelik Ar-Ge imkan ve harcamalarının artırılması.
- Firmalar arası şebekeleşme ve kümeleşmenin teşvik edilmesi.
- Fikri mülkiyet hakkının korunması.
- Ülke içinde büyük bir yatırım ikliminin oluşturulması.
- Ekonominin kamusal alt yapısının güçlendirilmesi.
- Teknoparkların ve organize sanayi bölgelerinin kurulması ve gerekli finansal desteğin sağlanması.
- Yenilikçi ağ yapılarının oluşturulup geliştirilmesi.
- Ülke içi beşeri ve sosyal sermaye kapasitelerinin geliştirilip desteklenmesi.

Ülkemizde Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ve bunların teşvik edilmesine yönelik yasal alt yapı 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun ve bu kanuna dayanılarak yayımlanan Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Uygulama ve Denetim Yönetmeliğinde düzenlenmiştir. 5746 sayılı kanunla özel teşvik alan araştırma geliştirme alanında; ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için teknolojik bilgi üretilmesi, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılması, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, teknolojik bilginin ticarileştirilmesi gibi konular hedeflenmektedir. Kanun Ar-Ge merkezlerine yönelik desteklerin yanında, kamu kurum ve kuruluşlarınca, kanunla kurulan vakıflarca veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve yenilik projelerinin ve rekabet öncesi iş birliği projelerinin de desteklenmesini öngörmektedir. Ar-Ge ve yenilik üzerine çalışmalarda bulunan kurum ve kuruluşlara kanun ve yönetmelik kapsamında Ar-Ge indirimi, gelir vergisi stopajı teşviki, sigorta primi desteği ve damga vergisi istisnası gibi destek ve teşvikler sağlanmaktadır (Kasımoğlu ve Akkaya, 2012: 31-32).

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde ülkemizde devletin yenilik faaliyetlerinin gerçekleşmesi ve finansmanına yönelik teşvik ve destek politika araçları ilgili kurumlar çerçevesinde değerlendirilmektedir.

3.1. Kalkınma Planlarında Yer Alan Ar-Ge ve Yenilik Politikaları

Ülkemizde özellikle politika rehberi niteliğinde olması nedeniyle önemli bir yere sahip olan kalkınma planlarında, Ar-Ge ve yenilik kapsamındaki politikalara da vurgu yapılmaktadır. Önceki planlarda sadece kavramsal boyutta ele alınan söz konusu kavramlara politika düzeyinde özellikle son üç planda yer verilmektedir. Bu bağlamda Tablo 3'de son üç kalkınma planında yer alan Ar-Ge ve yeniliklerin geliştirilmesine yönelik belirlenen politikalar belirtilmektedir.

Tablo 3: Kalkınma Planlarında Ar-Ge ve Yenilik Politikaları

| KALKINMA PLANLARI | POLİTİKALAR |
|---|---|
| Sekizinci Kalkınma Planı (2001-2005) | <ul style="list-style-type: none"> • Ekonomik ve sosyal gelişme ile büyümeyi etkileyen bilimsel ve teknolojik araştırma düzeyinin yükseltilmesi için gerekli fiziki, beşeri ve hukuki altyapı geliştirilecektir. Ar-Ge faaliyetlerine GSYİH'dan ayrılan payın Plan dönemi sonunda yüzde 1,5 seviyesine ve iktisaden faal on bin kişiye düşen tam zaman eşdeğer araştırmacı sayısının, bir program dahilinde 20'ye çıkarılması hedeflenmektedir. • Yerel bilgi ağları geliştirilecek ve uluslararası ağ yapıları ile entegrasyon sağlanacaktır. • Sağlam bir bilim temeli ve belirli bir yenilik kapasitesine sahip olabilmek için gerekli olan Ulusal Yenilik Sistemi tamamlanarak sistemin etkin çalışması sağlanacaktır. • İnsan gücü, stratejik bir kaynak olarak değerlendirilecek, eğitim politikaları hızla değişen teknolojilere uyum sağlayabilen, sorun giderici ve yaratıcı niteliklere sahip insan gücü, yetiştirmeye yönelik olacaktır. • Nitelikli öğretmen, akademisyen, mühendis ve ara eleman yetiştirilmesine, mühendislik dalındaki üniversite öğretim üyelerine uygulamaya dönük mühendislik tecrübesi kazandırılmasına önem verilecek, yükseköğretim kurumlarının görevleri yeniden tanımlanarak, mühendislik eğitiminin uluslararası standartta bir donanım altyapısı ile verilmesine özen gösterilecektir. • Üniversitelerin, enstitülerin ve araştırma kurumlarının müspet ilimler ile sosyal ve kültürel alanda yapacakları bilimsel araştırma faaliyetleri, yenilikçi buluşları ve teknolojik gelişmeye sağladıkları katkılar desteklenecektir. • Üniversitelerin araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde öncü olmaları dikkate alınarak, üniversite-kamu-özel kesim ortak Ar-Ge girişimleri özendirilecek ve desteklenecektir. • Biyoteknoloji ve gen mühendisliği, yazılım başta olmak üzere bilgi ve iletişim teknolojileri, yeni malzemeler, uzay bilim ve teknolojileri, nükleer teknoloji, deniz bilimleri; denizlerden ve denizaltı zenginliklerinden yararlanma teknolojileri, büyük bilim ve temiz enerji teknolojileri gibi ileri uygulama alanlarındaki Ar-Ge faaliyetleri desteklenecektir. • Bilim ve teknoloji ile toplumun birbirine yakınlaşmasını sağlamak, yaparak, yaşayarak, eğlenerek öğrenme amacıyla örgün eğitime destek olacak şekilde etkileşimli Bilim ve Teknoloji Merkezleri kurulacak ve geliştirilecektir. • Eğitimin her kademesinde zekayı geliştiren ve yaratıcılığı ön plana çıkaran bilimsel ve teknolojik faaliyetler teşvik edilecektir. • Ar-Ge'ye yapılacak devlet yardımının esasları yeniden belirlenecektir. • Ulusal savunma sanayiinin ihtiyaçlarının planlanması ve karşılanmasında ülkenin teknolojik yeteneğinden azami ölçüde yararlanılacaktır. • Devlet satın alma politikası ülkenin bilim, teknoloji ve sanayi yeteneğini geliştirecek yönde olacaktır. • Ar-Ge faaliyetlerinden elde edilen teknolojik bilginin ürüne dönüştürülmesinde risk sermayesi uygulaması geliştirilerek yaygınlaştırılacaktır. • Biyoteknoloji ve gen mühendisliği, yazılım üretimi, bilgi ve iletişim teknolojileri, yeni malzeme teknolojileri, çevreci enerji teknolojileri gibi ileri teknoloji alanlarında Endüstri Parklarının kurulması desteklenecektir. |

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Teknolojik gelişmeye katkıda bulunacak doğrudan yabancı sermaye yatırımları özendirilecektir. • AB ile teknolojik iş birliği imkanları azami ölçüde değerlendirilecektir. • Bilgi ekonomisi ve toplumuna geçiş için mevcut çalışmalar da dikkate alınarak eylem planları hazırlanacaktır. |
| <p>Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Verimliliğin ve rekabet gücünün artırılması amacıyla Ar-Ge faaliyetlerinin yenilik üretecek şekilde ve pazara yönelik olarak tasarlanması sağlanacaktır. Bu kapsamda Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı ve harcamalarda özel sektörün ağırlığı artırılabilecektir. Bu çerçevede, bilim ve teknoloji politikasının temel amacı özel sektörün yenilik yaratma yeteneğinin artırılmasıdır. • Teknoloji geliştirme amaçlı girişimciliğin özendirilmesi ve yenilikçi düşüncelerin hayata geçirilmesi için risk sermayesi ve benzeri araçlar yaygınlaştırılacaktır. Bunun yanı sıra, özel sektörün belirlenen öncelikli alanlarda araştırma enstitüleri ve/veya merkezleri kurması teşvik edilecektir. • Özel sektör başta olmak üzere, toplumun her kesiminde bilim, teknoloji ve yenilik kültürünün ve farkındalığının artırılması için bilinçlendirme çalışmaları yürütülecektir. • Araştırmacı insan gücü nitelik ve nicelik yönünden geliştirilecek ve özel sektörde araştırmacı istihdamı teşvik edilecektir. Yurtdışındaki Türk araştırmacıların, öncelikli alanlar başta olmak üzere, yurt içinde istihdam edilmesi için gerekli imkanlar sağlanacaktır. Ayrıca, ihtiyaç duyulan alanlarda yabancı araştırmacıların Türkiye’de istihdam edilmeleri desteklenecektir. • Ulusal yenilik sistemi içinde yer alan kurum ve kuruluşlar görev ve faaliyetleri itibarıyla gözden geçirilerek kurumlar arası iş birliğini de artıracak etkin bir yapı kurmak üzere gerekli yasal ve kurumsal düzenlemeler yapılacaktır. Bilim ve teknoloji alanındaki politika, program ve projelerin yürütücü kurumlardan bağımsız olarak izlenmesi ve değerlendirilmesi yönünde düzenlemeler yapılacaktır. • Üniversitelerde desteklenen Ar-Ge faaliyetlerinin ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimine katkı verecek şekilde tasarlanması ve bu çalışmaların bilimsel yayın dışındaki patent ve benzeri sonuçlarının da akademik yükselmeye dikkate alınması sağlanacaktır. • Üniversite-sanayi iş birliğinin geliştirilmesi ve üniversitelerdeki Ar-Ge insan gücü ve altyapısının özel sektör tarafından kullanılması desteklenecektir. Üniversiteler ile özel sektörü bir araya getiren Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin altyapıları tamamlanacak ve öncelikli alanlarda uzmanlaşmaları özendirilecektir. • Geleceğe yönelik olarak nanoteknoloji, biyoteknoloji, yeni nesil nükleer teknolojiler ile hidrojen ve yakıt pili teknolojileri; sanayi politikasının öncelik vereceği sektörlerdeki araştırmalar yerli kaynakların katma değere dönüştürülmesini amaçlayan Ar-Ge faaliyetleri; aşı ve anti-serum başta olmak üzere yaşam kalitesinin yükseltilmesine yönelik sağlık araştırmaları; bilgi ve iletişim teknolojileri ile savunma ve uzay teknolojileri öncelikli alanlar olarak desteklenecektir. • Ar-Ge faaliyetleri sonucunda oluşan bilginin sanayiye ve üretime aktarılmasında görev yapacak Teknoloji Transfer Merkezleri kurulacaktır. Ayrıca teknoloji seçimi, transferi, yönetimi gibi konularda danışmanlık yapacak özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının kurulması da desteklenecektir. • Kamu tedarik sistemi, Ar-Ge çalışmalarını ve yerli teknoloji geliştirilmesini destekleyen bir yapıya kavuşturulacaktır. |

| | |
|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Başta AB ülkeleri olmak üzere bilim ve teknoloji alanında yetkin olan ülkeler ile bilgi ve teknoloji transferi amaçlı iş birliği faaliyetleri yürütülecektir. |
| <p>Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Üniversite ve kamu kurumları bünyesindeki araştırma merkezleri, özel sektörle yakın iş birliği içinde çalışan, nitelikli insan gücüne sahip, tüm araştırmacılara kesintisiz hizmet veren ve etkin bir şekilde yönetilen sürdürülebilir yapılara dönüştürülecektir. • Uluslararası düzeyde rekabetçi ve yüksek katma değerli yeni sektörler, ürün ve markalar ortaya çıkaracak Ar-Ge ve yenilik programları hayata geçirilecektir. • Uluslararası düzeyde rekabetçi ve yüksek katma değerli yeni sektörler, ürün ve markalar ortaya çıkaracak Ar-Ge ve yenilik programları hayata geçirilecektir. • Yenilik sistemi, kümelenme yaklaşımını ve girişimciliği merkeze alan bir yapıya kavuşturulacaktır. • Ar-Ge desteklerinde koordinasyon sağlanacak ve mevcut destek programları etki analizi çalışmaları yapılarak gözden geçirilecektir. Ar-Ge faaliyetleri, öncelikli alanlarda oluşturulacak ortak hedefler çerçevesinde, ticarileştirmeyi de içerecek şekilde piyasa şartları gözetilerek bütünsellik içinde desteklenecektir. • Başta enerji ve imalat sanayi olmak üzere tüm sektörlerde, doğal kaynakların etkin kullanımını ve çevresel bozulmaların önlenmesini sağlayacak temiz teknolojiler ile katma değeri yüksek yeşil ürünler geliştirilmesine yönelik Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri desteklenecektir. • Araştırma merkezleri, kuluçka merkezleri, teknoloji transfer ve yenilik merkezleri ve teknoloji geliştirme bölgelerinin belli alanlarda odaklanmaları, birbirleriyle bütünleşik bir biçimde çalışmaları sağlanacak ve bu yapıların ilgili küme faaliyetlerini desteklemeleri özendirilecektir. • Üniversite ve özel sektör iş birliğini daha kolaylaştırıcı ve teşvik edici önlemler alınacak ve ara yüzler oluşturulacaktır. Bu çerçevede yükseköğretimin yeniden yapılandırılmasında, akademisyenlerin ve öğrencilerin Ar-Ge ve girişimcilik faaliyetlerinin teşvik edilmesine özen gösterilecektir. • Araştırmacı insan gücünün sayısı ve niteliği daha da artırılabilecek, özel sektörde araştırmacı istihdamı teşvikine devam edilecektir. • Temel ve sosyal bilimlerde yetkin araştırmacıların yetiştirilmesi desteklenecek, üniversiteler ve kamu kurumları bünyesinde bu alanlardaki araştırmaların sayısı, niteliği ve etkinliği artırılabilecektir. • Kamu tedarik sistemi yeniliği, yerleşmeyi, çevreye duyarlılığı, teknoloji transferini ve yenilikçi girişimciliği teşvik edecek şekilde iyileştirilecektir. • Kamu kurumlarının özel sektörle iş- birliği içerisinde Ar-Ge faaliyetlerini yönlendirme ve sonuçlarını hayata geçirmeye yönelik kapasiteleri güçlendirilecektir. • Ar-Ge faaliyetleri, araştırma altyapıları ve araştırmacı insan gücü bakımından bölgesel ve küresel düzeyde iş birliği geliştirilecektir. Bu kapsamda kritik teknolojilerin transferinin kolaylaştırılmasına, içselleştirilmesine ve dünyadaki emsal teknolojilerle rekabet edebilecek şekilde geliştirilmesine önem verilecektir. |

Kaynak: DPT, 2000: 126-127; DPT, 2006: 75-76; Kalkınma Bakanlığı, 2013: 86-87.

3.2. Genel Olarak Yenilik ile İlgili Mali ve Vergisel Teşvik Politikaları

Devletin, yeniliklerin gerçekleştirilmesi ve teşvik edilmesinde kullandığı araçlardan bazıları aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir:

- Gelir vergisi stopajı tesis edilmesi.
- Gümrük vergisi muafiyeti tanınması.
- Vergi indirim uygulaması.
- Sigorta primi işveren hissesi desteği verilmesi.
- Ar-Ge indirim uygulaması.
- Yatırım yeri tahsis uygulaması.
- Sermaye primi desteği verilmesi.
- Katma değer vergisi istisnası uygulaması.
- Damga vergisi istisnası uygulaması.
- Tekno girişim sermayesi desteği verilmesi.

3.3. TÜBİTAK'ın Yenilik ile İlgili Teşvik ve Destek Politikaları

TÜBİTAK bünyesinde kurulan Ulusal Bilim, Teknoloji ve Yenilik Sistemi (UBTYS), uzun vadeli bilim ve teknoloji politikalarının belirlenmesinde devlete yardımcı olmak, Ar-Ge alanlarını belirlemek, bu doğrultuda plan ve programları hazırlamak, bilim ve teknoloji sisteminin etkinleştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla bilim ve teknoloji alanındaki yasa tasarıları ve mevzuatı hazırlamak, kamu ve özel sektör arasındaki iş birliğinin artırılmasına katkıda bulunmak amacıyla faaliyet göstermektedir. UBTYS'nin hedeflerinin gerçekleştirilmesinde TÜBİTAK bünyesinde bulunan programlar önemli roller üstlenmektedir. Örneğin; Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) özel sektöre Ar-Ge ve yenilik destekleri sağlarken; Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı (BİDEB) ve Araştırma Destek Programları Başkanlığı (ARDEB) ise Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri; Bilim Teknoloji ve İnsan Kaynağı (BTİK) Ar-Ge ve yenilik ağları ile bilim ve toplum için destekler sağlamaktadırlar. Bu kapsamda TÜBİTAK'ın temel politika ve hedefleri şu şekilde sıralanabilmektedir (Işık ve Kılınç, 2012 185-188):

- Ülke ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte Ar-Ge ve yenilik eksenli bilgi üretiminin artırılması ve sonuç-odaklı araştırmaların desteklenmesi.
- Bilginin yayılımını ve ticarileşmesini artırmak amacıyla paydaşların bir araya geldiği platformların etkinleştirilmesi, disiplinler arası araştırmaların artırılması ve araştırma sonuçlarının paylaşımının teşvik edilmesi.
- Farklı öncelikli sektörler Ar-Ge ve yenilik eksenli iş birliğinin ve kilit teknolojilerin çift amaçlı kullanımının artırılması yoluyla farklı sektörlerin birikimlerinin harmanlanmasının teşvik edilmesi.

- Paradigma değişikliği olarak kabul edilen açık yeniliğin teşvik edilmesi yoluyla sektörlerin üretim zincirini oluşturan aktörlerin Ar-Ge ve yenilik tabanlı rollerinin güçlendirilmesi.
- Özel sektörün Ar-Ge ve yenilik yapabilme yetkinliğinin geliştirilmesi ve üretim zincirinde Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin yoğunluğunun artırılması.
- Araştırma altyapılarının kurumlar arası eşgüdüm içinde geliştirilmesi ile ulusal ve yerel ihtiyaçlar doğrultusunda etkin kullanımının sağlanması.
- Sektörler ve disiplinler arası bilginin yayılımını destekleyecek şekilde çok paydaşlı Ar-Ge projelerinin artırılması.
- Ar-Ge ve yeniliğe dayalı firma başlangıç desteklerinin teşvik edilerek bilgi ve teknolojilerin ticarileştirilme kapasitesinin artırılması.
- Üniversite, sanayi veya kamu kuruluşlarının veya bireysel araştırmacılar arasındaki Ar-Ge iş birliklerini teşvik eden mekanizmaların daha işlevsel hale getirilmesi.
- Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini kendi bünyesinde gerçekleştiren KOBİ'lerin üniversite ve araştırma kurumlarıyla ortak proje üretme kapasitesinin artırılması.

3.4. KOSGEB'in Yenilik ile İlgili Teşvik ve Destek Politikaları

Teknoloji desteğinin arttırılması KOSGEB'in programlama ve hizmet desteklerinin çoğunda, endüstriyel KOBİ'lere teknolojik uzmanlıklarını arttırmaları için yardımcı olunmasına önem vermektedir. Örneğin; Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER) firmalara başarılı Ar-Ge projeleri ve yenilik üretmeleri konusunda teşvik ve destek vermektedir. Yenilikçi KOBİ'lerin Yaratılması KOBİ Stratejisi ve Eylem Planında, KOSGEB'in, KOBİ'lerde araştırma, teknolojik gelişme ve yenilikler hakkında bilincinin artırılmasının temel hedeflerden birisi olduğunu belirtmektedir. Bu bağlamda, KOBİ'lere sürdürülebilir bir büyüme amacıyla araştırmanın, teknolojik gelişmenin ve yeniliklerin yararlarının gösterilerek, teknolojiye yatırım yapılmasının teşvik edilmesi ve yenilikçi KOBİ'ler yaratılması hedeflenmektedir (OECD, 2018: 56).

Bu doğrultuda, KOSGEB'in firmalara sunduğu desteklerin amacı, bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, teknolojik fikirlere sahip tekno-girişimcilerin desteklenmesi, Ar-Ge kapasitesinin artırılması, mevcut Ar-Ge desteklerinin geliştirilmesi, yenilik faaliyetlerin desteklenmesi, Ar-Ge ve yenilik proje sonuçlarının ticarileştirilmesini sağlamaktır. Bu bağlamda, yeniliklere yönelik teşvik ve destek politikası olarak; geri ödemeli destekler, malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini desteği, kalite geliştirme ve teknolojik donanım desteği, geri ödemesiz destekler, danışmanlık desteği, Ar-Ge sonuçlarını yayınlama desteği, teknopark kira desteği, işlik tahsisi, yurtdışı kongre, konferans, panel sempozyum, toplantı, teknoloji fuarlarına katılım desteği gibi araçları kullanmaktadır (KOSGEB, 2010).

SONUÇ

En basit haliyle; yeni şeyler yapmak veya var olan şeyleri yeni yöntemlerle yapmak olarak tanımlanan yenilik kavramı gerek ulusal gerekse uluslararası literatürde üzerinde oldukça fazla durulan bir konudur. Konunun bu denli olması sebebiyle, devletler uygulayacağı kamusal politikalarda yenilik faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi ve geliştirilmesi bağlamında tedbirler almaktadırlar. Bu doğrultuda devletin çalışmada bahsedilen görevlerine ilaveten; konu ile ilgili olarak yapması gerekenler aşağıdaki gibi belirtilebilmektedir:

Yenilikçilik ve girişimcilik ortamını iyileştirecek ve geliştirecek daha kapsamlı yasal düzenleme mekanizmaları hayata geçirmesi.

Yenilikçilik destek ve teşvik mekanizmalarını yaygınlaştırması.

Yenilikçilik politikalarının finansman modelleri geliştirmesi.

Halihazırda bulunan yeniliklerin finansmanına yönelik destek ve teşvik politikalarını çeşitlendirmesi.

Yeniliklerin finansmanı ile ilgili olarak firmaları ayrıntılı bir şekilde bilgilendirerek; söz konusu destek ve teşviklerden daha fazla faydalanmalarını sağlaması.

Yenilikçilik politikalarının desteklenmesi, yönlendirilmesi ve geliştirilmesi için katılımcı bir yönetsel ağ modeli oluşturması.

Yenilikçilik ile ilgili kümelenme modellerini daha fazla desteklemesi.

Yenilikçilik politikalarını belirlerken sadece ulusal değil; aynı zamanda uluslararası düzeyde de rekabet edebilecek firmaları göz önünde bulundurması

KAYNAKÇA

- AHİKA; (2018), *Yerel Ekonomik Kalkınma ve Kümelenme Rehberi*, <http://ahika.gov.tr/assets/ilgildosyalar/Kumelenme-Rehberi.pdf>
Erişim Tarihi:02.03.2018.
- AKBEY, Ferhat; (2014), "Ar-Ge, İnovasyon ve Kalkınma İlişkisine Yönelik Bir Literatür Taraması: Kuramsal Özet", *Maliye Dergisi*, Sayı 166, Ocak Haziran, ss. 1-16.
- AKDEVE, Erdal; (2010), "Ulusal Yenilik Sistemi", *İçinde: Yenilik Yönetimi (Ed.: Cevahir UZKURT ve Ahmet Emre DEMİRCİ)*, Anadolu üniversitesi Yayınları, No. 2602, Eskişehir, ss. 153-174.
- ANTONELLI, Cristiano; (2009), "The Economics of Innovation: from the Classical Legacies to the Economics of Complexity", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 18, No. 7, pp. 611-646.
- BÖYÜKASLAN, Adem ve Murad TİRYAKİOĞLU; (2016), "Girişimci Devlet, Yenilikçi Finansman: Türkiye İçin Bir Politika Arayışı", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, ss. 592-618.

- DEMİRCİ, Ahmet Emre; (2010), "Temel Kavramlar", *İçinde: Yenilik Yönetimi (Ed.: Cevahir UZKURT ve Ahmet Emre DEMİRCİ)*, Anadolu üniversitesi Yayınları, No. 2602, Eskişehir, ss. 2-15.
- DÖKMEN, Gökhan; (2009), *Bölgesel Kalkınmada Yenilik Sistemleri ve Devletin Rolü: Türkiye Örneği*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir.
- DPT; (2000), *Sekizinci Kalkınma Planı*.
- DPT; (2006), *Dokuzuncu Kalkınma Planı*.
- ELÇİ, Şirin; İhsan KARATAYLI ve Selçuk KARAATA; (2008), *Bölgesel İnovasyon Merkezleri: Türkiye İçin Bir Model Önerisi*, TÜSİAD Yayınları, No. 477, İstanbul.
- ERASLAN, Hakkı; Melih BULU ve İsmail BAKAN; (2008), "Kümelenmeler ve İnovasyona Etkisi: Türk Turizm Sektöründe Uygulamalar", *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, Cilt 5, Sayı 3, ss. 15-50.
- ERDİL, Hakan; M. Teoman PAMUKÇU; İ. Semih AKÇOMAK ve Murad TİRYAKIOĞLU; (2016), "Bilgi, Bilim, teknoloji ve Yenilik: Kavramsal Tartışma", *TEKPOL Working Paper Series*, STPS-WP-16/01.
- GÜNGÖR, Gonca ve Alper GÖKSU; (2013), "Kamu İnovasyon Uygulaması: Türkiye Örneği", *1st International Symposium on Innovative Technologies in Engineering and Sciences*, 7-9 June, Sakarya, ssp. 1245-1254.
- HAYKIR HOBİKOĞLU, Elif; (2009), *Yeni Ekonomide İnovasyon ve Sürdürülebilir Rekabetin Yarattığı Katma Değerin Bilgi Toplumunda Etkisi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- IŞIK, Nihat ve Efe Can KILINÇ; (2012), "İnovasyon Sistemi Yaklaşımı ve İnovasyon Sisteminin Coğrafyası: Türkiye Örneği", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1, ss. 169-98.
- IŞIK, Nihat ve Efe Can KILINÇ; (2016), "İnovasyon-Temelli Ekonomi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 16, Sayı 1, ss. 13-28.
- İÇKE, Mehmet Akif; (2014), "Schumpeter ve Yeniliklerin Finansmanı", *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 11, Sayı 1, ss. 17-38.
- İMAMOĞLU, Salih Zeki ve Atif AÇIKGÖZ; (2012), "Milli Yenilik Sistemleri ve Türkiye İçin Öneriler", *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, ss. 69-96.
- KALKINMA BAKANLIĞI; (2013), *Onuncu Kalkınma Planı*.
- KASIMOĞLU, Murat ve Feridun AKKAYA; (2012), *Kamu Kurumlarında İnovasyon, Kültür Sanat Basımevi*, İstanbul.
- KOSGEB.; (2010), *Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı*.
- OECD; (2006), *OSLO Kılavuzu*, 3. Baskı, TÜBİTAK YAYINLARI, Ankara.

- OECD; (2018), *Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Mevcut Durum ve Politikalar*, <https://www.oecd.org/turkey/33705673.pdf> Erişim Tarihi: 23.02.2018.
- OĞUZTÜRK, Bekir Sami; (2003), "Yenilik Kavramı ve Teorik Temelleri", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 8, Sayı 2, ss. 252-272.
- OĞUZTÜRK, Bekir Sami; (2006), "Yenilikte Sistem Yaklaşımı ve Temel Dinamikleri: Ekonomik Değişim ve Büyüme Temelli Bir Bakış", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 11, Sayı 1, ss. 121-139.
- ÖZBEK, Haydar ve Hayriye ATİK; (2013), "İnovasyon Göstergeleri Bakımından Türkiye'nin Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Yeri", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 42, Temmuz Aralık, ss. 193-210.
- SAT, N. Aydan; (2005), "Türkiye'de Yenilikçilik ve Teknoloji Geliştirme Politikaları", *İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, Cilt 19, Sayı 4, ss. 85-93.
- TUNA, A. Kadir ve İlayda İSABETLİ; (2014), "İnovasyonun Finansmanı ve Risk Sermayesi", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Cilt 64, Sayı 1, ss. 27-47.
- UZKURT, Cevahir; (2017), *Yenilik (İnovasyon) Yönetimi ve Yenilikçi Örgüt Kültürü (Kültürel, Yönetimsel ve Makro Yaklaşım)*, 2. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- ÜNLÜ, Fatma; (2013), "Avrupa Birliği Yenilik Karnesi ve Türkiye: Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 42, Temmuz Aralık, ss. 161-192.
- ÜNLÜ, Fatma ve Pelin GENÇOĞLU; (2016), "Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türk İmalat Sanayinin Göreceli İnovasyon Performansı: Çok Değişkenli İstatistiksel Bir Analiz", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 47, Ocak Haziran, ss. 183-216.
- YAVUZ, Ali; Mesut ALBENİ ve Dilek GÖZE KAYA; (2009), "Ulusal İnovasyon Politikaları ve Kamu Harcamaları: Çeşitli Ülkeler Üzerine Bir Karşılaştırma", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 14, Sayı 3, ss. 65-90

HAMMADDE PİYASALARI VE DÜNYA EKONOMİSİNDE İSTİKRAR

Arş. Gör. Dr. Levent Özkan*

Arş. Gör. Dr. Caner Ekizceleroğlu**

Doç. Dr. Ahmet Atakişi***

Özet

Üretimin ilk aşamasından itibaren hammadde, yaratılacak katma değer de en önemli kaynağı olmaktadır. Dolayısıyla genel ekonomik yönelimlerle ile doğrudan bağlantılıdır. Diğer yandan, küresel ekonominin istikrar sorunu, modern iktisat biliminin en erken evrelerinden beri tartışılmaktadır. Her dönemin ekonomi politikaları, aynı süreçlerde genel kabul görmüş ekonomik yaklaşımları referans almıştır. Ekonomik yaklaşımlardaki istikrar, ekonomi politikaları ile de bağlantılıdır. Ancak, kriz dönemlerinde bu bağlılık azalmakta ve yeni yaklaşımlara yönelme eğilimi artmaktadır. Şüphesiz farklı yaklaşımlar, farklı aktörler ve farklı araçlar ile birlikte anılmaktadır. Bu ekseninde hammadde piyasalarının, genel ekonomik istikrar açısından oynadığı temel bir rol bulunmaktadır. Her dönemde farklı görüşlerin tek ortak noktası dünya ekonomisinin sürekli bir istikrar halinde olmadığıdır. Klasik yaklaşımın görüşlerinin egemen olduğu dönemde, sanayi devrimi gerçekleşmiş ve neticesindeki refah artışının, toplumun her kesimine yayılacağı inancı ortaya çıkmıştır. Bu görüşe göre krizler, sadece bir sistem hatası olarak kabul edilmiş ve bu hatanın sebebinin de serbest piyasaya dışarıdan yapılan müdahaleler olduğu öne sürülmüştür. Süreç içerisinde ortaya çıkan yaklaşımlar, genel bir aşırı üretimin mümkün olup, olamayacağı noktasında ikiye ayrılmış, daha çok kendi tezlerini kanıtlama, kabul ettirme yönünde analizler yapılmıştır. Genel bir aşırı üretimi ret eden görüşlerin temelinde, orantısız üretim ya da eksik tasarruf tezleri ön plana çıkmaktadır. Bunun karşısındaki görüşler ise, aşırı üretim ya da eksik tüketim tezleri ile görüşlerine dayanak bulmaya çalışmışlardır. 2008 krizi sonrasında ise halen netleşmemiş bir ekonomik yaklaşım arayışı mevcuttur. Tüm bu süreçlerde hammadde piyasaları da dünya ekonomisindeki büyüme ile farklı bağlar kurarak bir etkileşime maruz kalmıştır.

Çalışmada bu etkileşim ve gelişen bağların geldiği nokta ve geçirdiği süreçler ele alınacaktır. Söz konusu olgular arasındaki etkileşimin, tarihi perspektiften ele alınarak, gelinen noktadan zaman boyutundaki geçmişine dönük biçimde yapılacak analizlerin; geleceğe yönelik olarak daha detaylı öngörülerin oluşmasına zemin hazırlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Emtia, Hammadde, Konjonktür, Ekonomik İstikrar.

RAW MATERIAL MARKETS AND STABILITY IN THE WORLD ECONOMY

* Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,

** Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,

*** Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,

Abstract

Raw material is considered as the most significant source of the added value to be created from the very first stage of production. It is therefore directly linked to general economic trends. On the other hand, the matter of stability in the world economy has been discussed since the earliest stages of modern economics. Economic policies of each period have adopted generally accepted economic approaches of the same processes. Stability in the economic approaches is also linked to economic policies. However, in times of economic crisis, this commitment decreases and the tendency to head towards new approaches increases. By all means, different approaches are associated with different actors and different tools. Within this scope, raw material markets play a fundamental role in the sense of overall economic stability. The only common point of different views at each period is that the world economy is not in the constant state of stability. In the period when the classical views of the economics were dominant, the industrial revolution was realized and the belief that the prosperity would spread to every class of the society. According to this view, crises have only been accepted as a system error and the reason of the failure is the interference to the free market. Approaches emerging within the process have differed in the point whether a general overproduction is possible or not; therefore they mainly carried out their analysis to prove and accept their own ideas. On the basis of opinions that reject a general overproduction, disproportionate production or underpricing theses are at the forefront. As the opposing views, they have tried to base their opinions on overproduction or incomplete consumption theories. In the aftermath of the 2008 crisis, there is still a search for an uncertain economic approach. In all these processes, the raw material market has also been exposed to an interaction by establishing different ties with the growth in the world economy.

In this study, the interaction, the point where the developing ties come to and the processes will be discussed. Aforementioned interactions between the facts will be dealt with by stating the historical perspective and the data taken from the past to present time will be analyzed. In that way it is aimed to provide the basis for the development of more detailed forecasts for the future.

Keywords: Commodity, Raw Material, Conjuncture, Economic Stability.

GİRİŞ

İktisadi faaliyetler, bileşenleri ile birlikte zaman içinde inişler ve çıkışlar olarak adlandırılan bir dalgalanma yolu izleyerek hareket etmektedirler. Bu dalgalanma hareketlerinin bileşenleri bazen açıklanabilir nitelikte iken, bazen de tamamen tesadüfi olarak ortaya çıkmaktadır. Belirli zamanlarda kendini tekrarlayan, periyodik olarak oluşan dalgalanmalar da gözlemlenmektedir. Bunun dışında, belirli bir periyodu olmayan ancak belirli bir düzen içinde kendini tekrarlayan dalgalanmalar da mevcuttur. Ekonomik dalgalanma teorilerinin oluşturduğu literatüre bakıldığında bu dalgalanmaların dört temel sınıflamaya ayrıldığı görülmektedir. Bunlar, Mevsimsel, Rassal, Trend ve Konjonktür dalgalanmaları olarak anılmaktadır.

Mevsimsel Dalgalanmalar bir yıllık bir döngüye sahip ve periyodik olarak tekrarlayan ekonomik dalgalanmalardır. Ekonomik olarak öngörülebilir ve tahmin edilebilir olma özelliği taşımaktadırlar. Tarım sektöründe daha net gözlemlenmektedir. Tarımsal üretimin yanında istihdam ve çıktı düzeyi gibi pek çok makroekonomik değişkende yansımaları gözlemlenmektedir (Kabadayı, 2013, s.4). İklim ve hava koşulları, tarımsal faaliyetlerin yanında inşaat faaliyetlerinde de bir dalgalanmaya sebep olmaktadır. İklim ve hava koşullarının dışında toplumsal geleneklerden kaynaklanan sosyal olaylar da mevsimsel dalgalanmalara yol açmaktadır. Bayram dönemlerinde satışlarda meydana gelen farklılıklar yine tatil dönemlerinde meydana gelen dalgalanmalar buna örnek olarak gösterilebilir(Özer ve Taban, 2006, s.6-7).

Tesadüfi dalgalanmalar ise önceden tahmin edilemeyen, çoğunlukla dışsal faktörlerin güdülemesi ile ekonomik faaliyetlerin tamamı yada belirli bir kısmında meydana gelen dalgalanma türüdür. Dışsal faktörler, ani gelişen doğa olayları, sosyal ve siyasal gelişmeler olabilir. Deprem, sel, kasırga, siyasi kriz, savaş ve isyan gibi sosyo-ekonomik gelişmeler ekonomi üzerinde şok etkisi yaratarak bir dalgalanma meydana getirebilirler. Şokun kendisinin ekonomik bir faktör olmasına gerek yoktur. Ancak etkileri belirgin şekilde ekonomi üzerinde yansımaları sebep olmaktadır(Özer ve Taban, 2006, s.7).

Trend, genel bir eğilimi ifade etmektedir. Genellikle 20 ila 30 yıllık aralıklar için tanımlanır. Ekonomik faaliyetlerin tamamında veya bir kısmında uzun dönemde oluşan sürekli hareketi ifade etmektedir. Doğrusal yada eğrisel [curvilinear] bir hareketin ifadesi olabilmektedir. Ekonomik faaliyetlerin tamamını derinden etkileyen gelişmeler karşısında, trendde kayma, sapma veya yön değişimi gözlemlenebilir(Özer ve Taban, 2006, s.5).

Ekonominin temel parametrelerinde meydana gelen ve tüm iktisadi faaliyetlerde görülen, uzun dönem büyüme trendi etrafında döngüsel şekilde oluşan dalgalanmalara konjonktürel dalgalanma denilmektedir. Ekonomik verilerin trend ve denge düzeyinden sapmaları ve tekrar dengeye veya trend değerine ulaşmaları şeklinde de ifade edilebilir (Kabadayı,2013: s.7).

Küresel ekonomi tarihi süreçte bir dalgalanma yolu izleyerek süreklilik arz etmektedir. Ancak her dönem bu dalgalanmalara getirilen açıklamalar dönemin hakim ekonomi politikası etrafında şekillenmiştir. Bununla birlikte hammadde piyasalarının bu süreçteki önemi üzerine farklı açılardan açıklamalar getirilmeye çalışılmıştır. Konjonktürel dalgalanmalar ile emtia piyasalarının etkileşimini tarihi süreçteki farklı bakış açıları ile bir arada değerlendirmek yararlı olacaktır. Bu çalışma bunun yanında ampirik çalışmaların da eklenmesi ile konuya biraz olsun açıklık getirmeyi amaçlamaktadır.

KONJONKTÜREL DALGALANMALAR

Konjonktürel dalgalanmalar, iş çevrimi kavramına karşılık olarak kullanılmaktadır. Birbirinin tam ikamesi değildir. Konjonktür, bir an bir süreç olabileceği gibi, sadece ekonomik değil, siyasi, politik de bir durumu ifade eder. Oysa iş çevrimi, ekonomide kesintisiz olarak yenilenen olaylar dizisini ifade etmektedir(Parasız ve Bildirici, 2006,s.7) İş çevrimi literatüründe en önde gelen yazarlardan, Burns ve Mitchell ise daha geniş bir tanımlama kullanmışlardır. Ekonomik faaliyetlerin çoğunluğu firmalar tarafından yürütülen ulusal ekonomilerde ortaya çıkan bir dalgalanma türüne işaret edilmiştir. Birçok ekonomik faaliyet alanında aynı anda ortaya çıkması ve genel ekonomik faaliyetlere yayılması Burns ve Mitchell'in tanımlamasında yer almaktadır. Ayrıca birbirini takip eden genişleme ve daralma dönemlerinden oluşan bir süreçtir. Bir yıl ile 12 yıl arasında değişen bu süreç periyodik değil ancak kendini tekrarlayan niteliktedir. Her çevrim kendine özgü nitelikler taşımaktadır(Burns ve Mitchell, 1946,s.3).

Konjonktürel dalgalanmaların özelliklerini şöyle sıralayabiliriz;

- Genellikle tek bir sektörde ortaya çıkarak ekonomi genelinde tüm sektörlerde yayılmaktadır. İlk olarak sanayi sektöründe ortaya çıktığı genel kabul görmektedir. Sanayi sektörü, içsel ve dışsal değişimlerden daha kolay ve hızlı etkilenmektedir.
- Sürekli, zamanı ve şiddeti net bir düzen içerisinde değildir. Bir çevrimin bitişi diğer çevrimin başlangıcını oluşturur, bir konjonktür devresi diğerinden ayrılamamaktadır.
- Kapitalist ekonomik sistemi uygulayan ülkelere özgü bir olgudur.
- Her devrenin kendine özgü özellikleri bulunmaktadır.
- Genel bir hareket biçimidir, bir ülkede doğarak diğer ülkelere yayılmaktadır. Hegemonik ülke krize girdiğinde, hızlı bir şekilde diğer ülkelere de yayılır. Ülkenin büyüklüğü önem taşımaktadır(Parasız ve Bildirici, 2006,s.8).

Son dönemde kapitalist sosyal düzen içindeki iktisadi yaşamın dinamiklerinin basit ve doğrusal değil, aksine karmaşık ve çevrimsel bir karaktere sahip olduğu genel bir kabul görmektedir. Ancak, iktisat bilimi bu çevrimsel ve dalgaya benzeyen hareketlerin türlerini ve doğasını açıklığa kavuşturmakta başarılı olamamış gözükmektedir(Kondratieff, 2010,s.13).

İktisadi olarak çevrimlerden kastedilen şey yedi ila on bir yıl arasında değişen iş çevrimleridir. Ancak, bu yedi ila on bir yıllık hareketlerin iktisadi çevrimlerin tek türünü oluşturmadığı açıktır. Bunlara ek olarak 1,5 ila 3 yıl arasında değişebilen daha kısa dalgaların varlığının da mümkün olduğu gösterilmiştir. Gerçekte kapitalist ekonomide ortalama 50 yıllık uzunluğa sahip uzun dalgaların mevcudiyetini varsaymak için yeterince sebep vardır ve bu olgu iktisadi dinamikler sorununu daha da karmaşıklaştırır(Kondratieff, 2010,s.13).

Çalışmanın konusu ve kapsamı gereği öncelikle ampirik analizi yapılmış ve teorik altyapısı mevcut olan dört temel çevrimsel dalgalanma ele alınacaktır. Kitchin ve Juglar dalgalanmaları kısa dönemli Kuznets ve Kondratiev dalgalanmaları ise uzun süreli dalgalanmalardır. Devamında ise çevrimsel dalgalanma teorileri tarihi bir perspektiften ele alınarak aşamalara ayrılarak incelenecektir. Şüphesiz pek çok faktöre göre farklı birçok sınıflandırma yapılmaktadır. Çalışmanın konusu ve kapsamı teorik çerçevenin öncelikle ampirik uygulamalarını ele almayı gerektirmektedir. Ayrıca teorik gelişimin tarihsel gelişimi, emtia piyasalarının özellikleri ve gelişimiyle yakından ilgilidir. Teorik çerçeve tarihsel gelişim aşamaları olarak ele alınacaktır ancak genel olarak etken faktör kapsamında yapılan sınıflandırmalara da yer verilecektir(Ekizceleroğlu,2017,s.11-12).

Kitchin Dalgaları

Joseph Kitchin tarafından ele alınan “Cycles and Trends in Economic Factors” adlı makale ile Kitchin Dalgaları literatüre girmiştir. Minor Cycles, Major Cycles ve Trend olarak uzunluklarına göre üç farklı karaktere sahip dalgalanma türü, Kitchin tarafından ortaya konmuştur. Kitchin, takas hesapları, emtia fiyatları ve faiz oranları verilerinden elde ettiği istatistiki veriler ile çalışmalarını desteklemiştir. Orijinal Kitchin dalgalanmalarının (Minor Cycles), ortalama uzunlukları 40 ay olarak ölçülmüştür. Kitchin dalgaları (Minor Cycles) psikolojik nedenlerle oluşan ritmik hareketliliklerin bir sonucudur. Bu ritmik hareket daha ziyade tarımsal ürün fiyatlarının, mahsulde meydana gelen bolluk veya kıtlık durumlarından etkilenmesi sonucu normal seviyenin dışına çıkması ile oluşur. Major Cycles ticari çevrimler olarak da bilinirler. Genel olarak iki nadiren üç Kitchin Dalgasının bir araya gelmesinden oluşur. Her bir ticari çevrim diğerlerinden farklı olarak beklenmedik bir yükseklikteki dalga boyu ile tanımlanır. Bununla birlikte, bu beklenmedik dalga boyu yükselmesi genellikle yüksek faizler ile birlikte görülmektedir. Genel ortalaması sekiz yıl olmasına karşın ticari çevrimler yedi ila on yıllık aralıklarda oluşmaktadır(Kitchin, 1923,s.10). Trend hareketlerini ise Kitchin daha çok doğrusal ve ritmik veya çevrimsel olmayan bir kategoride ele almıştır. Trend hareketleri dünya genelindeki altın para stokundaki değişimler ile ilişkili olarak görülmüştür(Kitchin, 1921, s.258-260). Gustav Cassel’in 1850-1910 dönemine ilişkin çalışmasından çıkan sonuçlara göre fiyatlar genel düzeyinin sabit kalması için yıllık altın arzının yüzde üç artması gerekmektedir. Artış, yıllık bazda yüzde üçün altında gerçekleşir ise fiyat seviyelerinde bir düşüşe, üçün üstünde bir artışın ise fiyatlarda bir artışa sebep olacağı vurgulanmıştır. Bu tarih aralıklarında altın standardı dünyada tamamen kabul edilmiş durumdadır (Kitchin, 1929, s.66).

Ancak, Joseph Kitchin’den önce, 1920’lerin başında diğer bir Harvard profesörü olan W.L. Crum tarafından 40 aylık dalgalanmalar olduğu ileri sürülmüştür. Crum New York’ta ticari senetlerin oranlarını ele alarak 40 ay civarında olan çevrimsel hareketleri tanımlamıştır(Owen ve Griffiths, 2006, s.10-17). Kitchin ise Crum’un ardından ABD ve Birleşik Krallığa ait istatistiki veriler ışığında 40 aylık ritmik hareketleri tanımlamıştır. Aslında Kitchin’in orijinal düşüncesi firmaların karşı karşıya kaldığı envanter çevrimleri ya da stoklama ve stokları

elden çıkarma işlemlerinin yarattığı doğal devinimi ve çevrimi yansıtmaktadır. Bu sebeple Kitchin Dalgaları ileriki dönemlerde envanter çevrimleri (inventory cycle) olarak da anılacaktır. Stoklardaki aşırı depolama yada eksik stok tutmadan kaynaklanan ve içsel olarak kendi kendini besleyen dalgalanmalardır. Resesyondan çıkış sürecinde firmalar hammadde, yarı mamul ve nihai ürün stokları açısından çok düşük seviyede bulunurlar. Bu stokları ideal düzeye çıkarmaya çabalarlar. Artan taleple birlikte kendisiyle yarışacak düzeye kadar üretimlerini ve stoklarını arttırırlar. Bu noktadan sonra ise zorunlu olarak çıktı düzeyinde ve siparişlerde bir kesintiye giderler. Bu da ekonomiyi depresif bir duruma sokar (Tylecote, 1992, s.7-9).

Juglar Dalgaları

Ekonomik çevrim (cycle) denildiği zaman genellikle ilk akla gelen iş çevrimleri (Business Cycles) olmaktadır. Bu çevrim türü, çoğu zaman konuyu ilk ortaya atan Clement Juglar'ın adına izafeten "Juglar Çevrimleri" olarak da adlandırılmaktadır. Bunları, genel olarak ekonomik hayatta 8-10 yıllık aralıklarla görülen dalgalanmalar olarak tanımlamak mümkündür (Akyüz, 1984, s.8). Yazar 1860 yılında "Des Crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis" adlı kitabını yayınladı. Kitabının adı özetle ticari krizlerin dönemselliği üzerinedir. Ancak, yazar "çevrim" terimini kullanmış ve ekonomik dalgalanmaların evreleri konseptini de geliştirmiştir. Buna göre ekonomik dalgalanmalar birbirini izleyen ve aynı sıra ile tekrarlayan üç farklı evreden oluşmaktadır. Bu evreler ise refah, kriz ve tasfiye olarak adlandırılmıştır. Bu üçlü dalgalanma evrelerini ortaya koyarken yazar, çok kapsamlı istatikselsel analizler kullanmıştır. Bu analizler temelde banka rezervlerinin, faiz oranlarının, ticari kredilerin ve emtia fiyatlarının karşılıklı ilişkilerinin de göz önünde bulundurulması ile oluşmuştur (Hansen, 1964, s.218).

Juglar öncelikle ekonomik ilişkilerin içinde yayılmış düzenli bir çevrimin farkına varmıştır. Bu kaniya, refah ve bunalımlardaki dalgalanmalardan açıkça etkilendiği belli olan nüfus, evlilikler, doğum ve ölüm istatistikleri üzerine çalışırken varmıştır. Aynı zamanda daha sonraları "Ulusun Nabızı (Pulse of the Nation)" olarak anılacak bir çevrim bulmuştur. McCulloch, Newmarch, Tooke ve McLeod'un yazılarını kritize eden Juglar, bunu yaparken ticari krizlerin periyodik gerekliliği üzerinde ısrarcı değildir ancak her yazıyı kendi içinde, diğerlerinden yalıtarak incelemiştir. Juglar, üç önde gelen ülke için fiyat ve faiz oranı verilerine ek olarak dört farklı finansal istatistik veri seti üzerine yoğunlaşmıştır. Bunlar; (1) kırılmış senetler ve avanslar, (2) metal rezervler, (3) dolaşımdaki banknotlar, (4) vadeli ve vadesiz hesaplardır. İlk ikisindeki hareketlilikler, kriz ve refah dönemlerinin düzenli şekli ile ilgilidir. Bu veriler, senet ve ciroların arttığı, metal rezervlerin azalırken enflasyon ve krizin eli kulağında olduğunu göstermektedirler. Kriz sonrasında ise metal rezervler artmaktadır. İş çevrimleri 19. Yüzyılın ikinci yarısında ilk yarıdaki tarzda, kendi kendini tekrarlamıştır. Kendi içinde otonom ancak esasen politik ve mevsimsel olayların dışında bağımsız olarak gelişmiştir. Toplumun tasarruf alışkanlıkları sermaye ve kredileri kullanma biçimlerindeki algılarının değişimden kaynaklı bir etki ile

oluşmuş dalgalanmalar oldukları kanısına varmıştır(Hutchison, 1953, s.370-373).

Daha genel bir çerçeveden bakılınca Juglar çevrimleri aynı zamanda yatırım çevrimleri olarak ta sıkça anılmaktadır. Zira Kitchin çevrimleri gibi Juglar çevrimleri de kendi kendini yaratmaktadır. Yani içsel olarak çalışan bir mekanizmaları vardır. Juglar dalgaları sabit sermaye yatırımları tarafından şekillendirilmektedir. Tepe noktasında ortaya çıkan aşırı yatırımlar, aşırı bir kapasite sorununa yol açmaktadır. Bu da dip noktasında eksik yatırımların oluşmasını tetiklemektedir. Böylece bir kısır döngü şeklinde devam eden dalgalanmalar halini alır. Tepe noktası ile dip noktası arasındaki süreç ne kadar uzun ise dengeye gelme süreci de o denli yavaş oluşmaktadır. 90'lı yılların sonlarına kadar bu çevrimler gözlenmiştir. Özellikle ABD'de halen analizleri yapılmaya ve verileri bu çerçevede yorumlanmaya devam edilmektedir(Tylecote, 1992, s.8).

Kuznets Dalgaları

Rus asıllı iktisatçı Simon Kuznets tarafından literatüre katıldığı için yazarın adıyla anılan 15 ila 25 yıl arasında değişen dalgalanmalar aynı zamanda (building cycle) inşaat çevrimleri olarak da bilinmektedir. Gayri Safi Milli Hasıla terimini iktisat literatürüne katan iktisatçı, doktora tezinde zaman serileri üzerinde yaptığı çalışmalarda, ortalama 20 yıllık dalgalanmaları hesaplamıştır. İkamete mahsus ve konut dışı, ayrıca her türlü alt yapı inşasını da içeren inşaat dalgalanmaları sadece Kuznets tarafından ele alınmamıştır. Konu ile ilgili Riggleman, Newman, Wenzlick ve Long'un çalışmaları da literatüre önemli bir katkı yapmıştır. Ancak 1930'ların başında Simon Kuznets ve Arthur F. Burns, ilk defa bu dalgalanmaların varlığını öne sürmüşlerdir. Ardından bu konuda yaptıkları çalışmada O'Leary ve Lewis bu dalgalanmaların adının "Kuznets Dalgaları (Kuznets Cycles)" olmasını önermişlerdir. Moses Abramovitz ve Bert G. Hickman'ın çalışmaları ile Kuznets Dalgaları ismi pekişmiştir(Allen, 1966, s.517-518). Ayrıca Abramovitz tarafından dikkat çekilen "ulaşım-inşaat dalgaları" ikileminde bir dizi makale yayınlayan Walter Isard da teoriye önemli katkılar yapmıştır(Isard, 1942a, s.149-158, 1942b, s.90-112).

Riggleman'ın çalışmaları 1830-1934 dönemini kapsamaktadır. Yazar, analizlerinde ortalama uzunluğu 17,3 yıl olarak hesaplamıştır. Ayrıca yapısı gereği temelde iki Juglar çevriminden oluştukları ve genellikle bir uzun bir kısa Juglar çevrimi bileşimi şeklinde ortaya çıktıklarını öne sürmüştür(Riggleman, 1933, s.174-183). Long'un çalışmaları 1864-1934 dönemini ve 29 şehri kapsamaktadır(Long, 1939, s.371-403). Newman'ın araştırmaları ise toplam 17 şehir için 1879-1934 dönemini kapsamaktadır(Newman, 1935). Wenzlick'in analizlerinde 1875-1936 dönemini ele aldığı görülmektedir. Farklı olarak, ABD'deki yeni yapıların, miktarları üzerinden inşaat dalgalarını ele almıştır. Ele alınan dönemlerde ortalama inşaat dalgası uzunluğu 17 ve 18 yıl arasında hesaplanmıştır. Belirli dönemlerde farklı uzunluklarda olsa da, dalga uzunlukları 16 ile 20 yıl sınırı arasında kalmıştır(Hansen, 1964, s.40).

Farklı yorum ve incelemeler genel olarak, dört adet farklı Kuznets dalgalanmasının olduğunda uyuşmaktadır. Bunlardan ikisi 1900 öncesi ikisi de

1900 sonrası olmak üzere, yaygın olarak kabul görmektedir. Kitchin ve Juglar dalgalarının aksine Kuznets dalgalarının kendi kendine içsel olarak nasıl oluştuğunu açıklamak oldukça güç olmuştur. Dışsal bir etkene ihtiyaç duyulmuştur. Bu etken de göç olgusu olmuştur. Kuznets dalgalarının genişleme evresi ile, Avrupa'dan ABD'ye yönelik yoğun göç dalgalarının tarihleri de örtüşmektedir. Böylece ABD'ye yönelen göçlerin dışsal bir etken olarak inşaat sektörünü tetikleyerek bir genişleme yarattığı savunulmaktadır. Ancak yine de gerek göç olgusunun dışsal kabul edilip edilemeyeceği ve göçün inşaat sektörü üzerinde tam olarak nasıl bir genel etkisinin olduğu tartışma konusu olmuştur. Ayrıca bu dalgaların sadece ABD'ye özgü olduğu da temel eleştiri noktalarındandır(Tylecote, 1992, s.8)

Hansen'in inşaat çevrimlerine yönelik analizleri literatüre önemli katkılar sağlamıştır. Ayrıca bu dalgalanmaların iç çevrimleri ile olan etkileşimlerini de ortaya koyması açısından, Hansen'in analizleri öne çıkmaktadır. Melnyk farklı bir yaklaşımla var olan endeksleri de kullanarak sadece konut inşaatları için teoriyi test etmeye çalışmıştır. Bu çerçevede Kuznets'in kullandığı istatistiksel yöntemleri eleştirerek ham verilerin kullanılması gerekliliğini savunmuştur. Kuznets, Riggelman, Long, Blank ve Gottlieb'in inşaat serilerini bir arada kullanmıştır. Farklı endekslerin tek bir ortak noktasına işaret etmiştir. Savaş, finansal panik, iş çevriminde düşüşlerin yaşandığı dönemleri izleyen çok sert düşüşler gözlenmektedir. Büyük bir belirsizlik süreci bu sert düşüşle örtüşmektedir. Bu sürecin sonunda ise çok uzun ve çok hızlı bir yükseliş, tüm endekslerin ortak yönü olarak işaret edilmiştir(Melnyk, 1968, s.480-491).

Isard konuya farklı bir perspektiften yaklaşarak, inşaat sektöründeki dalgalanmaların bir sonuç olduğunu savunmaktadır. Bu sonucun iki temel sebepten kaynaklandığını öne sürmektedir. Birincisi, ulaşım alanında yaşanan yenilikler ve ulaştırma ağlarındaki düzensiz geliştirmelerdir. İkinci etken ise, ulaşımın değişen karakteristiğine karşın sanayi, ticaret ve nüfusun buna adaptasyon sürecinin bir yansıması olarak inşaat sektörünün dalgalanmasıdır(Isard, 1942b, s.94-112). Isard'a göre ABD, 1825-1933 döneminde dört ana ulaşım atılımına sahne olmuştur. Tarihsel sıralamayla, kanal, demiryolu, karayolu ve elektrikli demiryolu, otomotiv sektörlerindeki yenilik ve gelişmeler, inşaat sektöründeki dalgalanmaların ana sebebi olarak açıklanmaktadır(Isard ve Moses, 1950, s.347-351). Kuznets'in istatistikî yöntemlerini eleştiren Isard, ham verilerin kullanılması gerektiğini savunmuştur. İncelenen dönem itibari ile ortalama 17-18 yıl süren ve "ulaşım-inşaat" çevrimi adını verdiği toplam altı çevrimsel hareket tespit edilmiştir(Isard, 1942a, 150-154).

Her ne kadar eleştiri olsa da Kuznets inşaat çevrimlerini en etkin şekilde ortaya koyan yazardır. İlk çalışmalarında yazarın aslında inşaat çevrimini ortaya koyma amacı da yoktur. Yaptığı detaylı inceleme ve analizlerin sonucunda ortaya çıkmış bir sonuçtur. Yazar, iş çevrimi literatüründeki genel kabullere farklı bir bakış açısı ile yaklaşmıştır. Trend etrafındaki dalgalanmaları incelemek yerine, ham verilerden ve alt sektör verilerinden yola çıkarak birincil ve ikincil trendleri ortaya koymaktadır. Asıl çevrimsel dalgalanmanın da bu trend hareketlerinde meydana geldiği görüşü ortaya konulmuştur(Kuznets, 1930a, 381-415). Beş

gelişmiş ülkeyi kapsayan 60 sanayi üretim serisi ve 35 fiyat serisi ile çalışan Kuznets, çevrimsel dalgalanmalardan ayırttığı trend hareketlerindeki değişim ve kırılmaların varlığını ortaya koymuştur. Bunun sonucunda inşaat sektöründe 20 yıllık ortalamaya sahip trend dalgalanmalarının varlığı gözlenmiştir. İstatistiki olarak bu sonuca, tüm alt sektörlerdeki hammadde ve ara malı üretim ve fiyat verilerinden yola çıkarak ulaşılmıştır. Bu sebeple Kuznets, inşaat çevrimleri literatüründe en kapsamlı endeksleri oluşturmuş olarak kabul görmektedir(Kuznets, 1930b, s.120-227).

Kondratiev Dalgaları

Nikolai Dimitrievič Kondratiev 1920’li yıllarda Sovyetler Birliği’nin önde gelen iktisatçısı ve istatistikçisi olarak anılmaktadır. Ancak bunun ötesinde uzun dalgalılar üzerine yaptığı çalışmalar ile tanınmaktadır. Her ne kadar uzun dalgalılar (Long Waves) yada K-Wave olarak anılması, Kondratiev adıyla özdeşleşmiş olsa da pek çok yazarın konuya ilgi duyduğu görülmektedir. Moors, Lescure, Aftalion, Spiethoff ve Cassel gibi yazarlar, bütünlük içermeyen ve rastlantısal şekilde konu ile ilgilenmişlerdir. Temelde uzun dalgalıların varlığına yönelik üç farklı yaklaşım ortaya çıkmıştır. Yazarlardan bir kısmı uzun dalgalıların varlığını kabul etmektedir. Bir kısmı ise uzun dönemli ekonomik iniş çıkışların dönüm noktalarını incelemekte, ancak bu süreçlerin çevrimsel bir şekilde birbirini takip ettiklerini açıklamada zorluk çekmektedir. Üçüncü yaklaşıma sahip yazarlar ise uzun dalgalıların varlığını kategorik olarak red etmektedir. Ekonomideki uzun dönemli iniş ve çıkışların dönüm noktalarını, tesadüfi faktörlere ve ekonomideki kaymalara bağlamaktadırlar(Kondratieff, 2010, s.14)

Diğer taraftan Kondratiev ’den çok önceleri Hollanda ve İngiltere’de de konu ile ilgili çalışmalara rastlanmaktadır. British Raillyway Journal’da “Physical Economy” adlı makalesinde, Dr. Hyde Clarke uzun dalgalıları tanımlamaktadır. Yazar, 1793 yılından başlayarak 54 yıllık uzun dalgalıların, beş adet 10-11 yıllık çevrimden oluştuğunu ortaya koymaktadır. Elli yıl sonra Alexander Israel Helphand 1901 yılında uzun dalgalıları tanımlamıştır. Helphand 50 yıl civarında hesapladığı ekonomik dalgayı tanımlarken, kapitalist ekonomi vurgusu yapmaktadır. Kapitalist ekonominin tüm alanlarında topyekün bir gelişmenin neticesinde, teknoloji, finansal piyasalar, ticaret ve kolonilerde görülen gelişmelerin, dünya ekonomisi üretimini çok daha üstün ve yeni bir temele taşıması şeklinde kendini gösteren bir ekonomik durumdur. J. Fedder adı ile yazılarını yayınlayan J. Van Galderen 1913 yılında “Large Cycles” adlı yapıtıyla uzun dalgalılar literatürüne önemli katkılar yapmıştır. 1924 yılında Galderen’in analizlerini destekleyen S. DeWolff da önemli katkıları ile literatürde yer almıştır. Van Galderen analizlerinde özellikle endüstriyel gelişmeye odaklanmış, ancak finans, üretim, ticaret ve ulaşımı da aynı paralelde ele almıştır. Ayrıca her gelişme döneminin, bir sonraki gerileme döneminin tohumlarının atıldığı ortam olarak tanımlamıştır. Gelişme döneminin aşırı üretim sonucu, hammaddelerde aşırı kıtlık ve yetmezlik halinin artan maliyetler ve düşen karlılık oranları ile kırılacağını savunmuştur. Bu kırılma noktası, “niceliksel ve niteliksel olarak kontrolsüz süre gelen kapitalist üretim süreci”, döngüsünün bir parçasıdır(Mager, 1987, s.21-24)

Kondratiev orijinal çalışmasında reel iktisadın dinamiklerini, karakterlerine göre iki ana gruba ayırmaktadır. Birinci grupta olan dinamikler, seküler bir eğilim sergilememekte yada eğilimin incelenmesi sürecinde çok nadiren fark edilebilir niteliktedirler. Toptan satış fiyatları bu gruba dahil edilmektedir. İkinci grupta olan göstergeler, genel olarak yukarı yönlü seküler bir eğilime sahip, iktisadi dalgalanmalar boyunca, yapısal olarak değişen toplumun ekonomik koşullarına sıkı sıkıya bağlı karakteristiğe sahiptirler. İkinci gruptaki göstergeler üç ana kategoride ele alınmıştır. Birincisi, pür finansal göstergelerdir. Sermayenin faizi, ücretler ve banka mevduatları bu kategoride yer almaktadır. İkincisi ise karma kategorisinde olan, hem finansal hem de doğal faktörlerden etkilenen, dış ticaret hacmi gibi göstergeleri içerir. Üçüncü kategoride ise pür doğal unsurları ele alınmaktadır. Spesifik emtia tüketim raporları ve sanayi sektörlerindeki üretim raporları bu kategoride yer almaktadır. Nihayetinde ampirik serilerin teorik serilerden sapmalarına bakarak uzun dalgaların kanıtları aranmaktadır. Son olarak kısa ve orta vadeli çevrimlerin ve rastlantısal dalgalanmaların etkilerini ortadan kaldırmak için, tüm seriler dokuz yıllık hareketli ortalama yöntemi ile eşitlenmektedir(Freeman, 1996, s.57-72).

Toptan eşya fiyat düzeyi, faiz oranı, ücretler, dış ticaret ciroları, kömür ve pik demiri üretimi ve tüketimi, kurşun üretimi gibi ana seriler ve bunların alt serilerinden elde edilen bilgiler ışığında Kondratiev üç uzun dalganın varlığını tespit etmiştir. Bu ilk üç dalgaya orijinal Kondratiev Dalgaları da denmektedir. Kondratiev'in kendi sınıflandırmasında uzun dalgalar ilerleme ve gerileme olmak üzere iki temel aşamadan oluşmaktadır(Kondratieff ve Stolper, 1935, s.105-115).

Uzun dalga teorilerine yönelik günümüze dek süren pek çok çalışma ve farklı yaklaşımlar olmuştur. Bu çalışmaların bir bölümü Kondratiev'in görüşlerini desteklerken bir kısmı ise eleştirmektedir. Eleştirenler içerisinde daha yapıcı olan ve teoriyi geliştirmeye yönelik olanlar üçüncü dalgadan itibaren uzun dalgaları ortaya koymaya çalışmıştır. Geliştirilen pek çok farklı bakış açısı ve hesaplama yöntemine rağmen birbirine çok yakın tarih aralıklarında dördüncü ve beşinci uzun dalga süreçleri ortaya çıkmıştır. Schumpeter, Rostow, Van Duijn, Mandel, Duprez, Clark, Von Ciriacy Wantrup ve DeWalff yaptıkları çalışmalarda uzun dalgalara yönelik genişleme evresi sürelerini hesaplamışlardır(Mager, 1987, s.42). Ayrıca, Dickson(1983), Wallerstein, Goldstein(1985), Modelski, Thompson(1982), Bobrovnikov, Pantin, Lapkin, Ayres, Linstone, Tausch, Jourdon, Lynch, Akaev ve Korotayev tarafından yapılan çalışmalarda, pek çok farklı faktör ve veri seti ile çalışılmasına rağmen çok benzer uzun dalga süreçleri ortaya konulmuştur. Özellikle fiyat endeksleri ve parasal büyüklükler ile ilgili verilerin de analize eklenmesi benzer dalga boylarını ortaya koymuştur. Böylelikle literatürde orijinal Kondratiev dalgalarının devamı olan "Post Kondratiev" dalgaları olarak anılan uzun dalga süreçleri yerini almıştır(Korotayev ve Tsirel, 2010, s.2-6).

Uzun dalgaların varlığına dair ilk tespitler emtia fiyatlarına ilişkin veriler sayesinde tespit edilmiştir. Daha sonra Kondratiev uzun dalgaların dinamiklerine yönelik yaptığı çalışmalarda, bu dalgaların aşağı ve yukarı yönelen trenler

olduğu ve bunun da arkasında sermaye yatırımların yattığını dile getirmiştir. Ancak uzun dalga teorisini yeniden ele alarak, yeniden hesaplamaya çalışan yazarlar açısından, fiyat endeksleri ile çalışmak bazı zorluklar ortaya çıkarmıştır(Bieshaar ve Kleinknecht, 1983, s.1-42). Geleneksel uzun dalga yaklaşımında dalga boyunun ortalama 50 yıl olduğu genel kabul görmektedir. Diğer bir yaklaşım ise, Kondratiev çevrimleri arasındaki sürenin her geçen çevrimle daha da kısaltıldığını savunmaktadır(Coccia, 2010, s.730-738).

TEORİK GELİŞMELERDE HAMMADDENİN YERİ

Konjonktür teorilerinin ilk aşaması, sadece buhran döneminin ele alındığı dönem kapsamaktadır. Ekonomik faaliyetlerde bir çevrimsellik ve birbirini takip eden yükseliş ve düşüş safhaları henüz ortaya atılmamıştır. Ancak buhranların oluşu üzerinde farklı yaklaşımların yeşerdiği dönemdir. Daha çok krizlerin nedenlerini açıklamaya yönelik arayışlar göze çarpmaktadır.

Ticari dalgalanmalar olarak adlandırılan krizler 18. Yüzyılın sonlarından itibaren görülmeye başlanmıştır. Bu durum, klasiklerde mevcut olmakla birlikte açık olarak yorumlamaktan kaçınılmıştır. Bu dönemde Avusturya okulu iktisatçıları ile Amerikalı iktisatçıların, konjonktür tanımı konusunda bir anlaşmaya varmadıkları gözlemlenmektedir. Dönemi inceleyen E. Wageman, matematiksel kullanıma karşı çıkan Avusturya okulunun sınırlı konjonktür teorisi bulmaya çalışmadığını belirtmiştir. Alman iktisatçıların ise Avusturya okulu ile aynı görüşe sahip olduğu görülmektedir. Bu dönemde Avusturya okulunun konjonktür düşüncesi, Robertus, Sismondi, Malthus tarafından dile getirilen ve Karl Marx tarafından geliştirilen eski buhran görüşünün devamı niteliğindedir. Bu görüş temelde bir ampirik zemine oturmamakta ve zaman zaman görülen sarsıntıları bir sistem hatası olarak ele almaktadır. Klasik iktisat okuluna göre ise buhran, ancak kuvvetlerin serbest hareketini sınırlayan engeller sebebiyle meydana gelmektedir

İkinci aşamada konjonktür sürecinde meydana gelen dönemlerin kendi aralarındaki ilişkileri de incelenmeye başlanmıştır. Ortaya konulan çalışmalarda, birbirini takip eden konjonktür evreleri ilk kez bu aşamada incelenmeye başlanmıştır. İkinci aşamanın birinci aşamadan farkı, bunalım süreci dışındaki dalgalanma evrelerinin de inceleme konusu olmasıdır. Ancak 19. yüzyılın ana tartışma konusu olan, genel aşırı üretimin olup olmayacağına ilişkin terminolojik tartışmalar bu aşamanın da temel temasını oluşturmaktadır. Bu aşamada öne çıkan isimlerden bir de Mikail Ivonovich Tugan-Baranovsky'dir. Marx'tan önemli ölçüde etkilenmiş olan Rus iktisatçının, 1894 yılında yayınladığı İngiltere'de Endüstriyel Krizler adlı kitabı kriz ve konjonktür teorilerinin ortaya çıkışında bir dönüm noktası olarak kabul edilmektedir. Jevons, Juglar, Say ve Sismondi'nin çalışmalarını inceleyen yazar, eleştirilerde bulunarak ekonomik dalgalanmaların, kapitalist sistemin yapısal özelliklerinden kaynaklandığını savunmuştur. Orantısız yatırım, yetersiz tüketim ve eşitsiz gelir dağılımı teorilerini birleştirerek, konjonktürel dalgalanmaların ortaya çıkış zamanlarını ve ne kadar süreceğini açıklamaya çalışmıştır. Kapitalist ekonomiyi bozan ana faktör olarak, nihai tüketim talebinin yetersizliği yerine eşitsiz gelir dağılımının yol açtığı, üretimin orantısız gelişimini ortaya koymuştur. Buna ilaveten savaş, kıtlık, kötü ve aşırı kredi kullanımının tek

başına, genel ekonomik durumun yardımı olmaksızın, bir sanayi krizi yaratamayacaklarını dile getirmiştir(Savaş, 2000, s.727)

Pek çok iktisatçı, endüstriyel çevrimlerin odağında tarımsal mahsullerdeki dalgalanmaların olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Ancak Tugan-Baranovsky'e göre endüstriyel dalgalanmaların mekanizması, kendi içinde düzeni olan, kendi kanunları olan ve tarımsal hasatlardan bağımsız bir işleyişi olan çevrimlerdir. Juglar'ın dışsal ekonomik etkenlerin yatırımlar üzerindeki etkisi ile krizlerin dö-nemselliğini açıklamaya çalışmasını da eleştiren Tugan-Baranovsky, ekonominin içsel işleyişinde genel bir bozulma olmadıkça bu dışsal etkenlerin tüm ekonomiyi bir krize sokamayacağını savunmuştur. Ayrıca Juglar'ın teorisinin, kriz problemine bir açıklama getirmediğini vurgulamıştır. Bunun yanında Juglar'ın De Lave-leye göre bir adım ileriye giderek parasal zorlukların kriz için öncü ancak ikincil bir sinyal verdiği yönündeki tespitine katılmıştır. Yine de nihai olarak Juglar'ın analizleri ile krizleri işaret eden öncül göstergelerin açıklanabileceği yönünde eleştirilmiştir. Juglar'ın çevrimsel analizinden çıkarılabilecek tek veri, krizlerin sebeplerine dair birincil bir neden olarak, sadece emtia fiyatlarındaki dalgalanmalardır(Besomi, 2006, s.147-171).

Yine bu aşamada, Lauderdale ve Malthus gibi Sismondi de işsizlik ve durgunluğu açıklamaya çalışmıştır. Ancak çevrimler konusunda bi açıklama getirememişlerdir. Rodbertus da ücretlerin tunç kanunu ile bu gruptaki görüşler arasında yer almaktadır. Tugan-Baranovsky Rodbertus'un teorisinin aslında oldukça tutarlı olduğunu kabul etmektedir. Krizlerin sebebi olarak üretimdeki fazlalıkları değil, üretilen ürünlerin katma değerinin dağıtılmasındaki orantısızlığı işaret etmiştir. Ancak çevrimsel ücret dalgalanmalarını açıklamada yetersiz kalan Rodbertus, refah döneminde ücretlerin artış gösterdiği gerçeğini de çevrimsel hareketler ile açıklayamamıştır(Colacchio, 2005, s.503-521).

William Stanley Jevons, konjonktürel dalgalanmalara yönelik ilk kez British Association'da "On the Study of Periodic Commercial Fluctuations" adlı tebliği ile araştırmalarını paylaşmıştır(Royal Statistical Society, 1862, s.525-526). Devlet tahvillerinin ortalama fiyatlarından iflas sayılarına, ortalama faiz oranından ortalama buğday fiyatlarına kadar pek çok farklı veriyi incelemiştir. Ayrıca bu sunumundan sonra verileri toplama, sınıflandırma ve yorumlama çalışmaları devam etmiştir. Bu süreçte istatistiki verilerden daha iyi yararlanmak adına fiyat endekslerinin oluşturulmasına yönelik yöntemleri de geliştirmiştir(Peart, 2005, s.41-63) . Bu çalışmalarının neticesinde, devresel ekonomik dalgalanmaların varlığını tespit etmiş ve nedenlerini araştırmaya yönelmiştir. Analizleri sonucunda dalgalanmalara sebep olan temel kaynağın, güneşte meydana gelen lekeler olduğunu öne sürmüştür. Güneş lekeleri teorisi (SunSpot Theory) olarak adlandırılan bu teoriye göre, güneşte meydana gelen lekeler 10 ila 11 yıl arasında tekrarlayarak iklimsel bir değişime sebep olmaktadır. Bu iklimsel değişimler tarımsal ürün ve ham madde fiyatlarını etkilemekte bu da para piyasaları ile tüm ekonomiye yayılmaktadır(Savaş, s.537).

Kozmik olayların, meteorolojik sonuçlarının tarımsal faaliyetler yolu ile ekonomiyi etkilediğini ve bunu etkileşimin çevrimsel olduğunu ortaya koyan

diğer bir yazar da Henry Ludwell Moore'dur. Tarımsal üretimdeki çevrimsel dalgalanmaları ve bunların yağış iklimi ile ilişkilerini 1914 yılında yayınladığı, "Economic Cycles: Their Law and Cause" adlı kitabıyla duyuran yazar, 1923 yılında ise Venüs gezegenin dünya ve güneş etrafındaki dönüşü sebebiyle sekiz yıllık devreler halinde hareket eden, yağmur miktarındaki dalgalanmalara dikkat çekmiştir(Moore, 1914, s.14-26).

Teorik gelişimin üçüncü aşaması modern dalgalanma teorilerinin ortaya çıktığı dönemdir. Mitchell, konjonktür literatüründe tek başına bir dönüm noktasıdır. Konjonktür (Business Cycle) adıyla 1913 yılında yayınladığı kitap, konusunda İngilizce yazılmış en kapsamlı yayın niteliğindedir. Çevrimsel dalgalanmaların temelde parasal ekonomilere özgü bir olgu olduğunu savunmuştur. Aslında tüm tartışmalar karın geleceği konusunda kilitlenmektedir. Dalgalanma olgusunun sebebi ise özel kar isteğinden kaynaklanmaktadır. Aşırı güven ile mantıksız çekingencek davranışları sebebi ile kesintisiz devam eden dalgalanma süreci, para ve kredi işlemlerinin bir sonucudur. Teknolojik yeniliklerin uygulamaya hazır hale gelmesi, üretici ve tüketici talebindeki artış ile birlikte olumlu havanın hakim olacağı ve konjonktürün yükseliş evresine geçeceği tahmin edilmiştir. Ancak bu refah ve bolluk dönemi bunalım evresini tetiklemeye başlayacaktır. Değişken maliyetlerdeki azalma durur, toplam maliyetlerdeki artış karları tehdit etmeye başlar. Girdi fiyatları nihai ürün fiyatlarından daha hızlı artmaya başlar. Yeni bir bunalım devresine hızla yaklaşılmaktadır. Ancak Mitchell, yetersiz tüketimin refah dönemini sonlandıracak kadar önemli bir faktör olmadığını dile getirmiştir. En önemli faktörün, maliyetlerdeki artışların karları ciddi şekilde olumsuz etkilemesi ve bu etkinin tüm sektörlere yayılması olarak işaret edilmiştir(Mitchell, 1913, s.86-87).

Bunalım evresinde tüketici talebindeki azalmanın, üretim mallarına yönelik olan talebin de hızla azalmasına yol açtığı görülür. Düşük talep fiyatların hızla düşmesini de beraberinde getirmektedir. Ancak fiyat düşüşlerinde farklılıklar mevcuttur. Hammadde fiyatları, üretim malları fiyatlarına göre daha sert düşmektedir. Benzer şekilde toptan satış fiyatları, perakende satış fiyatlarından ve üretim mallarının fiyatları da tüketici mallarının fiyatlarından daha sert düşüşler göstermektedir. Ancak bu düşüşler belirli bir seviyede maliyetlere yansiyarak talebin tekrar canlanmasına olanak sağlayacaktır(Mitchell, 1927, s.61-177).

Teorik gelişimin dördüncü aşaması Keynesyen görüşlerin hakimiyetinde ve etrafında şekillenmiştir. Keynes'in ardıllarının geliştirdiği iş çevrimi modelleri üç ana kola ayrılmaktadır. Birincisi, çarpan-hızlandırıcı modelleridir. Bu modeller doğrusal fark denklemleri veya diferansiyel denklemler dayanmaktadır. Samuelson, Hicks ve Metzler bu modellerin öncüleridir. İkincisi, Post Keynesgil modellerdir. Gayr-ı doğrusal çarpan-hızlandırıcı modelleri ve sınıfsal çatışmaya dayalı çevrim modelleridir. Goodwin, Kalecki ve Kaldor'un eserleri bu modellerin ana temasını ortaya koymaktadır. Üçüncüsü ise Yeni Keynesgil modellerdir. Yeni Klasik reel iş çevrimleri modellerine piyasa aksaklıklarının eklenmesi ile oluşturulmuş olup, yöntemsel açıdan yeni klasik reel iş çevrimlerine dahildir(Demiröz, 2013, s.212-214).

Goodwin, kapitalizmin durağan bir sistem olmamasından kaynaklı olarak dalgalanmaların devamlı var olacağını savunmuştur. Ancak her dalgalanmanın kendine özgü yapısı sebebi ile, oluşum sıklığı ve şiddetine yönelik genel bir çerçevede özetlenecek bir modellemenin mümkün olmadığını dile getirmiştir . Ayrıca uzun dönemli büyüme trendine girildiğinde, bunun hammadde fiyatları üzerinde bir baskı yarattığını da vurgulamıştır. Aynı süreçte maliyet ve maaşlar da yine başka bir baskı ve stres unsuru haline gelmekte ve gerileme evresine girilmesi ile bu sefer tersine bir işlev üstlenmektedir(Goodwin, 1980, s.319-344).

Ekonomik dalgalanma modelinin yanında Kaldor, emtia fiyatlarının da istikrarsızlığına dikkat çekmiştir. Özellikle ekonomik dengenin istikrarsız olduğu dönemlerde aşırı dalgalanan hammadde fiyatlarının ekonomik faaliyetler üzerindeki olumsuz etkisine değinmiştir. Bu sebeple makro denge açısından emtia fiyatlarının bir çıpa sistemine bağlanmasını ve böylece istikrarlı hale gelmesini savunmuştur. Bu amaçla uluslararası emtia rezerv para birimi oluşturmaya yönelik bazı çalışmaları da olmuştur. Hart, Kaldor ve Tinbergen ile birlikte anılan bu sistem HKT olarak literatüre geçmiştir(Spraos, 1989, s.201-222).

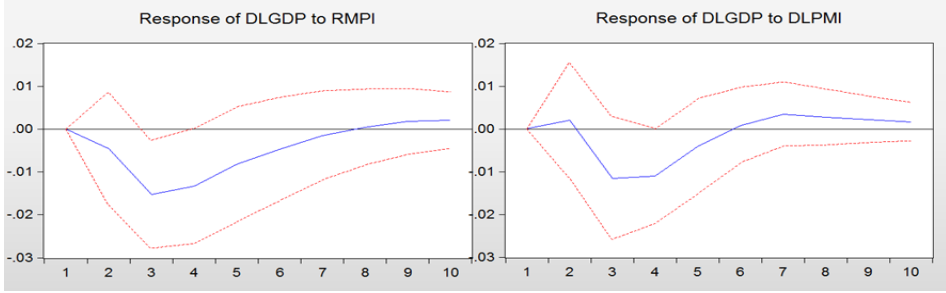
Gerek ampirik gerek ise teorik çalışmaların içerisinde hammadde piyasalarındaki gelişmelerin önemli bir role sahip olduğu gözlenmektedir. Farklı dönemlerde veya farklı koşullar altında farklı önemle ve roller atfedilse de önemi korunmuştur.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Matematiksel analizlerin gelişmesi ve istatistiksel verilerin yaygın hale gelmesi ile hammadde piyasaları ile ekonomik istikrar arasındaki bağlantılar giderek daha belirgin ve tutarlı analizlere olanak sağlamaktadır. Ekonomide istikrar sorunu çok eskiden beri tartışa gelinmektedir. Hammadde fiyatlarının genellikle öncü bir gösterge olarak krizleri önceden tahmin etmek için kullanılabileceğine dair görüşler oldukça fazladır. Yine ekonomik konjonktürde meydana gelen dalgalanmaların şiddeti konusunda, hammadde fiyatlarının daha şiddetli dalgalanacağı verisi üzerinden bir öngörü sahibi olma olanağı bulunmaktadır.

Ekizceleroğlu'nun 2017 tarihli analizlerinde farklı hammadde grupları için dünya ekonomisindeki milli gelir trendi ile olan ilişkileri analiz edilmiştir. VAR analizi ile metal, değerli metal, enerji ve tarımsal hammaddeler gruplanarak endeks seviyesinde küresel gelir trendi ile ve aynı zamanda birbirleri ile olan etkileşim ele alınmıştır.

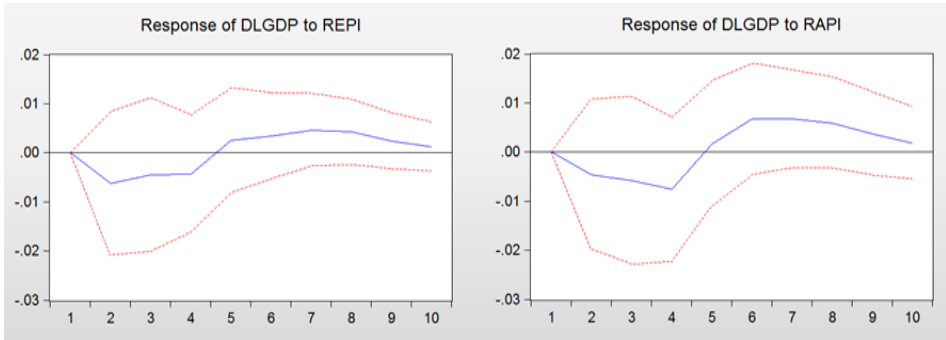
Grafik 1 Dünya Milli Gelirinin Metal Fiyatlarına Tepkisi



Metal grubu hammadde fiyatları endeksinde meydana gelen bir standart sapmalı şok, dünya milli gelirinde üçüncü döneme kadar negatif bir etkiye sahiptir. Sekizinci döneme kadar meydana gelen artış ile eski seviyesine yakınsar. Değerli metaller grubu hammadde fiyatları endeksinde meydana gelen bir standart sapmalı şok, dünya milli gelirinde ilk iki dönemde çok düşük düzeyde pozitif bir etki yaratmaktadır. Üçüncü dönemde ise sert bir düşüşle dördüncü dönemde negatif etkisini devam ettirmektedir. Altıncı döneme kadar artan etki ile pozitifte geçerek yataya yakın bir seyirle eski dengesine yakınsar.

Temel olarak bakıldığında milli gelir üzerinde iki metal grubunun fiyatlarının benzer bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. İki grafik karşılaştırıldığında değerli metaller grubu hammadde fiyatlarının milli gelirdeki oynaklık üzerinde çok daha keskin ve hızlı bir reaksiyona sebep olduğu söylenebilir. Ancak değerli metallerin etkisi metal grubu fiyatlarının etkisinden daha kısa sürmektedir.

Grafik 2 Dünya Milli Gelirinin Enerji ve Tarım Fiyatlarına Tepkisi



Enerji fiyatlarında bir standart sapmalı şok meydana geldiğinde, milli gelir iki dönem azalır ve dördüncü döneme kadar yatay seyrederek. Beşinci dönemde yükselerek bu yükselişi onuncu döneme kadar azalarak eski seviyesine yakınsar. Tarımsal hammadde fiyatlarında bir standart sapmalı şok meydana geldiğinde, milli gelir dördüncü döneme kadar azalır, ardından altıncı döneme kadar yükselir ve sonrasında azalarak onuncu dönemde eski seviyesine yakınsar.

Grafik 2'den de görüleceği gibi dünya milli gelirinin enerji ve tarımsal hammadde fiyatlarına gösterdiği tepki benzer bir seyir izlemektedir. Ancak, tarımsal hammadde fiyatlarına karşı daha sert reaksiyon gösterdiğini söyleyebiliriz.

Tablo 1 Dünya Milli Gelir Serisi İçin Varyans Ayırıştırma Sonuçları

| Variance Decomposition of DLGDP: | | | | | | |
|----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Period | S.E. | DLGDP | RAPI | REPI | RMPI | DLPMI |
| 1 | 0.045660 | 100.0000 | 0.000000 | 0.000000 | 0.000000 | 0.000000 |
| 2 | 0.050104 | 96.62745 | 0.836380 | 1.545360 | 0.832919 | 0.157889 |
| 3 | 0.054416 | 82.97621 | 1.848176 | 1.994212 | 8.551997 | 4.629403 |
| 4 | 0.057886 | 73.69880 | 3.362485 | 2.314839 | 12.85573 | 7.768144 |
| 5 | 0.059224 | 72.20402 | 3.294828 | 2.391303 | 14.21539 | 7.894460 |
| 6 | 0.060276 | 70.98876 | 4.416507 | 2.630262 | 14.32520 | 7.639274 |
| 7 | 0.061098 | 69.56681 | 5.550107 | 3.133559 | 14.00769 | 7.741835 |
| 8 | 0.061602 | 68.46880 | 6.379451 | 3.552744 | 13.78398 | 7.815024 |
| 9 | 0.061823 | 68.00008 | 6.678734 | 3.674741 | 13.76453 | 7.881917 |
| 10 | 0.061939 | 67.82243 | 6.739773 | 3.699887 | 13.81766 | 7.920258 |

Tablo 4.23'te Milli Gelir (GDP) serisi için varyans ayırıştırması sonuçları verilmiştir. GDP serisinin varyansında meydana gelen değişimin 1. dönemde %100'ü kendisinden kaynaklanmaktadır.

GDP serisinin 6. dönemde varyansında meydana gelen değişimin %70,98'i kendisinden, %4,41'i tarım ürünleri fiyatlarından, %2,63'ü enerji fiyatlarından, %14,32'si metal fiyatlarından ve %7,63'ü de değerli metal fiyatlarından kaynaklanmaktadır.

GDP serisinin 10. dönemde varyansında meydana gelen değişimin %67,83'si kendisinden, %6,73'ü tarımsal ürün fiyatlarında, %3,69'u enerji fiyatlarından, %13,81'i metal fiyatlarından ve %7,92'si değerli metal fiyatlarından kaynaklanmaktadır.

Daha açık ifade etmek gerekirse milli gelirdeki oynaklığın sebepleri arasında 10 dönemlik bir analizde en etkili faktörün metal fiyatları olduğu görülmektedir. Ancak 2. dönem etkisinde en etkili değişkenin enerji fiyatları olduğu görülmektedir. İlerleyen dönemlerde, metal fiyatlarının yüksek bir açıklama düzeyine ulaştığı görülmektedir. Enerji fiyatlarının metal sektöründe önemli bir maliyet unsuru olduğunu göz önüne alarak dolaylı bir etkisinin de olduğu ifade edilebilir. Enerji fiyatlarının ise kısa süreli oynaklıklarda daha etkin olduğu ise bu bağlamda ileri sürülebilir.

KAYNAKÇA

- Allen, George ve Unwin Ltd (1966). *Readings in Business Cycles*, London, The American Economic Association, Jarrold and Sons Ltd, Norwich.
- Besomi, Daniele (2006). "Marxism Gone Mad': Tugan-Baranovsky on Crises, Their Possibility and Their Periodicity", *Review of Political Economy*, Volume 18, Number 2, Routledge Taylor & Francis Group, s. 147-171.
- Bieshaar, Hans ve Kleinknecht, Alfred (1983). "Kondratieff Long Waves In Aggregate Output? An Econometric Test", *Serie Researchmemoranda*, Researchmemorandum 1983-12, Vrije Universiteit Amsterdam, s.1-42.
- Burns, Arthur F. ve Mitchell, Wesley C. (1946), *Measuring Business Cycles*, New York, National Bureau of Economic Research.
- Coccia, Mario (2010). "The Asymmetric path of Economic Long Waves", *Technological Forecasting & Social Change*, Vol. 77, s. 730-738.
- Colacchio, Giorgio (2005). "On the Origins of Non-proportional Economic Dynamics: A Note on Tugan-Baranovsky's Traverse Analysis", *Structural Change and Economic Dynamics*, Volume 16, Issue 4, Elsevier, Aralık s. 503-521.
- Demiröz, Dündar Murat (2013). "Back to Keynes in The Age of Crises: The Keynesian Trade Cycle", Uğur Selçuk Akalın ve Gülsüm Akalın (Ed), *On Keynes' General Theory* içinde (187-214), Berlin-Germany, Canut International Publishers.
- Dickson, David (1983). "Technology and Cycles of Boom and Bust", *Science*, New Series, Vol. 219, No. 4587, American Association for the Advancement of Science, s. 933-936.
- Ekizceleroğlu, C. (2017). *Hammadde Fiyatlarının Dünya Ekonomisinin İstikrarı Üzerine Etkisi*, LAP LAMBERT Academic Publishing, Saarbrücken, Germany.
- Goldstein, Joshua S. (1985). "Kondratieff Waves as War Cycles", *International Studies Quarterly*, Vol. 29, No. 4, Wiley on behalf of The International Studies Association, s. 411-444.
- Goodwin, Richard Murphey (1980). "World Trade Multipliers", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 2, No. 3, Taylor & Francis, Ltd., (Spring, 1980), s. 319-344.
- Hansen, Alvin H. (1964). *Business Cycles and National Income Expanded Edition*, New York, W.W. Norton & Company Inc.
- Hutchison, Terence Wilmot. (1953). *A Review of Economic Doctrines 1870 - 1929*, Londra, Clarendon Press (Oxford).
- Isard, Walter (1942). "Transport Development and Building Cycles", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 57, No. 1, Nov., Oxford University Press, s. 90-112.
- Isard, Walter Isard (1942). "A Neglected Cycle: The Transport-Building Cycle", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 24, No. 4, The MIT Press, s. 149-158.

- Isard, Walter ve Moses, Leon, (1950). "Frickey, Burns and Mitchell, and the Transport-Building Cycle", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 32, No. 4, The MIT Press, 1950, s.347-351.
- Kabadayı, Burhan (2013). *Konjonktür Dalgaları ve Ekonomik Krizler Perspektifinde Dünya Ekonomileri ve Türkiye: Uygulama ve Analiz*, Ankara, Nobel Yayınevi.
- Kitchin, Joseph (1923). "Cycles and Trends in Economic Factors", *The Review of Economics and Statistics*, Vol.5, No.1, s.10-16.
- Kitchin, Joseph (1929). "Gold Production: A Survey and Forecast", *The Review of Economics and Statistics*, Vol.11, No.2, s.64-67.
- Kitchin, Joseph (1921). "The Position of Gold", *The Review of Economics and Statistics*, Vol.3, No.8, s.257-263.
- Kondratieff Nikolai Dmitriyevich (2010). *İktisadi Yaşamın Uzun Dalgaları*, Uğur Selçuk Akalın (çev.), İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Kondratieff N. D. ve Stolper, W. F. (1935). "The Long Waves in Economic Life", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 17, No. 6, The MIT Press, s. 105-115.
- Korotayev, Andrey V. ve Tsirel, Sergey V. (2010). "A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis", *Structure and Dynamics: eJournal of Anthropological and Related Sciences*, e-ISSN: 1554-3374, Volume 4, Issue 1, s.2-6.
- Kuznets, Simon Smith (1930). "Equilibrium Economics and Business-Cycle Theory", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 44, No.3, Oxford University Press, s.381-415.
- Kuznets, Simon Smith (1930). *Secular Movements in Production and Prices; Their Nature and Bearing Upon Cyclical Fluctuations*, Houghton Mifflin Company The Riverside Press Cambridge, New York ve Boston, 1930.
- Long, Clarence D. Jr. (1939). "Long Cycles in the Building Industry", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 53, No. 3, Oxford University Press, s. 371-403.
- Mager, Nathan H. (1987). *The Kondratieff Waves*, New York, Praeger Publishers.
- Melnyk, Myron (1936). "The Problem of Long Cycles in Residential Construction", *Land Economics*, Vol.44, No.4, The Board of Regents of The University of Wisconsin System, s.480-491.
- Moore, Henry Ludwell (1914). *Economic Cycles: Their Law And Cause*, New York, The Macmillan Company.
- Owen, Deborah ve Griffiths, Robin. (2006). *Mapping The Markets: A Guide to Stockmarket Analysis*, Londra, The Economist Newspaper Ltd.
- Özer, Mustafa ve Taban, Sami (2006). *Modern Konjonktür Teorileri*, Bursa, Ekin Kitapevi.
- Parasız, İlker ve Bildirici, Melike (2006). *Modern Konjonktür Teorileri*, Bursa, Ezgi Kitapevi.

- Peart, Sandra (2005). *The Economics of W.S.Jevons*, New York, Routledge, s.41-63.
- Riggleman, John R. (1933). "Building Cycles in the United States, 1875-1932", *Journal of the American Statistical Association*, Volume 28, Issue 182, 1933, s.174-183.
- Royal Statistical Society, (1862). "Thirty-Second Meeting of the British Association for the Advancement of Science, held at Cambridge, 1st--8th October", *Journal of the Statistical Society of London*, Vol. 25, No. 4, (Dec., 1862), s. 525-526.
- Savaş,Vural (2000). *İktisatın Tarihi*, 4. Baskı, Ankara, Siyasal Kitapevi.
- Spraos, John (1989). "Kaldor on Commodities", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 13, No. 1, Oxford University Press, (March 1989), s. 201-222.
- Thompson, William R. ve Zuk, L. Gary (1982). "War, Inflation, and the Kondratieff Long Wave", *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 26, No. 4, Sage Publications, Inc. s. 621-644.
- Tylecote, Andrew (1992). *The Long Wave in The World Economy: The present Crisis in Historical Perspective*, New York and London, Routledge: Taylor & Francis Group.

DOĞRUSAL OLMAYAN PANEL EŞBÜTÜNLEŞME TESTLERİ KULLANILARAK FISHER ETKİSİNİN OECD ÜLKELERİ İÇİN ARAŞTIRILMASI

Dr. Öğr. Üyesi Nuri UÇAR*

Özet

Bu çalışma Fisher etkisinin OECD ülkeleri için geçerliliğini uygulamalı olarak araştırmaktadır. Uygulama iki ülke grubu üzerine kuruludur: Gelişmiş 7 ülke (G7) ve "Diğer Ekonomiler". Ayrıca 2008 yılında gerçekleşen emlak krizinin, Fisher denklemi üzerindeki etkisini ölçmek için, uygulama iki farklı dönem için gerçekleştirilmiştir : 1998.01-2008.01 ve 2003.01-2013.05.

Çalışmanın teorik kısmında, Engle-Granger eşbütünleşme yaklaşımı yerine hata düzeltme modelleri temelinde doğrusal olmayan bağımlı heterojen panel eşbütünleşme testleri önerilmiştir. Filtrelenmiş (sieve) bootstrap tahminlerine dayalı ortalama t ve F istatistikleri önerilmiş ve uygulama aşamasında kullanılmışlardır. Sieve bootstrap yaklaşımı, yatay kesitte bağımlılık nedeniyle ortaya çıkan parametre tahminlerindeki sapmayı önlemek amacıyla tercih edilmiştir.

Son bölümde, uygulama sonuçları özetlenmiş ve farklı ülke grupları için, farklı sonuçlar bulunmuştur. G7 ülkelerinde Fisher etkisi gözlemlenmezken, "Diğer Ekonomilerde" ise Fisher Etkisi gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Fisher Etkisi, Doğrusal Olmayan Panel Eşbütünleşme, Sieve Bootstrap

1. DOĞRUSAL OLMAYAN PANEL EŞBÜTÜNLEŞME TESTLERİ

Panel veriler için eşbütünleşme modelleri, değişkenler arasındaki ilişkinin doğrusal olduğunu varsaymaktadırlar. Makroekonomik ve finansal değişkenlerin temel zaman serisi özelliklerinden biriside değişkenler arasındaki matematiksel formun kompleks olmasıdır. Dolayısıyla, kompleks ilişkilerin doğrusal modeller çerçevesinde açıklanmaya çalışılması eksik belirlenme (misspecification) problemine neden olacaktır. Eksik belirlenmeyle karşılaşmamak için doğrusal olmayan modellemeye ihtiyaç duyulmaktadır. Buna bağlı olarak yapılan ilk çalışmalar 1980'li yılların başlarına kadar uzanmaktadır. Bu çalışmalar içinde doğrusal olmayan zaman serisi modellerinin gelişmesine öncülük edenlerin bazıları şunlardır : Breusch ve Pagan (1979), Neftçi (1984), Brennan ve Schwartz (1988), Chan ve Tong (1985) ve Hamilton (1989). Ayrıca, doğrusal olmayan zaman serisi Granger ve Lee (1989), Granger ve Terasvirta (1993), Balke ve Fomby (1997) ve Escribano ve Mira (1998)' in katkılarıyla hata düzeltme modelleri için geliştirilmiştir. Diğer bir ifadeyle, son yıllarda, logistik

* Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Çankaya Üniversitesi, Ankara.

yumuşak geçişli otoregresif model (logistic smooth transition autoregressive), üstel yumuşak geçişli otoregresif model (exponential smooth transition autoregressive) veya eşik otoregresif (threshold autoregressive) modeller hata düzeltme modelleri ile birleştirilerek elde edilen doğrusal olmayan hata düzeltme modelleri üzerinden ele alınan iktisadi değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin varlığı araştırılmaktadır.

Eğer her bir yatay kesit gözlemi için dikkate alınan zaman serisi değişkeni doğrusal olmayan bir yapı içeriyorsa, panel eşbütünleşme testlerinin temel aldığı doğrusal eşbütünleşme veya hata düzeltme modelleri eksik belirlenme hatasına sahip olacaklardır. Bu durumu dikkate alan Omay, Hasanov ve Uçar (2012) çalışmalarında, doğrusal olmayan hata düzeltme modeli içinde panel eşbütünleşme testi önermişlerdir. Enerji tüketimi ve büyüme arasındaki uzun dönem ilişkinin varlığını bu test aracılığıyla araştırmışlardır. Omay, Hasanov ve Uçar (2012) doğrusal olmayan hata düzeltme modelinin parametrelerini genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemiyle tahmin etmişlerdir ve bu yöntem sadece $T \geq N$ durumu için geçerlidir.

Yatay kesit bağımlılığından dolayı ortaya çıkan parametre tahminlerinin yanlılığı (biasedness) problemi, parametrelerin bootstrap EKK yöntemiyle tahmin edilmesiyle giderilecektir. Bootstrap yöntemi ile yapılan eşbütünleşme testleri gözlemsel dağılımdan (empirical distribution) faydalanılarak üretilen kritik değerleri kullanır. Asimptotik değerler yerine gözlemsel dağılımdan gelen kritik değerlerin kullanılması önerilen eşbütünleşme testlerinin gücünü de küçük örneklemeler için arttırmaktadır.

Bu bölümde, doğrusal olmayan panel hata düzeltme modellerinin parametreleri ve test istatistikleri değerleri, modelde gözlemlenemeyen ortak faktör yapısını da dikkate alan bootstrap yaklaşımı içinde tahmin edilecektir. Bootstrap algoritması (yöntemi) içinde geliştirilen eşbütünleşme testleri, bir kısım OECD ülkelerinde Fisher Etkisinin olup olmadığını araştırmak için kullanılacaktır.

1.1 DOĞRUSAL OLMAYAN PANEL HATA DÜZELTME MODELLERİ

Bu çalışmada farklı olarak, Kapatanius, Shin ve Snell (2006)'da ki çalışmalarından yola çıkarak, eşbütünleşme testlerini hata düzeltme modeli üzerinden yapılmış olup, hata tahminlerini doğrusal modelden elde edip, daha sonra bu tahminleri doğrusal olmayan bir yapıda hata düzeltme modeline ekleyerek eşbütünleşme testleri gerçekleştirmiştir.

Hata düzeltme modelinin genelleştirilmiş haline standard vektör otoregresif (VAR) modelden yola çıkarak ulaşılabilir. Buna göre, düzeyde VAR modeli şu şekilde yazılabilir:

$$z_{it} = \alpha_i + \sum_{j=1}^{p_i} A_{ij} z_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (1.1)$$

Burada \mathbf{z}_{it} , mx1 değişkenler vektörünü ve \mathbf{A}_{ij} ise mxm parametre matrisidir. Bu modelin parametreleri yeniden düzenlenirse,

$$\begin{aligned} \mathbf{z}_{it} - \mathbf{z}_{it-1} &= \boldsymbol{\alpha}_i + (\mathbf{A}_{i1} + \mathbf{A}_{i2} + \dots + \mathbf{A}_{ip} - \mathbf{I})\mathbf{z}_{it-1} \\ &\quad - (\mathbf{A}_{i2} + \mathbf{A}_{i3} + \dots + \mathbf{A}_{ip})\Delta\mathbf{z}_{it-1} \\ &\quad - (\mathbf{A}_{i3} + \mathbf{A}_{i4} + \dots + \mathbf{A}_{ip})\Delta\mathbf{z}_{it-2} - \dots + \boldsymbol{\varepsilon}_{it} \end{aligned} \quad (1.2)$$

ve son hali ise aşığıdaki denklem gibi olur.

$$\Delta\mathbf{z}_{it} = \boldsymbol{\alpha}_i + \mathbf{B}_i\mathbf{z}_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij} \Delta\mathbf{z}_{it-j} + \boldsymbol{\varepsilon}_{it} \quad (1.3)$$

Burada, hata düzeltme kısmı $\mathbf{B}_i\mathbf{z}_{it-1}$ şeklindedir.

Hata düzeltme kısmını uygun bir şekilde ayrıştırıp Vektör Hata Düzeltme Modelini (VHDM) şu şekilde ifade edebiliriz:

$$\Delta\mathbf{z}_{it} = \boldsymbol{\alpha}_i + \begin{bmatrix} b_{i11} & \mathbf{b}_{i12}' \\ b_{i21} & \mathbf{b}_{i22}' \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{it-1} \\ \mathbf{x}_{it-1} \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} y_{it-1} \\ \mathbf{x}_{it-1} \end{bmatrix} + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij} \Delta\mathbf{z}_{it-j} + \boldsymbol{\varepsilon}_{it} \quad (1.4)$$

Burada, $\mathbf{z}_{it} = (y_{it}, \mathbf{x}_{it}')'$ şeklinde ayrışık olarak tanımlanmıştır ve $i = 1, 2, \dots, N$ için y_{it} Tx1 boyutunda bir değişken iken, \mathbf{x}_{it} ise m-1 tane her biri Tx1 boyutunda değişkeni içeren bir matristir. Ayrıca, \mathbf{B}_i matrisi, $\mathbf{A}_{i1} + \mathbf{A}_{i2} + \dots + \mathbf{A}_{ip}$ matrislerinin toplamına karşılık gelen parçalı matris formundadır. Yukarıda verilen denklem sistemi şu şekilde yazılabilir :

$$\begin{aligned} \Delta y_{it} &= \alpha_{1i} + \lambda_{iy}(y_{it-1} - \boldsymbol{\beta}'_{iy}\mathbf{x}_{it-1}) + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij}^{y'} \Delta\mathbf{z}_{it-j} + \varepsilon_{it}^y \\ \Delta \mathbf{x}_{it} &= \boldsymbol{\alpha}_{2i} + \lambda_{ix}(y_{it-1} - \boldsymbol{\beta}'_{ix}\mathbf{x}_{it-1}) + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij}^{x'} \Delta\mathbf{z}_{it-j} + \boldsymbol{\varepsilon}_{it}^x \end{aligned} \quad (1.5)$$

Burada, $\boldsymbol{\beta}'_{iy} = -\frac{b'_{i12}}{1-b_{i11}}$ ve $\boldsymbol{\beta}'_{ix} = -\frac{b'_{i22}}{1-b_{i21}}$ şeklinde tanımlanmıştır. Burada parametreler y_{it} değişkenine göre normalleştirilmiştir.

Tek denklem üzerinden eşbütünsellik testinin yapılabilmesi için, zayıf dışsallık (weak exogeneity) koşulunun sağlanması gerekmektedir. Eğer sağlanmazsa sistemin tahmin edilmesi gerekir ve Johansen (1988) yaklaşımının kullanılması daha uygun olur.

Zayıf dışsallığın sağlanması için, (1.5) denklem sisteminde $\lambda_{ix} = 0$ kısıtı getirilir. Ayrıca, bu sistemin ilk denkleminde $y_{it-1} - \beta'_{iy}x_{it-1}$ yerine, ilk aşamada uzun dönem regresyondan elde edilen \hat{u}_{it-1} tahminler değişkeni kullanılacağından yeni denklem sistemini şu şekilde yazabiliriz:

$$\begin{aligned} \Delta y_{it} &= \alpha_{1i} + \lambda_{iy}\hat{u}_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij}^{y'} \Delta z_{it-j} + \varepsilon_{it}^y \\ \Delta x_{it} &= \alpha_{2i} + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij}^x \Delta z_{it-j} + \varepsilon_{it}^x \end{aligned} \quad (1.6)$$

Hataların kovaryans matrisi ise, $\Sigma_i^{xy} = \begin{bmatrix} \sigma_i^{yy} & \sigma_i^{yx} \\ \sigma_i^{xy} & \Sigma_i^{xx} \end{bmatrix}$ olup, hatalar arasındaki ilişki fonksiyon olarak $\varepsilon_{it}^y = \sigma_i^{xy} (\Sigma_i^{xx})^{-1} \varepsilon_{it}^x + e_{it}$ şeklinde tanımlanabilir. Hatalar arasındaki bu ilişki (1.6) nolu denklemlere uygulandığında ise, aşağıda verilen dönüştürülmüş (transformed) model elde edilebilir :

Model 0 :

$$\begin{aligned} \Delta y_{it} &= \alpha_{1i} + \lambda_{iy}\hat{u}_{it-1} + \gamma_i' \Delta x_{it} + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^y \Delta z_{it-j} + e_{it} \\ \Delta x_{it} &= \alpha_{2i} + \sum_{j=1}^{p_i} \Gamma_{ij}^x \Delta z_{it-j} + \varepsilon_{it}^x \end{aligned} \quad (1.7)$$

Bu sistemde, ikinci denklemler sistemi marjinal VAR modeli olarak tanımlanmaktadır ve yukarıda gösterilen dönüşümle birlikte (1.7) nin ilk denklemi tarafından içerilmektedir. Böylece, eşbütünlük testlerini sadece bu denklem (**Model 0**) üzerinden gerçekleştirmek yeterli olacaktır. Bu denklemde uzun dönem parametre λ_{iy} üzerine getirilen sıfır kısıtı ise yokluk hipotezini oluşturacaktır ($H_0: \lambda_{iy} = 0$). Anlaşılacağı üzere, yokluk hipotezi eşbütünlüğün olmadığına işaret ederken, alternatif hipotez ise eşbütünlüğün var olduğunu göstermektedir.

Model 0, uzun dönem ilişkiyi gösteren değişkenin model içindeki ifadesine bağlı olarak *doğrusal* bir modeldir. Bu model, uzun dönem değişkenin durum değişkeni olarak alınması ve üstel yumuşak geçişli fonksiyon ile modelin genişletilmesi yoluyla *doğrusal olmayan* bir fonksiyon biçimine getirilmiştir. Regresyon modeli olarak yazılımı ise aşağıdaki gibi olur :

$$\Delta y_{it} = \alpha_{1i} + \lambda_{iy} \hat{u}_{it-1} + \phi_i \hat{u}_{it-1} (1 - e^{-\theta_i (\hat{u}_{it-1} - c_i)^2}) + \gamma_i' \Delta x_{it} + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^y \Delta z_{it-j} + e_{it} \quad (1.8)$$

Burada c_i eşik değeri olup, parametre kısıtları olarak $\phi_i + \gamma_i' < 0$ eşitsizliğinin sağlandığı varsayılmaktadır.

Lukkonen, Saikkonen ve Terasvirta (1988) ile Kapetanios, Shin ve Snell (2003 ve 2006) çalışmalarındaki yaklaşımlara bağlı olarak (1.8)'deki denklemde üstel yumuşak geçiş fonksiyonuna birinci sıra Taylor serileri açılımı $\lambda_{iy} \neq 0$ varsayımı altında uygulanmıştır. Bu yöntemle üstel fonksiyon doğrusallaştırılarak aşağıdaki yeni modele ulaşılmıştır :

Model 1:

$$\Delta y_{it} = \alpha_{1i} + \delta_{1i} \hat{u}_{it-1} + \delta_{2i} \hat{u}_{it-1}^2 + \delta_{3i} \hat{u}_{it-1}^3 + \gamma_i' \Delta x_{it} + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^y \Delta z_{it-j} + e_{it} \quad (1.9)$$

Bu model üzerinden eşbütünleşme testi $H_{0i}: \delta_{1i} = \delta_{2i} = \delta_{3i} = 0$ yokluk hipotezi F-testi yoluyla test edilebilir. Hata düzeltme modeli her bir yatay kesit gözlem için vektör formunda şu şekilde yazılabilir:

$$\Delta \mathbf{y}_i = \delta_{1i} \hat{\mathbf{u}}_{it-1} + \delta_{2i} \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^2 + \delta_{3i} \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^3 + \mathbf{S}_i \boldsymbol{\phi}_i + \mathbf{e}_i \quad (1.10)$$

Burada, $\mathbf{S}_i = (\boldsymbol{\tau}, \Delta \mathbf{z}_{i,-1}, \Delta \mathbf{z}_{i,-2}, \dots, \Delta \mathbf{z}_{i,-p}, \Delta x_i)$, $\boldsymbol{\phi}_i = (\alpha_{1i}, \psi_{i1}, \psi_{i2}, \dots, \psi_{ip}, \boldsymbol{\gamma}_i)'$, $\Delta \mathbf{y}_i = (\Delta y_{i1}, \Delta y_{i2}, \dots, \Delta y_{iT})'$, $\Delta \mathbf{z}_{i,-1} = (\Delta \mathbf{z}_{i0}, \Delta \mathbf{z}_{i1}, \dots, \Delta \mathbf{z}_{iT-1})'$, $\hat{\mathbf{u}}_{it-1} = (u_{i0}, u_{i1}, \dots, u_{iT-1})'$

ve $\boldsymbol{\tau} = (1, 1, \dots, 1)'$ olarak tanımlanmışlardır. Bu tanımlamalar ışığında, (1.10)'deki denklem matris formunda aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\Delta \mathbf{y}_i = \hat{\mathbf{U}}_{1i,-1} \boldsymbol{\Lambda}_i + \mathbf{S}_i \boldsymbol{\phi}_i + \mathbf{e}_i \quad (1.11)$$

Bu denklemde, $\hat{\mathbf{U}}_{1i,-1} = (\hat{\mathbf{u}}_{it-1}, \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^2, \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^3)$ ve $\boldsymbol{\Lambda}_i = (\delta_{1i}, \delta_{2i}, \delta_{3i})'$ şeklinde tanımlanmıştır. Ayrıca, $\mathbf{M}_S = \mathbf{I} - \mathbf{S}_i (\mathbf{S}_i' \mathbf{S}_i)^{-1} \mathbf{S}_i'$ eş kuvvetli matrisi dikkate aldığımızda, parametrelerin EKK tahmini

$$\hat{\boldsymbol{\Lambda}}_i = (\widehat{\mathbf{U}}'_{1i,-1} \mathbf{M}_S \widehat{\mathbf{U}}_{1i,-1})^{-1} \widehat{\mathbf{U}}'_{1i,-1} \mathbf{M}_S \Delta \mathbf{y}_i \quad (1.12)$$

ve F -testi ise, $R = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{bmatrix}$ parametre sınırlama matrisi olması nedeniyle,

$$F_{1i} = \frac{R\widehat{\Lambda}'_i(R(\widehat{U}'_{1i,-1}M_S\widehat{U}_{1i,-1})^{-1}R')^{-1}R\widehat{\Lambda}'_i/3}{\frac{RSS}{T-p_i}} \quad (1.13)$$

olarak yazılabilir. Yokluk hipotezi altında $H_{0i}: \Lambda_i = \mathbf{0}$ ve $R = I$ olduğuna göre ve parametre tahminleri $\widehat{\Lambda}_i - \Lambda_i = e_i' M_S \widehat{U}_{1i,-1}$ olarak yazıldığında, test istatistiğinin gösterimi aşağıdaki gibi olur.

$$F_{1i} = \frac{(e_i' M_S \widehat{U}_{1i,-1} (\widehat{U}'_{1i,-1} M_S \widehat{U}_{1i,-1})^{-1} \widehat{U}'_{1i,-1} M_S e_i) / 3}{\frac{RSS}{T-p_i}} \quad (1.14)$$

Hataların karelerinin toplamı (RSS) ise şu formülden hesaplanır :

$$RSS = \frac{\Delta y_i' M_S \Delta y_i}{T-p_i} \quad (1.15)$$

Bu çalışmada, önerilen diğer bir test istatistiği ise, aşağıda verilen regresyon denkleminde dayanmaktadır. Bu denklemin (1.9) nolu denklemden farkı ise sadece eşik değerin önsel olarak $c_i = 0$ kabul edilmesidir. Bu bağlamda, hata düzeltme modeli

Model 2:

$$\Delta y_{it} = \alpha_{1i} + \delta_{1i} \widehat{u}_{it-1} + \delta_{2i} \widehat{u}_{it-1}^3 + \gamma_i' \Delta x_{it} + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^y ' \Delta z_{it-j} + \tilde{e}_{it} \quad (1.16)$$

şeklinde yazılabilir. Bu denklemin yatay kesitte matris formunda yazılışı ise aşağıdaki gibidir :

$$\Delta y_i = \widehat{U}_{2i,-1} \Psi_i + S_i \phi_i + \tilde{e}_i \quad (1.17)$$

Burada $\widehat{U}_{2i,-1} = (\widehat{u}_{it-1}, \widehat{u}_{it-1}^3)$ biçiminde matris formundadır. Parametrelerin EKK tahmini şu şekilde yazılabilir.

$$\widehat{\Psi}_i = (\widehat{U}'_{2i,-1} M_S \widehat{U}_{2i,-1})^{-1} \widehat{U}'_{2i,-1} M_S \Delta y_i \quad (1.18)$$

F-testi ise, (1.13) nolu denklemde sunulan teste benzer biçimde doğrudan aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

$$F_{2i} = \frac{R\widehat{\Psi}'_i(R(\widehat{U}'_{2i-1}M_S\widehat{U}_{2i-1})^{-1}R')^{-1}R\widehat{\Psi}'_i/3}{\frac{RSS}{T-p_i}} \quad (1.19)$$

Yokluk hipotezi $H_{0i}: \Psi_i = \mathbf{0}$ altında ve $R = I$ olduğuna göre, ayrıca parametrelerin EKK tahmini $\widehat{\Psi}_i - \Psi_i \Lambda_i = \tilde{e}_i' M_S \widehat{U}_{2i-1}$ olarak yazıldığında aşağıda verilen F-test istatistiğine ulaşılır.

$$F_{2i} = \frac{(\tilde{e}_i' M_S \widehat{U}_{2i-1} (\widehat{U}'_{2i-1} M_S \widehat{U}_{2i-1})^{-1} \widehat{U}'_{2i-1} M_S \tilde{e}_i) / 3}{\frac{RSS}{T-p_i}} \quad (1.20)$$

Son olarak, regresyon denklemi (1.8)'de $\lambda_{iy} = 0$ varsayımı altında Taylor açılımı uygulandığında aşağıda verilen denklemi elde ederiz.

Model 3:

$$\Delta y_{it} = \alpha_{1i} + \delta_i \hat{u}_{it-1}^3 + \gamma_i' \Delta x_{it} + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^y' \Delta z_{it-j} + \check{e}_{it} \quad (1.21)$$

Bu model de matrisler yardımıyla toplu biçimde aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\Delta \mathbf{y}_i = \delta_i \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^3 + \mathbf{S}_i \boldsymbol{\phi}_i + \check{\mathbf{e}}_i \quad (1.22)$$

Böylece, yokluk hipotezi $H_0: \delta_i = 0$ altında, *t-test istatistiği* ise şu şekilde olur:

$$t_{3i} = \frac{(\sqrt{T-1}) \Delta \mathbf{y}_i' M_S \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^3}{(\Delta \mathbf{y}_i' M_S \Delta \mathbf{y}_i)^{1/2} (\hat{\mathbf{u}}_{it-1}^3' M_S \hat{\mathbf{u}}_{it-1}^3)^{1/2}} \quad (1.23)$$

Buraya kadar önerilen modellerden *Model 1*, *Model 2* ve *Model 3* doğrusal olmayan hata düzeltme modelleri iken, *Model 0* ise doğrusal hata düzeltme modelidir. Doğrusal modelin de analizleri eklenmesinin nedeni, uygulama aşamasında doğrusal olmayan modellerden elde edilen sonuçlarla karşılaştırmaktır.

1.2 PANEL BOOTSTRAP EŞBÜTÜNLEŞME TESTLERİ

Panel veri analizinde zaman boyutunda gözlem sayısı arttığı durumda her bir yatay kesit için eş anlı (contemporaneous) bağlantı artar ve her bir yatay kesit birimini etkileyen ortak (common) bir faktör varsa bu faktör yatay kesitte bağımlılığa neden olur. (Breitung ve Pesaran, 2005)

Ortak faktörler gözlemlenen veya gözlemlenemeyen olabilir. Bu faktörlerin modele yansıtılması ile ancak sapmasız parametre tahminleri elde edilir. Ortak faktörlerin dikkate alınarak, yatay kesitte bağımlılık probleminin giderilmesi amacıyla temelde üç farklı yöntem geliştirilmiştir. Maddala ve Wu (1999), Chang (2004) tarafından bootstrap yöntemi, Bai ve Ng (2004)'nin önerdikleri temel bileşenler tahmincisi ile Pesaran (2006)'nın önerdiği ortak ilişkili (common correlated effect) EKK tahmincileri şeklindedir. Bai ve Ng (2004) ile Pesaran (2006) ın yaklaşımları arasındaki temel fark birincisi ortak faktör değişkenini gözlemlenebilen kabul edip temel bileşenler tahmincisi önermesi, ikincisi ise ortak faktör değişkenini gözlemlenemeyen kabul edip bu değişken yerine araç değişkenleri modele ekleyip EKK ile tahmin etmiştir. Maddala ve Wu (1999), Chang (2004) yaklaşımı ise, bootstrap yeniden örnekleme (resampling) yöntemi, yatay kesitteki birimler arasındaki ilişkiyi koruyacak şekilde gerçek veri kümesinden belli bir sayıda veriyi, yerine koyarak ve tekrarlayarak çektirip ortaya çıkan yeni bootstrap gözlemlerinden regresyon analizleri yapma olanağını sağlar.

Durağan olmayan panel veri analizi içinde bootstrap yaklaşımı, asimptotik teorisini de kapsayacak şekilde ilk olarak Chang (2004) tarafından birim kök testleri üzerine yapılan çalışmadır. Diğer yandan zaman serisi analizi içinde, Li ve Maddala (1997) ve Chang, Park ve Song (2006) uzun dönem regresyonu dikkate alarak bootstrap tahmin ediciler ve testler önermişlerdir. Fakat bu çalışmalarda da aynı şekilde doğrudan uzun dönem denklem üzerinden hata terimleri alınarak bootstrap örneklemler oluşturulmuştur.

Bu çalışmanın doğrusal olmayan panel eşbütünleşme testleri önermesinin dışında ekonometri literatürüne ikinci katkısı ise, doğrudan eşbütünleşme testleri elde etmek yerine, uzun dönem denklemden elde edilen hata tahminlerinin hata düzeltme modellerine uzun dönem değişken olarak eklenip, doğrusal olmayan panel eşbütünleşme testlerini bu modeller üzerinden geliştirecek bootstrap yöntemi öne sürmesidir.

Önceki bölümdeki modelleri ve testleri dikkate alarak oluşturulan bootstrap yaklaşımının adımları detaylı bir şekilde verilebilir:

1. Adım:

Aşağıda belirtilen üçgenel (triangle) uzun dönem regresyon modelinin parametre tahminleri elde edilir :

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i' x_{it} + u_{it} \quad (1.24)$$

$$\Delta x_{it} = v_{it}$$

Burada, hata tahminleri vektörü ise, $\hat{w}_{it} = (\hat{u}_{it}, v'_{it})'$ olarak tanımlanır.

2. Adım

Filtreleme (sieve) tahmin yaklaşımı ile aşağıdaki modelden $\hat{\epsilon}_{ipt}^u$ tahminleri elde edilir :

$$\begin{aligned} \hat{u}_{it} = & \phi_{1i}\hat{u}_{it-1} + \phi_{2i}\hat{u}_{it-2} + \cdots + \phi_{2i}\hat{u}_{it-p} + \beta_{1i}'\Delta x_{it-1} \\ & + \beta_{2i}'\Delta x_{it-2} + \cdots + \beta_{pi}'\Delta x_{it-p} + \varepsilon_{ipt}^u \end{aligned} \quad (1.25)$$

Bootstrap hatalar ise $\hat{\varepsilon}_{it}^* = \hat{\varepsilon}_{ipt}^u - T^{-1} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_{ipt}^u$ formülüyle hesaplanır. Bootstrap örneklemini, $\hat{\varepsilon}_{it}^*$ 'nin tekrarlanarak çekilmesinden (çekilen örneklem yerine konmak şartıyla) oluşturulur. Elde edilen örneklem kullanılmak koşuluyla uzun dönem ilişkiliyi yansıtan bootstrap değişken, tekrarlı (recursive) yöntemiyle üretilir. Tekrarlı yönteminin uygulandığı denklem şu şekilde ifade edilebilir:

$$\begin{aligned} u_{it}^* = & \hat{\phi}_{1i}^* u_{it-1}^* + \hat{\phi}_{2i}^* u_{it-2}^* + \cdots + \hat{\phi}_{pi}^* u_{it-p}^* + \hat{\beta}_{1i}^* \Delta x_{it-1} \\ & + \hat{\beta}_{2i}^* \Delta x_{it-2} + \cdots + \hat{\beta}_{pi}^* \Delta x_{it-p} + \hat{\varepsilon}_{it}^* \end{aligned} \quad (1.26)$$

Benzer şekilde, ε_{ipt}^v 'nin tahminleri filtrelenmiş bootstrap yaklaşımı ile, aşağıdaki regresyon parametrelerinin tahmininden üretilir :

$$\begin{aligned} v_{it} = & \phi_{1i}\hat{u}_{it-1} + \phi_{2i}\hat{u}_{it-2} + \cdots + \phi_{2i}\hat{u}_{it-p} + \beta_{1i}'\Delta x_{it-1} \\ & + \beta_{2i}'\Delta x_{it-2} + \cdots + \beta_{pi}'\Delta x_{it-p} + \varepsilon_{ipt}^v \end{aligned} \quad (1.27)$$

Bu regresyon denkleminde elde edilen hata tahminleri kullanılarak bootstrap hatalar $\hat{\varepsilon}_{it}^{v*} = \hat{\varepsilon}_{ipt}^v - T^{-1} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_{ipt}^v$ formülüyle elde edilir. Benzer biçimde, $\hat{\varepsilon}_{it}^{v*}$ 'ler yerine geri koymak koşuluyla sürekli tekrarlanarak çekilip bootstrap örneklemini oluşturulur. Elde edilen bu örneklem kullanılarak, tekrarlı yöntemiyle bootstrap v_{it}^* değerleri elde edilir. Tekrarlı tahmin yönteminin uygulandığı regresyon denklemi aşağıdaki gibidir :

$$\begin{aligned} v_{it}^* = & \hat{\phi}_{1i}^* u_{it-1}^* + \hat{\phi}_{2i}^* u_{it-2}^* + \cdots + \hat{\phi}_{pi}^* u_{it-p}^* + \beta_{1i}^* \Delta x_{it-1} \\ & + \beta_{2i}^* \Delta x_{it-2} + \cdots + \hat{\beta}_{pi}^* \Delta x_{it-p} + \hat{\varepsilon}_{it}^{v*} \end{aligned} \quad (1.28)$$

Üretilen v_{it}^* ve u_{it}^* değerleri sonraki adımlarda kullanılmak üzere elde tutulur.

3. Adım :

Aşağıda verilen eşitlik kullanılarak bootstrap x_{it} 'ler üretilir :

$$x_{it}^* = x_{i0}^* + \sum_{k=1}^t v_{ik}^* \quad (1.29)$$

Buraya kadar elde edilen bootstrap değişkenler \mathbf{x}_{it}^* ve \mathbf{u}_{it}^* , 1. Adım da elde edilen parametre tahminlerinin yardımıyla y_{it} 'nin bootstrap örnekleme y_{it}^* şu şekilde elde edilir:

$$y_{it}^* = \alpha_i^* + \hat{\beta}_i'^* \mathbf{x}_{it}^* + \mathbf{u}_{it}^* \quad (1.30)$$

Sonuç olarak, doğrusal olmayan modeller için kullanılacak bootstrap veri seti oluşturulmuştur.

4. Adım :

Bu aşamada, oluşturulan bootstrap değişkenler kullanılarak, aşağıda verilen modellerin parametreleri EKK yöntemiyle tahmin edilip, önerilen panel eşbütünlüme testlerinin değerleri hesaplanacaktır.

Bootstrap modeller ve karşılık gelen eşbütünlüme test istatistikleri aşağıda verilmiştir.

Model 0 :

$$\Delta y_{it}^* = \alpha_i^* + \lambda_i^* \hat{u}_{it-1}^* + \gamma_i'^* \Delta \mathbf{x}_{it}^* + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^{y*}{}' \Delta \mathbf{z}_{it-j}^* + \hat{\varepsilon}_{ipt}^* \quad (1.31)$$

Doğrusal eşbütünlüme için önerilen grup ortalama test istatistiği ise,

$$\bar{t}_0^* = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_{0i}^* \quad (1.32)$$

şeklindedir. Burada, $t_{0i}^* = \hat{\lambda}_i^* / se(\hat{\lambda}_i^*)$ basit *t-istatistiği* şeklindedir ve bu istatistiğin yatay kesitte ortalaması grup ortalama istatistiğine karşılık gelir.

Model 1 :

$$\begin{aligned} \Delta y_{it}^* = & \alpha_i^* + \delta_{1i}^* \hat{u}_{it-1}^* + \delta_{2i}^* \hat{u}_{it-1}^{2*} + \delta_{3i}^* \hat{u}_{it-1}^{3*} + \gamma_i'^* \Delta \mathbf{x}_{it}^* \\ & + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^{y*}{}' \Delta \mathbf{z}_{it-j}^* + \hat{\varepsilon}_{ipt}^* \end{aligned} \quad (1.33)$$

Panel grup ortalama istatistiği ise (1.14)' de ifade edilen F-istatistiğinden, elde edilir ve aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$\bar{F}_1^* = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N F_{1i}^* \quad (1.34)$$

Model 2 :

$$\Delta y_{it}^* = \alpha_i^* + \delta_{1i}^* \hat{u}_{it-1}^* + \delta_{2i}^* \hat{u}_{it-1}^{3*} + \gamma_i^* \Delta x_{it}^* + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^{y*}{}' \Delta z_{it-j}^* + \hat{\varepsilon}_{ipt}^* \quad (1.35)$$

Panel grup ortalama istatistiği (1.20)' de önerilen F-istatistiğinden üretilir ve şu şekilde hesaplanır:

$$\bar{F}_2^* = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N F_{2i}^* \quad (1.36)$$

Model 3 :

$$\Delta y_{it}^* = \alpha_i^* + \delta_{1i}^* \hat{u}_{it-1}^{3*} + \gamma_i^* \Delta x_{it}^* + \sum_{j=1}^{p_i} \Psi_{ij}^{y*}{}' \Delta z_{it-j}^* + \hat{\varepsilon}_{ipt}^* \quad (1.37)$$

Grup ortalama test istatistiği ise şu şekilde yazılabilir:

$$\bar{t}_3^* = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_{3i}^* \quad (1.38)$$

Burada t-testi, her bir yatay kesit gözlem için, $t_{3i}^* = \hat{\delta}_{1i}^* / se(\hat{\delta}_{1i}^*)$ formülünden yararlanılarak hesaplanır.

5. Adım :

Yatay kesitteki her gözlem için, 2,3 ve 4. adımları 5000 kere tekrar edip \bar{t}_{mi}^* ve \bar{F}_{si}^* bootstrap istatistikleri elde edilir ve büyükten küçüğe doğru sıralanır. Verilen α serbestlik derecesine göre $(1 - \alpha)$ sıklık derecesine (quantile) karşılık gelen istatistik değeri kritik değer olarak kabul edilir. Bootstrap deneyleri sonucu üretilen bu kritik değer ile orijinal veri seti kullanılarak yapılan regresyondan elde edilen test istatistikleri değeri karşılaştırılarak yokluk hipotezinin geçerliliği hakkında karar verilir.

2. DOĞRUSAL OLMAYAN PANEL EŞBÜTÜNLEŞME TESTLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA: FISHER ETKİSİ

Bu bölümde ilk olarak Fisher Etkisinin makro iktisat teorisi içindeki anlamı üzerinde durulacaktır. İkinci olarak Fisher denkleminde yola çıkılarak önceki bölümde elde edilen test istatistikleri, OECD ülkelerinde Fisher etkisinin geçerliliğinin farklı zaman aralıkları için araştırılmasında kullanılacaktır.

2.1 İktisat Teorisi Açısından Fisher Etkisi

Enflasyon beklentileri ve nominal faiz oranı arasındaki ilişki iki farklı *etki* yaklaşımı ile açıklanabilir. Bunlar likidite ve Fisher etkisidir. Likidite etkisi, iktisadi ajanların enflasyonda meydana gelebilecek değişimi dikkate alarak ellerinde nakit para tutma tercihinde bulunmalarınıdır. Dolayısıyla, yüksek enflasyon beklentisi iktisadi ajanların ellerinde daha az nakit para tutma tercihinde bulunmalarına neden olacak ve reel veya finansal varlıklara olan talep artacaktır. Ayrıca, yüksek enflasyon beklentisi varsa iktisadi ajanlar ellerindeki parayı enflasyona karşı korumak için borç verilebilir (loanable) fon arzını artırırlar ve bunun sonucunda kredi faizleri düşer. Bu likidite etkisi mekanizması düşük enflasyon olduğu durum için ters yönde gelişir ve borç verilebilir fon arzının azalması ile kredi faizlerinde yükselme gözlemlenir.

Fisher etkisinde ise, enflasyon primi reel faiz oranına eklenerek, iktisadi ajanların elde edecekleri getiri (return) enflasyon yükselmesine bağlı olarak oluşacak kayıplardan korunur. Daha açık bir ifadeyle, enflasyon priminde beklenen artış veya azalış bire bir oranında nominal faizlere yansıtılır ve sonuçta reel faizler değişmez.

Likidite etkisinde enflasyondaki artış beklentisi nominal faizlerde düşüşe neden olurken Fisher etkisinde ise tam tersi artışa neden olur. Fakat, Fisher (1930)' da yüksek enflasyonlu ortamda enflasyonun artacağı beklentisi varsa, Fisher etkisinin uzun dönemde likidite etkisine baskın geleceğini ileri sürmüştür.

Uzun dönemde reel faizlerin durağan olacağı öngörüsü iktisat teorisi içerisinde genelde kabul görmüş bir yaklaşımdır. Örneğin, Barro (1981) de, vergi gelirleriyle finanse edilen hükümet harcamalarındaki artışın, hane halkının refahında azalışa neden olacağı ve buna bağlı olarak hükümet harcamalarındaki artış miktarı kadar tüketimi düşecektir. Bu süreç, sermaye stoğunun ve reel faiz oranlarının uzun dönemde durağan olmasına neden olur.

Klasik büyüme modelleri dikkate alındığında, hükümet harcamalarında ki değişimin faiz oranları üzerindeki etkisi geçici olmakta ve uzun dönemde faiz oranları değişmemektedir. Reel faizin uzun dönemde değişmeyeceği hipotezi, Fisher denkleminin klasik ekonomi okulunun temel varsayımı olan paranın nötr (monetary neutrality) olması yaklaşımına dayandığını göstermektedir. Daha açık bir ifadeyle, Fisher etkisi para arzındaki değişimin sadece enflasyon oranını etkileyeceğini fakat reel değişkenlerin bundan etkilenmeyeceğini dolayısıyla reel faizlerin uzun dönemde değişmeyeceği düşüncesi üzerine kuruludur.

Fisher denklemi şu şekilde yazılabilir:

$$i_{it} = \pi_{it} + r_{it} \quad (1.39)$$

Bu eşitlikte, π_{it} gerçekleşen enflasyon, i_{it} ex-post nominal faiz oranı ve r_{it} ise ex-ante reel faiz oranıdır. Fisher denkleminin her iki tarafının beklenen değerini aldığımızda ve $E_t(i_{it}) = i_{it}$ olduğuna göre, nominal faizler şu şekilde yazılabilir:

$$i_{it} = E_t(\pi_{it}) + E_t(r_{it}) \quad (1.40)$$

Bu denklemle (1.39) nolu denklem birleştirilirse aşağıdaki denklem elde edilir:

$$r_{it} - E_t(r_{it}) = -(\pi_{it} - E_t(\pi_{it})) \quad (1.41)$$

Bu eşitlikten anlaşılacağı üzere reel faizdeki beklenmeyen hareketlerin nedeni enflasyondaki beklenmeyen hareketlerdir. Buradaki ilişki, (1.41) nolu denklemin işaret ettiği gibi birebirdir. Fisher denkleminde, enflasyon beklentisi belirleyici olduğundan rasyonel beklentiler teorisine bağlı olarak, enflasyonu stokastik bir süreç şeklinde modelleyebiliriz:

$$\pi_{it} = E_t(\pi_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (1.42)$$

Bu denklem, (1.40) nolu denklemin içine alındığında,

$$i_{it} - \pi_{it} = E_t(\pi_{it}) - \varepsilon_{it} \quad (1.43)$$

eşitliğine ulaşırız. Ayrıca, r_{it} 'nin de bir stokastik süreç olduğu düşünüldüğünde, örneğin $r_{it} = \rho r_{it-1} + v_{it}$ gibi bir süreç ve bu süreç için özellik $E_t(r_{it}) < \infty$ her durum için ($\rho \leq 1$) sağlanacaktır. Dolayısıyla, $E_t(r_{it}) - \varepsilon_{it} = \eta_{it}$ biçiminde kabul edilirse, Fisher denkleminin regresyon halini şu şekilde yazabiliriz:

$$i_{it} = \alpha_i + \beta_i \pi_{it} + u_{it} \quad (1.44)$$

Burada $u_{it} = \eta_{it} - \beta_i \varepsilon_{it}$ olur ve $u_{it} \sim iid$ ortalaması sıfır, varyansı sabit bir süreçtir. Bu denklem nominal faizlerle enflasyon arasındaki uzun dönem ilişkiye işaret eder.

2.2 Fisher Etkisinin Testi : OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama

Uygulamalı olarak Fisher regresyonu ((1.44)) üzerinde öncü çalışmalar, Rose (1988) ve MacDonald ve Murphy (1989) tarafından eşbütünleşme testleri uygulanmak yoluyla yapılmıştır. Bu uygulamalı çalışmalarda eşbütünleşme bulunamamış ve enflasyonla faiz arasındaki uzun dönemdeki ilişki red edilmiştir. Diğer yandan, Mishkin (1992), Crowder ve Hoffman (1996) ve Evans ve Lewis (1995) uzun dönem ilişkinin varlığı yönünde sonuçlar elde etmişlerdir. Diğer yandan, birden çok ülke verisi kullanarak yapılan çalışmalar ise, Ghazali ve Ramlee (2003), Koustas ve Serletis (1999) ve Atkins ve Serletis (2003)'dir. Bu çalışmalarda ise, Fisher etkisi gözlemlenmemiştir. Bunlardan farklı olarak, Berument ve Jelassi (2002), 26 ülkeyi dikkate alarak yaptıkları çalışmada yarısından fazla ülkede Fisher etkisinin olduğunu eşbütünleşme analizi ile göstermişlerdir. Doğrusal panel eşbütünleşme testleri kullanılarak Westerlund (2008) tarafından yapılan çalışmada, OECD ülkelerinde eşbütünleşme gözlemlenmiştir. Söz edilen bu çalışmaların dışında, eşbütünleşmeye farklı bir yaklaşım Christopoulos ve Ledesma (2007) tarafından getirilmiştir. Bu çalışma da ABD verileri için doğrusal eşbütünleşme olmadığı halde, doğrusal olmayan eşbütünleşme bularak, sadece doğrusal eşbütünleşmenin araştırılmasının yeterli olmayacağını göstermişlerdir.

Bu çalışmada, Fisher etkisi 2003.01- 2013.05 ve 1998.01-2008.01 dönemlerini kapsayan bir grup OECD ülkesi için araştırılmıştır. Ülkeler iki alt gruba ayrılmıştır: *G7* (group of seven) ve *Diğer* ülkeler. Bu ayrım çok gelişmiş ülkeler (*more advanced economies*) ile gelişmiş (*other economies*) ülkeler arasında uygulama sonuçları açısından farklılaşma olup olmadığını araştırmak amacıyla yapılmıştır. Ayrıca, iki farklı zaman periyodunun uygulama konusu yapılmasının nedeni ise, 2008 emlak krizinin *Fisher Etkisi* üzerinde bir değişim yapıp yapmadığını uygulamalarla ortaya koymaktır. Dolayısıyla, 2008 yılının beş yıl öncesi ve sonrasını içeren bir veri seti oluşturulmuştur. Diğer gözlem seti ise kriz öncesini kapsamaktadır. Veri seti aylık frekanslara sahip olup OECD'nin web sayfasından elde edilmiştir. Tablo 1'de gruplara karşılık gelen ülkeler sıralanmıştır.

Tablo 1. Uygulamaya Konu Olan Ülkeler

| 1.GURUP G7 Ülkeleri | 2.GURUP Diğer Ülkeler | |
|------------------------|--------------------------|--------------------|
| ABD | Güney Kore | Polanya |
| Japonya | İrlanda | Slovenya |
| Almanya | Portekiz | Çek Cumhuriyeti |
| Kanada | İspanya | İsrail |
| Fransa | Yunanistan | Slovak Cumhuriyeti |
| İngiltere | Macaristan | Türkiye |
| İtalya | İzlanda | |

Eşbütünleşme testleri için uygulamaya geçilmeden önce, ilk aşamada birim kök testlerinin yapılması gerekmektedir. Bu uygulama için, Pesaran (2007) tarafından önerilen, yatay kesitte genişletilmiş Dickey-Fuller (CADF) panel birim kök testi kullanılmıştır.

Bu testin temel alındığı panel veri modeli,

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta y_{it-j} + \lambda_i \Delta \bar{y}_t + \sum_{j=1}^{p_i} \delta_{ij} \Delta \bar{y}_{t-j} + \eta_{it} \quad (1.45)$$

şeklinde yazılır. Burada, $\bar{y}_t = N^{-1} \sum_{j=1}^N y_{it}$ ve $\Delta \bar{y}_t = N^{-1} \sum_{j=1}^N \Delta y_{it}$ olarak tanımlanmıştır. Ortalamalardan oluşan bu değişkenler yatay kesitte bağımlılığı yok etmek amacıyla eklenir ve bu model üzerinden $H_{0i}: \beta_i = 0, \forall i$ yokluk hipotezi test edilir. Test istatistiği olarak grup ortalama test istatistiği, $\bar{t}_{CADF} = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i$ kullanılmıştır.

Panel birim kök testleri (\bar{t}_{CADF}) sonuçları, 2003.01-2013.05 yıllarını kapsayan gözlemler için aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 2. Değişkenler Üzerine Panel Birim Kök Testi (2003.01-2013.05) (*)

| Gruplar/Testler→ | Faiz Oranı (\bar{t}_{CADF}) | Enflasyon (\bar{t}_{CADF}) |
|------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| G7 Ülkeleri | -0.73 | -1.87 |
| Diğer Ülkeler | -1.60 | -1.79 |

(*) Pesaran (2007)'de verilen kritik değer tabloları kullanılmıştır.

Tablo 2'den anlaşılacağı üzere, her iki grup içinde birim kök gözlemlenmiştir. Bu testler *Matlab* yazılım programı kullanılarak yapılmıştır.

İkinci aşamada ise, her bir ülke için doğrusal eşbütünlüğün varlığı araştırılmıştır. Engle-Granger tipi bir yaklaşım benimsenmiş ve (1.44) nolu regresyon denkleminin parametreleri Dinamik EKK (DEKK) ile tahmin edilmiş, elde edilen hata tahminleri üzerinden Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ile Phillips-Ouliaris (PO,1990) testleri aracılığıyla eşbütünlük testleri gerçekleştirilmiştir. Bu testler *Eviews 7.2* paket programı kullanılarak yapılmıştır ve sonuçlar Tablo 3 ve 4'te sunulmuştur.

Tablo 3. G7 İçin Doğrusal Eşbütünlük Testleri (2003.01-2013.05)

| G7 ÜLKELERİ | ADF Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) | PO Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) |
|-------------|--------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|
| ABD | -1.07 | 0.887 | -1.25 | 0.855 |
| Japonya | -2.17 | 0.443 | -2.21 | 0.422 |
| Almanya | -0.56 | 0.958 | -0.56 | 0.959 |
| Kanada | -0.90 | 0.919 | -0.87 | 0.922 |
| Fransa | -0.72 | 0.943 | -0.91 | 0.918 |
| İngiltere | -1.52 | 0.758 | -1.22 | 0.854 |
| İtalya | -2.51 | 0.279 | -2.59 | 0.249 |

Bu tablolardan anlaşılacağı üzere, doğrusal eşbütünleşme sadece İzlada ve İsrail'de gözlemlenmiştir. Diğer yandan, gelişmiş ülkeler içinde Fisher etkisi hiçbir ülke için anlamlı değildir ve uzun dönem dengeden söz edilemez.

Tablo 4. Diğer Ülkeler İçin Doğrusal Eşbütünleşme Testleri(2003.01-2013.05)

| GELİŞMİŞ ÜLKELER | ADF Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) | PO Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) |
|------------------|--------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|
| Güney Kore | -1.48 | 0.772 | -1.64 | 0.707 |
| İrlanda | -1.73 | 0.665 | -1.60 | 0.725 |
| Portekiz | -2.53 | 0.271 | -2.56 | 0.260 |
| İspanya | -1.78 | 0.639 | -1.85 | 0.606 |
| Yunanistan | -1.48 | 0.770 | -1.58 | 0.731 |
| Macaristan | -2.76 | 0.187 | -2.38 | 0.338 |
| İzlada | -3.12(*) | 0.092 | -2.82 | 0.165 |
| Polanya | -0.69 | 0.945 | -0.96 | 0.909 |
| Slovenya | -2.22 | 0.421 | -2.17 | 0.441 |
| Çek Cum. | -0.33 | 0.974 | -0.65 | 0.950 |
| İsrail | -4.72(*) | 0.001 | -3.98(*) | 0.010 |
| Slovak Cum. | -2.17 | 0.441 | -1.85 | 0.605 |
| Türkiye | -2.64 | 0.228 | -2.63 | 0.234 |

(*): İstatiksel olarak anlamlı değer.

Bir sonraki aşama olarak her grup ve tüm örneklem için panel veri analizi yapılmıştır. Doğrusal eşbütünleşme testinin panel versiyonu olarak Im, Pesaran ve Shin (IPS, 2003) testi (1.44) nolu denklemin hata tahminlerine uygulanmıştır. Dolayısıyla, hata tahminlerini dikkate alarak, doğrusal panel eşbütünleşme testi aşağıda verilen regresyon modeli üzerinden gerçekleştirilmiştir.

$$\Delta \hat{u}_{it} = \alpha_i + \beta_i \hat{u}_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta \hat{u}_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (1.45)$$

Burada, $H_{0i}: \beta_i = 0, \forall i$ eşbütünleşme yoktur anlamındaki yokluk hipotezi t-test aracılığıyla her ülke için test edilir ve grup ortalama istatistiği $\bar{t}_{IPS} = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i$ hesaplanır. Burada, ortalama istatistikler bootstrap yaklaşımı ile elde edilmiştir.

Diğer yandan, doğrusal olmayan modelden hareketle, IPS testine benzer grup ortalama istatistikleri bootstrap yöntemi altında Ucar ve Omay (UO, 2009) tarafından geliştirilmiştir. Doğrusal olmayan panel eşbütünleşme testi aşağıda verilen model üzerinden gerçekleştirilir.

$$\Delta \hat{u}_{it} = \alpha_i + \delta_i \hat{u}_{it-1}^3 + \sum_{j=1}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta \hat{u}_{it-j} + \eta_{it} \quad (1.46)$$

Burada, $H_{0i}: \delta_i = 0, \forall i$ olarak ifade edilen 'doğrusal eşbütünleşme yok' biçimindeki yokluk hipotezine karşı doğrusal olmayan eşbütünleşme vardır alternatif hipotezi önerilmiştir. Filtrelenmiş Bootstrap test istatistiği grup ortalama $\bar{t}_{UO} =$

$N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i$ istatistiği olarak ifade edilmiştir. Bu testlerin uygulanması ile elde edilen değerler Tablo 5 ve Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 5'i incelediğimizde, diğer ülkelerde istatistiksel olarak anlamlı doğrusal olmayan eşbütünleşme, çok gelişmiş ülkelerde gözlemlenmemektedir. Ayrıca, bu testlerin sonuçlarından anlaşılıyor ki, sadece doğrusal eşbütünleşme testlerinin uygulanması yanıltıcı olabilmektedir. IPS testi sonuçlarına göre, tüm örneklem içinde eşbütünleşme gözükmemesine rağmen, UO testinin sonuçları ise doğrusal olmayan eşbütünleşmenin bütün örneklem için anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5. Engle-Granger Tipi Panel Eşbütünleşme Testleri (2003.01-2013.05)

| ↖Guruplar/Testler→ | UO-Test (\bar{t}_{UO}) | IPS-Test (\bar{t}_{IPS}) |
|--------------------|----------------------------|------------------------------|
| G7 Ülkeleri | -2.62(*) (0.000) | -1.771 (0.185) |
| Diğer Ülkeler | -1.56 (0.648) | -1.49 (0.563) |
| Tüm Örneklem | -2.43(*) (0.012) | -1.674 (0.321) |

(*) : İstatistiksel olarak anlamlı. (.) : olasılık değerleri

Son olarak, bu çalışmada önerilen doğrusal olmayan panel eşbütünleşme testlerini kullanarak yapılan uygulama sonuçları Tablo 6'da özetlenmiştir. Buna göre, yine gelişmiş ülkelerde, doğrusal olmayan Fisher etkisine rastlansa da çok diğer ülkeler için bu söz konusu değildir. Ayrıca, tüm örnekleme bakıldığında ise Fisher etkisine rastlanmamaktadır.

Tablo 6. Doğrusal Olmayan Panel Eşbütünleşme Testleri (2003.01-2013.05)

| ↖Guruplar/Model-ler→ | Model 0 | Model 1 | Model 2 | Model 3 |
|----------------------|-----------------|--------------------|--------------------|------------------|
| G7 Ülkeleri | -1.53 (1.00) | 4.25(*) (0.041) | 5.53(*) (0.047) | -2.31 (0.498) |
| Diğer Ülkeler | -0.95 (1.00) | 1.75 (0.981) | 1.74 (0.99) | -1.26 (0.99) |
| Tüm Örneklem | -1.32 (1.00) | 3.38 (0.329) | 4.21 (0.416) | -1.94 (0.945) |

(*) : istatistiksel olarak anlamlı. (.) : olasılık değerleri

Diğer yandan, ilginç olan bir sonuç, gelişmiş ülkeler de doğrusal olmayan eşbütünleşme gözlemlenmesine ve sayıca bu ülkeler fazla olmasına rağmen tüm örnekleme dikkate aldığımızda eşbütünleşmenin görülmemesi G7 ülkelerinden elde edilen istatistiklerin daha etkili olduğunu göstermektedir.

Emlak piyasasında başlayıp ekonomilerin büyümelerinin yavaşlaması ile yayılan kriz öncesi dönemi kapsayan veri seti için uygulanan panel birim kök testleri sonuçları aşağıda sunulmuştur.

Tablo 7. Değişkenler Üzerine Panel Birim Kök Testi (1998.01-2008.01) (*)

| Gruplar/Testler→ | Faiz Oranı (\bar{t}_{CADF}) | Enflasyon (\bar{t}_{CADF}) |
|------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| G7 Ülkeleri | -1.51 | -1.63 |
| Diğer Ülkeler | -1.03 | -2.00 |

(*) Pesaran (2007)'de verilen kritik değer tabloları kullanılmıştır.

İki farklı ülke grubu içinde panel birim kökün varlığı gözlenmiştir. Kriz öncesinde de bu değişkenlerin durağan olmadığı gözlemlenmektedir.

Tablo 8. G7 için Doğrusal Eşbütünleşme Testleri (1998.01-2008.01)

| G7 ÜLKELERİ | ADF Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) | PO Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) |
|-------------|--------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|
| ABD | -0.80 | 0.933 | -1.01 | 0.901 |
| Japonya | -1.11 | 0.880 | -1.33 | 0.824 |
| Almanya | -1.18 | 0.865 | -0.87 | 0.922 |
| Kanada | -1.58 | 0.731 | -1.80 | 0.631 |
| Fransa | -1.37 | 0.811 | -1.71 | 0.673 |
| İngiltere | -2.30 | 0.377 | -1.52 | 0.757 |
| İtalya | -2.44 | 0.310 | -2.23 | 0.412 |

Her bir ülke için yapılan doğrusal eşbütünleşme testleri sonucunda sadece Güney Kore, Slovak Cumhuriyeti ve Türkiye için Fisher Etkisinin geçerli olduğunu %10 anlamlılık düzeyinde söyleyebiliriz. Tablo 8'den anlaşılacağı üzere G7 ülkelerinin hiçbiri doğrusal eşbütünleşme özelliğine sahip değildir.

Tablo 9. Diğer Ülkeler İçin Doğrusal Eşbütünleşme Testleri (1998.01-2008.01)

| GELİŞMİŞ ÜLKELER | ADF Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) | PO Test Değerleri | Olasılık Değerleri (p-values) |
|------------------|--------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|
| Güney Kore | -3.74(*) | 0.021 | -3.29(*) | 0.062 |
| İrlanda | -1.07 | 0.888 | -1.38 | 0.806 |
| Portekiz | -1.28 | 0.836 | -1.60 | 0.725 |
| İspanya | -2.75 | 0.190 | -1.94 | 0.564 |
| Yunanistan | -1.99 | 0.536 | -2.03 | 0.515 |
| Macaristan | -1.81 | 0.625 | -2.71 | 0.205 |
| İzlanda | -1.15 | 0.872 | -1.24 | 0.848 |
| Polanya | -1.73 | 0.667 | -2.43 | 0.317 |
| Slovenya | -2.11 | 0.475 | -2.32 | 0.369 |
| Çek Cum. | -1.38 | 0.805 | -2.15 | 0.452 |
| İsrail | -2.13 | 0.462 | -2.39 | 0.337 |
| Slovak Cum. | -3.20(*) | 0.077 | -3.11(*) | 0.094 |
| Türkiye | -4.02(*) | 0.009 | -4.19(*) | 0.005 |

(*): İstatiksel olarak anlamlı değer.

Diğer yandan, Engle-Granger tipi panel eşbütünleşme testlerinin Tablo 10'da özetlenen sonuçlarına baktığımızda, doğrusal panel testi olan IPS-testine göre eşbütünleşme gözlemlenmesine rağmen, doğrusal olmayan UO testinin sunduğu sonuçlar doğrusal olmayan eşbütünleşmenin olabileceği yönündedir. Fakat G7 ülkeleri için, hem doğrusal hem de doğrusal olmayan eşbütünleşme bulunamamıştır. Bütün ülkeleri dikkate aldığımızda ise, doğrusal olmayan eşbütünleşme gözlemlenmiştir.

Önceki bölümlerde önerilen modeller çerçevesinde panel eşbütünleşme testleri uygulandığında ise, Tablo 11'de sunulduğu üzere doğrusal olmayan eşbütünleşmenin veya Fisher Etkisinin Gelişmiş Ülkelerde gözlemlenirken, Tablo 10'daki sonuçlarla tutarlı bir biçimde G7 ülkelerinde var olmadığını söyleyebiliriz.

Tablo 10. Engle-Granger Tipi Panel Eşbütünleşme Testleri (1998.01-2008.01)

| Gruplar/Testler → | UO-Test (\bar{t}_{UO}) | IPS-Test (\bar{t}_{IPS}) |
|-------------------|----------------------------|------------------------------|
| G7 Ülkeleri | -2.62(*) (0.000) | -1.771 (0.185) |
| Diğer Ülkeler | -1.56 (0.648) | -1.49 (0.563) |
| Tüm Örneklem | -2.43(*) (0.012) | -1.674 (0.321) |

(*): İstatiksel olarak anlamlı değer. (.): olasılık değerleri

Tablo 6 ve Tablo 11 karşılaştırıldığında, kriz öncesi ve kriz dönemi için sonuçların değişmediğini söyleyebiliriz. Emlak piyasası krizinin özellikle G7 ülkeleri üzerinde Fisher denkleminin sağlanması yönünde bir şok etkisi yaptığını söyleyemeyiz. Tüm örneklem için elde edilen sonuçlar farklılaşmaktadır. Kriz öncesi Fisher denklemi doğrusal olmayan panel eşbütünleşme testleri sonucuna göre sağlanırken, kriz döneminde ise Fisher Etkisi kaybolmuştur. Faizlerin dış piyasalardan aşırı etkilenmesine rağmen, enflasyonun fazla değişmemesi sonucu bu iki değişkenin birlikte hareket etmesi zorlaşmış ve sonuçta bu ayrışmanın Fisher Etkisinin gözlemlenmemesine neden olduğu söylenebilir.

Tablo 11. Doğrusal olmayan Panel Eşbütünleşme Testleri (1998.01-2008.01)

| Guruplar/Modeller → | Model 0 | Model 1 | Model 2 | Model 3 |
|---------------------|------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Diğer Ekonomiler | -1.72 (0.990) | 4.93(*) (0.000) | 6.05(*) (0.008) | -2.51(*) (0.047) |
| G7 Ekonomileri | -1.71 (0.969) | 2.433 (0.814) | 2.77 (0.889) | -2.155 (0.694) |
| Tüm Örneklem | -1.72 (0.995) | 4.056(*) (0.022) | 4.89(*) (0.066) | -2.38 (0.165) |

(*): İstatiksel olarak anlamlı değer.

Son olarak, 2003.01-2013.01 dönemi için Tablo 5 ve Tablo 6, 1998.01-2008.01 dönemi için Tablo 10 ve Tablo 11'i incelediğimizde, doğrusal eşbütünleşme testlerinin yanıltıcı olabileceğini, değişkenlerdeki doğrusal olmayan yapıyı içermediği için çok güvenilir sonuçlar vermediğini söyleyebiliriz.

3.SONUÇ VE YORUMLAR

Doğrusal panel eşbütünleşme testlerinin matematiksel modelleme yönünden daha genel hali olan doğrusal olmayan panel eşbütünleşme testleri farklı modeller temel alınarak bu çalışmada geliştirilmiştir.

Uzun zaman serisi gözlemlerine sahip panel veri analizinde, özellikle makroekonomik veriler üzerinde yapılan uygulamalarda, karşılaşılan temel problemlerden biri olan yatay kesitte bağımlılık sorunu bootstrap yaklaşımı ile çözümlenmiştir. Bootstrap yaklaşımının önemli bir avantajı gerçek gözlemlerden yola çıkarak test istatistiklerinin gözlemsel kritik değerlerinin elde edilebilmesidir. Dolayısıyla, asimptotik testlerle karşılaştırıldığında bootstrap testlerinin gücü fazladır.

Bu çalışmanın ekonometri literatürüne katkısı doğrusal olmayan bootstrap eşbütünleşme testlerini panel veriler için geliştirilmesidir. Geniş olarak 3. Bölümde üretilen eşbütünleşme testleri OECD ülkeleri için, enflasyon ve nominal faiz oranı arasındaki uzun dönem ilişkinin olup olmadığını test etmek için kullanılmışlardır. Bu uygulamadan elde edilen sonuçlara göre, gelişmiş ülkelerde uzun dönem ilişki varken, G7 ülkelerinde ise gözlemlenmemiştir. Fisher etkisinin iki grup arasında farklılaşması, ilginç bir sonuçtur. Veri seti oluştururken 2008 krizi dikkate alınarak oluşturulmuştur. Krizin 5 yıl öncesi ve sonrası veri setine dahil edilmiştir. Buradaki amaç kriz şokunu ortak bir faktör olarak düşünmek ve bu faktörün yatay kesitte bağımlılığa neden olduğunu dikkate alarak bootstrap yaklaşımı ile parametre tahminlerini gerçekleştirmektir. Ayrıca, kriz öncesi dönemi kapsayan veriler içinde Fisher Etkisi araştırılmıştır. G7 ülkeleri için dönemsel farklılaşmanın anlamı yoktur, her iki dönem içinde Fisher etkisi gözlemlenmemiştir. Diğer yandan, tüm ülkeleri dikkate aldığımızda, kriz dönemini içeren 2003.01-2013.01 dönemi ile kriz öncesi dönem farklılaşmaktadır. Kriz öncesi doğrusal olmayan eşbütünleşme gözükürken, kriz döneminde böyle bir şey söz konusu değildir. Ekonomide iniş ve çıkışların yoğun olduğu bir dönemde reel fazilerin durağan olmaması beklenen bir durumdur.

Krizin neden olduğu ekonomik şokun ülke ekonomilerinde enflasyon ve faiz verilerinde birlikte kırılmalara (co-breaking) neden olması bu değişkenler arasında doğrusal olmayan eşbütünleşmenin varlığı yönünde beklentiye neden olabilir. Bu doğrusal olmayan yapının gelişmiş ülkelerde varlığını göstermesi fakat G7 ülkelerinde ise eşbütünleşmenin gözlemlenmemesi, bu ülkelerin bu süreçte birbirlerinden ayrıştıklarını da göstermektedir. Krizin ABD'den çıkıp Avrupa'ya yayılması ve bu süreçte güçlü finansal piyasalara sahip olan ABD ve İngiltere gibi ülkelerde riskin artmasına bağlı olarak nominal faizin oynaklık göstermesi ve faizin uzun dönemde enflasyon değişkeninden ayrışması (uzun dönem dengenin sağlanamaması) daha üzerinde çalışılması gereken yoruma açık bir sonuçtur.

Diğer yandan, ekonometri teorisi açısından, bu çalışmada ortaya atılan testlerin istatistiksel ve asimptotik özellikleri geliştirilmeye açıktır. Ayrıca, burada önerilen doğrusal olmayan testler uygulama açısından sadece bootstrap yaklaşımı ile değil, diğer yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel veri analizi içerisinde de geliştirilmeye uygundur.

KAYNAKÇA

- Atkins,F.J. ve A. Serletis, 2003, Bounds tests of the Gibson paradox and the Fisher effect : Evidence from low frequency international data, *The Manchester School*,71,673-679.
- Bai, J. Ve Ng,S.,2004, A panic attack on unit roots and cointegration, *Econometrica*,72,1127-1177.
- Balke,N.S. ve T.B.Fomby, 1997, Threshold cointegration, *International Economic Review*,38,627-646.
- Baltagi, B.H., 1995, *Econometric Analysis of Panel Data*, New York: John Wiley and Sons
- Baltagi, B.H. ve J.M.Griffin ,1997, Pooled estimators versus their heterogeneous estimates in the context of dynamic demand for gasoline, *Journal of Econometrics*,77, 303-327.
- Barro, R.J.,1981, Output effects of government purchases, *Journal of Political Economy*, 89-6, 1086-1121.
- Berument, H. Ve M.M.Jelassi , 2002, The Fisher Hypothesis : A multi country analysis, *Applied Economics*,34,1465-1655.
- Bonham, C.S.,1991, Correct cointegration tests of the long-run relationship between nominal interest rate and inflation, *Applied Economics*, 23, 1487-1492.
- Breitung,J. ve M.H.Pesaran,2005, Unit roots and cointegration in panels, Discussion Paper, No:42, Deutsche Bank.
- Brennan,M.S. ve E.Schwartz ,1988, Optimal arbitrage strategies under basis variability, *Studies in Banking and Finance*, 5, 167-180.
- Breusch, J.S. ve A.R.Pagan, 1979, A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation,*Econometrica*, 47, 1287-1294.
- Boyd, D. ve R.P.Smith,2002, Some econometric issues in measuring the monetary transmission mechanism with an application to developing countries in monetary transmission in diverse economies, Cambridge University Press.
- Chan,K.S ve H.Tong,1985, On the use of the deterministic Lyapunov function for the ergodicity of stochastic difference equations, *Advances in Applied Probability*,17, 666-678.
- Chang,Y.,2004, Bootstrap unit root tests in panels with cross-sectional dependency, *Journal of Econometrics*, 120,263-293.
- Chang,Y.,J.Y.Park ve K.Song, 2006, Bootstrapping cointegrating regressions, *Journal of Econometrics*, 133, 703-739.
- Crowder,W.J ve D.L.Hoffman,1996, The long-run relationship between nominal interest rates and inflation: The Fisher equation revisited, *Journal of Money, Credit and Banking*, 28, 102-118.

- Christopoulos, D. ve M.L.Ledesma, 2007, A long-run nonlinear approach to the Fisher effect., *Journal of Money, Credit and Banking*, 39-3, 543-559.
- Eberhardt, M. ve F.Teal, 2010, Econometrics for grumbles : A new look at cross-country growth empirics, *Journal of Economic Surveys*, forthcoming.
- Engle, R.F ve C.W.J.Granger, 1987, Cointegration and error correction: representation, estimation and testing, *Econometrica*, 55, 251-276.
- Evans, M.D ve K.K.Lewis, 1995, Do expected shifts in inflation affect estimates of the long run Fisher relation ?, *Journal of Finance*, 50, 225-253.
- Escribano, A. ve S.Mira, 1998, Nonlinear error correction models, Working Paper Series in Statistics and Econometrics ,97-26, Universidad Carlos III de Madrid.
- Fisher, I. ,1930, *The theory of interest*, Macmillan: New York.
- Ghazali, N.A. ve S.Ramlee, 2003, A long memory test of the long-run Fisher effect in the G7 countries.
- Granger, C.W.J. ve T. Terasvirta, 1993, *Modelling nonlinear economic relationships*, Oxford : Oxford University Press.
- Granger, C.W.J. ve T.H.Lee, 1989, Investigation of production sales and inventory relationships using multicointegration and nonsymmetric error correction models, *Journal of Applied Econometrics*, 4, 145-159.
- Hamilton, J.D., 1989, A new approach to the economic analysis of nonstationary time series subject to changes in regime, *Econometrica*, 57, 357-384.
- Im, K.S., Pesaran, M.H. ve Y.Shin, 1995, Testing for unit roots in heterogeneous panels, Working Paper, University of Southern California.
- Im, K.S., Pesaran, M.H. ve Y.Shin, 2003, Testing for unit roots in heterogeneous panels, *Journal of Econometrics*, 115, 53-74.
- Johansen, S. ,1988, Statistical analysis of cointegrating vectors, *Journal of economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- Kao, C., 1999, Spurious regression and residuals based tests for cointegration in panel data, *Journal of Econometrics*, 90, 1-44.
- Kapetanios, G., Snell, A. ve Y.Shin, 2003, Testing for unit root in the nonlinear STAR framework, *Journal of Econometrics*, 112, 359-379.
- Kapetanios, G., Snell, A. ve Y.Shin, 2006, Testing for cointegration in nonlinear smooth transition error correction models, *Econometric Theory*, 22, 79-103
- Koustaş, Z. Ve A.Serletis, 1999, On the Fisher effect, *Journal of Monetary Economics*, 44, 105-130.
- Likos, D.P. ve J. Westerlund, 2008, Error correction based cointegration tests for panel data, *Stata Journal*, 2, 232-241.
- Luukkonen, R., Saikkonen, P. ve T.Terasvirta, 1988, Testing linearity against smooth transition autoregressive models, *Biometrika*, 75-3, 491-499.

- MacDonald, R. ve P. D.Murphy ,1989, Testing for the long run relationship between nominal interest rates and inflation using cointegration techniques, *Applied Economics*, 21, 439-7.
- Maddala, G.S. ve S.Wu, 1999, A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*,61,631-652.
- McCoskey, S. ve C.Kao,1999, Testing the stability of a production function with urbanization as a shift factor: An application of nonstationary panel data techniques., *Oxford bulletin of Economics and statistics*, 61, 671-690.
- McCoskey, S. ve C.Kao,1998, A residual based test of the null of cointegration in panel data, *Econometric Reviews*, 17, 57-84.
- Mishkin, F.S.,1992, Is the Fisher effect for real ? A reexamination of the relationship between inflation and interest rates.,*Journal of Monetary Economics*, 30, 195-215.
- Neftçi,S.N.,1984, Are economic time series asymmetric over the business cycle ? *Journal of political Economy*, 92, 307-328.
- Omay,T. ,Hasanov,M. ve N.Uçar (2012), Energy consumption and economic growth: Evidence from nonlinear panel cointegration and causality tests, Working Paper, Çankaya University.
- Pedroni, P.,1997, Panel Cointegration: asymptotic and finite sample properties of pooled time series tests with an application to the PPP hypothesis, Working Paper, Indiana University.
- Pedroni, P.,2004, Panel Cointegration: asymptotic and finite sample properties of pooled time series tests with an application to the PPP hypothesis, *Econometric Theory*,3,579-625.
- Pesaran, M.H., 2006, Estimation and Inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure, *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Phillips,P.C.B ve S.Ouliaris, 1990, Asymptotic properties of residual based tests for cointegration, *Econometrica*, 58, 165-193.
- Phillips,P.C.B ve D.Sul, 2003, Dynamic panel estimation and homogeneity testing under cross-section dependence, *Econometrics Journal*,6, 217-259.
- Rose, A.K., 1988, Is the real interest rate stable ? *Journal of Finance*,43,1095-1112.
- Ucar,N. ve T.Omay, 2009, Testing for unit root in nonlinear heterogeneous panels, *Economics Letters*, 104(1),5-7.
- Westerlund, J.,2008, Panel cointegration tests of the Fisher effect, *Journal of Applied Econometrics*,23, 193-233.

ANONİM ŞİRKETİN HAKLI SEBEPLE FESHİ DAVASINDA KİŞİSEL SEBEPLERİN HAKLI SEBEP OLMA SORUNSALI

Arş. Gör. Halis KARADEMİR*

Özet

Anonim şirketin haklı sebeplerle feshi davası, Türk hukukunda ilk olarak 14.02.2011 tarih ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile tanınmıştır. Haklı sebeple fesih davası, haklı sebeplerin varlığı halinde, azınlığa anonim şirketin feshini dava etme hakkı ve mahkemeye de fesih yerine alternatif çözüme hükmetme konusunda geniş takdir yetkisi tanıyan hukuki bir yoldur. Haklı sebep teşkil edebilecek haller doktrinde, çoğunluğun gücünü kötüye kullanması, şirket amacına ulaşılmasının imkansızlığı, sermaye kaybı, işletme konusunun değiştirilmesi, şirket organlarının işlevsizliği ve kötü yönetim şeklinde sınıflandırılmıştır. Anonim şirkette kural olarak pay sahipleri arasındaki kişisel ilişkiler şirket tüzel kişiliği açısından önemsizdir. Bu bağlamda çalışmanın amacını, “şahıs şirketlerinin ortakları açısından öngörülmüş olan kişisel sebeplerin haklı sebep olarak nitelendirilmesi anonim şirket açısından ne derece uygulanabilir niteliktedir ve bu durum TTK’nın 531’inci maddesi anlamında kabul edilebilir mi?” sorusuna yanıt aramak oluşturmaktadır.

Kişisel sebeplerin haklı sebep sayılabilmesi için bu sebeplerin şirketin işleyişine etkilerinin göz önünde bulundurulması ve bunun bir kriter olarak belirlenmesi gerektiği çalışmanın sorununa ilişkin çözüm önerisi olarak tespit edilmiştir. Yani şahıs şirketlerinde olduğu gibi kişisel sebepleri tek başına haklı sebep saymak yerine, anonim şirkette bu sebeplerin şirketin işleyişine etkisini dikkate almak daha isabetli olacaktır.

Haklı sebep teşkil etme açısından pay sahiplerinin arasındaki uyumsuzluğun hangi sebepten kaynaklandığı değil, asıl önemli olan bu uyumsuzluk sonucunda şirketin varlığının devam edip etmeyeceğinin tespitidir. Yargıtay bu konuyla ilgili verdiği bir kararında, çalışmanın çözüm önerisine aksi bir tutum sergileyerek; kişisel sebeplerin haklı sebep olarak kabulünü zorlaştıran bir içtihat geliştirmiştir. Dolayısıyla çalışmanın konusunu oluşturan bu sorun, doktrin ve Yargıtay kararları ışığında değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Anonim Şirket, Haklı Sebep, Kişisel Sebep, Fesih.

THE ISSUE OF CONSIDERING PERSONAL CAUSES AS JUST CAUSES IN LAWSUITS FOR DISSOLUTION OF JOINT-STOCK COMPANIE

Abstract

The lawsuit for dissolution of a joint stock company due to just cause was first recognized by the Turkish Commercial Code (TTK) No. 6102 dated 02.14.2011

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Ticaret Hukuku Anabilim Dalı

in Turkish Law. The lawsuit for dissolution due to just cause is a legal means of granting the minority the right to file a lawsuit for dissolution of the joint stock company and investing the court a large discretion for ruling solutions alternative to dissolution in the presence of just causes. In the doctrine, circumstances that account for just cause are classified as abuse of power by the majority, impossibility of achieving the company's objectives, loss of capital, change in the line of business, dysfunction of company organs and mismanagement. As a rule, the personal relationships among shareholders of joint stock companies are not significant in terms of legal corporate identity. The aim of this study in this context is to search for the answer to the question "to what extent it would be applicable for a joint stock company to qualify personal causes foreseen in the sense of the private company shareholders as just causes and is it acceptable in accordance of the Turkish Commercial Code No. 531?"

In order for personal reasons to be considered as just causes, it has been determined that these reasons should be taken into consideration in terms of the impacts on the company's functioning and that this should be determined as a criterion. It would be more appropriate to consider the impacts of these reasons on the joint-stock company's functioning as in private companies rather than deeming personal causes as just causes.

The most important point is determine whether or not the existence of the company would continue as a result of the dispute among the shareholders in terms of constituting a just cause, rather than the cause from which the dispute arise. By indicating an opposite attitude to the solution proposed by this study in its decision on this issue; the Supreme Court of Appeals has developed a jurisprudence that makes it difficult to consider personal causes as just causes. Therefore, this issue which constitutes the subject of the study is evaluated in the light of the doctrine and decisions of the Supreme Court of Appeals.

Keywords: Joint-Stock Company, Just Cause, Personal Cause, Dissolution.

GİRİŞ

Anonim şirket 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK)* 124'üncü maddesine göre, sermaye şirketi olarak düzenlenmiştir. Haklı sebeple fesih daha çok şahıs şirketlerinde ortaya çıkan bir durum olmasına rağmen sermaye şirketleri için de öngörülmüştür. Anonim şirket hakkında TTK öncesinde haklı sebeple fesihle ilgili herhangi bir düzenleme mevcut değildi. TTK'nın yürürlüğe girdiği 2012 yılı öncesinde anonim şirketler hakkında haklı sebeple fesih davası açılıp açılmayacağı konusunda tartışmalar yaşanmıştır. Doktrinde her ne kadar anonim şirketlerin de haklı sebeple feshine ilişkin dava açılabilceği görüşü ve bunun gerekliliği ileri sürülmüşse de doktrinde hakim olan görüş ve Yargıtay'ın konu hakkındaki tutumu soruna olumsuz cevap vermiştir (Erdem, 2012: 37; Şahin, 2013: 36; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 16). Neyse ki, TTK'nın 531'inci maddesiyle anonim şirketler açısından da haklı sebeple feshe ilişkin bir düzenleme

* RG. 14.02.2011 tarih, S.27846

yaşılmıştır. Söz konusu düzenlemeye göre, *“Haklı sebeplerin varlığında, sermayenin en az onda birini ve halka açık şirketlerde yirmide birini temsil eden payların sahipleri, şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden şirketin feshine karar verilmesini isteyebilirler. Mahkeme, fesih yerine, davacı pay sahiplerine, paylarının karar tarihine en yakın tarihteki gerçek değerlerinin ödenip davacı pay sahiplerinin şirketten çıkarılmalarına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme karar verebilir (TTK.m.531).”*

Çalışmanın ilk başlığı altında haklı sebeple feshin diğer sona erme nedenleri içindeki yeri kısaca anlatılıp, haklı sebep kavramı açıklanacaktır. İkinci başlık altında haklı sebep sayılabilecek haller üzerinde durulacaktır. Son başlık altında ise, kişisel sebeplerin haklı sebep olma sorunsalı anlatılacaktır.

1. HAKLI SEBEPLE FESİH VE HAKLI SEBEP KAVRAMI

1.1.Haklı Sebeple Feshin Diğer Sona Erme Nedenleri İçindeki Yeri

Anonim şirketin sona ermesi kavramından infisah ve fesih halleri anlaşılır. İnfisah hallerinde herhangi bir iradeye gerek olmaksızın anonim şirketin kendiliğinden sona ermesi söz konusu iken, fesih hallerinde karar olarak somutlaşmış bir iradeye bağlı olarak anonim şirketin sona ermesi söz konusudur (Poroy vd., 2017: 329).

Anonim şirket TTK'nın 529'uncu maddesinde düzenlenen şekliyle, esas sözleşmede öngörülen sürenin dolması, işletme konusunun gerçekleşmiş/gerçekleşmesinin imkansız olması, esas sözleşmede yer alan herhangi bir sona erme sebebinin gerçekleşmiş olması, finansal durumun kötü olmasına rağmen kanunda öngörülen kararların alınmaması (TTK.m.376/2) gibi sebeplerle infisah eder.

Anonim şirket genel kurulu sermayenin en az yüzde yetmiş beşini oluşturan pay sahiplerinin ya da temsilcilerinin olumlu oyuyla fesih kararı alabilir (TTK.m.529/1-d atfıyla m.421/3). TTK'ya göre, ilk toplantıda bu nisaplara ulaşamazsa ikinci toplantıda da aynı nisap aranacaktır. Bir başka fesih sebebi ise, anonim şirketin iflasına karar verilmesi halidir (TTK.m.529/1-e). Ayrıca TTK'nın 530'uncu maddesine göre, anonim ortaklığın kanuni organlarının birinin eksikliği fesih sebebi olarak öngörülmüştür.

Yine anonim şirketin kamu düzenine veya işletme konusuna aykırı işlemlerde veya muvazaalı iş ve faaliyetlerde bulunması gibi haller, TTK'nın 210'uncu maddesinde fesih sebebi olarak düzenlenmiştir. TTK'nın 353'üncü maddesinde ise kuruluşa ilişkin sakatlıklar sebebiyle fesih davası düzenlenmiştir.

Konumuz olan haklı sebeple fesih davası TTK'nın 531'inci maddesinde anonim şirketin sona ermesi açısından fesih sebebi olarak düzenlenmiştir.

1.2.Feshe Yol Açan Haklı Sebep Kavramı

Haklı sebep gerek öğretide gerekse mevzuatta düzenlendiği şekliyle, 'haklı neden, muhik sebep, mühim sebep, önemli sebep' gibi terimlerle de ifade edilmektedir ve ifade edilen mana aslında aynı şeydir (İlbasmış Hızlısoy, 2016:

5). Çalışmada kanuni ifadeye uygunluk açısından 'haklı sebep' terimi tercih edilmiştir. Ancak kanunda haklı sebep tanımlanmamış ve öğretiye bırakılmıştır.

Haklı sebep, hakimın takdir yetkisi çerçevesinde her somut olayın özelliğine göre* belirlenecek olan esnek ve nispi bir hukuki kavramı ifade etmektedir ve bu sayede her somut olayda adalete en iyi şekilde hizmet eden çözüm yolunu bulmak amaçlanır (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 6). Türk Medeni Kanunu'nun (TMK) 4'üncü maddesinde bu husus şu şekilde vurgulanmıştır, "*Kanunun takdir yetkisi tanıdığı veya durumun gereklerini ya da haklı sebepleri göz önünde tutmayı emrettiği konularda hakim, hukuka ve hakkaniyete göre karar verir.*"

Şirketler hukukunda haklı sebep, dürüstlük kuralları gereğince davacının ortak/pay sahibi olarak kalmasını katlanılmaz/çekilmez kılan sebepler olarak tarif edilebilir (Poroy vd., 2017: 559). Diğer bir tanıma göre, şirketin devam etmesi, doğruluk ve güven esasına göre dava açan pay sahibinden beklenemiyorsa, haklı sebebin gerçekleştiği söylenebilir (Şener, 2017: 636). Anonim şirketlerde haklı sebep kavramı ise doktrinde, "*Pay sahibinin hak veya menfaatlerini sürekli olarak, ağır ve ciddi şekilde ihlal eden ve dürüstlük kuralı gereğince davacı pay sahibi yönünden ortaklığa devamı çekilmez kılan karar, işlem ve davranışlar*" şeklinde tanımlanmıştır (Şahin, 2013: 110).

TTK'nın 531'inci maddesinin uygulanabilmesi için en önemli şart haklı sebebin bulunması ve bu durumun pay sahipleri ve şirket arasındaki ilişkileri etkileme derecesindeki yoğunluktur (Aker, 2016: 111). Bu bakımdan somut olayın özellikleri değerlendirilerek bir karar verilecektir. Anonim şirketin feshine ilişkin haklı sebeplerin doğrudan anonim şirketin varlığını sürdürebilmesinin sağlanması ve gelişmesinin güvence altına alınmasına yönelik olması gerekir ve dava hakkı azınlığa verildiği için azınlığın hayati özellikteki menfaatlerinin tehlikeye düşmesine neden olan olaylar da haklı sebep olarak nitelendirilmelidir (Tekinalp, 2015: 337)†. Dolayısıyla haklı sebep ya anonim şirketin varlığının tehlikede olduğu ya da azınlığın haklarının sürekli olarak yok sayıldığı noktalarda yoğunlaşır (Tekinalp, 2013: 218). Haklı sebebin şirketin feshini gerektirecek yoğunlukta olması gerekmez. Anonim şirkette çoğunluk pay sahiplerinden kaynaklanan, azınlığın menfaatlerini ihlal edici aykırılıkları yönetenlerin anonim şirketi kendi çıkarları doğrultusunda kullanması, bilgisiz ya da keyfi yönetim gibi feshi gerektirecek nitelikte olmasa bile bu gibi hallerde mevcut duruma göre bir çözümün bulunması gerekiyorsa ve mahkemede bu kanaat oluşmuşsa haklı sebebin varlığı kabul edilmelidir (Poroy vd., 2017: 342).

* Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, 12.12.2012 tarih, E.11560/K.1103 sayılı kararına göre, "*Limited şirketin infisahı davasının dayanağını haklı neden oluşturduğu için, her davada iddiaların haklı sebep teşkil edip etmeyeceğinin somut olayın özelliklerine göre irdelenmesi gereklidir. Şirketin devamlı olarak zarar etmesi, kuruluş ve gayesinin gerçekleşmesine imkan kalmaması, ortaklar arasındaki ciddi anlaşmazlıklar bulunması ve ortağın bakiye sermaye borcunu ödemekte temerrüdü gibi sebepler, anılan maddede yer alan haklı sebeplere örnek olarak sayılabilir.*" Bkz. (Altaş, 2016: 682-683)

† TTK'nın 531'inci maddesinin gerekçesinde ise haklı sebeplere ilişkin olabilecek örnekler İsviçre öğretisi baz alınarak şu şekilde sıralanmıştır, "*genel kurulun bir çok kez kanuna aykırı bir şekilde toplantıya çağrılmış olması, azlık hakları ile bireysel hakların devamlı ihlali, özellikle bilgi alma ve inceleme haklarının engellenmesi, şirketin sürekli zarar etmesi, dağıtılan kar payının düzenli azalması, haklı sebep sayılmıştır. Buna karşılık varsayımlar ve olumsuz beklentiler haklı sebep sayılmamıştır.*" Bkz. (Yalvaç-Kaya, 2011: 790)

Haklı sebebin gerçekleşmesi genelde çoğunluk pay sahiplerinin kusurlu davranışlarından kaynaklansa da, haklı sebebin takdiri açısından kusurun varlığı şart değildir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 63). Ancak davacının kusurunun bulunması durumunda davanın bundan ne şekilde etkileneceğinin belirlenmesi gerekir. Haklı sebebi kendi kusuruyla meydana getiren kişinin TMK'nın 2'nci maddesi gereğince bu sebebe dayanması hakkın kötüye kullanılması demektir. Dolayısıyla bu durumda açılan davanın reddi gerekir (Şahin, 2013: 360; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 64; Poroy vd., 2017: 341). Diğer durumlarda davacının veya çoğunluğun kusura etkisi göz önünde bulundurularak menfaatler dengesine göre hareket etmek gerekir*. Sadece davacı azınlığın dayandığı sebeplerin ortaya çıkmasında kusurlu olması, taraflar arasındaki ihtilafların kalıcı hale geldiği, iyileşme umudunun objektif olarak ortadan kalktığı, tarafların sadece ihtarname, şikayet ya da mahkeme dilekçeleri ile haberleştiği vb. durumlarda haklı sebeple fesih davası açmasına engel olmamalıdır (Aker, 2016: 119-120).

Haklı sebebin takdirinde hakim tarafından dikkate alınması gereken bir takım hususlar bulunmaktadır. Hakimin haklı sebebin takdirinde somut olayın tüm özelliklerini dikkate almasının yanında, şirketin ilişkisi içindeki menfaatlerin de tartılması gerekir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 71-82).

2.HAKLI SEBEP TEŞKİL EDEBİLECEK HALLER

2.1.Çoğunluğun Gücünü Kötüye Kullanması

Anonim şirket çoğunluk ilkesine göre yönetilir†. Çoğunluk ilkesi gereğince genel kurul tarafından verilen kararlar, toplantıya katılmamış veya katılmasına rağmen olumsuz oy kullanmış olan pay sahiplerini de bağlar (TTK.m.423). Şirket demokrasisinin gerçekleşmesine hizmet eden bu ilkenin her zaman demokratik sonuçlar doğurmayacağı da bir gerçektir. Çoğunluktan oy gücüyle azınlıkta kalan pay sahiplerinin haklarını da koruyacak şekilde kararlar almasını beklemek aşırı iyimserlik olur. Zira sermaye, pay ve oy egemenliği ellerinde olanların şirketin çıkarları yerine kendi özel çıkarlarını ön planda tutmaları eğilimine oldukça sık rastlanır (Moroğlu, 2001: 89).

Anonim şirketler hukukunda ilkel çoğunluk ilkesi yani %50+1 oyun, ağırlaştırılmış nisaplar hariç olmak üzere, genel kurulda istediği kararı alıp azınlıkta kalanların tümünü ezebileceği anlayışı bırakılmış, bunun yerine gücünü

* Yargıtay 11. HD. 13.06.2016 tarih ve E.11340/K.6490 sayılı kararına göre, "Dava limited şirketin fesih ve tasfiye istemine ilişkindir. Ortaklar arasındaki güven ilişkisinin sona ermesine daha ziyade kusuruyla sebebiyet veren ortağın kendi kusuruna dayanarak fesih ve tasfiyeyi istemesi ilke olarak kabul edilemez. Zira, hiç kimse kendi kusurlu davranışlarından kendisi lehine sonuç çıkartamaz. Aksi düşüncenin kabulü, daha ziyade kusurlu ortağın kendi kusurundan fayda sağlanması, başka bir ifadeyle kusurunun ödüllendirilmesi anlamına gelmektedir ki, böyle bir kabulün hukukun genel ilkeleri yanında hakkaniyet ilkeleri ile de bağdaştırılması düşünülemez. (...) taraflar arasındaki güven ilişkisinin sona ermesinde davacı ortağın daha ziyade kusurlu olup olmadığının tespitine, davacı ortağın daha az kusurlu kabulü halinde ise, TTK'nın 636'ncı maddesi uyarınca şirketin fesih ve tasfiye yerine duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer çözüm yollarının bulunup bulunmadığına dair ek rapor ya da oluşturulacak yeni bir bilirkişi heyetinden rapor alınmak suretiyle bir karar verilmesi gerekirken, eksik incelemeyle yazılı şekilde hüküm tesisi doğru görülmemiş ve kararın, temyiz eden davalı yararına bozulması gerekmektedir." Bkz. (Eriş, 2017: 3113)

† Çoğunluk teriminin karşıt anlamı azınlık terimidir. TTK her ne karar azlık terimini kullansa da, azlık terimi çokluk teriminin karşıt anlamını oluşturacağı için azınlık terimi çoğunluk ilkesinin karşısında daha doğru bir terimdir. Terim konusunda eleştiriler için bkz. (Pulaşlı, 2015: 1556)

sakınarak kullanan* basiretli çoğunluk anlayışı benimsenmiştir (Poroy vd., 2014: 287). Basiretli çoğunluğun gücünün sınırlarını hakların sakınılarak kullanılması ilkesi, müktesep ve vazgeçilemez nitelikte belli hakların öngörülmesi, eşit işlem ilkesi, haklı görülmeyecek şekilde yararlandırmama ve kayba uğratmama ilkesi oluşturur (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 85-92). Bunların sonucu olarak da kanun koyucu etkili ve memnuniyet verici bir biçimde olmasa da, önemli bazı konularda çoğunluk pay sahipleri ile azınlık pay sahipleri arasında sömürüyü önleyici bir denge kurulması ve ortaklığa egemen olan pay sahiplerinin bencil ve çıkarıcı tutumlarına karşı azınlığın korunması amacıyla, azınlıkta kalan pay sahiplerine bazı haklar tanıyarak çoğunluğun baskısından kurtarmak için düzenleme yapmıştır. İşte TTK'nın 531'inci maddesinde düzenlenen haklı sebeple fesih davası açma hakkı da çoğunluğun gücüne karşı azınlığa tanınmış önemli bir haktır ve çoğunluğun gücünü azınlık menfaatlerinin sürekli zarar görmesine yol açacak biçimde kötüye kullanıldığı haller başlı başına haklı sebep kategorisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Şahin, 2013: 140). TTK'nın 531'inci maddesi öncelikle azınlık pay sahiplerinin çoğunluk tarafından ağır şekilde gücün kötüye kullanılmasına karşı korunmasına yardım eder (Pulaşlı, 2015: 1945).

Her ne kadar TTK'da azınlık hakları düzenlenmiş olsa da, çoğunluğun azınlığı ezemeyeceği de garanti altına alınmış değildir. Çoğunluk sürekli bir şekilde çoğunluk ilkesinin sınırlarını aşarak azınlık pay sahiplerinin haklarına ve meşru menfaatlerine aykırı bir şekilde hareket etmesi sonucu çoğunluğun gücünü kötüye kullanmasına dayanan haklı sebepler ortaya çıkar (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 84).

Çoğunluğun gücünü kötüye kullanmasına dayalı haklı sebep oluşabilmesi için birtakım şartların bulunması gerekir. Öncelikle çoğunluğun gücünü kötüye kullandığına dair karar ya da fiiller bulunmalıdır. İkinci olarak kötüye kullanımın süreklilik arz etmesi gerekir. Son olarak da kötüye kullanımın gerçekleşmesi şarttır (Erdem, 2012: 116-117). Bu şartlar kümülatiftir. Yani çoğunluğun gücünü kötüye kullanmasına dayalı haklı sebebin varlığı için bu şartların tamamı somut olayda bulunmalıdır.

Anonim şirkette çoğunluk pay sahipleri genellikle yönetimde de çoğunluktadır. Çoğunluğun gücünü kötüye kullandığı durumlar genelde azınlık pay sahiplerinin haklarını ihlal eder şekilde ortaya çıkmaktadır. Çoğunluğun, azınlığın pay sahipliği haklarını kanuna, esas sözleşmeye, dürüstlük kurallarına ya da pay sahiplerini koruyucu ilkelere aykırı fiil ve kararları haklı sebep teşkil etmektedir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 93). Buradaki ihlal münferit bir olay değil, sürekli yaşanan ve sistematik olarak ortaya çıkan hak ihlalleridir. Bu ihlaller neticesinde de azınlık açısından çekilmez bir durumun ortaya çıkması gerekir. Her ne kadar münferit hak ihlallerinin davalarla bertaraf edilmesi söz konusu olsa da, çoğunluk yeniden aynı şekilde ihlallere devam ediyorsa azınlık açısından şirketin devamı çekilmez hale gelmiş demektir. Bu haldeki durum ancak haklı sebeple fesih

* Hakların sakınılarak kullanılması ilkesine göre, genel kurul kararının yöneldiği amaç anonim şirketin menfaati gereği olmakla beraber, azınlığın haklarını ihlal ediyorsa, bu amaca ulaşmak için çoğunluğa zarar vermeden ve azınlığa da en az zarar verecek şekilde başka bir yoldan ulaşmak mümkünse bu yolun tercih edilmesi çoğunluktan beklenir. Bkz. (Poroy vd., 2014: 622)

davası ile ortadan kaldırılabilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 96). Son olarak buradaki çoğunluğun gücünü kötüye kullanımı fiilen mevcut olmalıdır. Yoksa gelecekte kötüye kullanılacağına dair bir kaygının bulunması haklı sebep için yeterli olmayacaktır (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 99).

Pay sahipliği hakları kar payı hakkı, tasfiye payı hakkı, rüçhan hakkı, önerilmeye muhatap olma hakkı, hazırlık dönemi faizi, tesislerden yararlanma hakkı ve bedelsiz payları edinme hakkı gibi malvarlıksal haklar olabileceği gibi, genel kurula katılma, konuşma, öneride bulunma ve oy hakkı gibi katılma hakları ya da bilgi alma, inceleme ve denetleme hakları gibi aydınlatıcı hakları içermektedir. Burada zikredilen pay sahipliği haklarının ihlalinin TTK'nın 531'inci madde anlamında haklı sebep teşkil edebilmesi için somut olay bağlamında ihlallerin süreklilik arz etmesi ve/veya diğer ihlallerle birlikte bulunuyorsa bu ihlallerin azınlık açısından çekilmez hale gelmesi gerekir (Şahin, 2013: 157; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 128). Yoksa münferit ihlaller konusunda somut olaya göre, mahkemenen hukuki korunma talep edilebilir, iptal davası ya da butlanın tespiti gibi davalar açılabilir.

2.2.Şirket Amacına Ulaşılmasının İmkansızlığı

Anonim şirketin amacına ulaşması kavramından iki farklı konu anlaşılmaktadır. İlk olarak anonim şirketin işletme konusunun gerçekleşmesinin imkansız hale gelmesi, ikinci olarak da kar elde etme ve paylaşma amacının gerçekleşmesinin imkansız hale gelmesidir. Anonim şirketin işletme konusunun gerçekleşmesi ya da gerçekleşmesinin imkansız hale gelmesi TTK'nın 529'uncu maddesine göre infisah sebebidir. Burada imkansızlık fiili ya da hukuki olabilir ve ayrıca objektif ve devamlı niteliktedir. TTK'nın 531'inci maddesi anlamında haklı sebep oluşturabilecek anlamıyla işletme konusunun gerçekleşmesinin imkansız hale gelmesi ise sübjektif anlamdadır (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 149). Yani objektif ve devamlı surette olmayan ve işletme konusunun gerçekleşmesini sübjektif manada imkansız hale getiren fiili veya hukuki sebepler infisah sebebi değil TTK'nın 531'inci maddesi anlamında haklı sebep teşkil eder. Burada işletme konusunun gerçekleşmesinin sübjektif imkansızlığı yani işletme konusunun gerçekleşip gerçekleşmeyeceğinin belirsizliği davacı azınlık açısından çekilmez hale gelmiştir. Örnek olarak konusu bir ürünün imalatı olan bir anonim şirkette hammadde tedarikinin belirsiz hale gelmesi sonucu şirketin işletme konusunun sübjektif imkansızlığının azınlık açısından çekilmez hale gelmesi söz konusudur denilebilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 150).

Anonim şirket açısından kar elde etme ve paylaşma amacının gerçekleşmesinin imkansız hale gelmesi eTTK'nın aksine, TTK düzenlemesine göre infisah sebebi olarak düzenlenmemiştir. Bunun neticesinde artık TTK döneminde kar elde etme ve paylaşma amacının gerçekleşmesinin objektif ya da sübjektif olmasının bir önemi yoktur. Şirketin kar elde edememesinin devamlılık arz etmesi ve bunun da büyük ihtimalle düzeltilmeyecek olması halinde bu durum sermayenin artırılması ya da işletme konusunun değiştirilmesi gibi yollarla da ortadan kaldırılamıyorsa ve genel kurulda da fesih için yeterli nisaplar da oluşmuyorsa TTK'nın 531'inci maddesi anlamında haklı sebebin gerçekleştiği söylenebilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 153).

2.3.Sermaye Kaybı

TTK'nın 376'ncı maddesinin 2'nci fıkrasına göre, *"Son yıllık bilançoya göre, sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının üçte ikisinin zarar sebebiyle karşılıksız kaldığı anlaşıldığı takdirde, derhal toplantıya çağrılan genel kurul, sermayenin üçte biri ile yetinme veya sermayenin tamamlanmasına karar vermediği takdirde şirket kendiliğinden sona erer."* Mezkur fıkra hükmüyle bir infisah sebebi öngörülmüştür. Buradaki sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının üçte iki oranına varmayacak şekilde karşılıksız kalmasının haklı sebep teşkil edip etmeyeceği sorgulanması gereken bir meseledir. Mezkur maddenin ilk fıkrası düzenlemesi ise, *"Son yıllık bilançodan, sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının yarısının zarar sebebiyle karşılıksız kaldığı anlaşılırsa, yönetim kurulu, genel kurulu hemen toplantıya çağırır ve bu genel kurula uygun gördüğü iyileştirici önlemleri sunar"* şeklindedir. Bu durumda kanundaki şartların gerçekleşmesi sonucu kanunun öngördüğü önlemler alınamamışsa, yani yönetim kurulu genel kurulu toplantıya çağırılmamışsa ya da genel kurul toplanamamışsa yahut toplanan genel kurul iyileştirici önlemleri alamamışsa, TTK'nın 531'inci maddesi anlamında haklı sebebin gerçekleştiği söylenebilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 155). Bu durumların dışında kalan sermaye kayıplarının haklı sebep teşkil edebilmesi için ise, söz konusu sermaye kaybı sonucu işletme konusunun ya da kar elde etme amacının gerçekleşmesi imkansız hale gelmeli ve bu sorun genel kurul tarafından sermaye artırımı veya işletme konusunun değiştirilmesi kararları alınması suretiyle bertaraf edilememiş olmalıdır (Erdem, 2012: 147; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 156).

2.4.İşletme Konusunun Değiştirilmesi

TTK'nın 331'inci maddesine göre, anonim şirket kanunen yasaklanmamış her türlü ekonomik amaç ve konular için kurulabilir. Esas sözleşmede yazılı olan işletme konusu, esas sözleşmenin değiştirilmesiyle tamamen değiştirilebilir (TTK.m.339/2-b). Ancak bunun içinde sermayenin en az yüzde yetmiş beşini oluşturan payların sahiplerinin veya temsilcilerinin olumlu oylarının olması gerekir (TTK.m.421/3-a). Şirketin işletme konusunun değiştirilmesini istemeyen azınlık pay sahipleri paylarını devrederek şirketten ayrılabilirler. Fakat payları devretmek isteyen azınlığın bu halde alıcı bulması zor olacaktır ve çoğu zaman işletme konusunun değiştirilmesine katlanmak zorunda kalacağı söylenebilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 158).

İşletme konusunun değiştirilmesi azınlığı zarara uğratmak için yapılıyorsa ya da netice itibarıyla azınlığı zarara uğratiyorsa, 531'inci madde anlamında haklı sebebin olduğu hususunda duraksama yoktur (Erdem, 2012: 149; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 159).

Burada bir önemli bir husus olan işletme konusunun genel kurulda yeterli çoğunluk sağlanamadığı hallerde hukuken değiştirilmeyip, konunun fiilen değiştirildiği durumların haklı sebep teşkil edip etmeyeceğidir. Gerek genel kurulda yeterli çoğunluk sağlanamadığı durumlardan dolayı fiilen işletme konusunun değiştirilmesi olsun, gerekse genel kurulda oylama yapılmaksızın yavaş yavaş işletme konusunun değiştirilmesi olsun, şirketin kar elde edip etmediğine

bakılmaksızın azınlık bu durumdan zarar görüyorsa haklı sebebin gerçekleştiği söylenebilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 163).

2.5.Genel Kurul veya Yönetim Kurulunun İşlevsizliği

Anonim şirket faaliyetlerini organları aracılığıyla yerine getirir. Bu tüzel kişi olmanın bir sonucudur. Bu organlar yönetim kurulu ve genel kuruldur. Yönetim kurulu ve genel kurulun işlevsiz kalması mümkündür. İşlevsiz kalma yönetim kurulunun oluşturulamaması, oluşturulmuş olmasına rağmen yönetim veya genel kurulun toplanamaması yahut da toplanmış olmalarına rağmen yönetim kurulu veya genel kurulun devam surette bir karar alamaması şeklinde gerçekleşebilir. Yönetim kurulunun veya genel kurulun devamlı surette karar alamaması duruma kilitlenme (Pattsituation/ Deadlock) denir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 164). Bu duruma özellikle eşit oy gücüne sahip pay sahiplerinin bulunduğu anonim şirketlerde rastlanır. Yönetim kurulunda iki kişinin bulunması halinde karar alınamaması, çoğunluğu oluşturan pay sahiplerinin genel kurulun katılmaması ya da katılıp oy kullanması veya ağırlaştırılmış nisap öngörülen durumlarda azınlığın karara muhalif kalması gibi durumlar ve bu durumların süreklilik arz etmesi halinde kilitlenmenin olduğu söylenebilir. Bu durumlardan hangisinin haklı sebep teşkil edeceği açıklığa kavuşturulmalıdır.

TTK'nın 530'uncu maddesine göre, *“Uzun süreden beri şirketin kanunen gerekli olan organlarından biri mevcut değilse veya genel kurul toplanamıyorsa, pay sahipleri, şirket alacaklıları veya Gümrük ve Ticaret Bakanlığının istemi üzerine, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesi, yönetim kurulunu da dinleyerek şirketin durumunu kanuna uygun hale getirmesi için bir süre belirler. Bu süre içinde durum düzeltilmezse, mahkeme şirketin feshine karar verir.”* Bu maddede organ eksikliği fesih sebebi olarak öngörülmüştür. Organ eksikliğinin gerçekleşebilmesi için uzun süreden beri yönetim kurulunun seçilemiyor olması ya da genel kurulun toplanamıyor olması gerekir. Doktrinde ‘uzun süreden beri’ ifadesinin davanın dinlenilebilme şartı olduğu ve bu sürenin pay sahipleri açısından en az 10 ila 12 ay, alacaklılar ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı açısından daha uzun bir sürenin geçmesi gerektiği ifade edilmiştir (Poroy vd., 2017: 338). Bununla birlikte mevcut yönetim kurulunun toplanmış olması ya da genel kurulun toplanmış olması ancak devamlı surette karar alınamamış olmasının hükmün kapsamı dışında değerlendirilmesi gerektiği ve bu durumun haklı sebeple fesih davasının konusuna girmesi gerektiği savunulmuştur (Erdem, 2012: 150; Şahin, 2013: 223). İlbasmış Hızlısoy, bu görüşe karşı çıkarak, böyle bir ayırım yapılarak, oluşturulmuş yönetim kurulunun ya da toplanmış genel kurulun olmasına rağmen devamlı surette karar alamaması durumunu TTK'nın 530'uncu maddesi hükmü kapsamı dışına itilmesinin suni bir ayırım olduğunu ve bu durumun da mezkur hüküm kapsamında değerlendirilmesi gerektiği sonucuna varmıştır (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 167). Bizim katıldığımız bu görüşün sonucu olarak TTK'nın 530'uncu ve 531'inci maddesi hükümleri birbiri ile yarışmaktadır. Sonuç olarak işlevsizliğin sürekli olması ve şirketin işlemez duruma geldiği gerek uzun süreden beri yönetim kurulunun seçilememesi, gerekse genel kurul veya yönetim kurulunun toplanamaması ya da toplanıp karar alamaması hallerinde hem organ eksikliği hem de haklı sebebin gerçekleştiği kabul

edilebilir. 530'uncu madde karşısında hakim sadece feshe hükmedebilecek iken, 531'inci maddeye göre ise feshe ya da diğer çözümlere de hükmedebilecektir.

2.6.Kötü Yönetim

Kötü yönetim bir diğer haklı sebep oluşturabilecek hal olarak karşımıza çıkmaktadır. Anonim şirketi yönetim ve temsile yetkisi organ yönetim kuruludur (TTK.m.365). TTK'da yönetim kurulu üyelik şartlarında özel uzmanlık ya da belli nitelikte bilgi donanımı gibi şartlar bulunmamaktadır. Bunun sonucu olarak da uzman olmayan ve herhangi bir niteliğe sahip olmayan kişilerin de yönetim kurulu üyesi olması mümkündür. Kuşkusuz anonim şirketin basiretsiz yönetim kurulu üyeleri tarafından yönetilmesi durumunda genel kurul bunları her zaman, esas sözleşmeyle atanmış olsa bile, görevden alabilir ve yerine yeni yönetim kurulu üyesi atayabilir (TTK.m.364). Ancak bu konuda genel kurulda gerekli yeter sayıların sağlanamaması ya da çoğunluğun bu yönetimi desteklemesi sonucu anonim şirketi kötü yönetime mahkum eden yönetim görevden alınamamış olabilir. Bu durumda pay sahipleri TTK'nın 553 vd. maddelerine göre sorumluluk davası açabilir. Ancak bu durumun süreklilik arz etmesi halinde pay sahiplerinden sorumluluk davası açmalarını beklemek uygun değildir. Dava açılabilir sonuç itibariyle istenilen netice elde edilemeyebilir (Şahin, 2013: 215). Bu durumda sürekli bir şekilde beceriksiz ve özensiz yönetim sonucu şirketin varlığının tehlikeye düşmesi halinde ve münferit olaylara da hukuki yolların çare olmadığı durumlarda kötü yönetime dayalı haklı sebeplerin gerçekleştiği kabul edilebilir (Erdem, 2012: 153; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 172. Burada çoğunluk gücünü kötüye kullanmıyor, fakat yönetimin kötü işleme söz konusudur.

3.KİŞİSEL SEBEPLERİN HAKLI SEBEP NİTELİĞİ

Anonim şirket bir sermaye şirketi olarak düzenlenmiş olup kural olarak pay sahipleri arasındaki kişisel ilişkiler şirket tüzel kişiliği açısından önemsizdir. Haklı sebepler açısından kural şirketin objektif ilişkilerinden kaynaklanan sebeplerin haklı sebep oluşturduğu hususunda duraksama yoktur. Bu minvalde ikinci başlık altında incelemiş olduğumuz çoğunluğun gücünü kötüye kullanması, şirket amacına ulaşılmasının imkansızlığı, sermaye kaybı, işletme konusunun değiştirilmesi, şirket organlarının işlevsizliği ve kötü yönetim şeklinde sınıflandırdığımız haklı sebep teşkil edebilecek haller de genelde şirketin objektif ilişkilerinden kaynaklanmaktadır. Burada şahıs şirketlerinin ortakları açısından öngörülmüş olan kişisel sebeplerin haklı sebep olarak nitelendirilmesi anonim şirket açısından ne derece uygulanabilir niteliktedir ve TTK'nın 531'inci maddesi anlamında kabul edilebilir mi? sorusunda yanıt aramak gerekir.

Şahıs şirketlerinin tüzel kişiliğe sahip olan prototipi kolektif şirkettir. TTK'nın 245'inci maddesine göre, haklı sebeplerin varlığı halinde ortaklardan her biri mahkemeye başvurarak şirketin feshini isteyebilecektir (Bu hükmün adi şirket için karşılığı Türk Borçlar Kanunu'nun 639'uncu maddesi düzenlemesidir). Kolektif şirkette haklı sebeplerin varlığı halinde hem şirketin feshi istenebilir hem de haklı sebep kişiliğinde doğan ortağı diğer ortaklar şirketten çıkarabilir (Poroy vd., 2014: 240). Haklı sebeplerin ortağın kişiliğinden doğması ya da başka sebeplerden kaynaklanmasının bir önemi yoktur. Burada vurgulamaya çalıştığımız mesele, haklı sebeplerin takdiri açısından kişisel sebeplerin de haklı

sebeplerin sayılması ve bu aşamadan sonra ya şirketin feshinin sağlanması ya da ortağın şirketten çıkarılmasının mümkün olmasıdır. Buradaki kişisel sebepler doğrudan ortağın şahsından kaynaklanan ve şirketin devamını çekilmez kılan sebeplerdir. Ortak geçimsizdir, güveni kötüye kullanmıştır ya da sermaye borcunu yerine getirmemiştir vs. gibi durumlarda kişisel sebepler gerçekleşmiştir (Poroy vd., 2014: 230).

Burada şahıs şirketlerindeki mutlak kuralın anonim şirketin bünyesine uygun hale getirilip getirilemeyeceği, getirilebilirse hangi şartlarda olacağı önemlidir. Öncelikle belirtmek gerekirse, TTK'nın 245'inci maddesinin anonim şirketlere doğrudan uygulanması bahis mevzu değildir (Aker, 2016: 118). Pay sahiplerinin şahsından kaynaklanan sebepleri anonim şirketlerde 531'inci madde anlamında haklı sebep saymak kural olarak hatalı olacaktır ve bu arzu edilen bir durum değildir. Pay sahibine ilişkin sebeplerin haklı sebep olarak ileri sürülemeyeceği görüşü benimsenirse, anonim şirketin haklı sebeple feshi davasında, yalnızca doğrudan veya dolaylı olarak pay sahibinin kişisel durumu ile ilgili olmayan ya da pay sahipleri arasındaki şahsi ilişkilerinden kaynaklanmayan objektif nitelikteki sebepler haklı sebep olarak kabul edilecektir. Bu durumda haklı sebeple fesih davasını düzenleyen 531'inci madde hükmünün uygulaması oldukça dar olacaktır. Buna karşılık, haklı sebebin her somut olayın özelliklerinin dikkate alınarak belirlenmesi gerektiği, pay sahipleri arasındaki ilişkinin güven ve iş birliği gibi kişisel özellikler üzerine kurulmuş olduğu anonim şirketlerde objektif sebeplerin yanı sıra kişisel sebeplerin de haklı sebep olarak kabul edilmesi gerektiği görüşü doktrinde ağırlıklı bir şekilde savunulmuştur (Erdem, 2012: 154; Şahin, 2013: 187; İlbasmış Hızlısoy, 2016: 177).

Anonim şirketlerin saf sermaye şirketi olduğu söylenebilir de pay sahiplerinin aralarında yaşanan olayların anonim şirketin yönetimini hiç etkilemeyeceği de söylenemez. Özellikle aile tipi anonim şirketlerde gerek genel kurul gerekse yönetim kurulu genelde aile üyelerinden oluşabilmektedir. Keza karı ve kocanın pay sahibi olduğu iki ortaklı anonim şirketin kurulması da olağan bir durumdur. Pay sahiplerinin kişiliğinin önemli olduğu ve az ortaklı kapalı tip anonim şirketler de bu minvalde zikredilebilir. Büyük anonim şirketler açısından da aslan payı ortakların perde arkasındaki kişisel ilişkilerinin şirketin işleyişine etkisi göz önüne alınmalıdır (Erdem, 2012: 154). Bu gibi durumlarda kişisel sebeplerin anonim şirketin yapısını etkilemesi hayatın olağan akışı ile de uyumludur.

Anonim şirkette kişisel sebeplerin haklı sebep sayılabilmesi için esasen bu sebeplerin şirketin işleyişine etkileri göz önünde bulundurulması gereken bir kriter olarak karşımıza çıkar (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 175). Yani şahıs şirketlerinde olduğu gibi kişisel sebepleri tek başına haklı sebep saymak yerine anonim şirkette bu sebeplerin şirketin işleyişine etkisini dikkate almak daha isabetlidir. Kişisel sebepler şirketin çökmesine sebep oluyorsa, şirketin nihai amacının gerçekleşmesini engelliyorsa ya da şirket işlemez hale gelmişse bu sebepleri haklı sebep saymak gerekir. Sebebin kişiselliğinden ziyade, neticenin genelliğine ve objektifliğine bakmak esas olmalıdır.

Pay sahibi hastalık, kaza ya da sakatlık gibi sebeplerle iş göremez hale gelmişse ve o pay sahibinin şahsı anonim şirketin devamı için elzemse, yani o pay sahibi

olmaksızın şirketin işletme konusu gerçekleşmeyecekse haklı sebebin var olduğu söylenebilir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 178).

Haklı sebep teşkil etme açısından pay sahiplerinin arasındaki uyuşmazlığın hangi sebepten kaynaklandığı değil asıl önemli olan bu uyuşmazlık sonucunda şirketin varlığının devam edip etmeyeceğinin tespitidir (İlbasmış Hızlısoy, 2016: 181). Yargıtay konuyla ilgili bir kararında bu hususu göz ardı ederek (bize göre hatalı olan) şu değerlendirmeyi yapmıştır; *“Davalı şirket davacı S. Ü., S.B., M... Ş., H.S. ve A...Ş. kardeşlerden oluşan 5 kişilik bir aile şirketi olmakla birlikte bir sermaye şirkettir. Bu nedenle de davacının aile bireyleri arasındaki manevi bağların koptuğuna dair gerekçesi de davalı anonim şirketin feshi için haklı neden olarak görülmeyecektir.”**

SONUÇ

Haklı sebeple fesih davası açma imkanı anonim şirketler açısından ilk defa 2012 yılında yürürlüğe giren TTK ile olmuştur. Söz konusu hükme göre, haklı sebeplerin varlığında azınlık pay sahiplerine haklı sebeple fesih davası açma hakkı düzenlenmiştir. Haklı sebep teşkil edebilecek haller ise kanunda düzenlenmemiş ve doktrine bırakılmıştır. Doktrinde ise anonim şirketin yapısı dikkate alınarak bir sınıflandırma yapılmıştır. Söz konusu sınıflandırmaya ve genel kabul gören görüşe göre, çoğunluğun gücünü kötüye kullanması, şirket amacına ulaşılmasının imkansızlığı, sermaye kaybı, işletme konusunun değiştirilmesi, şirket organlarının işlevsizliği ve kötü yönetim haklı sebep teşkil edebilecek haller olarak belirtilmiştir. Burada kişisel sebeplerin haklı sebep oluşturabileceği konusu ise tartışmalı hale gelmiştir.

Kişisel sebepler tek başlarına haklı sebep teşkil etmezler. Buna anonim şirketin yapısı müsaade etmez. Ancak kişisel sayılabilecek sebeplerin şirketin işleyişine etkisi dikkate alındığında netice itibarıyla şirketi çekilmez bir duruma sokuyorsa ya da pay sahibinin şahsı şirketin faaliyetine devam etmesi için elzemse vs. gibi durumlarda haklı sebebin gerçekleşmiş olduğu kabul edilmelidir.

Sonuç olarak bizim de katıldığımız çoğunluk görüşüne göre, kişisel sebeplerin şirketin işleyişine etkisi her somut olayın özellikleri dikkate alınmak suretiyle haklı sebep teşkil edebileceği kabul edilmelidir. Daha davanın başından bu sebep kişisel sebeptir ve haklı sebep olamaz gibi bir yaklaşım, haklı sebebin niteliği ile de bağdaşmaz, hukuki bir gerekçe de olamaz. Yargıtay'ın TTK'nın 531'inci madde hükmünü bu şekilde anlaması isabetli olacaktır ve hükmün uygulama alanını daraltıcı yorumlardan kaçınması ve kişisel sebeplerin haklı sebep niteliğini bu minvalde dikkate alması temenni ötesinde bir beklenti halini almıştır.

KAYNAKÇA

Aker, H. (2016). *“Anonim ve Limited Şirketlerde Ortaklık Sıfatının Sona Ermesi ve Özellikle Haklı Sebep Fesih Davasına İlişkin Bazı Değerlendirmeler”*, *Bankacılık ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Dergisi*, C.XXXII, S.1, s.63-150.

* Yargıtay. 11. HD. 03.12.2015 tarih, E. 2015/4504, K. 2015/12980

- Altaş, S. (2016). *Şirketler Hukukuna İlişkin Yüksek Yargı Kararları*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Erdem, N. (2012). *Anonim Ortaklığın Haklı Sebep Feshi*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Eriş, G. (2017). *Ticari İşletme ve Şirketler*, C.3, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- İlbaşmış Hızlısoy, Ö. (2016). *Anonim Şirketin Haklı Sebep Feshi*, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Moroğlu, E. (2001). "Anonim Ortaklıkta Azınlık Pay Sahiplerinin Korunması ve Haklı Nedenlerle Fesih", *Makaleler I*, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Poroy, R., Ü. Tekinalp ve E. Çamoğlu (2014). *Ortaklıklar Hukuku I*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Poroy, R., Ü. Tekinalp ve E. Çamoğlu (2017). *Ortaklıklar Hukuku II*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Pulaşlı, H. (2015). *Şirketler Hukuku Şerhi*, C.2, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Şahin, A. (2013). *Anonim Ortaklığın Haklı Sebep Feshi*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Şener, O. H. (2017). *Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Tekinalp, Ü. (2013). "Anonim Ortaklığın Haklı Sebeplerle Alternatif Çözümlü Feshi Davasının Bazı Usulî Sorunları", *Ersin Çamoğlu'na Armağan*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Tekinalp, Ü. (2015). *Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Yalvaç, G. ve M. İ. Kaya (2011). *Gereğçeli-Karşılaştırmalı Türk Ticaret Kanunu*, Adalet Yayınevi, Ankara.

VERGİLEMEDE DEMOKRASİ MÜCADELESİ: SEÇMEN VERSUS MÜKELLEF: KİŞİSEL GELİR VERGİSİ BAĞLAMINDA BİR İNCELEME

Arş. Gör. Ali Gökhan GÖLÇEK*

Öğr. Gör. Mustafa Alpin GÜLŞEN**

ÖZET

Gelişmiş ülkelerde dolaysız vergi olarak adlandırılan servet ve gelir vergilerinin toplam vergi gelirleri içindeki payının %70'ler civarında seyrettiği bilinmektedir. Buna rağmen, Türkiye'de bu oran %30 seviyelerindedir. Çalışmada mükellef-seçmen-nüfus arasındaki ilişki üzerinden, kişisel gelir vergilerinin durumu incelenecektir. Çalışmada elde edilen en önemli sonuçlardan biri vergilendirilebilecek kesimin etkin bir şekilde vergiye tabi tutulmadığını göstermektedir. Buna rağmen, seçmen sayısının sürekli artması, ortaya bir demokrasi mücadelesi doğurmaktadır. Neticede seçmen, siyasal karar alma sürecinde etkin bir aktör iken, vergiyi verenin hesap sorma yetkisini kendisinde görmesi sorunsal durumun vahametini göstermektedir.

Çalışmanın odak noktasını oluşturan kişisel gelir vergisi mükelleflerine ilişkin, Türkiye'de 2002 yılından 2017 yılına dek mükellef sayılarında çok fazla bir artışın görülmediği ancak, nüfusun ve buna bağlı olarak seçmen sayısının gitgide arttığı tespit edilmiştir. Benzer durumun OECD ülkelerinde görülüp görülmediği de çalışmanın bir diğer konusunu oluşturmaktadır. Bu bağlamda Türkiye'de nüfusun sadece %2,3'ünün gelir vergisi mükellefi olduğu ve söz konusu oranın OECD üye ülkelerinin çok altında olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

GİRİŞ

Vergi, devletin veya devletin yetkilendirdiği kamu kurum ve kuruluşlarının, kamu hizmetlerinin karşılığı olmak üzere özel ya da tüzel kişilerden zorunlu olarak ve karşılıksız aldıkları paralardır. Vergilendirme, bir yandan devletin yetki sınırlarını gösteren ulusal sınırları ifade ederken bunun yanı sıra bir ülkenin hem kendi sınırları içindeki hem de diğer ülkelerdeki egemenliğini ortaya koyan bir göstergedir. Vergilendirme hususunda özellikle şahsılık, subjektiflik ya da ödeme gücünü göstermesi açısından dolaysız vergilerin hem teoride hem de uygulamada ağırlığa sahip olması, içinde daha fazla bireyselliği barındırmasından kaynaklanmaktadır.

Vergileme söz konusu olduğunda mükellef ve seçmen kavramlarının birbirleri ile eş zamanlı çalışmadığı görülmekte ve ortaya literatürde "free rider" olarak isimlendirilen bedavacılık sorunu ortaya çıkmaktadır. Sonuçta, devlete olan vergi ödevini yerine getiren ve bir nevi devletin harcamalarına ortak olan mükellefler, diğer tarafta vergi mükellefi olmayan seçmen sıfatı.... Bu durum özellikle kişisel gelir vergisi kapsamında kendini göstermektedir.

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü,

** Akdeniz Üniversitesi, Kumluca Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü,

1. SEÇMEN KAVRAMI

Toplumsal düzenin sağlanması ve süreklilik arz edebilmesi için, denetleyici ve toplum üzerinde yaptırım uygulayabilecek bir gücün yani, devletin varlığından söz etmek gerekir. Devlet, somut bir kavram olmaktan ziyade, bir yapı, bir kurum olarak inşa edilmiştir. Bu durumda, toplumsal dinamikleri göz önünde bulundurarak, düzeni sağlayacak olan devletin görevlendirdiği ve yaptırım gücünü kullanmakta mahir olduğu yöneticilere ihtiyaç duyulmaktadır. Burada yöneticilik, demokratik toplumlarda, devlet tarafından tayin edilmemekte, seçim mekanizması ile göreve gelmektedir. Dolayısıyla, toplumda yaşayan halk, kendini yönetecek, temsil edecek olan yöneticileri kendileri seçmektedir. Diğer bir ifadeyle, yöneticileri seçme hakkı, toplumdaki bireyleri seçmen sıfatına haiz olmasını sağlamaktadır.

Seçmen, kelime manası olarak seçimde oy verme hakkı olan kimse demektir. Belirli bir toplumun parçası olan, kendisini ilgilendiren kararlara katılmayı, kendisi adına karar verenlerin performans değerlendirmesini siyasi bir mekanizma olan seçimlerde oy kullanmak suretiyle yerine getirmeyi hak olarak kendi üstünde taşıyan birey, seçmen olarak nitelendirilmektedir. Özetle seçmeni, kanunlar çerçevesinde seçim yolu ile yöneticileri göreve getiren bireyler olarak tanımlamak mümkündür.

Seçmenler, siyasi tercihleri bakımından farklı tutumlar içerisinde olabilmektedir. Bu bağlamda seçmenleri sınıflandırma gereği duyulmaktadır. Literatürde seçmenlerin davranışları ve tutumlarının daha sağlıklı incelenebilmesi amacıyla ikili bir sınıflandırmaya gidilmiştir. Bunlar miyop seçmen ve ortanca seçmen olarak ayrılmıştır.

1.1. Miyop Seçmen

Miyop kavramı, tıbbi bir terim olmakla birlikte, uzağı görememe olarak bilinmektedir. Politik konjonktür teorisine göre, seçmenler ekonomik koşulları değerlendirirken unutkan ve miyop oldukları ve ekonomik sonuçların oylama davranışlarına yansıdığı kabul edilmektedir (Rogoff, 1990: 21). Bu noktada siyasi partiler genellikle kendi seçmenlerinin taleplerini dikkate alarak, seçim öncesi popülaritelerini artırmak amacıyla, seçmenlerine cazip gelecek genişletici politikalar uygulamaktadır (Okyar, 1996: 6). Bununla birlikte, politikacılar toplumun refahına bakmaksızın sadece seçimleri kazanmakla ilgilenmekte ve seçim öncesi enflasyon pahasına ekonomiyi genişletmeyi amaçlayabilmektedirler (Ito, 1989: 1). Bu durum seçim ekonomisi adıyla anılmakla birlikte, politik yozlaşmayı da beraberinde getirmektedir.

Siyasi partilerin kısa dönemde yaptığı ekonomik iyileştirmelerin oyları arttırmak amacıyla kullanması için, seçmenin yalnızca o dönemki düzelmeyi /iyileşmeyi düşünmesi ve geçmişi unutmaması gerekmektedir. Bu durum seçmenin unutkanlık (amnesia) özelliği olarak bilinmektedir. Ayrıca, aynı şekilde seçmenlerin gelecekte ne olacağı ile de ilgilenmemeleri gerekir, bu durum politik miyopluk olarak literatürde yer almaktadır (Savaş, 1998: 152).

Miyop seçmen teorisine göre, seçmenler iktidarların dönemler arası bütçe kısıtını dikkate almazlar ve artan kamu harcamalarının cazibesine kapılıp seçimler

sonrasında artacak olan vergileri düşünmezler. Bununla birlikte, miyop seçmenler, kamu harcamalarının mali yükünü de dikkate almazlar (Güvel ve Koç, 2011: 236). Özetle, söz konusu seçmenler, yakın geçmişe göre karar vermektedir (Eren ve Bildirici, 1999: 28).

1.2. Ortanca Seçmen

Ortanca, kelime manası olarak küçükten büyüğe veya büyükten küçüğe doğru sıralananların tam ortasında yer alan demektir. Aynı mantıkla ortanca seçmenin tercihleri, tüm seçmenlerin tercihleri sıralandığında ortada yer alan tercihtir (Savaşan, 2012: 335). Daha doğru bir ifadeyle ortanca veyahut medyan seçmen, kendisi dışında daha yüksek harcama düzeylerini tercih eden birey sayısı (yüksek gelirli birey sayısı), daha düşük harcama düzeylerini tercih eden birey sayısına (düşük gelirli birey sayısı) tam eşit olan kişilerdir (Stiglitz, 1994: 191).

Kamu tercihi teorisi tarafından geliştirilen Medyan Seçmen modeline göre seçmenlerin, politikacıların propagandalarında kullandığı çeşitli politikalar hakkında tam bilgi sahibi oldukları kabul edilmektedir. Böylece, oylarını almak üzere politikacıların ileri sürdüğü çeşitli alternatifler arasından, seçmenlerin kendilerine en yüksek faydayı sağlayacak olan politikayı tercih etmektedirler. Maliye perspektifinden değerlendirdiğinde, seçmenlerin en düşük vergi yüküne maruz kalacakları veya en fazla kamusal hizmetten yararlanacakları politikaları destekledikleri görülecektir (Demir, 2013: 41).

Özetle, bir seçimde ortanca seçmen söz konusu olduğunda, ortanca seçmenin tercih ettiği siyasal eğilim seçimi kazanacaktır. Diğer taraftan ortanca seçmenin zayıf tarafı, daima sahiplendiği politikaya oy vermesidir. Bu durumun aksine güçlü yanı ise, her zaman en çok kabul gören politikayı benimsemesi ve tercih etmesi olarak özetlenebilir (Congleton, 2002: 707).

1.3. Türkiye’de Seçmen

Türkiye’de yapılan seçimleri kabaca iki başlıkta gruplandırmak mümkündür. 1923-1943 yılları arası tek partili seçimler yapılmışken; 1946-2015 yılları arasında çok partili seçimler söz konusu olmuştur.

Tek partili seçimler 1923 yılında yapılmaya başlanmıştır. Buna göre 1923, 1927, 1931, 1935, 1939 ve 1943 seçimleri sadece tek bir partinin seçime girdiği seçimler olarak sıralanabilir. 1946 seçimleri ise çok partili siyasal sistemde yapılan ilk seçimdir.

Çok partili sistemlerde, seçmen oy kullanırken, ülkeyi yönetecek olan partiyi değil, kendi çıkar ve görüşlerini temsil edebilecek kişileri tercih etmektedir. Zira bu durumun arkasında; hükümet, bir sonraki aşamada, partiler arasında yapılacak pazarlık ve uzlaşma ile ortaya çıkabileceği gerçeği yatmaktadır (Kışlalı, 1994: 233).

Bu bağlamda demokratik toplumlarda seçmenlerin tutumları son derece önemli bir hal almaktadır. Türkiye’de yıllar itibariyle seçmen sayıları, nüfus ile birlikte tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Türkiye’de Nüfus ve Seçmen Sayıları, 1950-2015

| Yıllar | Toplam Nüfus | Oy Kullanan Seçmen Sayısı |
|--------|--------------|---------------------------|
| 2015 | 82,523,053 | 48,523,610 |
| 2014 | 81,619,392 | 41,283,627 |
| 2011 | 73,722,988 | 43,963,276 |
| 2007 | 71,158,647 | 36,056,293 |
| 2002 | 66,493,970 | 32,768,161 |
| 1999 | 64,504,287 | 32,656,070 |
| 1995 | 62,394,000 | 29,101,469 |
| 1991 | 57,326,000 | 25,157,123 |
| 1987 | 52,561,000 | 24,603,541 |
| 1983 | 47,279,000 | 18,214,104 |
| 1977 | 41,768,000 | 14,785,814 |
| 1973 | 37,360,000 | 11,223,843 |
| 1969 | 34,170,000 | 9,516,035 |
| 1961 | 28,602,000 | 10,522,716 |
| 1950 | 20,935,000 | 7,815,000 |

Kaynak: International IDEA datalarından tarafımızca oluşturulmuştur. <https://www.idea.int/>

Türkiye’de 1950 yılında başlayan demokratik seçimlerde seçmen sayıları genellikle nüfusun yarısı olarak görülmektedir. 1983 yılına kadar (seçmen/nüfus) oranı %30 seviyelerinde gerçekleşmiş olsa da, özellikle 1999 seçimleri sonrası nüfusun %50’si kayıtlı seçmen olarak tespit edilmiştir. Bu durum, siyasi karar alma sürecinde toplumsal bir çoğunluğun söz sahibi olduğu gerçeğini yansıtmaktadır.

2. MÜKELLEF KAVRAMI

Vergilendirmeden doğan kamu hukuku ilişkisinin pasif tarafını oluşturan vergi borçlusu, belli miktarda vergiyi kamu alacaklısına ödemek zorunda olan kişidir. Vergi borçlusunun vergiyi ödemek görevi (maddi görev) yanında, defter tutmak, beyanname vermek, bildirimlerde bulunmak, belgeleri belli bir süre saklamak gibi çeşitli şekli görevleri de bulunmaktadır (Öncel vd., 2001: 71). Vergi Usul Kanununa göre, “mükellef, vergi kanunlarına göre kendisine vergi borcu terettüp eden gerçek veya tüzel kişidir” (Kırbaş, 1994: 62).

Vergi yükümlüsü özel bir kişi olabileceği gibi resmi bir müessese, vatandaş veya yabancı, gerçek ya da tüzel kişi olabilmektedir. Ancak bu sadece vergilendirme açısından tanınan bir sujeliktir (Karakoç, 2004: 141).

Vergilemede iki taraf vardır. Taraflardan aktif olan taraf kamunun kendisine sağladığı gücü kullanarak vergi tahsilatını cebren dahi yapabilen devlet, pasif taraf ise vergilendirmenin muhatabı mükellef ya da yükümlüdür (Turhan, 1987: 23). Vergilendirmeden doğan kamu hukuku ilişkisinin pasif tarafını oluşturan vergi mükellefleri gerçek kişi olabilecekleri gibi tüzel kişide olabilirler.

Vergi hukukunda vergiyi doğuran olayla ilişkisi olmayan üçüncü kişilerin yasalarla, vergiye ilişkin maddi ya da şekli ödevlerin yerine getirilmesi bakımından vergi dairesine muhatap tutulmalarını, bazı koşullarda ise asıl vergi borçlusu ile birlikte veya onun yerine geçerek vergiyi kendi mal varlıklarından ödemelerini ifade eden vergi sorumlusu kavramına da yer verilmektedir (Öncel vd., 2001: 75). Vergi sorumlusu, vergi mükellefinin hüviyet değiştirmiş şeklidir. Verginin ödenmesi bakımından alacaklı vergi dairesine karşı muhatap olan kişi şeklinde tanımlanmaktadır (Tuncer, 2003: 130).

Özetle mükellef, vergilendirme ilişkisinde vergiyi doğuran olayla temas etmesi neticesinde ortaya çıkan vergi borcunu maddi ödev olarak devlet adına hareket eden alacaklı vergi idaresine ödeme yükümlülüğü olan, mükellefiyetine bağlı olarak kanunlarla belirlenmiş vergilemeye ilişkin defter ve belgeler düzenlemek, muhafaza etmek ve bildirimlerde bulunmak gibi şekli görevleri yerine getirme zorunluluğu olan kişi olarak tanımlanabilmektedir (Egeli ve Dağ, 2012: 131).

Tablo 2: Yıllar İtibariyle Mükellef Sayıları

| Yıllar | Gelir Vergisi Faal Mükellef Sayıları | Gelir Stopaj Vergisi Faal Mükellef Sayıları | G.M.S.İ. Faal Mükellef Sayıları | Basit Usulde Vergilendirilen Gelir Vergisi Faal Mükellef Sayıları | Kurumlar Vergisi Faal Mükellef Sayıları |
|--------|--------------------------------------|---|---------------------------------|---|---|
| 2002 | 1.741.081 | 1.978.744 | 432.480 | 814.928 | 583.730 |
| 2003 | 1.740.949 | 2.032.052 | 489.253 | 824.150 | 602.308 |
| 2004 | 1.782.995 | 2.134.066 | 565.984 | 826.006 | 628.488 |
| 2005 | 1.698.212 | 2.129.595 | 580.227 | 796.763 | 594.410 |
| 2006 | 1.719.550 | 2.212.978 | 626.437 | 784.464 | 606.903 |
| 2007 | 1.724.876 | 2.269.957 | 697.272 | 762.900 | 630.744 |
| 2008 | 1.718.837 | 2.339.832 | 749.786 | 752.265 | 641.851 |
| 2009 | 1.696.103 | 2.333.373 | 844.640 | 743.360 | 641.384 |
| 2010 | 1.700.746 | 2.357.096 | 978.301 | 733.451 | 650.883 |
| 2011 | 1.706.534 | 2.386.969 | 1.042.954 | 720.304 | 662.689 |
| 2012 | 1.765.241 | 2.438.536 | 1.342.223 | 710.805 | 663.677 |
| 2013 | 1.800.789 | 2.473.364 | 1.558.307 | 697.092 | 662.380 |
| 2014 | 1.804.196 | 2.493.168 | 1.603.235 | 737.237 | 673.423 |
| 2015 | 1.826.667 | 2.541.031 | 1.681.817 | 745.709 | 693.561 |
| 2016 | 1.826.671 | 2.603.644 | 1.811.735 | 760.911 | 720.987 |
| 2017 | 1.876.531 | 2.691.632 | 1.890.882 | 774.656 | 753.536 |

Kaynak: Gelir İdaresi Başkanlığı, http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/20171.htm

Türkiye’de beyannameli vergi mükellefleri tablo 2’de gösterilmiştir. Buna göre, çalışmanın kapsamını oluşturan Gelir Vergisi mükellefleri incelendiğinde, 2002 yılından 2017 yılı Ekim ayına gelene dek, mükellef sayılarında çok fazla bir artışın olmadığı görülmektedir. 2002 yılı Ekim ayında 1.741.081 olan faal mükellef sayısı 15 yılda sadece 135.450 kişi yükselmiştir. Bununla birlikte, nüfus 2002 senesinde 66,493,970 kişi olarak kayıt altına alınmıştır. 2015 yılına gelindiğinde nüfus 16.029.038 kişi yükselerek 82.523.053 kişi olmuştur. Ülke nüfusu artmasına rağmen, kişisel gelir vergisi mükellef sayısında aynı oranda bir değişiklik olmamıştır.

2.1. Türkiye ve OECD Ülkelerinde Gelir Vergisi

Türkiye’de çağdaş anlamda Gelir Vergisi uygulaması 1949 vergi reformu ile başlamıştır. Bu reformdan sonra 1960 yılında, 1980-1982 döneminde ve daha sonra 1998-1999 yıllarında 4369 sayılı Kanun ile 13 vergi kanununda değişiklik yapılmıştır. Ancak yapılan değişiklikler ve eklerle vergi kanunları yamalı bohça gibi günü kurtarmaya yönelik olmuştur. Vergi kanunları; Gelir, Kurumlar, Vergi Usul Kanunları olarak birbirini destekleyen ve çelişkiler içermeyen Ticaret Kanunu ile Borçlar Kanunu’na paralel içerikli çağdaş vergi düzeni içinde olmalıdır. GVK’nun hızla gelişen ve küreselleşen dünyanın ekonomik, ticari, endüstriyel, sosyal şartlarına ve uluslararası vergi prensiplerine uygun olarak hazırlanması gerekmektedir.

Genel olarak gelişmiş ülkelerde kişisel gelir vergisinin toplam vergi gelirleri içerisinde ciddi derecede yüksek olduğu, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ise çok düşük seviyelerde olduğu bilinmektedir. Ülke verilerine dayanılarak yapılan araştırmalarda gelişmiş ülkelerde zaman içerisinde gelir vergisinin içerisinde olduğu dolaysız vergilerin toplam vergiler içerisindeki ağırlığının düzenli bir şekilde artırıldığı, gelişmemiş ve az gelişmiş ülkelerde ise dolaylı vergilerin toplam vergiler içerisindeki ağırlığının düzenli bir şekilde artırıldığı sonucuna varılmıştır (Ay ve Talaşlı, 2008: 142-144).

Tablo 3: Kişisel Gelir Vergisinin OECD Ülkelerindeki Dağılımı

| | GSYİH İçerisindeki Payı % | | | | | Toplam Vergiler İçerisindeki Payı (%) | | | | |
|------------------|---------------------------|------|------|------|------|---------------------------------------|------|------|------|------|
| | 1990 | 2000 | 2010 | 2014 | 2015 | 1990 | 2000 | 2010 | 2014 | 2015 |
| Avustralya | 12.1 | 11.5 | 9.8 | 11.4 | 11.7 | 43.0 | 37.8 | 38.5 | 41.2 | 41.5 |
| Avusturya | 8.3 | 9.3 | 9.2 | 10.1 | 10.5 | 21.0 | 22.0 | 22.4 | 23.5 | 24.1 |
| Belçika | 13.2 | 13.7 | 12.0 | 13.0 | 12.7 | 32.0 | 31.4 | 28.2 | 28.8 | 28.3 |
| Kanada | 14.4 | 12.8 | 10.7 | 11.4 | 11.8 | 40.8 | 36.8 | 35.0 | 36.5 | 36.9 |
| Şili | 0.9 | 1.4 | 1.3 | 1.4 | 2.0 | 5.6 | 7.6 | 6.8 | 7.3 | 9.8 |
| Çekya | - | 4.2 | 3.3 | 3.6 | 3.6 | - | 12.9 | 10.2 | 10.8 | 10.7 |
| Danimarka | 24.0 | 24.7 | 23.2 | 26.3 | 25.3 | 54.0 | 52.7 | 51.9 | 54.1 | 55.2 |
| Estonya | - | 6.8 | 5.3 | 5.7 | 5.8 | - | 22.0 | 15.9 | 17.5 | 17.2 |
| Finlandiya | 14.9 | 14.0 | 12.1 | 13.4 | 13.3 | 34.7 | 30.6 | 29.5 | 30.6 | 30.2 |
| Fransa | 4.4 | 7.8 | 7.2 | 8.5 | 8.5 | 10.7 | 18.0 | 17.1 | 18.7 | 18.9 |
| Almanya | 9.6 | 9.2 | 8.5 | 9.6 | 9.8 | 27.6 | 25.3 | 24.3 | 26.2 | 26.5 |
| Yunanistan | 3.6 | 4.8 | 4.0 | 5.9 | 5.5 | 14.1 | 14.5 | 12.4 | 16.5 | 15.0 |
| Macaristan | - | 7.2 | 6.5 | 5.3 | 5.3 | - | 18.6 | 17.4 | 13.8 | 13.7 |
| İzlanda | 8.1 | 12.6 | 12.2 | 13.5 | 13.5 | 26.9 | 34.8 | 36.5 | 34.9 | 36.7 |
| İrlanda | 10.7 | 9.8 | 8.1 | 9.1 | 7.3 | 33.1 | 31.9 | 30.0 | 32.0 | 31.6 |
| İsrail | - | 10.1 | 5.5 | 5.7 | 6.1 | - | 29.1 | 18.0 | 18.3 | 19.4 |
| İtalya | 9.6 | 10.1 | 11.2 | 11.2 | 11.3 | 26.3 | 24.8 | 26.8 | 25.8 | 26.0 |
| Japonya | 7.8 | 5.4 | 4.9 | 5.7 | 5.8 | 27.8 | 21.1 | 18.6 | 18.9 | 18.9 |
| Kore | 3.8 | 3.1 | 3.3 | 4.0 | 4.3 | 20.0 | 14.6 | 14.2 | 16.3 | 17.2 |
| Letonya | - | 5.5 | 6.2 | 5.9 | 5.9 | - | 18.8 | 22.2 | 20.5 | 20.4 |
| Lüksemburg | 8.1 | 6.8 | 7.9 | 8.7 | 9.0 | 24.1 | 18.5 | 21.0 | 23.1 | 24.5 |
| Meksika | - | - | 2.5 | 3.0 | 3.3 | - | - | 17.7 | 21.0 | 20.6 |
| Hollanda | 9.9 | 5.6 | 7.8 | 7.0 | 7.7 | 24.7 | 15.1 | 21.5 | 18.7 | 20.5 |
| Yeni Zelanda | 17.4 | 10.4 | 11.4 | 12.5 | 12.6 | 48.0 | 43.1 | 37.7 | 38.6 | 38.1 |
| Norveç | 10.5 | 10.1 | 9.9 | 9.9 | 10.7 | 26.2 | 24.1 | 23.6 | 25.4 | 27.9 |
| Polonya | - | 4.3 | 4.4 | 4.6 | 4.7 | - | 13.2 | 13.9 | 14.3 | 14.4 |
| Portekiz | 4.2 | 5.4 | 5.4 | 7.7 | 7.3 | 15.9 | 17.4 | 17.6 | 22.5 | 21.2 |
| Slovakya | - | 3.3 | 2.6 | 3.0 | 3.1 | - | 9.9 | 9.4 | 9.6 | 9.7 |
| Slovenya | - | 5.5 | 5.6 | 5.1 | 5.1 | - | 15.0 | 15.1 | 14.0 | 14.0 |
| İspanya | 6.9 | 6.4 | 6.8 | 7.6 | 7.2 | 21.7 | 19.2 | 21.9 | 22.4 | 21.3 |
| İsveç | 19.1 | 16.3 | 12.0 | 12.2 | 12.6 | 38.5 | 33.2 | 27.9 | 28.6 | 29.1 |
| İsviçre | 7.7 | 8.2 | 8.4 | 8.4 | 8.6 | 32.8 | 29.8 | 31.9 | 31.0 | 31.1 |
| Türkiye | 3.9 | 5.2 | 3.5 | 3.6 | 3.7 | 26.8 | 22.2 | 14.0 | 14.7 | 14.6 |
| Birleşik Krallık | 9.7 | 9.6 | 9.4 | 8.8 | 9.0 | 29.4 | 29.0 | 28.7 | 27.3 | 27.7 |
| ABD | 9.8 | 11.9 | 8.2 | 10.2 | 10.6 | 37.7 | 42.2 | 34.8 | 39.3 | 40.5 |
| OECD Ortalaması | 9.7 | 8.7 | 7.7 | 8.4 | 8.4 | 28.6 | 24.6 | 23.2 | 24.1 | 24.4 |

Kaynak: OECD Revenue Statistics 1965-2016, Special Feature: Complementary Indicators of Tax Revenues, http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/taxation/revenue-statistics-1965-2016_9789264283183-en#page1

Tablo 3'te OECD'ye üye 34 ülkenin kişisel gelir vergilerine ait verilere yer verilmektedir. Kişisel gelir vergilerinin üye ülkelerdeki GSYİH içerisindeki payları incelendiğinde çoğu ülkede kişisel gelir vergilerinin GSYİH içerisindeki yüzdesinin 2014 yılına kıyasla 2015 yılında artış gösterdiği görülmektedir. Ancak ülkemizdeki kişisel gelir vergisinin GSYİH'mızın sadece yaklaşık %3'ünü temsil etmesi hususu ülkemiz açısından olumsuz bir gelişme olarak dikkat çekmektedir. OECD

ortalamasının %8,4 olarak gerçekleşmiş olması ülkemizde kişisel gelir vergisinin GSYİH'dan oldukça düşük bir pay aldığını ve OECD ortalamasının altında kaldığını göstermektedir.

Diğer taraftan, kişisel gelir vergilerinin toplam vergiler içerisindeki payları dikkate alındığında, zamanlar arası bir yükselmenin olduğu görülmektedir. Bu durum gelişmiş ülkelerde toplam vergi gelirlerinin büyük kısımlarının kişisel gelir vergilerinden oluştuğunu göstermektedir. Konuya ülkemiz açısından bakıldığında ülkemizde kişisel gelir vergilerinin 2014 yılında toplam vergilerin sadece %14,7'sini, 2015 yılında ise sadece %14,6'sını temsil ettikleri görülmektedir. OECD ortalamasının yaklaşık %25 olduğu düşünüldüğünde ülkemizde kişisel gelir vergisinin toplam vergiler içerisinde oldukça düşük bir paya sahip olduğu sonucu çıkmaktadır.

2.2. Türkiye ve OECD Ülkelerinde Gelir Vergisi Mükellefleri

Kişisel gelir vergisindeki artışlar, ülkede gelir elde eden mükellef sayısının arttığını ve bunların kayıtlı mükellefler olduğunu göstermektedir. Diğer bir deyişle, tüketim üzerinden alınan vergilerin toplam vergi geliri içindeki payının azaldığı, gelir üzerinden alınan vergilerin ise arttığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla mükellef sayısı ile gelir vergisi arasında doğru bir orantı bulunmaktadır (Organ ve Yegen, 2015: 169). Bu nedenle nüfus içindeki gelir vergisi mükellef oranı önem arz etmektedir.

Bir ülkede kayıtlı gelir vergisi mükellefi sayısının ülke nüfusu içindeki büyüklüğü o ülkede ne kadar kişinin resmi olarak vergilendirildiği hususunda bilgi vermektedir. Diğer bir deyişle, ülke nüfusunun içindeki gelir vergisi oranı ne kadar yüksekse kayıtdışılık da o kadar düşük seviyelerde seyretmektedir.

Tablo 4'te OECD üye ülkelerin nüfus bilgileri ve nüfusun ne kadarının kişisel gelir vergisi mükellefi olduğuna dair veriler gösterilmektedir.

Tablo 4: OECD Ülkelerinde Kişisel Gelir Vergisi Mükellef Sayısı / Nüfus Oranı, 2015

| | Kişisel Gelir Vergisi Mükelleflerinin Nüfus İçindeki Oranı (%) | Nüfus |
|------------------|--|-------------|
| Avustralya | 82.5 | 22.992.654 |
| Avusturya | 87.0 | 8.754.413 |
| Belçika | 81.1 | 10.449.361 |
| Kanada | 84.1 | 35.099.836 |
| Şili | 53.5 | 17.789.267 |
| Çekya | 20.4 | 10.674.723 |
| Danimarka | 85.6 | 5.581.503 |
| Estonya | 56.4 | 1.249.312 |
| Finlandiya | 96.9 | 5.475.450 |
| Fransa | 78.3 | 67.106.161 |
| Almanya | 50.7 | 80.594.017 |
| Macaristan | 46.4 | 9.919.128 |
| İzlanda | 84.3 | 335.878 |
| İrlanda | 62.8 | 4.952.473 |
| İtalya | 47.2 | 61.482.297 |
| Kore | 10.0 | 49.180.776 |
| Letonya | 46.4 | 2.165.165 |
| Meksika | 32.3 | 114.975.406 |
| Hollanda | 63.7 | 17.084.719 |
| Yeni Zelanda | 86.2 | 4.510.327 |
| Norveç | 90.3 | 5.320.045 |
| Polonya | 45.8 | 38.301.885 |
| Portekiz | 73.6 | 10.825.309 |
| Slovakya | 11.0 | 5.445.802 |
| Slovenya | 80.2 | - |
| İspanya | 43.3 | 48.563.476 |
| İsveç | 86.3 | 9.723.809 |
| Türkiye | 2.3 | 82.523.053 |
| Birleşik Krallık | 47.1 | 64.088.222 |
| ABD | 46.2 | 323.995.528 |

Kaynak: OECD Tax Administration, 2017. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/tax-administration-2017_tax_admin-2017-en#page1 ve International IDEA datalarından tarafımızca oluşturulmuştur.

Türkiye için tablo 4 incelendiğinde, nüfusun sadece %2,3'ünün gelir vergisi mükellefi olduğu görülmektedir. Bu oran OECD üyesi ülkeler ile kıyaslandığında, en az kişisel gelir vergisi mükellef sayısına sahip olduğumuz ortaya çıkmaktadır. Ülkemizdeki nüfus sayısı diğer üye ülkelerden genellikle yüksek olmasına rağmen nüfus içerisindeki kişisel gelir vergisi mükellef sayısının çok düşük olması dikkat çekmektedir. Nüfus içerisinde kişisel gelir vergisi mükellef sayısının azlığı ülkemizde toplam vergi gelirleri içerisinde tüketim üzerinden alınan vergilerin payının daha fazla olduğunu göstermektedir.

DEĞERLENDİRME

Vergi mükellefi-seçmen ilişkisi son yıllarda çokça tartışılan konulardan biri olmuştur. Bir tarafta devlete borcu olan vergi mükelleflerin, diğer tarafta devleti yönetenleri belirleyen seçmenlerin yer alması sorunu daha da önemli hale getirmektedir. Zira 1215 Magna Carta'dan günümüze kadar vergilendirme yetkisi tartışılmış ve temsilsiz vergi olmayacağı karar bağlanmıştır.

Verginin nasıl alınacağı ve nerelere harcanacağını belirleyen erk, parlamentodur. Diğer bir deyişle, devlet bütçesi mecliste, halkın seçtiği parlamenterler tarafından oluşturulmaktadır. Tam bu noktada, seçmen-mükellef ilişkisi gündeme gelmektedir. Zira, oy verebilmek için mükellef olmak zorunluluğu bulunmamaktadır. Vergi ödevi, tıpkı seçme ve seçilme hakkı gibi Anayasada siyasal hak ve görevler başlığında düzenlenmiştir.

Literatürde vergi mükellefi olmadığı halde kamu hizmetinden yararlanan ve seçmen sıfatına sahip olanlara 'free rider', yani bedavacı denilmektedir. Seçmenlerin vergi mükellefi olma oranı demokrasi için önemli bir ölçüt olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda OECD ülkelerinde bu oran ortalama olarak yüzde 70 civarında seyretmektedir. Yani, seçmenlerin büyük çoğunluğu vergi mükellefi olarak elini taşın altına koymakta ve siyasal-ekonomik işleyişin içine dahil olmaktadır.

Özetle ülkemizde kişisel gelir vergisi mükellef sayısı, içinde bulunduğumuz OECD topluluğuna üye diğer ülkelere göre son derece düşük seyretmektedir. Nüfus ve seçmen sayısı bakımından ülkemiz çoğu üye ülkeden üstün olmasına rağmen, kişisel gelir vergisi mükellefi sayısı bakımından çoğu üye ülkenin gerisinde kalmıştır. Kişisel gelir vergisi mükellefi sayısının az olması gelişmiş ülkenin aksine ülkemiz vergi sisteminin ağırlıklı olarak harcama ve servet üzerinden alınan vergilere dayandığını göstermiştir. Demokratik katılım kapsamında seçmen sayısının yüksek olduğu ülkemizde kişisel gelir vergisi mükellefi sayısının artırılması aynı zamanda seçmen olan mükelleflerin daha yüksek vergi ahlakı sergilemelerine ve vergi adaleti ve vergi bilinci gibi kavramları olumlu yönde etkileyen dolaysız vergilerin dolaylı vergilerin önüne geçmesine neden olacaktır.

Ülkemizdeki kişisel gelir vergisi mükellefi sayısını artırmak yapılacak bir takım yasal düzenlemelerle ve yasal düzenleme gerektirmeyen bazı uygulamalarla mümkün olabilmektedir. Bu kapsamda gelir vergisinin dışında bırakılan konular ve kişiler yani gelir vergisi istisna ve muafiyetlerinin kapsamı daraltılarak vergi tabanı genişletilebilmektedir. İstihdamı, girişimciliği ve üretimi destekleyecek kararlar alınarak kişisel gelir vergisi mükellefi olmak isteyen kişilere birtakım teşvikler sağlanması yoluyla mükellef sayısı artırılabilceği gibi mevcut vergi oranlarını aşağıya çekerek kişilerin vergi mükellefi oldukları zaman hissedecekleri vergi yüklerini azaltmak suretiyle de kişisel gelir vergisi mükellefi sayısını artırmak mümkün olabilmektedir. Mükellef sayısını artırmanın önemli bir yolu ise vergi denetimlerini ve vergi cezalarını artırmaktan geçmektedir. Denetimlerin yoğun bir şekilde yapılması kişileri yakalanma korkusu ile kayıt altına girerek mükellef olmaya itebileceği gibi kayıt dışı faaliyetlerde bulunan kişilere uygulanacak cezaların caydırıcı derecede ağır olmaları da kişileri gelir vergisi mükellefi olmaya itebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Ay, H. & Talaşlı, E. (2008). "Ülkelerin Ekonomik Gelişmişlik Seviyeleri ve Vergi Yapıları Arasındaki İlişki". *Maliye Dergisi*, 154, 135-155.
- Congleton, R. D. (2002). "The Median Voter Model". *The Encyclopedia of Public Choice*. Springer Us. 707-712.
- Demir, İ. C. (2013). "Seçmen Tercihlerinin Oluşumunda Vergi Propagandası: Ampirik Bir Çalışma". *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 26(26), 37-56.
- Egeli, H. & Dağ, M. (2012). "Türk Vergi Hukuku Açısından Mükellef Haklarının Değerlendirilmesi". *Maliye Dergisi*, 163, 130-146.
- Eren, E. & Bildirici, M. (1999). "Siyasal Konjonktür Dalgaları ve Türkiye'de Seçmen Davranışı". *İktisat, İşletme, Finans Dergisi*. (10), 27-39.
- Güvel, E. A. & Koç, A. (2011). "Kamu Açıklarının Politik Ekonomisi". *Sosyoekonomi*. (14), 231-251.
- Ito, T. (1989). *Endogenous Election Timings and Political Business Cycles in Japan*. NBER Working Paper.
- Karakoç, Y. (2004). *Genel Vergi Hukuku*. Ankara: Yetkin Yayınevi.
- Kırbaş, S. (1994). *Vergi Hukukunun Temel Kavramları, İlkeler ve Kurallar*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Okyar, S. (1996). "Seçim Ekonomisi ve Ekonominin Politizasyonu". *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*.
- Organ, İ. & Yegen, B. (2015). "OECD'ye Üye Ülkeler Açısından Kişisel Gelir Vergisi Mükellef Sayılarının ve Seçmen Sayılarının Değerlendirilmesi". *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4(5), 161-176.
- Öncel, M., Kumrulu, A. & Çağan, N. (2001). *Vergi Hukuku*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Rogoff, K. (1990). "Equilibrium Political Budget Cycles". *American Economic Review*, 80(1), 21-37.
- Savaş, V. (1998). *Politik İktisat*. İstanbul: Beta Yayım Dağıtım A.Ş.
- Savaşan, F. (2012). *Kamu Ekonomisi*. Trabzon: Celepler Matbaası.
- Stiglitz, J. E. (1994). *Kamu Kesimi Ekonomisi*, (çev. Ö. F. Batırel). İstanbul: Marmara Üniversitesi İİBF Yayınları, No: 396.
- Tuncer, S. (2003). *Vergi Hukuku ve Uygulaması*. Ankara: Yaklaşım Yayınları.
- Turhan, S. (1987). *Vergi Teorisi ve Politikası*. İstanbul: Der Yayınları.

THE IMPACT OF RESEARCH AND DEVELOPMENT ON JOB CREATION

Assoc. Prof. Dr. Ahmet ATAKIŞI*

Dr. Umut Erksan ŞENALP**

Abstract

In this study we use firm level database provided by TURKSTAT (Turkish Statistical Institution) . It fully covers 22 manufacturing and service industries for over the period 2003-2015, for a total of around 156 firms in Trakya region (Edirne, Kırklareli and Tekirdağ provinces). We aim to find out whether there was a channel through which research and development (R&D) expenditure could affect the number of job created. We will utilize panel data method to estimate the labor demand model that we set up.

Key words: Research and Development, Trakya Region, Job Creation

ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRMEİN İŞ YARATIMI ÜZERİNE ETKİLERİ

Özet

Bu çalışmada, Türkiye İstatistik Kurumunun işletmelerden edinmiş olduğu bilgileri içeren veri tabanından yararlanılmıştır. Trakya Bölgesinde (Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ illeri) 22 alanın tümünü kapsayacak biçimde hizmet ve imalat sektöründe faaliyette bulunan 156 adet firmanın 2003-2015 yılları arasındaki verileri derlenmiştir. İncelememiz kapsamında, Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) harcamalarının yaratılan iş sayısını etkileyebilecek bir etken olup olmadığını tespit etmeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda, panel veri yöntemini kullanarak, kurguladığımız işgücü talebi modeliyle ilgili öngörülerde bulunmaya çalışacağız.

Anahtar Kelimeler: Araştırma ve Geliştirme, Trakya Bölgesi, İş Yaratma.

Introduction

Creating new job opportunities and effects of technological progress upon employment has been discussed among economists and policy makers until the industrial revolutions that had an immense effect on work force. The characteristic of workers had to be changed under the alteration of production techniques and improving knowledge skills is become a must for the all classes of workers. Nowadays "industrial rev. 4.0" is influencing the economies and transforming the

* Trakya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Economics Department, Edirne, Turkey

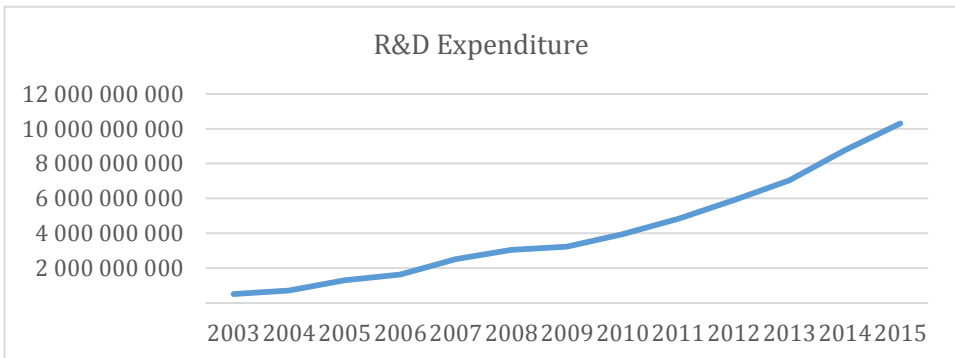
** Trakya University , Social Sciences Vocational College, Edirne, Turkey

logic of production worldwide. The researchers from many branches of science are investigating the period of transformation, creative destruction (in Schumpeter's terms 1934, 1942) with innovation in sectors of industrialized and developing countries as well.

The job creation effect of R&D depends on many other factors. As Bogliacino and Vivarelli (2012) highlighted the R&D may cause technological unemployment because of its labour-saving characteristics. On the contrary, as a result of successful R&D, one may expect to observe developments triggering job creation. In other words, process innovation, for instance, may lead to decrease in cost of production and decreasing prices that triggers demand. This may cause more production and eventually creates new jobs. Likewise, product innovation may create similar effects and help businesses grow and produce more and demand more labour. This discussion clearly imply that the type of innovation plays a key role when it comes to the job creation effects of R&D. Our paper will mainly focus on the effects of different types of innovation activities in order to decompose the effect of process R&D, and product R&D which will be the main contribution of this study.

In this study, we aim to contribute to this literature by using a panel of around 200 Turkish firms from Trakya region (Tekirdağ, Edirne and Kırklareli) over the period 2003-2015. In order to achieve our aim, we will compare firms involving in R&D to firms which do not invest in R&D activities. We will compare these two groups of firms in terms of their growth in order to detect whether R&D helps to create new jobs. First, the combined effect of innovation activities will be examined, then, this effect will be decomposed to examine the effect of process R&D, and product R&D separately.

Figure 1: Total R&D Expenditure in Turkey



Source: Research and Development Activities Survey, 2018.

Related Literature

Since the issue is highly policy relevant, it attracts researchers' attention and the number of studies examining the effect of R&D on employment has been increasing over the last two decades. As Bogliacino and Vivarelli (2012) highlighted there are at least two consequences of R&D: "technological unemployment" and "compensation mechanism".* In their studies, Bogliacino and Vivarelli (2012) claimed that Research and Development (R&D) expenditures (as predictors of product innovation) has a job-creating effect in the European sectors by using a 15-country, 25-sector, 10-year dataset of 5 manufacturing and service sectors for 15 European countries over the period covering the years 1996–2005, for a total of 2,295 observations by applying GMM-SYS panel evaluations of a demand-for-labour equation improved with technology.

Sectoral differences also play a key role on the results. Bogliacino et. al. (2012) highlights that the compensation mechanism has different effects in manufacturing sector than in the service sector. Vivarelli (2014) focuses on the effect of sectoral differences on the relationship between employment and R&D activities, and confirms the findings of Bogliacino et. al. (2012). In order to take into these findings account, in this study we will consider both manufacturing and service sectors.

Greenan and Guellec (2000) is another study that provides positive relationship between employment and R&D activities. They utilised firm-level French manufacturing data for the period between 1986 and 1990 and showed that both product and process innovation has a positive effect on employment. Unlike our study, Greenan and Guellec (2000) considered only manufacturing sector. We will be able to compare our results from manufacturing to their findings, and able to provide more findings on service sector.

Dataset and Descriptive Statistics

Thanks to the recent R&D reform packages, current R&D incentives in Turkey has been increased. Figure 1 shows that the R&D expenditure has dramatically increased over the last 15 years. According to the World Bank collection of development indicators, R&D expenditure in Turkey has reached around 1% of its GDP in 2014 and it has been increasing since then. We believe that this period offers a lot for researchers to examine the determinants of the R&D in Turkey as well as the effects of it.

We use two databases in this study: Annual Industry and Service Statistics and Research and Development Activities Survey in Business Enterprise Sector Micro Data Set. Both datasets are provided by TURKSTAT.†

* They claim that the R&D will lead to labour-biased technological progress which will create technological unemployment. On the other hand, some developments in technology will cause developments that stimulates demand and create new job opportunities.

† The survey includes private enterprises in the industry and the service sector and it also covers state owned enterprises.

R&D database includes 200 Turkish manufacturing and service firms based on Trakya Region (Edirne, Kırklareli, Tekirdağ). It covers the 2003-2015 period and comprises a total of 655 observations. Table 1 reports some descriptive statistics for some important variables. It shows that the number of firms involving in R&D activities increases to 156 from 10 over the last 13 years. We believe that this increase is mostly due to the recent R&D reform packages.

Although the number of firms that invests in R&D has been increasing steadily over the last 13 years, we observe that almost 50% of the firms appear in our dataset 4 consecutive years at most (56 firms invested in R&D activities only 1 year then stopped investing). Only 3 firms have been observed over the 13 consecutive years, while 25% of firms appears in 5 or more years. This shows us that the majority of firms in Trakya Region are not continuous R&D investors, but, those that carry on investing in R&D has spent considerable amount on their activities.

As it can be seen from Table 1, the average number of employment is around 250 over the last 13 years (there are some dramatic drops due to some big firms dropping from our dataset). The average number of R&D staff is around 10, and we have detailed information about the level of education of them, the wage they receive and the time they allocate for R&D activities.

Finally, we observe that around 30% of R&D activities are allocated for product innovation, while around only %15 is for process innovation.

Table 1: Some Descriptive Statistics

| Years | R&D Firms | Total Empl. | R&D Empl. | R&D Expenditure | Ownership share | Product R&D | Improvement R&D | Process R&D |
|-------|-----------|-------------|-----------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|
| 2003 | 10 | 100,2 | 3,3 | 90917,43 | 85 | 17 | 37,5 | 14,5 |
| 2004 | 10 | 93,6 | 3,7 | 130445,9 | 85 | 20,5 | 37,5 | 13 |
| 2005 | 25 | 334 | 7,56 | 483499 | 86 | 31,8 | 47,2 | 8,2 |
| 2006 | 19 | 451,2 | 8,3 | 597123 | 86,9 | 28,6 | 50,9 | 13,3 |
| 2007 | 24 | 371,9 | 10,25 | 866932,1 | 79,2 | 31,13 | 25,2 | 23,9 |
| 2008 | 21 | 403,7 | 11,6 | 1030689 | 74,8 | 42,4 | 23,3 | 13,2 |
| 2009 | 40 | 178 | 9,15 | 617007 | 86,2 | 33,2 | 23,1 | 12,9 |
| 2010 | 50 | 255,2 | 11,5 | 877631 | 85 | 33,2 | 25,6 | 13,3 |
| 2011 | 64 | 172 | 8,9 | 536693 | 88,2 | 45,7 | 25 | 14,1 |
| 2012 | 75 | 185 | 9,1 | 521080 | 86 | 40,2 | 26,7 | 17,6 |
| 2013 | 75 | 203,9 | 9,4 | 668500 | 85,7 | 38,6 | 20,7 | 12,2 |
| 2014 | 86 | 187,7 | 8,6 | 755700 | 84,6 | 30,2 | 23,7 | 10,4 |
| 2015 | 156 | 201 | 9,6 | 1145166 | 85,4 | 36,4 | 20,5 | 8,5 |

Source: Authors' calculations from Research and Development Activities Survey in Business Enterprise Sector Micro Data Set

Empirical Analysis and Research Agenda

Following the data cleaning process, we will combine two main datasets which are Annual Industry and Service Statistics and Research and Development Activities Survey in Business Enterprise Sector Micro Data Set. In order to examine the effect of R&D activities on employment, we will estimate a standard dynamic employment equation. We will follow Bogliacino and Vivarelli (2012) at this stage:

$$\log(E_{ijt}) = a_0 + a_1 \log(E_{ijt-1}) + a_2 \log(w_{ijt}) + a_3 \log(Y_{ijt}) + a_4 \log(R\&D_{ijt}) + e_{ij} + u_{ijt} \quad (1)$$

where i, j, t stand for industry, firm and year respectively. E is employment, w is wage rate, Y is output of a firm and I is fixed capital. Different from Bogliacino and Vivarelli (2012), we will examine the effect of both process and product R&D. Thus we will estimate this equation twice. e is sector and firm fixed effects, while u_{ijt} the error term. Since this is a dynamic setup, we will utilize Generalized Method of Moments in order to eliminate potential endogeneity issue, where Pooled OLS, Fixed Effects or Instrumental Variables methods fails.

We expect that the R&D variable has a positive effect on employment. However, our main point of interest is to see the total effect of R&D expenditure, then decompose it into its two main parts that are process innovation and product innovation. This will be the main contribution of our paper. In contrast, we will mainly focus on the whole data of Turkey for all regions and sectors to analyse in our following research project as well.

Appendix

Concepts and Definitions

Enterprise/Firm: The enterprise is an organizational form that produces goods and services using decision autonomy at first degree. An enterprise carries out one or more activities at one or more locations. The relation between enterprise and legal unit is directly stated by this definition: An enterprise corresponds to a legal unit or combination of legal units.

R&D: Research and experimental development comprise creative work undertaken on a systematic basis in order to increase the stock of knowledge, including knowledge of man, culture and society, and the use of this stock of knowledge to devise new applications.

Researchers: Researchers are professionals engaged in the conception or creation of new knowledge, products, processes, methods and systems and also in the management of the projects concerned.

Experimental development: Experimental development is systematic work, drawing on existing knowledge gained from research and/or practical experience, which is directed to producing new materials, products or devices, to installing new processes, systems and services or to improving substantially those

already produced or installed. The process and product innovations are included in this group.

Intramural expenditures: Intramural expenditures are all expenditures for R&D performed within a statistical unit or sector of the economy during a specific period, whatever the source of funds.

References

- Bogliacino, F., Piva, M. and Vivarelli, M. (2012), "R&D and employment: An application of the LSDVC estimator using European microdata". *Economics Letters*, 116 (1), 56–59.
- Bogliacino, F. and Vivarelli, M. (2012), "The Job Creation Effect of R&D Expenditures". *Australian Economic Papers*, 51: 96–113. doi:10.1111/j.1467-8454.2012.00425.x
- Greenan, N. and Guellec, D. (2000), "Technological Innovation and Employment Reallocation", *Labour*, vol. 14, pp. 547–590.
- Schumpeter, J., (1934), "Depressions. In Economics of the Recovery Program", ed. D. Brown et al. New York: McGraw-Hill.
- Schumpeter, J., (1942), "Capitalism, Socialism, and Democracy". New York: Harper & Bros.
- Trefler, D. 2004. The long and short of the Canada–U.S. Free Trade Agreement. *American Economic Review* 94, pp: 870–95.
- Vivarelli, M. (2014). "Innovation, employment and skills in advanced and developing countries: A survey of economic literature". *Journal of Economic Issues*, 48 (1), 123–154.

KAMU SEKTÖRÜNDE ÇALIŞAN TAŞERON İŞÇİLER VE ÇALIŞMA KOŞULLARINA İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME

Dr. Öğr. Üyesi Gülşen Sarı Gerşil*

Dr. Öğr. Üyesi Rıdvan Keskin**

Özet

Neo-Liberal politikaların uygulanmaya başlaması ile birlikte işgücü piyasaları yeni bir ekonomik yapılanma sürecine giren ülkelerde önemli değişim ve dönüşüm süreci yaşamıştır. Bu süreçte yeni üretim ve istihdam biçimleri hızla işgücü piyasalarında hayata geçirilmiştir. Bu istihdam biçimlerinden biride taşeronlaşmadır. Taşeron çalışma gerek kavramsal olarak gerekse uygulama biçimiyle tüm dünyada tartışılmaktadır. Kavramsal olarak “müteahhitlik”, “altışveren” vb. ifade edilmekle birlikte daha çok işletmelerde uzmanlık gerektiren işler için uygulanmakta iken son zamanlarda kamu sektörlerinin asli işi olan bazı işler ve özel sektörde de başta destek hizmetleri (temizlik, yemek, bakım, vb.) olmak üzere asıl işlerde de taşeron uygulaması görülmektedir. Türkiye’de taşeronlaşma 2000’li yıllarda özelleştirme uygulamalarıyla birlikte özellikle kamu kurumlarında yaygınlık kazanmıştır.

Taşeron çalışma biçimiyle birlikte; emeğin değersizleştiği, sendikal örgütlenmede önemli düşüşlerin yaşandığı, kıdem tazminatı haklarının kaybı vb. sorunlar ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada, esnek-güvencesiz istihdam biçimleri arasında kamu hizmetlerinin özelleştirilmesi bağlamında ortaya çıkan taşeron çalışmanın kavramsal boyutları ele alınarak bir kamu sektöründe yapılan uygulama ile analizi gerçekleştirilecektir

Anahtar Kelimeler: İşgücü Piyasaları, İstihdam, Taşeron Çalışma, Çalışma Şartları

EVALUATION ON SUBCONTRACTED WORKERS AND WORKING CONDITIONS IN THE PUBLIC SECTOR

Abstract

Along with the introduction of neo-liberal policies, labor markets have undergone significant changes and transformations in countries entering a new economic structuring process. In this process, new forms of production and employment have quickly become a reality in the labor market. One of these forms of

* Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

** Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Fakültesi, Ekonometri Bölümü

employment is subcontracting. Subcontracting work is discussed both conceptually and practically in the whole world. Conceptually, "contracting", "sub-employer" and so on, it has been applied mostly to jobs requiring expertise in the enterprises, but in recent years some jobs which are the main business of the public sector and also special services such as cleaning services, cleaning, food, maintenance etc. in the private sector have also been applied. Subcontracting in Turkey has become prevalent especially in public institutions with the implementation of privatization in 2000s.

Together with the way of subcontracting; lost profits, loss of trade union organization, loss of severance pay, and so on, problems have arisen. In this study, implementation and analysis in a public sector will be carried out by considering the conceptual dimensions of subcontracting in the context of the privatization of public services among flexible and precarious forms of employment.

Keywords: Labor Market, Employment, Subcontracted working, Working conditions

GİRİŞ

Dünyada yaşanan ekonomik krizler, ülkeleri 1970'lerle birlikte yeni ekonomik politikalar uygulamaya yöneltmiştir. Bu bağlamda ortaya çıkan neo-liberal politikalar küreselleşmenin de etkisiyle sermayenin ulusal sınırları aşmasıyla birlikte günümüzde işletmeleri verimlilik ve karlılık eksenli bir yapıya dönüştürmüştür. İşgücü piyasalarının tarafları olan işçi ve işveren dengesinin kurulmasında önemli bir yere sahip olan devlet gücü, piyasa koşullarının gerektirdiği ihtiyaçlar çerçevesinde daha işveren yanlısı bir tutum izlemeye başlamıştır. Neo-liberalizmin etkileriyle; emeğin değersizleştirilerek reel ücretlerin düşük tutulması, işçi sınıfının örgütlenmesini engelleyen; esnek çalışma, taşeron çalışma ve benzeri güvencesiz çalışma biçimlerinin hızlı bir şekilde yaygınlaştırılarak tüm dünyada kabul gören istihdam biçimleri haline getirilmiştir (Ulukan, Yılmaz, 2016/1: 88-89)

Gelişmekte olan ülkelerde endüstriyel gelişmenin daha az olması işçi sınıfı bilincinin daha geç oluşmasına yol açmıştır. Bu bağlamda, Türkiye'de ağırlıklı olarak kamusal örgütlenmenin bulunması nedeniyle işçi hakları açısından farkındalığın oluşması geç bir süreci içermektedir. Yine de Türkiye'de neoliberalizmin etkisi; gelişmiş ülkelerin gerisinde kalmamış, işçi haklarının geliştirilmesi, özelleştirmeler ve sektörel istihdam kaymaları nedeniyle işsizlik, sendikasılaştırma tipolojileri, işgücü piyasalarının esneklik bağlamında kuralsızlaştırılması ve güvencesiz istihdam büyük ölçüde taşeronlaşma ve taşeron çalışmaya talebi arttırmıştır.

II. Dünya Savaşından sonra kapitalist ülkelerin uyguladığı fordist üretim biçimi (kitlesele üretim, iş bölümü, tam süreli istihdam), ortaya çıkan teknoloji ve inovasyon ile birlikte günümüz işgücü piyasalarında uygulanması mümkün değildir. Küresel dünyada konjonktürel ekonomik dalgalanmalar, yoğun rekabet, verim-

lilik ve karlılık odaklı üretim, ekonomik büyüme ve ihracat artışlarının önem kazanması vb. gelişmeler işçinin korunması anlayışından ziyade işletmenin korunmasının daha ön plana çıkması esnek çalışma biçimlerini kaçınılmaz kılmıştır (Bosnalı, 2005: 60)

Bu çalışma üç kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda; güvencesiz bir çalışma biçimi olan taşeron istihdamının kavramsal ve yasal boyutları irdelenerek güncel geniş bir literatür taraması yapılacaktır. İkinci kısımda, taşeron istihdamı ile ortaya çıkan ucuz emeğin sömürülmesinin önüne nasıl geçileceği, buna ilişkin politikalar araştırılacaktır. Ayrıca, TÜİK, ILO, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler vb. ulusal ve uluslararası örgütlerin verileri ile Türkiye ve dünyada taşeron çalışma uygulamaları karşılaştırılacaktır. Üçüncü kısımda ise, kamu sektöründe istihdam edilen taşeron çalışanlar ile yüz yüze anket (nicel) uygulaması yapılarak çalışma koşullarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda, kamu sektöründe taşeron olarak çalışanların çalışma koşullarının belirlenmesi ve ortaya çıkan olumsuzlukların giderilmesi için önerilerde bulunulacaktır.

1. TAŞERON VE TAŞERON ÇALIŞMANIN KAVRAMSAL BOYUTLARI

Fransızcadan Türkçeye geçmiş bir sözcük olan Taşeron kelimesi, Fransızca'da 'tâche' birine yükletilen veya birinin yüklendiği, iş, görev anlamına gelmektedir (Göker, 2012:8). Taşeron sözcüğü, "tek başına veya bir iki işçiyle birlikte çok defa götürü olarak ve genellikle bir başka büyük müteahhitten iş alarak çalışan küçük müteahhit" anlamına gelmektedir (Meydan-Larousse Büyük Lûgat ve Ansiklopedisi, 1981: 926). Türk Dil Kurumuna göre, taşeron "büyük bir işin bir bölümünü yaptırmayı, asıl müteahhitten kendi üzerine alan ikinci müteahhittir" (1998: 2147). Endüstri İlişkileri Sözlüğü 'ne göre taşeron; yalnız veya birkaç işçiyle götürü olarak bir yapı işini alıp çalışan ikinci derecedeki müteahhit (Önsal, 2011: 248).

Taşeron çalışma (alt işveren), işverenin işçinin emeğini değersizleştirilmek suretiyle işgücü ihtiyacının daha kolay karşılanması bağlamında, işgücünün örgütlenmesini engellemeye yönelik bir istihdam biçimi olarak hızla yayılmıştır. (Özveri, 2014: 28-37). Taşeron çalışma temel olarak iş tanımının olmadığı, sosyal güvencesinin sürekli olmadığı bir uygulamadır. Bu bağlamda, taşeron çalışma "despotik emek rejimidir". Despotik emek rejiminde baskıyı var eden emek denetim aygıtları kullanılmakla birlikte, rızayı var eden ideolojik denetim aygıtları kullanılmaz. Taşeron çalışmada, baskıcı emek denetim araçları; işgücü devir hızının yüksek olması, çok uzun çalışma süreleri, emeğin değersizleştirilmesi, olumsuz ve kötü çalışma koşulları, sosyal ve ekonomik hak ihlalleri ve sosyal korumasız çalışma vb. işgücünün olumsuz istihdamı olarak ifade edilebilir. Taşeron işçiler belirli süreli sözleşmelerle, her işi yapacak şekilde esnek ve mekânsal olarak yer değiştirerek güvencesizliği tekrar tekrar yaşamaktadırlar (Yücesan, 2010a: 27, 35-50.)

Çok genel olarak taşeronlaşma (dış tedarik), bir iş yaptırmak amacıyla "hizmet sözleşmesinin" yerine geçecek ticari bir sözleşmenin ikamesi olarak tanımlanabilir. Yani taşeronlaşma, esnek uygulama modeli içerisinde uzaklaştırma

stratejisi olarak işgücü piyasalarında yerini almıştır. Neo-liberal politikaların uygulamaya konduğu 1980 ve sonrasında, büyük ölçekli işletmelerin yerini küçük ölçekli işletmelere bırakmasının en işlevsel araçlarından biridir. Gerek işgücü maliyetleri gerekse üretim maliyetlerini düşürerek işletmenin rekabet avantajını artırmak amacıyla, büyük ölçekli işletmelerin zaman içerisinde faaliyetlerinin önemli bir kısmını, küçük ölçekli işletmelere ya da kendi içlerinde kurdukları yarı bağımsız işletmeler aracılığı ile yürüttükleri görülmektedir. Söz konusu taşeron işletmelerin zamanla farklı işletmeler içinde üretim gerçekleştirdikleri, aynı zamanda işletmelerin farklı nedenlerle örneğin; artan talebin karşılanması, işletmenin talep ettiği uzmanlık gerektiren işgücünün sağlanması ya da işletme maliyetlerinin azaltılması gibi, taşeron kullanmaya başladıkları söylenebilir (Harrison & Kelley, 1993: 213-235). Ancak kısa süre içerisinde taşeronların, mal ve hizmet üretmekten ziyade ağırlıklı olarak işçi taleplerinin karşılanmasına yönelik değişim göstermiştir.

4857 sayılı İş Kanunu'nda taşeron başlı başına bir "*alt işveren*" tanımı olarak düzenlenmiş olup, 2. maddede "*asıl işveren-alt işveren ilişkisi*" tanımlanmakta ve bu düzenlemeyle "*alt işveren*" kavramı da bütün unsurlarıyla ortaya konulmaktadır. Buna göre: "*Bir işverenden, işyerinde yürüttüğü mal veya hizmet üretimine ilişkin yardımcı işlerinde veya asıl işin bir bölümünde işletmenin ve işin gereği ile teknolojik nedenlerle uzmanlık gerektiren işlerde iş alan ve bu iş için görevlendirdiği işçilerini sadece bu işyerinde aldığı işte çalıştıran diğer işveren ile iş aldığı işveren arasında kurulan ilişkiye asıl işveren-alt işveren ilişkisi denir.*" Buna göre, bir işyerinde yürütülen mal ve hizmet üretimine ilişkin "*asıl işin bir bölümünde*" veya "*yardımcı işlerinde*" iş alan diğer işverenler, işçilerini sadece bu işyerinde çalıştırdıklarında asıl işveren alt işveren ilişkisi doğmuş olacaktır (Demir, 2016: 52)

Bu noktada, 4857 sayılı Kanun anlamında alt işverenden söz edebilmek, bazı koşulların bir arada gerçekleşmiş olmasına bağlıdır; asıl işverenin varlığı, işin işyerinde yürütülen üretime ilişkin işlerde alınmış olması, işin asıl işverenin işyerinde yapılması, işi alan işverenin işçilerini sadece işi veren işverenin işyerinde çalıştırması.

Yoğun olarak inşaat sektöründe uygulanan taşeronlaşma, diğer sektörlerde işletmelerin temel faaliyet alanları dışındaki alanlarda da hızla yayılmıştır. Bu bağlamda, Reklam, müşteri ilişkileri, e-posta, tamir-bakım, temizlik, yemek, üretim, pazarlama, işgücü temini, veri girişi, güvenlik, ar-ge faaliyetleri ve pek çok iş taşeronlara yaptırılmaktadır. Bu durum, tüm Dünya'da kabul görerek giderek artmıştır. Bu sürecin hız kazanmasında özellikle bazı Avrupa ülkeleri öncülük yapmıştır.

2. TÜRKİYE'DE TAŞERON ÇALIŞMA UYGULAMALARI

Türkiye'de taşeronlaşma (altişveren) uygulamaları, 3008 sayılı İş Kanunu ile başlamaktadır (Güzel, 2004: S. 38). Taşeron ilişkisi 3008 sayılı Kanun çerçevesinde "üçüncü bir şahsın aracılığı" şeklinde düzenlenirken 1950 yılında yapılan değişikliklerle beraber, "aynı iş veya teferruatında iş alan" bu kimseler "aracı" olarak isimlendirilmiştir (Şafak, 2004:113). 1964 tarihli ve 506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanununda da hâlen bu terimin kullanımı sürdürülmektedir.

1475 sayılı Kanun döneminde Kanunun “diğer işveren” isimlendirmesine karşılık uygulamada ve doktrinde muhtelif adlandırmalara rastlanılsa da günümüzde “taşeron” veya 4857 sayılı Kanunun düzenleme şekli olan “alt işveren” kullanımı tercih edilmektedir. Uygulamada sıkça karşılaştığımız “müteahhit” kavramı, zaman içerisinde “taşeron” ya da “alt işveren” kavramlarının yerine kullanıldığı görülmektedir (Günay, 2003: 274).

1980’lerle birlikte dünyada ve Türkiye neo-liberal politikalarının benimsenmesi ve üretimde yeni teknolojik uygulamalar, üretim biçimleri ve işgücü piyasalarında ortaya çıkan değişim ve dönüşümler, taşeronluk uygulamasının hızla yayılmasına yol açmıştır. Söz konusu yaşanan dönüşümlerin sonucunda alt işverenlik, işin bölümlendirilmesi suretiyle bir yandan üretim maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağladığı, bir yandan da esnek bir çalışma biçimi olması (Tozlu, Eraslan, 2012: 45) nedeniyle hızla yayılmıştır.

Taşeronlaşma özel sektör açısından değerlendirildiğinde, işletmeler açısından geniş bir esneklik sağlayarak; ücret, çalışma süreleri, sosyal yardımlar, izin kullanma, fazla çalışma, zincirleme belirli süreli iş sözleşmesi, ödünç iş ilişkisi, çalışılmayan günlerin telafisi, yoğunlaştırılmış, denkleştirilmiş iş süreleri vb. pek çok kolaylık sağlamıştır. Kamu kurumlarında taşeron çalıştırma ise, 1980’lerde uygulamaya konulan neo-liberal politikalar sonucunda özelleştir yoluyla küçülmeye giden devletin sosyal refah devleti politikalarını uygulamaktan vazgeçmesiyle başlamıştır. Bu süreçte, önce belediyelerin temizlik işlerinde taşeron işçi çalıştırılması ile başlamıştır. Daha sonraları kamu kesimindeki yardımcı hizmetlerde; yemekhaneler, temizlik hizmetleri veya işletmelerdeki çevre işlerde de giderek taşeronlaşma artmıştır. Zaman içinde; asıl iş, yardımcı iş kavramı birbirine karışmış ve uzmanı da teknisyeni de, servis şoförü de, temizlikçisi de, yemek yapanı da taşeronluk müessesesi içine dâhil edilmiştir. Kamu ve özel sektörde taşeron işçi sayısı 1,4 milyonun üzerindedir. Yani, toplam işçi sayısını neredeyse yüzde 12’si taşeron. Bunun 750 bini kamuda, geri kalan da özel sektörde istihdam edilmektedirler. Kamu kurumlarında daha öncede belirtildiği üzere, en çok belediyeler, hastaneler ve yükseköğretim kurumları taşeron çalıştırıyor. Çalışanların 200 bini ise asıl işlerde istihdam edilirken, diğerleri şoför, temizlik elemanı, güvenlik gibi işlerde çalışıyor. (Hürriyet, 26 Mart 2016). Kamu kurumlarının, temizlik ve güvenlik gibi yardımcı personel işi olarak değerlendirilebilecek alanlarda hizmet alımı yöntemiyle taşeron personel istihdamı yolunu tercih ettikleri, anlaşılmaktadır. Kamuoyuna yansıyan haberlere göre ise, bugün kamu ve özel sektörde taşeronlarda çalışan işçi sayısı 2 milyonu aşmıştır (DİSK-AR, 2014: 16). Tüm olumsuzluklarına rağmen, 1990’lı yıllardan itibaren sözleşmeli personel çalıştırma da devlet açısından tercih edilen bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır (Topak, 2007: 197-198). Taşeron uygulaması önce KİT’lerde hizmet alımı adı altında uygulanmaya başlanmış, KİT’lere eleman alamama sıkıntısını aşmak, maliyetleri azaltabilmek için alt işveren uygulamasına geçilmiştir (Özveri, 2014: 36).

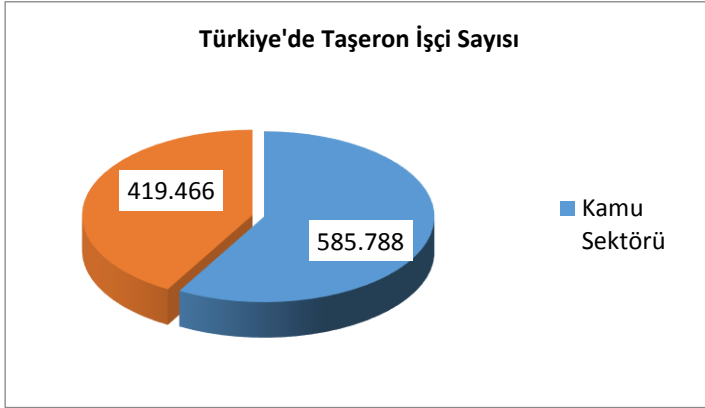
Kamuda ve özel sektörde alt işverenliğin yaygın olduğu sektörler ve toplam işçilerin sayıları Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Türkiye’de Kamu ve Özel Sektör Taşeron (Altışveren) İşçi Sayısı

| Özel Sektör | Çalışan Sayısı | Kamu Sektörü | Çalışan Sayısı |
|----------------------------|--------------------|---------------|--------------------|
| İdari ve destek hizmetleri | 4 bin 146 | Sağlık | 16 bin 184 |
| Ulaştırma ve depolama | 10 bin 347 | Temizlik | 471 bin 442 |
| Madencilik, taş ocakçılığı | 12 bin 606 | Güvenlik | 117 bin 541 |
| İmalat | 63 bin 849 | Dağıtım | 34 bin 621 |
| İnşaat | 318 bin 87 | | |
| Diğer | 10 bin 431 | | |
| Toplam | 419 bin 466 | Toplam | 585 bin 788 |

Kaynak: <http://www.csgb.gov.tr/csgbPortal/csgb.portal?page=haber&id=basin491>

Türkiye’de alt işverende çalışan işçi sayısı, kamuda 585 bin 788 ve özel sektörde 419 bin 466 olmak üzere toplam 1 milyon 5 bin 254. Verilere göre, taşeron işçiliğin en yaygın olduğu sektörler 417 bin 442 kişi ile (kamu)temizlik ve 318 bin 87 kişi ile (özel) inşaat sektörlerinde. Hizmet alımının en yaygın olduğu kamu kurumları, yüzde 36 ile belediyeler, yüzde 14 ile KİT’ler ve yüzde 4 ile yükseköğretim kurumları gelmektedir (<http://bloknote.sosyalkoruma.net/index.php/isgucue-piyasas/282-tuerkiye-de-alt-isveren-taseron-istihdam>).

Grafik 1: Türkiye’de Taşeron İşçi Sayısı

Kaynak: <http://www.csgb.gov.tr/csgbPortal/csgb.portal?page=haber&id=basin491>

3. DÜNYA'DA TAŞERON ÇALIŞMA UYGULAMALARI

Küreselleşme, dış kaynak kullanımı ve küresel değer zincirleri aracılığıyla çalışanları ve işletmeleri küresel ağlarda bir araya getiriyor. Şirketler, bazı işlemleri ya da ana faaliyet alanları dışındaki faaliyetleri maliyetlerin daha düşük olan diğer ülkelerde yaptırıyorlar ya da taşeron veriyorlar (ya da bazen her ikisini belli oranlarda yapıyorlar.) Örneğin, Apple dünyanın her yerinde ürünlerini satan, üreten ve montajını yapan 750.000'den fazla kişiden yalnızca 63.000'ini istihdam ediyor (UNDP, 2015:8)

Günümüz dünyasında işletmeler, üretim dizaynından montaja, araştırma ve geliştirmeden pazarlama, dağıtım ve satış sonrası hizmete kadar genişleyen bir faaliyet alanında taşeron kullanmaktadır (Grossman, Helpman, 2005:135). Bu konuda yapılan bir araştırmada taşeronlaşmada yaşanan bu yayılmayı doğrular niteliktedir ki araştırma Batı Almanya ve Hollanda'da işletmelerin yarısından fazlasının, İngiltere, İsviçre, Fransa ve İrlanda'da ise en az % 40'nın taşeron kullandıklarını göstermektedir (Tregakis ve Diğerleri, 1997: 68 akt. Parlak, Özdemir; 2011: 24). Örgüt yapılarında meydana gelen değişimler ile birlikte ağ, ortaklık, stratejik ittifaklar gibi yeni örgütsel yapıların işletmelerin taşeronlaşma seçeneklerini daha da artıracığı tahmin edilmektedir (Parlak, Özdemir; 2011: 23)

ILO Genel Direktörü Guy Ryder'e göre; "çalışma yaşamında her geçen gün farklı çalışma biçimlerinin yaygınlaşmakta bu nedenle standart dışı A tipik çalışmalar işgücü piyasaları açısından kimi zaman tercih edilmektedir. Ne var ki, söz konusu yeni eğilimler beraberinde işgücü piyasalarında güvencesizliği de getirmektedir. Geleneksel istihdam biçimlerinden a tipik istihdama yöneliş, Aynı zamanda oldukça fazla ülkede artan eşitsizlik ve yoksullukla ilişkilendirilebilir. Dahası, bu eğilimler, kriz sonrası dönemde küresel ekonominin ve pek çok işgücü piyasasının özellikleri olarak öne çıkan yetersiz küresel talep ve yeni işler yaratılmasındaki yetersizliğin oluşturduğu kısır döngüyü sürekli kılmaktadır." (ILO Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm 2015 Raporu).

Güvencesiz istihdamda, ilerleyen zamanda fazla bir düşüş olacağı düşünülmektedir. Güvencesiz istihdam oranının önümüzdeki iki yıl içinde yılda yüzde 0,2 azalması beklenmektedir; oysa 2000 ile 2010 yılları arasında bu kesimin payındaki yıllık ortalama azalma yüzde 0,5 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda 2017 yılında güvencesiz istihdam biçimlerinin toplam istihdam içindeki payının tüm dünyada 1,4 milyar insan anlamına gelmek üzere yüzde 42'nin üzerinde olacağı tahmin edilmektedir. Yükselen ülkelerde her iki çalışandan biri güvencesiz istihdam kapsamında yer alırken gelişmekte olan ülkelerde bu oran beşte dördüttür. Sonuçta güvencesiz istihdam kapsamındaki çalışanların sayısının küresel olarak yılda 11 milyon artması beklenmektedir. Bu istihdam biçiminden en fazla etkilenen iki bölge Güney Asya ile Sahra Güneyi Afrika'dır (ILO, 2017, Global Employment Trends.)

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Raporunda, AB'ye üye 27 ülkede alt işverenlik işlem hacminin 453 milyar avro olduğuna işaret edilerek, alt işverenlik kapsamındaki firma sayısının 404 bin 699 ve bu kapsamdaki işçi sayısının ise 4 milyon 482 bin 143 olduğu belirtilmiştir (sosyalkoruma.net).

4. TAŞERON UYGULAMASININ GETİRDİĞİ SORUNLAR

Alt işveren uygulaması, günümüzde toplu pazarlık hukuku çerçevesinde doğrudan işçi haklarının istismarı veya güvencesiz istihdamın artışı nedeniyle ülkelerin çözülmesi gereken sorunlarının başında yer almıştır. Bu bağlamda taşeron uygulamasının yol açtığı sorunlara değinmekte yarar bulunmaktadır.

Taşeron uygulamasının hızla yaygınlaşması, işgücü piyasalarında emeğin parçalanması suretiyle sendikal örgütlenmenin zayıflamasına ve toplu pazarlık haklarının nerdeyse kullanılmaz hale gelmesine neden olmuştur. Ayrıca, bazı işlerin taşeron firmalara verilmek suretiyle sanki işyeri küçülmeye gitmiş algısı yaratarak toplu işçi çıkarmalarda işçi sayılarının azaltılması yoluyla iş kanununun düzenlemelerinden işyeri ölçeğine ilişkin işveren yükümlülüklerinden kurtulmanın yolları söz konusu olabilmektedir (Şafak, 2004:111).

Taşeronlaşma ve siparişe dayalı fason üretimin neden olduğu işverenlerin sendikasılaştırma tipolojileri artmış bununla da kalmamış kayıt dışı istihdam, güvencesiz istihdam, işçi sağlığı iş güvenliği tedbirlerin istismarı, grevlerin etkisizleştirilmesi vb. olumsuzluklara yol açmıştır. Genel olarak esneklik kavramı içinde değerlendirilen tüm bu uygulamalar işçilerin büyük mücadeleleri ile elde ettikleri hakların aşındırılması yani sendikasızlık ve örgütsüzleştirilme anlamına gelmektedir (Koç, 2001: 2).

Neo-liberal politikaların ortaya çıkardığı taşeron uygulamaları ve beraberinde uygulanan esnekliğin yansımaları; toplu iş hukukunun en etkili uygulamaları arasında olan grevin işveren karşısında etkisizleştirilerek zorlayıcı özelliğini kaybetme noktasına geldiği ifade edilebilir (Ansal 1996. s. 5).

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın raporuna göre, Alt işverenlik uygulaması, örgütlenmeyi imkânsızlaştırıyor. Raporda, alt işverenlik uygulamasında yaşanan sorunlar, işçi ve işverenler açısından da ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Buna göre, taşeronda çalışan işçilerin yaşadığı sorunlar şöyle özetlenebilir:

- Alt işveren yanında çalışan işçi, sık işveren değişikliği nedeniyle yıllık ücretli izne hak kazanamıyor.
- İşçiler, ücretlerini tam ve düzenli alamıyor. Kamu makamlarının, alt işverene verdiği belirli işler dışında, alt işverenin işçisinin ücretini ödeyip ödemediğini kontrol etme yükümlülüğü bulunmuyor. Özel sektör işverenlerinin ise kontrol yükümlülüğü ihtiyari.
- SGK verilerine göre, Türkiye'de 2011 yılında yaklaşık 12,5 milyon 'işten çıkış bildirgesi' hazırlandı. İşten çıkış bildirgelerine göre, kıdem tazminatına hak kazanabilecek şekilde işten çıkan ya da çıkarılan işçilerin oranı sadece yüzde 10.

- Bir yıldan az sürelerle sözleşme yapılması ve bir yıllık kıdem şartı sağlansa dahi kıdem tazminatları alt işveren tarafından ödenmemesi sonucunda, işçiler kıdem tazminatlarını ya hiç alamıyor ya da uzun yargı süreçleri ile alabiliyor.
- Alt işverenlik ilişkisi, işçilerin iş güvencesi hükümlerinden yararlanmasını engellemek amacıyla İş Kanunu'nda belirlenen 30 işçi sayısının altına düşmek için kullanılıyor.
- Alt işverenlik uygulaması kapsamında çalışan işçilerin örgütlenmeleri ve kendi işverenleri ile toplu iş sözleşmesi akdetmeleri önünde yasal hiçbir engel yok. Fakat alt işverenlik uygulaması yapısı gereği örgütlenmeyi ve toplu iş sözleşmesinden yararlanmayı imkânsızlaştırıyor.
- Alt işverenler, ekonomik açıdan zayıf olmaları nedeniyle iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerinin alınmasını asıl işverenden bekliyor, iş kazası ve meslek hastalıklarının oluşmasını önleyici tedbirlere ve eğitimlere gereken önemi vermiyor.

Rapora göre, alt işverenlik uygulamasında işverenlerin yaşadığı sorunların başında alt işverene verilecek işin belirsiz olması geliyor. İş Kanunu'na göre alt işverene verilecek asıl işin bir bölümünün 'işletmenin ve işin gereği ile teknolojik nedenlerle uzmanlık gerektiren işlerden olması gerekiyor. Bu şartların birlikte aranması, belirsizliğe ve işverenlerde muvazaa endişesine neden oluyor. İşverenlerin yaşadığı diğer sıkıntılar ise şöyle sıralanıyor:

- Aynı işyerinde çalışmasına rağmen her yıl alt işvereni değişen işçinin son alt işveren tarafından iş sözleşmesinin feshedilmesi durumunda, Yargıtay tarafından işyeri devrinden hareketle son alt işverenin, işçinin daha önceki alt işverenler nezdindeki haklarından da sorumlu olduğuna hükmedilmesi.
- Uygulamada alt işveren işçilerinin, özellikle kamu kurumlarında asıl işveren tarafından işe alınıp işten çıkarılması, tamamen asıl işverenin emir ve talimatları doğrultusunda çalıştırılması ve asıl işverenle yapılan sözleşme kapsamındaki işlerde çalıştırılması, muvazaaya sebep oluyor. (Sosyalkoruma.net).

5. BİR KAMU KURUMUNDA TAŞERON ÇALIŞANLARIN ÇALIŞMA KOŞULLARINA İLİŞKİN ALAN ÇALIŞMASI

5.1. Veri Toplama Aracı, Hipotezleri ve Yöntemi

Taşeron uygulamalarının daha fazla görüldüğü kamu sektöründe gerçekleştirilmiş olan çalışmada kullanılan anket formunda 48 soru maddesi bulunmaktadır, Bu soru maddelerinden ilk 10 tanesi ankete katılan katılımcıların sosyo-demografik özellikleri, geriye kalan soru maddeleri ise taşeron işçilerin çalışma hayatına ilişkin düşünce, tutum ve davranışlarını belirlemeye yöneliktir, Anketin örneklem büyüklüğü 154 kişiden oluşmaktadır, Çalışmada kullanılan veriler anket yöntemi ile elde edilmiştir. Anket,

katılımcıların belirli bir konuda düşünce, tutum ve davranışlarını daha önce belirlenmiş bir sırada ve yapıda oluşturulmuş sorulara dayalı olarak elde etmeyi sağlamaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2014:171), Anketin güvenilirliği “Coranbach’s Alpha (α)” katsayısına göre belirlenmiştir, Coranbach’s Alpha değeri ile ölçüm araçlarında maddelerin birbiri ile tutarlı olup olmadığı ve maddelerin söz konusu kavramı ölçüp ölçmediğini belirlemektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014:155).

Çalışmada test edilecek olan alternatif hipotezler aşağıda verilmiştir;

H_{A1}: Taşeron işçilerin cinsiyet bakımından eğitim durumları arasında anlamlı bir farklılık vardır. **H_{A2}:** Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından medeni durumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A3}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından çocuk sayıları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A4}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından çalıştıkları sektörler arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A5}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından yaptıkları işle ilgili bir eğitim alma arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A6}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından Türkiye’de taşeronlaşma ısrarına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A7}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından iş güvencesine bakışı arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A8}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından iş yerinde çoğunlukla sözleşmede belirlenen iş tanımı dışında farklı işlerde çalıştığı fikrine katılmaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A9}: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından yaptıkları işlerin belirsizliği ve çeşitliliği herhangi bir işte uzmanlaşmalarını engellediği fikrine katılmaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A10}: Taşeron işçilerin iş güvencesi bakımından iş güvenliği uygulamaları kadrolu işçilere göre taşeron işçilere daha yetersiz uygulandığını düşünmeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A11}: Taşeron işçilerin iş güvencesi bakımından sendikali olması taşeron işçinin iş güvencesinin arttırdığını düşünmeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A12}: Taşeron işçilerin aldıkları ücret bakımından günümüz koşullarında elde ettikleri gelirle insan onuruna yakışır bir hayat sürdürdüklerinin düşünmeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A13}: Taşeron işçiliğinin esnek ve güvencesiz çalışma biçimine neden olduğunu düşünme bakımından taşeron işçilerin sendikali olmasının iş güvencesini arttırdığını düşünmeleri fikri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{A14}: Günümüz Türkiye’inde taşeron işçiliği konusundaki uygulanan yasal mevzuat uygulanmakta mıdır sorusuna verilen cevaplar bakımından taşeron işçilerin 2016 yılı içerisinde kadro verileceğine inanmalarına ait fikirleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Kurulan hipotezler “bağımsız iki ve daha fazla grup arası t-test istatistiği”, “Var-yans Analizi (Anova)” test istatistiği ve kullanılarak istatistiksel analizler yapılmıştır. Anova sonucuna göre de anlamlı farklılığın bulunduğu gruplar için çoklu karşılaştırma “Tukey test istatistiği” yapılmıştır.

5.2. Verilerin Analizi ve Bulgular

Anket verileri SPSS 22 (Statistical Package for the Social Sciences) paket programına girildikten sonra “t-testi” ve “anova (varyans analizi)” testi yapılmıştır, Ankete katılan kişilere ait frekans dağılımları Tablo 1’de görülmektedir.

Tablo 1. Taşeron İşçilerin Sosyo-Demografik Frekans Dağılımları (F) ve Yüzdeleri (%)

| | | N | F | % | | | N | F | % |
|-------------------------|----------------------|------------|-----|-------|-------------------------------------|----------------|------------|-------|---|
| Cinsiyet | | 154 | | | Medeni Durum | | 154 | | |
| | Erkek | | 132 | 85,7 | | Bekar | 57 | 37,01 | |
| | Kadın | | 22 | 14,3 | | Evli | 92 | 59,74 | |
| Yaş | | 154 | | | | Dul | 5 | 3,25 | |
| | 18 - 23 arası | | 6 | 3,9 | Çocuk sayısı | | 154 | | |
| | 24 - 29 arası | | 33 | 21,4 | | Yok | 60 | 39,0 | |
| | 30 - 35 arası | | 42 | 27,3 | | Bir | 18 | 11,7 | |
| | 36 - 41 arası | | 40 | 26 | | İki | 35 | 22,7 | |
| | 42 - 47 arası | | 27 | 17,5 | | Üç | 21 | 13,6 | |
| | 48 ve üzeri | | 6 | 3,9 | | Dört | 8 | 5,2 | |
| Eğitim | | 154 | | | | Beş ve üzeri | 12 | 7,8 | |
| | Okuma Yazma Bilmiyor | | 14 | 9,09 | Çalıştığı Zaman Süresi | | 154 | | |
| | Okur Yazar | | 9 | 5,84 | | 0-1 yıl | 35 | 22,7 | |
| | İlkokul | | 54 | 35,06 | | 1-3 yıl | 68 | 44,2 | |
| | Orta Okul | | 18 | 11,69 | | 3-5 yıl | 15 | 9,7 | |
| | Lise | | 36 | 23,38 | | 5-7 yıl | 16 | 10,4 | |
| | Üniversite | | 22 | 14,29 | | 7-9 yıl | 3 | 1,9 | |
| | Lisansüstü | | 1 | 0,65 | | 9 ve üzeri yıl | 17 | 11,0 | |
| Çalıştığı Sektör | | 154 | | | Yapılan İş ile İlgili Eğitim | | 154 | | |
| | Hizmet ve Büro | | 55 | 35,71 | | Evet | 91 | 59,1 | |
| | Temizlik | | 77 | 50 | | Hayır | 63 | 40,9 | |
| | Bahçe ve Parklar | | 22 | 14,29 | | | | | |

Tablo 1’e göre ankete katılan 154 kişinin yaklaşık olarak % 86’sı erkek, %14’ü kadındır. Bu kişilerin medeni durumları bakımından yaklaşık %37’si bekâr, % 60’ı evli, % 3’ü duldur. Ankete katılanların yaş grupları bakımından dağılımı yüzdeleri ise % 4’ü 18-23 arası, % 21’i 24-29 arası, %27’si 30-35 arası, % 26’sı 36-41 arası, % 18’i 42-47 arası ve % 4’ü 48 ve üzeri yaşa sahiptir. Ankete katılan kişilerin eğitim durumları bakımından dağılım yüzdelerine bakıldığında ise % 35’lik oranla ilkökul mezunları birinci sırada yer alırken, ikinci sırada % 23’lük oranla lise mezunları ve üçüncü sırada % 25’lik oranla üniversite mezunları yer

almaktadır, Ankete katılan taşeron işçilerin % 65'u yaptıkları iş ile ilgili eğitim almış iken % 41'i yatıkları iş ile ilgili bir eğitim almamış oldukları görülmektedir.

Ankete katılan katılımcıların, anket sorularına verdikleri cevaplara ne kadar güvenilir olduğunun yani ankette “ölçme hatalar varımdır?” sorusunun araştırılmasında anketin güvenilirlik katsayısına bakılır, Uygulamalarda en çok kullanılan güvenilirlik katsayısı olan Cronbach’s alpha katsayısıdır, Bu çalışmada Cronbach’s Alpha (α) katsayı değeri 0,617 olarak bulunmuştur, Bu sonuca göre çalışmada kullanılan anketin oldukça güvenilir olduğu söylenir (Kalaycı, 2006:405).

Çalışmada yer “**H_{A1}**: Taşeron işçilerin cinsiyet bakımından eğitim durumları arasında anlamlı bir farklılık vardır,” alternatif hipotezde cinsiyet değişkeni iki gruptan oluştuğu için “bağımsız iki grup arası t-test istatistiği” kullanılmıştır. Bu test istatistiğine ait analiz sonucu ve hipotez kararı Tablo 2’de verilmiştir,

Tablo 2. H_{A1} Hipotezine Ait t-Test İstatistik Sonucu ve Hipotez Kararı

| Hipo- tez | Cinsiyet | F | Ort. | SS | SD | t | P | Hip. Kar. |
|-----------------|----------|-----|--------|---------|-----|-------|------|--------------|
| H _{A1} | Kadın | 22 | 4,9545 | 1,36198 | 152 | 4,111 | 0,00 | Kabul |
| | Erkek | 132 | 3,6061 | 1,43435 | | | | |

Tablo 2’nin ilk satırındaki kısaltmalar;

- F : Gruplara ait örnek birim sayılarını,
 Ort. : Gruplara ait aritmetik ortalama değerlerini,
 SS : Gruplara ait standart sapmalarını,
 SD : Gruplara ait t-istatistiği için serbestlik derecesini,
 T : Gruplara ait t-istatistik değerlerini,
 P : t-istatistik değerlerine ait olasılık değerlerini,
 Hip. Kar.: P olasılık değerlerine göre H_{A1} alternatif hipotezlere ait kararı göstermektedir.

Tablo 2’ye göre H_{A1} hipotezine ait p değerleri $0,00 < 0,05$ olduğu için % 5 anlam seviyesinde kabul edilmiştir. Yani “**Taşeron işçilerin cinsiyet bakımından eğitim durumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.**” Kadınlara ait ortalama (4,9545) erkeklere ait ortalamadan (3,6061) büyük olması farklılığın kadınlardan kaynaklandığının göstergesidir.

Çalışmadaki diğer alternatif hipotezlerde üç ve üzeri gruplu değişkenler yer aldığı için “Varyans Analiz (Anova)” test istatistiği kullanılmıştır. Anova sonucuna göre de anlamlı farklılığın bulunduğu gruplar için çoklu karşılaştırma “Tukey test istatistiği” yapılmıştır, Tablo 3’de alternatif hipotezlere ait anova test istatistik sonuçları ve hipotez kararları yer almaktadır. Bu tabloda % 5 anlam seviyesine göre H_{A2} , H_{A3} , H_{A4} , H_{A8} , H_{A11} , H_{A13} ve H_{A14} alternatif hipotezleri kabul edilirken H_{A5} , H_{A6} , H_{A7} , H_{A9} , H_{A10} ve H_{A12} alternatif hipotezlerinde reddedildiği görülmektedir.

Tablo 3. Alternatif Hipotezlere Ait Anova test İstatistik Sonuçları ve Hipotez Kararı

| Hipotez | F | SD | P | Hipotez Kararı |
|------------------|--------|---------|--------|----------------|
| H _{A2} | 3,645 | (2;151) | 0,029* | Kabul |
| H _{A3} | 8,628 | (5;148) | 0,000* | Kabul |
| H _{A4} | 64,724 | (2;151) | 0,000* | Kabul |
| H _{A5} | 1,643 | (1;152) | 0,202 | Red |
| H _{A6} | 1,365 | (5;148) | 0,241 | Red |
| H _{A7} | 0,664 | (2;151) | 0,516 | Red |
| H _{A8} | 6,043 | (2;151) | 0,003* | Kabul |
| H _{A9} | 2,817 | (2;151) | 0,063 | Red |
| H _{A10} | 0,003 | (2;151) | 0,997 | Red |
| H _{A11} | 10,232 | (2;151) | 0,00* | Kabul |
| H _{A12} | 0,146 | (2;151) | 0,865 | Red |
| H _{A13} | 3,934 | (2;151) | 0,022* | Kabul |
| H _{A14} | 9,972 | (2;151) | 0,000* | Kabul |

* $P < 0,05$ anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

İstatistiksel olarak farklılığın olduğu kabul edilen tüm alternatif hipotezlere ait farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını gösteren çoklu karşılaştırma "Tukey test istatistiği" tabloları sırasıyla aşağıda verilmiştir. Buna göre,

* "**H_{A2}**: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından medeni durumları arasında anlamlı bir farklılık vardır" hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Bu durumda farkın kaynağını belirlemek için "Post Hoc" testleri devreye girmektedir. Post Hoc testleri içinde en fazla kullanılan Tukey testi ile gruplar arası farklılıkların kaynağı araştırıldı. Tablo 4 bu test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosudur.

Tablo 4. H_{A2} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| Taşeron İşçinin Medeni Durumu | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|-------------------------------|-------|------------------------|---------------|--------|
| Bekâr | Evli | 0,66705 | 0,24809 | 0,020* |
| | Dul | 0,41053 | 0,68648 | 0,82 |
| Evli | Bekâr | -0,66705 | 0,24809 | 0,020* |
| | Dul | -0,25652 | 0,67586 | 0,92 |
| Dul | Bekâr | -0,41053 | 0,68648 | 0,82 |
| | Evli | 0,25652 | 0,67586 | 0,92 |

* $P < 0,05$ anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 4'e göre % 5 anlam düzeyinde (olasılık değeri p, $0,02 < 0,05$ 'tür) taşeron işçinin medeni durumu bekâr olanlar ile evli olanlar arasında eğitim durumlarının farkı olduğu görülmektedir. Bekar ve evlilerin eğitim ortalama farkına bakıldığında (0,66705), **bekarların eğitim ortalamasının evlilerin eğitim ortalamasından fazla olduğu** söylenir. Tablo 4'ten medeni durumu bekar olanların eğitim ortalaması ile dul olanların eğitim ortalamaları ve medeni durumu evli olanların eğitim ortalaması ile dul olanların eğitim ortalamaları arasında farkın olmadığı anlaşılmaktadır.

* "**H_{A3}**: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından çocuk sayıları arasında anlamlı bir farklılık vardır" hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Tablo 5'de Tukey test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosu yer almaktadır. Tablo 5'e göre % 5 anlam düzeyinde hiç çocuğu olmayan ve bir çocuğu olan taşeron işçinin dört, beş ve daha fazla çocuğu olanlardan, iki ve üç çocuğu olanların beş ve daha fazla çocuğu olanlardan, dört çocuğu olanların hiç çocuğu olmayan ve bir çocuğu olanlardan ve en son beş ve daha fazla çocuğu olanlarında hiç çocuğu olmayan, bir iki ve üç çocuğu olanlardan eğitim durumları bakımından farkı olduğu görülmektedir.

Tablo 5'te **hiç çocuğu olmayan** taşeron işçilerin eğitim ortalaması bir iki ve üç çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamaları arasında fark görülmezken, dört, beş ve daha fazla çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamalarından yüksek olduğu, **bir çocuğu olan** taşeron işçilerin eğitim ortalaması hiç çocuğu olmayan, iki ve üç çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamaları arasında fark görülmezken, dört, beş ve daha fazla çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamalarından yüksek olduğu, **iki çocuğu olan** taşeron işçilerin eğitim ortalaması hiç çocuğu olmayan bir, üç ve dört çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamaları arasında fark görülmezken, beş ve daha fazla çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamalarından yüksek olduğu, **üç çocuğu olan** taşeron işçilerin eğitim ortalaması hiç çocuğu olmayan bir, iki ve dört çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamaları arasında fark görülmezken, beş ve daha fazla çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamalarından yüksek olduğu, **dört çocuğu olan** taşeron işçilerin

eğitim ortalaması hiç çocuğu olmayan ve bir çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamasından düşük iken iki, üç, beş ve daha fazla çocuğa sahip olan taşeron işçilerinin eğitim ortalamaları arasında fark olmadığı ve en son beş ve daha fazla çocuk sahibi olan taşeron işçilerin eğitim durumlarının dört çocuğu olan taşeron işçilerin eğitim ortalamaları arasında fark bulunmazken hiç çocuğu olmayan, bir iki ve üç çocuğu bulunan taşeron işçilerinin eğitim ortalamasından düşük olduğu görülmektedirç

Tablo 5. H_{A3} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| Taşeron İşçinin Çocuk Sayısı | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|------------------------------|---------------------|------------------------|---------------|--------|
| Yok | Bir | 0,09444 | 0,35988 | 1 |
| | İki | 0,45952 | 0,28482 | 0,591 |
| | Üç | 0,8881 | 0,33953 | 0,1 |
| | Dört | 1,94167 | 0,50402 | 0,002* |
| | Beş ve Daha Fazlası | 2,31667 | 0,42347 | 0,000* |
| Bir | Yok | -0,09444 | 0,35988 | 1 |
| | İki | 0,36508 | 0,38841 | 0,935 |
| | Üç | 0,79365 | 0,43013 | 0,44 |
| | Dört | 1,84722 | 0,56901 | 0,018* |
| | Beş ve Daha Fazlası | 2,22222 | 0,49906 | 0,000* |
| İki | Yok | -0,45952 | 0,28482 | 0,591 |
| | Bir | -0,36508 | 0,38841 | 0,935 |
| | Üç | 0,42857 | 0,36963 | 0,855 |
| | Dört | 1,48214 | 0,52478 | 0,059 |
| | Beş ve Daha Fazlası | 1,85714 | 0,44796 | 0,001* |
| Üç | Yok | -0,8881 | 0,33953 | 0,1 |
| | Bir | -0,79365 | 0,43013 | 0,44 |
| | İki | -0,42857 | 0,36963 | 0,855 |
| | Dört | 1,05357 | 0,55637 | 0,41 |
| | Beş ve Daha Fazlası | 1,42857* | 0,48459 | 0,042* |
| Dört | Yok | -1,94167* | 0,50402 | 0,002* |
| | Bir | -1,84722* | 0,56901 | 0,018* |
| | İki | -1,48214 | 0,52478 | 0,059 |
| | Üç | -1,05357 | 0,55637 | 0,41 |
| | Beş ve Daha Fazlası | 0,375 | 0,61122 | 0,99 |
| Beş ve Daha Fazlası | Yok | -2,31667 | 0,42347 | 0,000* |
| | Bir | -2,22222 | 0,49906 | 0,000* |
| | İki | -1,85714 | 0,44796 | 0,001* |
| | Üç | -1,42857 | 0,48459 | 0,042* |
| | Dört | -0,375 | 0,61122 | 0,99 |

* P < 0,05 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

* "**H_{A4}**: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından çalıştıkları sektörler arasında anlamlı bir farklılık vardır" hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Tablo 6'da Tukey test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosu yer almaktadır.

Tablo 6. H_{A4} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| Taşeron İşçilerin Çalıştıkları Sektörler | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|--|------------------|------------------------|---------------|--------|
| Hizmet ve Büro | Temizlik | 2,20519 | 0,19518 | 0,000* |
| | Bahçe ve Parklar | 0,94545 | 0,27888 | 0,003* |
| Temizlik | Hizmet ve Büro | -2,20519 | 0,19518 | 0,000* |
| | Bahçe ve Parklar | -1,25974 | 0,26726 | 0,000* |
| Bahçe ve Parklar | Hizmet ve Büro | -0,94545 | 0,27888 | 0,003* |
| | Temizlik | 1,25974 | 0,26726 | 0,000* |

* $P < 0,05$ anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 6'ya göre, % 5 anlam düzeyinde taşeron işçilerin çalıştıkları sektörlerin tamamında eğitim ortalamaları arasında farklılıklar olduğu görülmektedir. Hizmet ve büro bölümünde çalışan taşeron işçilerin eğitim ortalaması temizlik, bahçe ve parklarda çalışan taşeron işçilerin eğitim ortalamalarından, bahçe ve parklarda çalışanların ise temizlik sektöründe çalışan taşeron işçilerin eğitim ortalamalarından yüksek olduğu görülmektedir.

* "**H_{A8}**: Taşeron işçilerin eğitim durumları bakımından iş yerinde çoğunlukla sözleşmede belirlenen iş tanımı dışında farklı işlerde çalıştığı fikrine katılmaları arasında anlamlı bir farklılık vardır" hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Tablo 7'de Tukey test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosu yer almaktadır.

Tablo 7. H_{A8} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| İşyerinde Çoğunlukla Taşeron İşçilerin Sözleşmede Belirlenen İş Tanımı Dışında Farklı İşlerde Çalıştırıldığı Fikrine Katılıyor musunuz? | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|---|----------|------------------------|---------------|--------|
| Evet | Kararsız | 0,76741 | 0,25873 | 0,010* |
| | Hayır | -0,25333 | 0,3348 | 0,73 |
| Kararsız | Evet | -0,76741 | 0,25873 | 0,010* |
| | Hayır | -1,02074 | 0,3507 | 0,012* |
| Hayır | Evet | 0,25333 | 0,3348 | 0,73 |
| | Kararsız | 1,02074 | 0,3507 | 0,012* |

* $P < 0,05$ anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 7'ye göre, % 5 anlam düzeyinde taşeron işçilerin “İşyerinde Çoğunlukla Taşeron İşçilerin Sözleşmede Belirlenen İş Tanımı Dışında Farklı İşlerde Çalıştırıldığı Fikrine Katılıyor Musunuz?” sorusunu cevaplayan taşeron işçilerin eğitim ortalamaları arasında “evet” ve “hayır” cevabı veren taşeron işçilerin eğitim ortalamaları ile “kararsızım” cevabı verenlerin eğitim ortalamaları arasında fark var iken “evet” cevabı verenler ile “ hayır” cevabı verenlerin eğitim ortalamaları arasında fark bulunmamaktadır. “Hayır” cevabı verenler ile “kararsızım” cevabını verelerin eğitim ortalaması arasındaki fark 1,02074 iken, “evet” cevabı verenler ile “kararsızım” cevabını verelerin eğitim ortalaması arasındaki fark 0,76741’dir.

* **H_{A11}**: “Taşeron işçilerin iş güvencesi bakımından sendikalı olması taşeron işçinin iş güvencesinin arttırdığını düşünmeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır” hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Tablo 8’de Tukey test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosu yer almaktadır.

Tablo 8. H_{A11} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| Taşeron İşçilerin Sendikalı Olması Sizde İş Güvencesini Arttırır mı ? | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|---|----------|------------------------|---------------|--------|
| Evet | Kararsız | -0,48684 | 0,15589 | 0,006* |
| | Hayır | -0,63421 | 0,15327 | 0,000* |
| Kararsız | Evet | 0,48684 | 0,15589 | 0,006* |
| | Hayır | -0,14737 | 0,17775 | 0,686 |
| Hayır | Evet | 0,63421 | 0,15327 | 0,000* |
| | Kararsız | 0,14737 | 0,17775 | 0,686 |

* P < 0,05 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 8’e göre % 5 anlam düzeyinde taşeron işçilerin “**Taşeron İşçilerin Sendikalı Olması Sizde İş Güvencesini Arttırır mı?**” sorusunu cevaplayan taşeron işçilerin “evet” cevabı veren taşeron işçi ortalaması ile “hayır” ve “kararsızım” cevabı verenlerin ortalamaları arasında fark var iken “hayır” cevabı verenler ile “ kararsızım” cevabı verenlerin ortalamaları arasında fark bulunmamaktadır. “Evet” cevabı verenler ile “kararsızım” cevabını verelerin ortalaması arasındaki fark -0,48684 ve “evet” cevabı verenler ile “hayır” cevabını verelerin ortalaması arasındaki fark -0,63421’dir. Bu farklılıkların negatif olması “evet” cevabını veren taşeron işçilerin ortalamasının diğer cevapları veren taşeron işçilerin ortalamasından düşük olduğu görülüyor.

* **H_{A13}**: Taşeron işçiliğinin esnek ve güvencesiz çalışma biçimine neden olduğunu düşünme bakımından taşeron işçilerin sendikalı olmasının iş güvencesini arttırdığını düşünmeleri fikri arasında anlamlı bir farklılık vardır”

hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Tablo 9’da Tukey test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosu yer almaktadır.

Tablo 9. H_{A13} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| Taşeron İşçilerin Sendikalı Olması Sizce İş Güvencesini Arttırır mı ? | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|---|----------|------------------------|---------------|--------|
| Evet | Kararsız | -0,42105 | 0,15107 | 0,016* |
| | Hayır | -0,09605 | 0,14853 | 0,795 |
| Kararsız | Evet | 0,42105 | 0,15107 | 0,016* |
| | Hayır | 0,32500 | 0,17225 | 0,146 |
| Hayır | Evet | 0,09605 | 0,14853 | 0,795 |
| | Kararsız | -0,325 | 0,17225 | 0,146 |

* P < 0,05 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 9’a göre % 5 anlam düzeyinde taşeron işçilerin esnek ve güvensiz çalışması bakımından “**Taşeron İşçilerin Sendikalı Olması Sizce İş Güvencesini Arttırır mı ?**” sorusunu cevaplayan taşeron işçilerin “evet” cevabı veren taşeron işçi ortalaması ile “kararsızım” cevabı verenlerin ortalamaları arasında fark var iken “evet” cevabı verenler ile “hayır” cevabı verenlerin ortalamaları arasında fark bulunmamaktadır. “Evet” cevabı verenler ile “kararsızım” cevabını verelerin ortalaması arasındaki fark -0,42105’dir. Bu farklılıkların negatif olması “evet” cevabını veren taşeron işçilerin ortalamasının “hayır” cevabı veren taşeron işçilerin ortalamasından düşük olduğunu göstermektedir.

* “**H_{A14}**: Günümüz Türkiye’inde taşeron işçiliği konusundaki uygulanan yasal mevzuat uygulanmakta mıdır sorusuna verilen cevaplar bakımından taşeron işçilerin 2016 yılı içerisinde kadro verileceğine inanmalarına ait fikirleri arasında anlamlı bir farklılık vardır” hipotezinin istatistiksel olarak kabul edilmişti. Tablo 10’da Tukey test sonucu elde edilen çoklu karşılaştırma tablosu yer almaktadır.

Tablo 10. H_{A14} Alternatif Hipotezine Ait Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

| Taşeron İşçilere 2016 Yılı İçerisinde Kadro Verilebileceğine İnanıyor musunuz? | | Ortalamalar Arası Fark | Standart Hata | P |
|--|----------|------------------------|---------------|--------|
| Evet | Kararsız | -0,00362 | 0,18066 | 1 |
| | Hayır | -0,32143 | 0,16606 | 0,132 |
| Kararsız | Evet | 0,00362 | 0,18066 | 1 |
| | Hayır | -0,31781 | 0,1316 | 0,044* |
| Hayır | Evet | 0,32143 | 0,16606 | 0,132 |
| | Kararsız | 0,31781 | 0,1316 | 0,044* |

* P < 0,05 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 10'a göre % 5 anlam düzeyinde "**Taşeron İşçilere 2016 Yılı İçerisinde Kadro Verilebileceğine İnanıyor musunuz?**" sorusunu cevaplayan taşeron işçilerin "evet" cevabı veren taşeron işçi ortalaması ile "kararsızım" ve " hayır" cevabı verenlerin ortalamaları arasında fark yok iken "kararsızım" cevabı verenler ile "hayır" cevabı verenlerin ortalamaları arasında fark bulunmamaktadır. "Kararsızım" cevabı verenler ile "hayır" cevabını verenlerin ortalaması arasındaki fark -0,31781'dir. Bu farklılıkların negatif olması "kararsız" cevabını veren taşeron işçilerin ortalamasının "hayır" cevabı veren taşeron işçilerin ortalamasından düşük olduğunu göstermektedir.

Ankette yer alan "Taşeron işçilerin Türkiye de taşeronlaşma ısrarına ilişkin görüşleri nelerdir?", "Size göre taşeron işçilerin karşılaştıkları en önemli sorun nedir?" ve "Sendikaya üye olmayan taşeron işçileri sendikal örgütlenme için ne düşünüyor?" sorulara verilen cevaplar dikkate alınarak taşeron işçilerin bu sorularla ilgili önem sırası yapılmıştır. Tablo 11'in ilk sütununda ilgili soru, ikinci sütununda bu sorunun cevap şıkları, üçüncü sütunda cinsiyet dördüncü sütunda eğitim durumu bakımından ilgili sorunun ilgili şıkına verilen cevap sayıları ve en son sütunda da ilgili sorunun ilgili şıkının frekans toplamalarının yer aldığı sıralama skoru bulunmaktadır. Tablo 11'e göre ankete katılan taşeron işçiler için "Taşeron işçilerin Türkiye de taşeronlaşma ısrarına ilişkin görüşleri nelerdir?" şeklindeki sorusuna verdikleri en önemli cevap şıkı 84 sıralama skoru ile "**Ucuz İşçilik Yaratmak**" şeklinde olurken, ilgili tablonun ikinci sorusu olan "Size göre taşeron işçilerin karşılaştıkları en önemli sorun nedir?" şeklindeki sorusuna verdikleri en önemli cevap şıkı 73 sıralama skoru ile "**İş ve Ücret Güvencesi**" olurken son soru olan "Sendikaya üye olmayan taşeron işçileri sendikal örgütlenme için ne düşünüyor?" şeklindeki sorusuna verdikleri en önemli cevap şıkı 66 sıralama skoru ile "**Sendikaya Üye Olmayı Düşünüyor**" şeklinde verilen cevap olmuştur.

Tablo 11. Taşeron İşçilerin Belli Konulardaki Önem Sıralaması

| Soru | Verilen Cevaplar | Cinsiyet | | Eğitim Durumu | | | | | | | Sıralama Skoru |
|--|---------------------------------------|----------|-------|----------------------|------------|---------|----------|------|------------|------------|----------------|
| | | Kadın | Erkek | Okuma Yazma Bilmiyor | Okur Yazar | İlkokul | Ortaokul | Lise | Üniversite | Lisansüstü | |
| Taşeron İşçilerin Türlüğe De Taşeronlaşma Kararına İhtikân Görüpçakere Nelerdir? | Ucuz İşçilik Yaratmak | 12 | 72 | 4 | 5 | 29 | 10 | 23 | 12 | 1 | 84 |
| | Bu Konuda Bir Fikri Yok | 6 | 15 | 1 | 1 | 9 | 1 | 5 | 4 | 0 | 21 |
| | Taşeron İşletmelere Kaynak Yaratmak | 2 | 18 | 5 | 1 | 7 | 1 | 3 | 3 | 0 | 20 |
| | Sosyal Haklardan Mahrum Bırakmak | 1 | 14 | 1 | 2 | 6 | 4 | 2 | 0 | 0 | 15 |
| | Fikrini Beyan Etmek İstemiyor | 1 | 8 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 9 |
| | Sendikal Örgütlenmeyi Engellemek | 0 | 5 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 5 |
| Siz Çöze Taşeron İşçilerin Kararlılıklarını İhtikân Sorun Nedir? | İş ve Ücret Güvencesi | 11 | 62 | 5 | 5 | 15 | 11 | 24 | 13 | 0 | 73 |
| | Kadroya Geçiş | 8 | 31 | 2 | 1 | 17 | 6 | 5 | 7 | 1 | 39 |
| | İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği | 3 | 15 | 1 | 2 | 11 | 0 | 2 | 2 | 0 | 18 |
| | Sosyal Güvenciliğe Bağlı Haklar | 0 | 13 | 3 | 1 | 6 | 1 | 2 | 0 | 0 | 13 |
| | İşgücünün Bölünmesi ve Çatışma | 0 | 9 | 3 | 0 | 4 | 0 | 2 | 0 | 0 | 9 |
| | İş Tanımlarına Uyulmaması | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Sendikaya Üye Olmaya İhtikân Yaşayan İşçilerin Sendikali Örgütlenme İhtikânı Ne Düşünüyor? | Sendikaya Üye Olmayı Düşünmüyor | 9 | 57 | 5 | 4 | 19 | 12 | 21 | 5 | 0 | 66 |
| | Sendikaya Üye Olma Konusunda Kararsız | 9 | 33 | 5 | 2 | 15 | 3 | 5 | 12 | 0 | 42 |
| | Üye Olmayı Düşünmüyor | 3 | 29 | 2 | 3 | 17 | 2 | 7 | 0 | 1 | 32 |
| | Sendikaya Üye Olmayı Gerekli Görmüyor | 1 | 13 | 2 | 0 | 3 | 1 | 3 | 5 | 0 | 14 |

SONUÇ

Türkiye’de taşeron çalışma 1980’de uygulamaya konulan neo-liberal politikaların etkisiyle hızla artmıştır. Taşeron çalışma gerek özel sektörde gerekse kamu sektöründe yaygın bir hale gelmiştir. Son yıllarda oransal sayılarının büyüklüğü ve emek sömürsünün en kötü biçimleriyle dikkat çeken taşeron çalışanlar önemli sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunların çözümüne yönelik kamu sektöründe uygulanan anket çalışması literatürde tespit edilen sorunların varlığını doğrulamaktadır. Bu çerçevede, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının 10 yıllık kalkınma planında sorunların çözümüne yönelik tespitler yer vermiştir.

4857 sayılı İş Kanunu tarafından düzenlenen ve kamu sektöründe geniş uygulama alanı bulan alt işverenlik (taşeronluk), çalışanlar açısından eşitsizlik ve adaletsizliğe yol açması nedeniyle tekrar incelenmesi gerekmektedir. Kamu sektöründe yaygın istihdam uygulamaları ile dikkat çeken taşeron istihdamının, örgütlenme başta olmak üzere kıdem tazminatı ve çalışma koşullarının iyileştirilmesine yönelik sorunlarının çözülmesi çalışma barışı açısından önemlidir. Alt işverenlik uygulamasının, teknolojik veya işletmesel gerekliliği ile çalışanların sosyal haklarının korunması ilkelerinin birlikte değerlendirildiği bir sistem olması son derece önemlidir. Bu bağlamda, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın koordinasyonunda yürütülen bir çalışma bulunmakta olup, sosyal taraflarca konu tartışılmakta ve belli konularda değişiklikler beklenmektedir. Ancak gerçekleştirilen çalışmalara işçi ve işveren temsilcilerinin yanı sıra kamu kurumlarının daha fazla katılımı sağlanmalı ve sürecin hızlandırılarak ortak mutabakat sağlanarak sonuçlandırılması gerekmektedir.(10.Kalkınma Planı 2014-18:69)

Bakanlığın görüşleri doğrultusunda, işçilerin başta sendikal örgütlenme hakları, iş güvenceleri, kıdem tazminatları, işçi sağlığı iş güvenliği tedbirleri, çalışma süreleri, yıllık ücretli izin hakları vb. pek çok haklarını kullanamadıkları açık şekilde görülmektedir. Taşeron işçilerin en doğal sosyo-ekonomik hak ve menfaatlerinin ciddi anlamda istismarı açıktır. Bu bağlamda, sorunların çözümüne yönelik öneriler; taşeron işçilerin kayıtdışı çalışmalarının önlenmesi, çalıştıkları işlerin niteliklerine göre gereken mesleki eğitimlerin verilmesi, taşeronlaşmanın yoğunlaştığı, inşaat, maden, liman işleri, tarım işleri, hizmet sektörü vb. denetimlerin sıklaştırılarak etkinliği sağlanmalı, sürekli belirli süreli zincirleme iş sözleşmesi yapılmak suretiyle (giriş-çıkış) kıdem tazminatı, yıllık ücretli izin haklarının kaybını önlenmesine yönelik tedbirlerin alınması gerekmektedir. Son zamanlarda bakanlık artan bu sorunlar karşısında taşeron işçilere yönelik çalışmalar yaptıklarını ve kadro verileceğini açıklamıştır. Düzenlemenin kapsamı bilinmemekle birlikte olumlu olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- ANSAL, H. (1996), *Esnek Üretimde İşçiler ve Sendikalar (Post-Fordizm'de Üretim Esnekleşirken İşçiye Neler Oluyor?)*, Birleşik Metal-İş Sendikası, Ankara.
- BOSNALI, Ö. (2005/1), "Bir Esnek Çalışma Türü Olarak Taşeronluk ve Handikapları", *Abant izzet baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, s.59-66. DİSKAR
- (2014), "Kamu İstihdam Raporu", *Emek Araştırmaları, DİSK/Genel İş Sendikası*.
- DEMİR, F. (2016), *En Son Yargıtay Kararları Işığında İş Hukuku ve Uygulaması*, 9.baskı, İzmir.
- GÖKER, A. (2012). "Taşeron ve Taşeronluk", *Cumhuriyet Bilim Teknoloji Dergisi*, Sayı: 1332.
- Grosman, G.M. ve Helpman, E.(2005), "Outsourcing in a Global Economy", *Review of Economic Studies*, 72, s.135-159.
- GÜNAY, C. İ., (2003), *İş Hukuku Yeni İş Yasaları*, Yetkin Yay., Ankara
- GÜRBÜZ, S. ve Şahin, F. (2014), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Seçkin Yayıncılık, Ankara,
- GÜZEL, A. (2004), "İş Yasasına Göre Alt İşveren Kavramı ve Asıl İşveren-Alt İşveren İlişkisinin Sınırları", *Çalışma Ve Toplum Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 1.
- HAK-İŞ. (2014), *Taşeron İşçi Gerçeği Araştırması*, Ankara.
- HARRİSON, B. ve KELLEY, M. (1993), "Outsourcing and the Search for Flexibility", *Work, Employment & Society*, Vol. 7, Issue: 2.
- ILO, (2015), "Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm", http://www.ilo.org/an-kara/news/WCMS_374816/lang-tr/index.htm, Erişim Tarihi:15.06.2017.

- ILO, (2017), "Global Employment Trends" , http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/--ilo-ankara/documents/genericdocument/wcms_542307.pdf, Erişim Tarihi: 15.06.2017.
- KALAYCI, Ş. (2006), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım, Akara.
- KOÇ, Y. (2001), *Taşeronluk ve Fason Üretim: Sorunlar, Çözümler*, Türk-İş Eğitim Yayınları, Ankara.
- Meydan-Larousse Büyük Lûgat ve Ansiklopedisi, (1981), Meydan Yayınevi, Cilt: 11, İstanbul.
- MÜFTÜOĞLU, Ö. (2012), "Emek Piyasalarının Yeniden Yapılanması sürecinde 4+4+4 Formülü", *Eğitim, Bilim Toplum*, 10(40), 25-33.
- ÖNGEL, S. (2014), Türkiye'de *Taşeronlaşmanın Boyutları*, DİSK AR Kış 2014: 38-51.
- ÖNSAL, E. (2011), *Endüstri İlişkileri Sözlüğü*, Türk-İş Yayınları, Ankara.
- ÖZVERİ, M. (2014), *Alt işveren Sermayenin Örgütlü İşgücüne Başkaldırısıdır*, DİSKAR
- PARLAK, Z. ve Özdemir S. (2011), "Esneklik Kavramı ve Emek Piyasalarında Esneklik", *Sosyal Siyaset Konferansları*, Sayı: 60, s.1-60.
- ŞAFAK, C. (2004), "4857 Sayılı İş Kanunu Çerçevesinde Taşeron (Alt İşveren) Meselesi", *TBB Dergisi*, Sayı: 51.
- TAŞKIRAN, G. (2011), "Taşeron İşçilerde Örgütlenme Sorunları" Sağlık İşçileri Üzerine Bir Araştırma", *III. Sosyal Haklar Uluslararası Sempozyumu*, Kocaeli-Poster Bildiri.
- TC. Kalkınma Bakanlığı, (2014), *Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018)*, İstihdam ve Çalışma Hayatı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara
- TDK (1998), *Türkçe Sözlük*, 2. Cilt, TTK Basımevi, Ankara.
- TOBB, Ekonomik Rapor (2015), <https://www.tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2016/72GK/72-Genel-KurulEkonomikRapor2015.pdf>, Erişim Tarihi:15.06.2017.
- TOPAK, O. (2007), 2000'li Yıllarda Türkiye'de Refah Devleti, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- TOZLU, A.ve ERASLAN, M. T. (2012) "Türkiye'de Alt İşverenlik Uygulaması", *Sayıştay Dergisi*, Sayı: 84.
- ULUKAN, N., C., YILMAZ, D., Ö. (2016/1), Kamu Sağlık Sektöründe Çalışan Taşeron Kadın İşçiler: Samsun ve Ordu İli Örneği, *Çalışma ve Toplum*, 87-113
- UNDP, 2015 İnsani Gelişme Raporu file:///C:/Users/Gulsengercil/Downloads/2015%20%C4%B0nsani%20Geli%20C5%9Fme%20Raporu%20%C3%96zeti%20V5.pdf, Erişim Tarihi:15.06.2017.

- YÜCESAN, Ö. G. (2010'a). "Despotik Emek Rejimi Olarak Taseron Çalışma", *Çalışma ve Toplum*, Sayı: 27, s.35-50. <http://www.cka.org.tr/dosyalar/Ozel%20Ihtisas%20Komisyonu%20Raporlar%C4%B1/%C4%B0sthdam%20ve%20%C3%87al%C4%B1%C5%9Fma%20Hayat%C4%B1%20%C3%96%C4%B0K%20Raporu.pdf> Erişim Tarihi:30.09.2017.
- <http://bloknnot.sosyalkoruma.net/index.php/isgucue-piyasas/282-tuerkiye-de-alt-isveren-taseron-istihdam>, Erişim Tarihi: 02.10.2017.
- <http://bloknnot.sosyalkoruma.net/index.php/isgucue-piyasas/282-tuerkiye-de-alt-isveren-taseron-istihdam> Erişim Tarihi:27.09.2017.
- <http://www.csgb.gov.tr/csgbPortal/csgb.portal?page=haber&id=basin491>, Erişim Tarihi: 30.09.2017.
- <http://docplayer.biz.tr/9002834-Kamu-istihdam-bulteni.html>, Erişim Tarihi: 30.09.2017.
- <http://bloknnot.sosyalkoruma.net/index.php/isgucue-piyasas/282-tuerkiye-de-alt-isveren-taseron-istihdam>, Erişim Tarihi: 02.10.2017.
- <http://www.hurriyet.com.tr/taseron-isciler-icin-yeni-duzenleme-iste-tum-detaylari-ile-20-soruda-taseron-iscilerin-durumu-40075376>, Erişim Tarihi: 30.09.2017.

TÜRKİYE’DE EKONOMİK BÜYÜMENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ: 2010-2017 DÖNEMİ ÜZERİNE MAKROEKONOMİK BİR DEĞERLENDİRME

Dr. Öğr.Üyesi Rabia AKTAŞ ŞENKARDEŞLER*

Özet

Bu çalışmada “yüksek büyüme oranları Türkiye ekonomisinde diğer makroekonomik göstergelerde bozulmalara yol açmaktadır” temel hipotezine dayanarak, ekonomik büyümenin sürdürülebilir olup olmadığına cevap aranmıştır.

Çalışmanın amacı, yüksek oranda gerçekleşen büyümenin sürdürülebilirliğini büyümenin kaynakları çerçevesinde inceleyerek Türkiye ekonomisi için olası riskleri ortaya koyup bir çözüm önerisi sunabilmektir.

Çalışmada istatistiklere dayalı tablolar kullanılarak karşılaştırmalı analiz yönteminden faydalanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Cari Açık, Enflasyon, İşsizlik

SUSTAINABILITY OF ECONOMIC GROWTH IN TURKEY: A MACROECONOMIC EVALUATION ON 2010-2017 PERIOD

Abstract

In this study the answer of whether the economic growth is sustainable or not has been searched based on the main hypothesis of “high economic growth ratios causes deterioration in the other macroeconomic indicators in Turkish economy”.

The aim of this study is to put forth the probable risks and offer a solution proposal for Turkish economy by examining the sustainability of growth in the frame of the sources of the growth.

In the study, has been utilized from comparative analysis method by using charts based on statistics.

Key Words: Economic Growth, Current Account Deficit, Inflation, Unemployment

1- GİRİŞ

Ekonomik büyüme, üretim faktörlerinin sayısında veya verimliliklerinde meydana gelen artış sonucu GSYH’ da ortaya çıkan artışla ölçülen nicel bir kavramdır. Dengeli büyüme ise, iç ve dış dengede önemli açıkların oluşmadığı büyümeyi

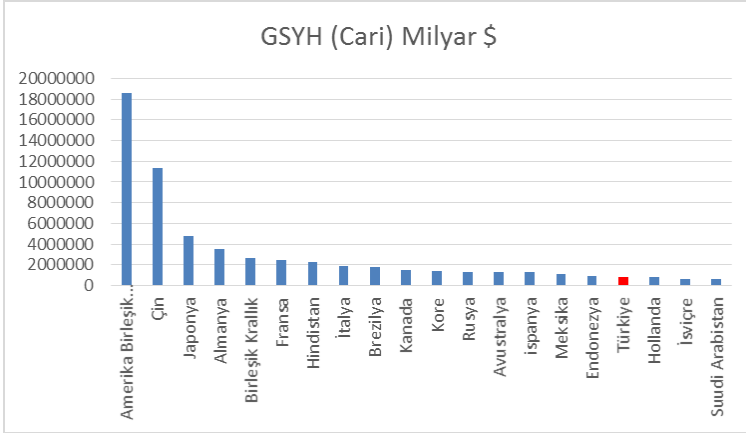
* Yalova Üniversitesi/Yalova İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi/İktisat Bölümü/İktisat Anabilim Dalı

ifade etmektedir. Sürdürülebilirlik, gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılayacak kaynakları riske atmadan bugünün ihtiyaçlarını karşılayabilme süreci olarak tanımlanabilir. İyi büyüme kavramından, dengeli ve sürdürülebilir büyüme anlaşılmaktadır. İyi büyüme, diğer makroekonomik performanslarda bozulma pahasına gerçekleşmeyen, kapsayıcı, refah artışı sağlayan, gelir dağılımı adaletini bozmayan, istihdam artışına yol açan ve doğal kaynakları sömürmeyen büyümedir. O halde iyi büyümede nicelik kadar nitelik de önemlidir.

2- TÜRKİYE'NİN MAKROEKONOMİK GÖRÜNÜMÜ

2016 yılında Türkiye dünya ekonomik büyüklük sıralamasında 17. ülke olarak yer almaktadır. 2010 yılında 772367 milyon Dolar olan nominal GSYH' sı 2016 yılında 8622746 milyon Dolara yükselmiştir.

Şekil:1 GSYH(Milyar \$)-2016



Kaynak: Worldbank

2000 yılında 16. sırada, 2010 yılında 18. sırada olan Türkiye 1980 yılından itibaren ilk 20 ülke arasında bulunmaktadır. Türkiye'nin büyüme oranı 2010 yılında %8,5 iken 2016 yılında %3,2 olarak gerçekleşmiştir. Dünya sıralaması ve büyüme oranını birlikte değerlendirdiğimizde, büyümemize rağmen sıralamamızın aynı bant aralığında seyrettiği anlaşılmaktadır. Sürdürülebilir büyüme aynı basamakta yerimizi iyileştirmek değil, üst basamaklara çıkmayı gerektirir. Türkiye 2016 dünya GSYH'sından (satın alma gücü paritesine göre) %1,66 pay alarak 13. sırada bulunmaktadır. İlk üç sırayı Çin(%17,80), A.B.D. (%15,49) ve Hindistan (%7,23) oluşturmaktadır.

Tablo-1:Ekonomik Büyüme (%) Tablo-2: Türkiye’de Kişi Başına Gelir (\$)

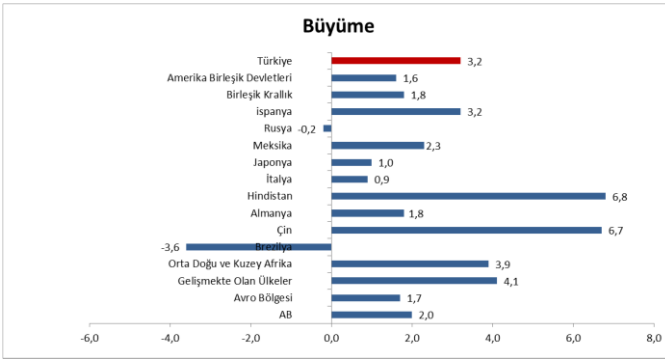
| Yıl | Büyüme |
|------|--------|
| 2010 | 8,5 |
| 2011 | 11,1 |
| 2012 | 4,8 |
| 2013 | 8,5 |
| 2014 | 5,2 |
| 2015 | 6,1 |
| 2016 | 3,2 |

| | |
|------|----------|
| 2010 | 10.559,8 |
| 2011 | 11.205,2 |
| 2012 | 11.587,8 |
| 2013 | 12.480,4 |
| 2014 | 12.112,4 |
| 2015 | 11.018,9 |
| 2016 | 10.882,5 |

Kaynak:TÜİK

Kaynak:TÜİK

Tablo-1’de yıllar itibariyle ekonomik büyüme oranları gösterilmektedir. İncelenen dönem içinde en yüksek büyüme oranına 2011 yılında ulaşılmıştır. 2016 yılında ise büyüme oranı bir önceki yıla göre yarı yarıya düşmüştür. GSYH yerine daha gerçekçi bir gösterge olan kişi başına milli geliri baz alırsak, Türkiye 2016 yılında kişi başı 10.882,5 Dolar ile dünyada 58. Sırada yer almaktadır.

Şekil-2: Seçilmiş Ülkelerin 2016 Yılı Büyüme Oranları

Kaynak:imf 2016

Şekil-2’ye baktığımızda Türkiye’nin büyüme performansının AB ortalamasından daha iyi, gelişmekte olan ülkeler ortalamasına yakın olduğu görülmektedir. Büyüme oranı önemli bir gösterge olsa da tek başına değerlendirilmesi ekonomik olarak çok anlamlı olmamaktadır. Bu sebeple büyümenin kaynaklarını ve diğer makroekonomik göstergelerin durumunu ortaya koymak ve daha da önemlisi büyümenin sürdürülebilir olup olmadığını incelemek gerekmektedir.

2.1. Büyümenin Kaynakları

GSYH, harcama yöntemiyle hesaplandığında tüketim, yatırım ve kamu harcamalarının ile net ihracatın toplamından oluşmaktadır. Bu unsurlarda meydana gelecek artışlar büyümeye katkı sağlayacaktır.

Tablo-3:Büyümenin Kaynakları(%)

| | Tüketim Harcamaları / GSYH | Yatırım Harcamaları / GSYH | Kamu harcamaları / GSYH | İhracat / GSYH | İthalat / GSYH |
|------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|----------------|----------------|
| 2010 | 63,1 | 24,9 | 15,0 | 20,4 | 25,0 |
| 2011 | 63,2 | 28,1 | 13,7 | 22,3 | 30,4 |
| 2012 | 62,4 | 27,3 | 14,2 | 23,7 | 28,6 |
| 2013 | 61,9 | 28,5 | 14,1 | 22,3 | 28,1 |
| 2014 | 60,8 | 28,9 | 14,1 | 23,8 | 27,6 |
| 2015 | 60,9 | 29,7 | 13,9 | 23,3 | 26,0 |
| 2016 | 59,8 | 29,3 | 14,8 | 22,0 | 24,9 |

Kaynak:TUIK

Yıllar itibariyle büyümenin kaynaklarına baktığımızda, incelenen dönemin tamamında büyümeye en çok katkının tüketim harcamalarından geldiği görülmektedir. Büyümeye oransal olarak en düşük katkı kamu harcamalarından gelmiştir. Dış ticaret açısından baktığımızda ise ithalatın etkisi her yıl ihracattan daha fazla olmuştur. Bu sebeple net ihracatın büyümeye pozitif katkısının olmadığını söylemek mümkündür.Tabloyu bir bütün olarak incelediğimizde GSYH'yi oluşturan unsurların büyümeye verdikleri katkı sıralaması değişmemiştir.

2.2.Kur-Faiz-Enflasyon Sarmalı

Gelişmekte olan ülkelerde kur istikrarı sağlamadan enflasyonla mücadele sonuç vermemektedir. Enflasyonu düşürmeden ise faizleri düşürmek ve sürdürülebilir büyüme sağlamak mümkün olmamaktadır. Bu sarmalı şu şekilde açıklayabiliriz: Enflasyon para biriminin uluslar arası değerini düşürür. Bu düşüş ülkenin riskini artıracığından sıcak para şeklindeki döviz ülkeden kaçmaya başlar. Bunun sonucunda döviz kuru yükselir. Ulusal para değer kaybettiğinde dış finansman maliyeti ve ithalat maliyeti artar.

Türkiye büyümesine paralel olarak petrol, doğalgaz vb. enerjiye olan talebi her geçen gün artan bir ülkedir. Enerji ise ithalatımızın önemli bir kısmını oluşturduğundan yükselen kurlarla birlikte maliyetlerimiz de yükselmektedir. Üretim girdisi olan birçok hammadde, ara mal ve sermaye malı ithalatındaki artışı da göz önünde bulundurursak üretim maliyetlerindeki artışın fiyatlara yansımalarının enflasyonu arttırıcı etki yaptığını söylemek mümkündür. Yakın geçmişimizde kur artışının tarımsal ürün grubunda enflasyona sebep olması söz konusu değilken, günümüzde değişen üretim yapısına bağlı olarak tohum, mazot, gübre

ve zirai ilaçlar da ithalat yoluyla karşılandığından artık enflasyonu arttırıcı etkisi vardır. Kurlardaki artış meyve ve sebze fiyatlarını direkt olarak etkilemektedir

Tablo-4:Ortalama Döviz Kurları Tablo-5: Yılsonu Döviz Kurları

| Yıl | Dolar | Euro |
|------|-------|-------|
| 2010 | 1,500 | 1,989 |
| 2011 | 1,670 | 2,322 |
| 2012 | 1,793 | 2,304 |
| 2013 | 1,901 | 2,525 |
| 2014 | 2,188 | 2,906 |
| 2015 | 2,720 | 3,018 |
| 2016 | 3,021 | 3,340 |
| 2017 | 3,648 | 4,116 |

Kaynak: TÜİK

| Yıl | Dolar | Euro |
|------|-------|-------|
| 2010 | 1,546 | 2,049 |
| 2011 | 1,907 | 2,459 |
| 2012 | 1,783 | 2,352 |
| 2013 | 2,134 | 2,937 |
| 2014 | 2,319 | 2,281 |
| 2015 | 2,908 | 3,178 |
| 2016 | 3,532 | 3,694 |
| 2017 | 3,810 | 4,548 |

Kaynak: TÜİK

Tablo - 4 ve 5'ten görüldüğü gibi 2016 yılında 2010 yılına oranla Dolar ve Euro yaklaşık 2,5 kat artmıştır. Kurlardaki artış ithalatımızı ve dolayısıyla maliyetlerimizi arttırarak maliyet enflasyonuna sebep olmuş, genişletici maliye politikası sebebiyle toplam talep canlı olduğundan maliyet artışının bir kısmı fiyatlara yansıtılmış ve talep enflasyonu ortaya çıkmıştır.

Enflasyondaki artış karşısında reel faizler göreceli olarak düşük kalmıştır. Faizler yetersiz kalınca tasarruf oranları düşmekte ve fonlar banka dışı alanlara kaymaktadır. Bunun önüne geçmek için bankacılık sektörü nominal faizleri arttırmak zorunda kalmıştır. Bu sebeple gösterge faiz yükselmektedir.

Tablo-6: Gösterge Faiz Oranı (Bileşik, yılsonu)

| Yıl | Oran | Değişim |
|------|-------|---------|
| 2010 | 7,08 | ----- |
| 2011 | 11,04 | 3,96 |
| 2012 | 6,16 | -4,88 |
| 2013 | 10,03 | 3,87 |
| 2014 | 7,97 | -2,06 |
| 2015 | 10,78 | 2,81 |
| 2016 | 10,65 | -0,13 |
| 2017 | 13,40 | 2,75 |

Kaynak: TÜİK

Tablo 6'ya göre 2010 yılında %7,08 olan gösterge faiz oranı 2017'de önemli bir artışla %13,40 seviyesine yükselmiştir.

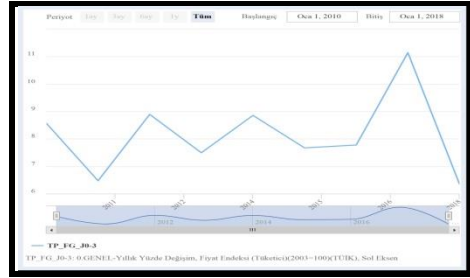
Türk Lirası'nın kurlara bağlı olarak iç ve dış değerinin düşmesi enflasyona sebep olmaktadır. Bunu önlemek için ülkeye döviz girişinin artması gerekmektedir. İhracat TL'deki değer kaybından beklendiği kadar artmamıştır, siyasi riskler ve belirsizliklere eşlik eden fiyatlardaki istikrarsızlık yabancı fonların girişine engel

olmaktadır, yakın coğrafyadaki olumsuz gelişmeler ise güvenlik kaygısı yaratıldığından turizm gelirleri negatif etkilenmiştir. Bu riskleri düşüremediğimiz için geriye kalan tek çözüm yolu olan faiz oranlarında artışa gidilmiştir. Sonuç olarak kur istikrarı sağlanmadan enflasyonla mücadele sonuç vermemektedir, enflasyonu düşürmeden de faiz oranlarını düşürmek mümkün olamamıştır.

Tablo-7: Enflasyon Oranları **Şekil-3: Fiyatlar Genel Seviyesi Değişimi**

| Yıl | Enflasyon | Değişim |
|------|-----------|---------|
| 2010 | 6,4 | -1,5 |
| 2011 | 10,4 | 62,5 |
| 2012 | 6,2 | -67,7 |
| 2013 | 7,4 | 19,4 |
| 2014 | 8,2 | 10,8 |
| 2015 | 8,8 | 7,3 |
| 2016 | 8,5 | -3,4 |
| 2017 | 11,92 | 40,2 |

Kaynak: T.C. Merkez Bankası



Kaynak:T.C.MerkezBankası

Şekil 3'ten de görüldüğü gibi fiyat istikrarından bahsetmek mümkün değil. İncelenen dönemde sorun sadece enflasyon oranının artması değil, yıllık değişimlerde yaşanan büyük oranlı iniş çıkışlar. Bir yandan enflasyon satın alma gücünü eritirken, diğer yandan istikrarsızlık ortamı yabancı yatırımları çekmeyi güçleştirmektedir.

Merkez Bankasının Karnesi:

Merkez Bankasının temel amacı fiyat istikrarını sağlamaktır. Tablo 7'den görüldüğü gibi 2010, 2012 ve 2013 yıllarında orta düzeyde, diğer yıllarda ise yüksek düzeyde enflasyon görülmektedir. Bu verilere dayanarak Merkez Bankasının incelenen dönemde fiyat istikrarını sağlamada başarılı olduğunun söylemek mümkün değildir.

TCMB 2006 yılından itibaren resmi enflasyon hedeflemesine geçmiştir. Tablo 8'de 2010-2017 yıllarına ait hedef ve gerçekleşen enflasyon oranları ile hedeften sapma oranları gösterilmektedir.

Tablo-8:Enflasyon Hedef-Gerçekleşme Oranları

| Yıl | Hedef | Gerçekleşme | Sapma |
|------|-------|-------------|--------|
| 2010 | 6,5 | 6,4 | 1,56 |
| 2011 | 5,5 | 10,4 | -47,11 |
| 2012 | 5 | 6,2 | -19,35 |
| 2013 | 5 | 7,4 | -32,43 |
| 2014 | 5 | 8,2 | -38,80 |
| 2015 | 5 | 8,8 | -43,25 |
| 2016 | 5 | 8,5 | -41,38 |
| 2017 | 5 | 11,92 | -58,05 |

Kaynak: T.C.Merkez Bankası

Tablo 8'e göre TCMB'nin 2010 yılı haricinde enflasyon hedefini tutturamadığı ve hedef-gerçekleşme aralığının gittikçe açıldığı görülmektedir. Bu durumda "ya Merkez Bankası yanlış hedef seçiyor, ya da hedefi tutturmak için uyguladığı politikada bir yanlışlık var" denilebilir. Diğer bir ihtimal ise dünyada genel olarak bir enflasyon sorunu olması ve Türkiye'nin de bu akımdan soyutlanamamasıdır. Bunu görmek için çeşitli ülkelerin enflasyon oranlarını incelemek gerekmektedir.

Tablo-9: Seçilmiş Ülkelerde Enflasyon Oranları

| | | 2013 | 2016 | 2017 |
|--------------------------|-----------------|-------------|-------------|--------------|
| YÜKSEK ENFLASYON | | | | |
| (%8-15) | TÜRKİYE | 7,49 | 8,50 | 11,92 |
| ORTA ENFLASYON | MEKSİKA | 3,81 | 2,82 | 6,04 |
| (%3-8) | G.AFRİKA | 5,78 | 6,59 | 5,18 |
| | KOLOMBİYA | 2,02 | 7,51 | 4,31 |
| | ENDONEZYA | 6,41 | 3,53 | 3,81 |
| | RUSYA | 6,75 | 7,04 | 3,68 |
| | BREZİLYA | 6,2 | 8,74 | 3,45 |
| DÜŞÜK ENFLASYON | İNGİLTERE | 2,6 | 0,7 | 2,7 |
| (%1-3) | HİNDİSTAN | 10,91 | 4,94 | 2,49 |
| | MACARİSTAN | 1,73 | 0,39 | 2,35 |
| | AMERİKA | 1,46 | 1,26 | 2,13 |
| | POLONYA | 0,99 | -0,66 | 2,08 |
| | İSPANYA | 1,41 | -0,2 | 1,96 |
| | AVUSTURALYA | 2,45 | 1,28 | 1,95 |
| | KORE | 1,3 | 0,97 | 1,94 |
| | İSVEÇ | -0,04 | 0,98 | 1,79 |
| | ALMANYA | 1,5 | 0,48 | 1,74 |
| | KANADA | 0,94 | 1,43 | 1,6 |
| | ÇİN | 2,6 | 2 | 1,6 |
| | HOLLANDA | 2,51 | 0,32 | 1,38 |
| | İTALYA | 1,22 | -0,09 | 1,23 |
| | YUNANİSTAN | -0,92 | -0,83 | 1,12 |
| | FRANSA | 0,86 | 0,18 | 1,03 |
| SÜRÜNEN ENFLASYON | İSVİÇRE | -0,22 | -0,43 | 0,53 |
| (%0,1-1) | İSRAİL | 1,55 | -0,54 | 0,24 |
| | JAPONYA | 0,35 | -0,12 | 0,47 |
| | SUUDİ ARABİSTAN | 3,51 | 3,49 | -0,24 |
| | EURO BÖLGESİ | ? | 0,6 | 0,5 |

Ülkeler 2017 yılına göre en yüksek enflasyondan düşüğe doğru sıralanmıştır.

Kaynak: <http://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm>

Morgan Stanley'in 2016 ekonomik raporuna göre Endonezya, Türkiye, Güney Afrika, Kolombiya ve Meksika yeni kırılğan beşli olarak tanımlanmıştır (Barons,27.03.2018). Tablo 9'a göre bu beşliden sadece Türkiye'de yüksek enflasyon varken, diğerleri orta enflasyon sorunu yaşamaktadırlar. Türkiye'nin enflasyon oranı, kendisine en yakın ülke olan Meksika'nın iki katıdır. Tabloya göre küresel ölçekte bir enflasyon sorunu olmadığını ve Türkiye'nin bu konuda negatif ayrıştığını söylemek mümkündür.

2.3.İşsizlik

Düşük işsizlik oranlarına sahip olmak her ülkenin temel makroekonomik hedeflerinden biridir. Tablo:10' un birinci sütununda Türkiye'nin işsizlik oranları görülmektedir. 2010-2012 yılları arasında düşme eğilimi gösteren işsizlik oranları, incelenen dönemin devamında yükselme trendine girmiştir. 2016 yılı için çeşitli ülkelerle karşılaştırma yaptığımızda Japonya gibi (%3,1) Türkiye'den oldukça düşük işsizlik oranlarına sahip ülkeler olduğu gibi, Güney Afrika (%26,8) ve Yunanistan (%24) gibi Türkiye'den oldukça yüksek işsizlik oranlarına sahip ülkelerin olduğu görülmektedir. İşsizlik OECD ortalaması %6,32, AB ortalaması %8,54 ve Euro Bölgesi ortalaması %10'dur (OECD,17 Mart 2018).

Ekonomide işsizlik oranı tek başına temel bir göstergesi olsa da enflasyon ve büyüme oranı ile birlikte değerlendirildiğinde daha anlamlı çıkarım yapmak mümkün olmaktadır.

Tablo-10:İşsizlik-Enflasyon ve Büyüme Oranları

| | işsizlik | enflasyon | büyüme |
|------|----------|-----------|--------|
| 2010 | 11,9 | 6,4 | 8,5 |
| 2011 | 9,8 | 10,4 | 11,1 |
| 2012 | 8,4 | 6,2 | 4,8 |
| 2013 | 9,7 | 7,4 | 8,5 |
| 2014 | 9,9 | 8,2 | 5,2 |
| 2015 | 10,3 | 8,8 | 6,1 |
| 2016 | 10,9 | 8,5 | 3,2 |

Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü

Enflasyon ve işsizlik arasında anlamlı bir ilişki kurma çabası ilk olarak Phillips(1958) ile başlamıştır. Phillips'in parasal ücretlerin değişim oranı ile işsizlik arasında tespit ettiği negatif ve doğrusal olmayan ilişkiyi gösteren orijinal Phillips Eğrisi, Samuelson ve Solow (1960) tarafından enflasyon ve işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi açıklayan bir eğriye dönüştürülmüştür. Samuelson ve Solow(1960)' a göre, Phillips'in bulunduğu negatif ilişki kısa dönemde geçerli iken uzun dönemde birbirlerinden bağımsız hareket etmektedirler. 1960'ların sonunda işsizlik ve enflasyonun birlikte artmasıyla Phelps(1967) ve Friedman (1968) birbirlerinden bağımsız olarak geliştirdikleri teorilerine adaptif beklentiyi dahil etmişler ve işsizlik ve enflasyon arasında kalıcı bir ilişki olmadığını öne sürmüşlerdir.

İncelenen dönemde Türkiye'de sadece 2011 yılında işsizlik düşerken enflasyon artmış, diğer yıllarda ise aynı yönde hareket etmiştir.

İlk kez Okun(1970) tarafından ortaya konan ve işsizlik ile büyüme arasında negatif bir ilişki olduğunu ileri süren yasaya göre, %2,25'lik büyüme oranını aşan her %1'lik büyüme oranı işsizliği %0,5 azaltacaktır. Tablo:10'a göre 2012, 2013 ve 2015 yıllarında işsizlik ve büyüme aynı yönde hareket etmektedir. Diğer yıllarda ise iki değişken arasında negatif ilişki olmasına rağmen yasada belirtilen oranlar geçerli değildir. Sonuç olarak Okun Yasasının Türkiye için geçerli olduğunu söylemek mümkün değildir.

Büyüme, bir ülkenin istihdam yaratma kapasitesinde artışa katkı sağlamalıdır. Önemli olan büyümeye en çok katkı sağlayan sektörlerde istihdam artışı yaratmak ve nitelikli işgücü oranını arttırmaktır. Aksi takdirde büyüme ya sürdürülebilir olmaz, ya da diğer makroekonomik performanslardaki bozulma pahasına sürdürülür.

2.4.Ödemeler Bilançosu

Dış ödemeler bilançosunun durumu bir ülkenin ödeme gücünün göstergesi olduğundan söz konusu ülkenin uluslar arası itibarını temsil etmektedir. 1980'den itibaren Türkiye'nin en önemli ekonomik sorunlarından bir tanesi olan cari açık yıllar içinde artış göstermiş ve artık kronik bir hal almıştır. Yüksek cari açık düzeyleri, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğini olumsuz etkilemektedir ancak, cari açık finanse edilebildiği sürece bu olumsuzluk giderilir. Türkiye'de cari açığın finansmanının ekonomiyeye etkisi ise, en az açığın kendisi kadar kırılabilirliği arttıran bir etkidir. Türkiye için cari açığın en önemli sebeplerinden biri sermaye eksikliğidir. Sürdürülebilir, sağlıklı bir büyüme için vazgeçilmez unsur yatırımdır. Yatırım için ise tasarruf gerekmektedir. Tasarruf oranları nispeten düşük olduğundan tasarruf ithal eden Türkiye için dış kaynağa bağımlılık başlı başına bir sorundur. Bunlara dış ticaret açığı, ihracatın ithalata bağımlılık derecesi de eklenince döviz açığını arttırıyor ve kurlardaki artışla birlikte düşünüldüğünde Türkiye'nin "kırılgan" ekonomi olarak nitelenmesi doğulanıyor.

Tablo-11: Cari İşlemler Hesabı

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|------------------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| İhracat | 113833 | 134906 | 152462 | 151803 | 157610 | 143839 | 142.530 |
| İthalat | 185544 | 240839 | 236544 | 251611 | 242178 | 207234 | 198619 |
| Dış ticaret dengesi | -71661 | -105933 | -84082 | -99858 | -84568 | -63395 | -56089 |
| Cari işlemler dengesi | -44616 | -74402 | -47962 | -63621 | -43597 | -32118 | -33011 |
| Cari denge/GSYH | -5,8 | -8,9 | -5.5 | -6,7 | -4,7 | -3,7 | -3,8 |

Kaynak:www.bumko.gov.tr/istatistikler.html

Cari açığın sürdürülebilir olması, ödünç alınan kaynakların sorunsuz bir şekilde geri ödenmesini sağlayacak kaynakların yaratılmış olmasına bağlıdır. Cari açığın Türkiye'de yıllardır kriz yaratmadan sürmesi, açığın sürdürülebilir olduğu değil krizin ertelendiği anlamına gelmektedir. Üzerinde kesin bir uzlaşma olmasa da cari açık / GSYH oranının %4,5'tan yüksek olması kriz sinyali olarak yorumlanmaktadır. Yukarıdaki tabloya baktığımızda Türkiye 2015 ve 2016 yıllarında kritik eşige yakın bir seviyede, diğer yıllarda ise eşğin üzerindedir. Bununla birlikte 2013'ten itibaren bu oranın düşüyor olması olumlu bir gelişmedir.

Tablo-12:Finans Hesabı

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Finans hesabı | - 57940 | - 64319 | - 69749 | - 72051 | - 41159 | - 10110 | - 22876 |
| Finans hesabı / GSYH | -7,5 | -7,7 | -8,0 | -7,6 | -4,4 | -1,2 | -2,7 |
| Dış borç stoku / GSYH | 38 | 37 | 39 | 41 | 43 | 46 | 47 |

Kaynak:www.bumko.gov.tr/istatistikler.html

Finans hesabı da cari işlemler hesabı gibi sürekli açık vermektedir fakat dönem sonunda bu açık dönem başına göre yaklaşık üç kat azalmıştır. Bu olumlu gelişmeye rağmen dış borç stoku / GSYH oranındaki artışın üzerinde durmak gerekmektedir. 2016 yılına ait dış borç stokunun yapısını incelediğimizde şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır:

TABLO-13:Dış Borç Stokunun Yapısı (Milyon \$)

| KAMU | | | TCMB | | | ÖZEL SEKTÖR | | |
|-----------|-----------|--------|-----------|-----------|--------|-------------|-----------|--------|
| Kısa vade | Uzun vade | Toplam | Kısa vade | Uzun vade | Toplam | Kısa vade | Uzun vade | Toplam |
| 16279 | 103436 | 119715 | 110 | 711 | 821 | 81620 | 202734 | 284354 |

Kaynak:www.bumko.gov.tr/istatistikler.html

2016 yılında toplam borç stoku 404.890 milyon Dolar'dır. Borç stokunun en büyük kısmı özel sektöre aittir. Kamu ve özel sektörün borç stokunun yıllar içinde artmasına karşılık Merkez Bankasının 2010 yılında 11565 milyon dolar olan borç stoku 2016 yılına kadar sürekli azalmıştır.(www.hazine.gov.tr,2018:3)

2.5.Bütçe

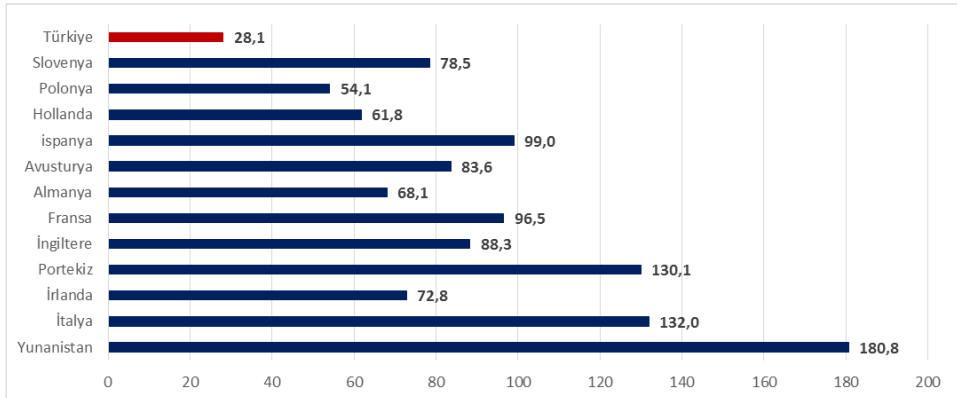
Bütçe dengesi ekonomide gelirlerin giderleri karşılamaya yetip yetmediğini göstermektedir. Gelir ve giderler eşit ise denk bütçe, gelirler giderlerden fazla ise bütçe fazlası var demektir ve arzu edilen durum budur. Eğer giderler gelirlerden fazla ise, bu durumda bütçe açığı var demektir ve bu açığın borçla finanse edileceği anlamına gelmektedir. Bütçe açığının artıyor olması, finansmanının giderek daha da zorlaşacağından ekonomide riskleri artıran bir unsurdur.

Tablo-14:Bütçe Dengesi

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Bütçe gideri | 294359 | 314607 | 361887 | 408225 | 448752 | 506305 | 584071 | 677700 |
| Bütçe geliri | 254272 | 296824 | 332475 | 389682 | 425383 | 482780 | 554140 | 630300 |
| Bütçe dengesi | - 40081 | - 17783 | - 29412 | - 18543 | - 23370 | - 23525 | - 29932 | - 47400 |
| Bütçe açığı / GSYH | - 3,5 | - 1,3 | - 1,9 | -1,0 | - 1,1 | - 1,0 | - 1,1 | - 1,5 |
| Faiz dışı denge | 8217 | 24448 | 19004 | 31443 | 26544 | 29479 | 20315 | 9300 |
| Faiz dışı denge / GSYH | 0,7 | 1,8 | 1,2 | 1,7 | 1,3 | 1,3 | 0,8 | 0,3 |

Kaynak:www.bumko.gov.tr/istatistikler.html

Bütçe gelirindeki artışın önemli bir kısmı ithalat artışından ve buna bağlı olarak ithalattan alınan dolaylı vergilerdeki artıştan kaynaklanmaktadır. Gelirlerdeki artışa karşılık giderlerde de sürekli artma olduğu ve bütçe açığı sorununun giderek büyüdüğü görülmektedir. 2016 ve 2017 yıllarını kıyasladığımızda bütçe açığındaki büyük oranlı artış ve faiz dışı fazlada % 118 oranında azalış, hazinenin bu açığı finanse etmek için gereğinin üzerinde borçlanacağını ve faizlerin artışına sebep olabileceğinin sinyalini vermektedir. Uluslar arası tek ölçüt olan Maastricht Kriterlerine göre Bütçe Açığı / GSYH oranının %3'ün altında olması olumlu kabul edilmektedir. Bu kritere göre 2010 yılı haricinde maliye politikası başarılı sayılmaktadır.

Şekil-4: AB Tanımlı Kamu Borcu / GSYH-2016

Kaynak: Eurostat, T.C. Hazine Müsteşarlığı

Maastricht kriterine göre AB tanımlı borç oranı %60'ın altında olduğunda olumlu olarak kabul edilmektedir. Türkiye'nin 2016 yılında borç oranı %28,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu göstergeye göre AB ülkelerinin arasında Türkiye en iyi durumdadır.

Tablo-15: Toplam Kamu Net Borç Stoku / GSYH (%)

| | |
|------|-------|
| 2010 | 27,37 |
| 2011 | 20,77 |
| 2012 | 15,32 |
| 2013 | 10,90 |
| 2014 | 9,14 |
| 2015 | 6,90 |
| 2016 | 8,40 |

Kaynak:TÜİK

2010 – 2015 yılları arasında toplam kamu net borç stoku sürekli olarak azalmıştır. 2016 yılında ise artarak %8,4 oranında gerçekleşmiştir. Buna rağmen incelenen dönemi bir bütün olarak değerlendirdiğimizde; bütçe açığının GSYH'ya oranı %1,5 seviyesinde, AB tanımlı kamu borcu diğer AB ülkelerine göre oldukça iyi durumda ve kamu net borcu geçmiş yıllara göre azalmıştır. Sonuç olarak maliye politikasını, para politikasının aksine başarılı olarak değerlendirebiliriz.

2.6. AR-GE

AR-GE faaliyetlerinin artması üretim maliyetlerini düşürme, rekabet gücünü artırma ve sonuç olarak ülkenin karşılaştırmalı üstünlük yapısını katma değeri yüksek ürünler lehine doğru değiştirme açısından kilit rol oynamaktadır. Türkiye için AR-GE'ye yapılan her yatırım teknolojik ilerlemeye katkı sağlayacağından ve özellikle sermaye malları ithalatında bağımlılığı azaltacağından cari açığı ve maliyet yönlü enflasyonu azaltıcı etki yaratmasının yanı sıra nitelikli işgücü sayısının da artmasını tetikleyecektir.

Uzun dönemde yüksek büyüme oranları elde edebilmek ve bu oranların sürdürülebilir olmasını sağlamak ancak teknolojik ilerleme ile mümkün olacaktır. Bu sebepten hükümetlerin AR-GE faaliyetlerini desteklemesi önemlidir. (OECD,2010: 21.02.2018)

Tablo-16:Merkezi Yönetim Bütçesinden AR-GE İçin Ayrılan Pay

| Yıllar | AR-GE Harcamaları (milyon TL) | AR-GE / GSYH |
|--------|----------------------------------|--------------|
| 2010 | 3786 | 0,80 |
| 2011 | 4226 | 0,80 |
| 2012 | 4523 | 0,83 |
| 2013 | 5828 | 0,82 |
| 2014 | 5611 | 0,86 |
| 2015 | 6173 | 0,88 |
| 2016 | 7508 | 0,94 |

Kaynak: TÜİK

Tablo-16'dan görüldüğü gibi yıllar içinde Türkiye'de merkezi yönetim bütçesinden yapılan AR-GE harcamaları artmaktadır. Fakat AR-GE' nin milli gelirden aldığı pay %1 bile değildir. Diğer gelişmekte olan ülkelerde bu oran Türkiye'den daha yüksektir ve Türkiye bu ülkelerle aynı kategoride rekabet etmeye çalışmaktadır. Bu açıdan büyümenin sürdürülebilirliği oldukça riskli görünmektedir.

Tablo-17: AR-GE Harcamaları

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Şirketler | 3942909 | 4817272 | 5891215 | 7031519 | 8760020 | 10308738 | 13359012 |
| Genel devlet | 1060683 | 1236504 | 1436923 | 1543494 | 1705400 | 2130766 | 2338373 |
| Yüksek öğretim | 4263998 | 5073374 | 5734125 | 6232309 | 7132698 | 8175744 | 8943867 |
| toplam | 9267590 | 11154150 | 13062363 | 14807322 | 17598118 | 20615248 | 24641252 |

Kaynak: TÜİK

AR-GE için en yüksek harcama düzeyi 2012 yılına kadar yüksek öğretim kurumları tarafından gerçekleştirilirken 2012'den sonra şirket harcamaları ön plana çıkmıştır. 2000'lerin başında 1,5 milyon TL olan toplam AR-GE harcaması 2016 yılında 25 milyon TL'ye yaklaşmış olmasına karşılık, devletin harcamaları hala oldukça düşük düzeydedir.

2.7.Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu

Şekil-5:KGF Gelişimi



Kaynak:www.kgf.com.tr/rakamlarla_kgf

2010-2016 döneminde büyüme performansına önemli derecede etki edecek düzeyde hazine destekli kredi garanti fonu (KGF) kullanılmamış olsa da bu desteğin büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi gerekmektedir.

KGF artışı, verilen kredinin yatırıma yönlendirilmesi koşulu ile büyüme üzerinde mutlaka olumlu etki yaratır fakat faizler, enflasyon ve bütçe açığı üzerindeki etkisi diğer koşullara bağlıdır.

KGF'ye yoğun talep artışı bankaları daha fazla kaynak bulmaya zorlayacağından, bankaların mevduat faiz oranlarını yükseltmelerine sebep olur. Kredi-mevduat faiz oranlarını dengede tutabilmek için kredi faizlerinin yükselmesi kaçınılmaz olur. Yükselen faizler sonucu tasarruflarda meydana gelecek artışın etkisi, caydırılan yatırım etkisinden küçük olursa büyümenin temel kaynağı zarar görmüş olur. Hazine destekli ucuz krediyi alan KOBİ'ler yatırıma yönlendirmek yerine bu krediyi banka mevduatlarına yatırarak risk almadan arbitraj kazancı sağlama yoluna gidebilirler. Bu da üretimi artırma hedefinden sapma demektir ve büyüme üzerinde istenilen sonuç alınmaz. Eğer alınan krediler yatırım yerine özel tüketim harcamalarına kayarsa enflasyonu artırıcı etki yaratabilir. Kısaca burada önemli olan, doğru miktarda fonu gerçekten yatırımlara kanalize edecek ve piyasayı sıcak paraya bağimli hale getirmeyecek denetlenebilir bir aktarım mekanizması oluşturmaktır.

2017 yılı büyüme performansını değerlendirdiğimizde ise hazine destekli kredi fonlarının etkisinin hissedilebilir olduğunu söyleyebiliriz. 2016 yılında kullanılan KGF 5,2 milyar TL iken bu rakam 2017 yılında yaklaşık 200 milyar TL ye yükseldi. (KGF: 26.02.2018). Belirsizliği azaltarak şirketleri rahatlatan bu kaynak sayesinde üreticiler üretime devam etme motivasyonu buldular. Vergi indirimleri, sosyal güvenlik ödemelerinde ertelemeler ile birlikte genişletici

maliye politikasının bir unsuru olarak değerlendirebileceğimiz KGF, büyüme rakamlarını gerçekten etkiledi.

Bu destek için hazine eninde sonunda reel bir kaynak yaratmak zorunda kalacaktır. Aksi takdirde ya bu desteği sürdüremez hale gelecek, ya da bütçe açığı sorunu artacak ve büyümenin sürdürülebilirliği tehlikeye girecektir.

3- GENEL DEĞERLENDİRME

Çalışmanın bu bölümünde amaç; toplanan verilerden elde edilen bulguları ortaya koymak, bulgulara dayanarak araştırma sorusunu cevaplamak ve çözüm önerilerini sunmaktır.

2010-2016 dönemine ait Türkiye ekonomisinin genel görünümü istatistikî verilerden yararlanarak muayene edilmiştir. Muayene sonucu elde edilen bulgulara dayanarak konan kişisel teşhis ve önerilen tedavi protokolü, konsültasyon sağlamak amacıyla diğer ekonomistlerin görüşüne sunulmaktadır.

Bulgular:

2010 yılında dünya ekonomik büyüklük sıralamasında 18. Sırada yer alan Türkiye, 2016 yılında bir basamak yükselerek 17. Sırada yer almıştır. GSYH' sının dönem boyunca artıyor olmasına rağmen aynı basamaklarda varlığını sürdürdüğü anlaşılmaktadır.

Büyüme oranları açısından değerlendirildiğinde, incelenen dönemin tamamında bir yıl artan, bir yıl azalan bir trend izlediği görülmektedir. Dönem boyunca küçülme yaşamamış olması istikrarlı olarak değerlendirilse de büyüme oranlarında bir istikrar olmadığı açıktır. İncelenen dönemi bir bütün olarak bir önceki dönemle kıyasladığımızda ise 2005-2010 dönemi ortalama büyüme oranı %4,2 olan Türkiye'nin 2011-2016 dönemi ortalama büyüme oranı %6,5' e yükselmiştir. 2016 yılında bir önceki yıla göre büyüme oranı ve buna paralel olarak kişi başına düşen milli gelir düşmüştür. Büyüme performansı ile ilgili olumsuz tespitlere rağmen 2016 yılı büyüme performansının AB ortalamasından iyi olması Türkiye açısından olumlu bir gelişmedir.

Büyüme kaynakları bakımından incelediğimizde, büyümeye en önemli katkının tüketim harcamalarından geldiği görülmektedir. Net ihracatın ise dönem boyunca pozitif katkısı olmamıştır. Bununla birlikte üretimde ithal girdiye bağımlılık olduğundan ithalata dayalı büyüme modeline uygun olarak ithalatın büyümeye olumlu katkısı belirgindir. Bu durumun olumsuz etkisi ise dış ticaret açığının sürekli artarak cari açığın kronikleşmesine sebep olmasıdır.

Kur-faiz-enflasyon sarmalı büyümenin sürdürülebilirliğinin sorgulanmasına sebep olmaktadır. TL, Dolar ve Euro karşısında sürekli değer kaybetmiştir. İncelenen dönemin başına göre, dönem sonu faiz oranlarının arttığı ve enflasyon oranlarının da yüksek olduğu görülmektedir. Bunlara ek olarak Merkez Bankasının enflasyon hedefini tutturamadığı, hedef-gerçekleşme aralığının gittikçe açıldığı anlaşılmaktadır. Tüm bunlara dayanarak Merkez Bankasının incelenen dönemde temel amacı olan fiyat istikrarını sağlayamadığı ve uyguladığını iddia ettiği sıkı para politikası ile uyumsuz bir sonuç elde ettiğini söylemek mümkündür.

Diğer bir önemli makroekonomik sorun olan işsizlik de incelenen dönemde artmaya devam etmiştir. Büyümenin istihdam yaratma kapasitesinin düşük olduğu anlaşılmaktadır. İstihdam artışına yol açmayan büyümenin sadece nicel olduğu ve bu sorunun büyümenin sürdürülebilirliğini tehdit ettiği düşünülmektedir.

Cari işlemler dengesi 2010-2016 dönemi boyunca negatif değerlere sahip olduğundan cari açığın kronik hale geldiği ve kırılabilirliği artırdığı ortadadır. Cari açık ve büyüme arasında gözlemlenen pozitif korelasyon, büyümenin cari açığı artırma pahasına gerçekleştiğini vurgulamaktadır. Dış borç stokunun GSYH' ya oranı sürekli artmaktadır. Borçların dağılımına baktığımızda ise özel sektörün dış borç oranının kamunun iki katından fazla olduğu görülmektedir.

Bütçenin sürekli açık vermesine rağmen bütçe açığının GSYH' ya oranının dönemin başına göre azalmış olması olumlu bir gelişmedir. AB tanımlı borç stoku olarak incelediğimizde, Türkiye'nin bu konuda iyi performans sergilediği görülmektedir. Maliye politikasının para politikasına nazaran daha başarılı olduğunu söylemek mümkündür.

Toplam AR-GE harcamalarının sürekli artmasına rağmen merkezi yönetim bütçesinden AR-GE' ye ayrılan pay %1 bile değildir. En yüksek AR-GE harcaması 2012 yılına kadar yüksek öğretim kurumları tarafından yapılmaktayken, 2012'den sonra özel sektör en yüksek harcama yapan kesim olmuştur. Devletin AR-GE harcaması ise en küçük payı oluşturmaktadır. Türkiye'nin AR-GE' ye verdiği önemin zaman içerisinde arttığı fakat istenilen seviyenin oldukça gerisinde olduğu bir gerçektir.

Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu kullanım oranları sürekli artmıştır. Ekonomiye canlılık getirmesi sebebiyle büyüme üzerinde olumlu, faiz oranlarında artışa sebep olduğu için olumsuz etkisi hissedilmiştir. Bu aracın kısa vadede sağladığı faydalar, ekonomik sorunlara kalıcı çözüm olduğu değil, sorunları ertelediği şeklinde yorumlanabilir.

Sonuç:

Açıklanan bulgulara dayanarak, incelenen dönemde para ve maliye politikasının birbiriyle uyumlu olmadığı, büyüme performansının diğer makroekonomik göstergelerde bozulma pahasına gerçekleştiği, bu sebeple sürdürülmesi arzu edilmeyen bir büyüme modeli olduğu kanaatine varılmıştır. Sonuç olarak araştırmanın "yüksek büyüme oranları diğer makroekonomik göstergelerde bozulmalara yol açmaktadır" temel hipotezi kabul edilmiştir.

Öneriler:

Uzun vadeli kazanç için kısa vadeli fedakârlıklar yapılmalıdır. Bu amaçla ekonomik yapıya etki eden tüm kurumların işleyişinde ve yasal çerçevesinde iyileştirmeleri kapsayacak reformları gerçekleştirmek için kararlı adımlar atılmalıdır.

Yeni dünya düzeninde uluslar arası rekabet ucuz işgücü ile değil nitelikli işgücü ile yapılmaktadır. Bu sebeple eğitimde radikal reformlar yapılarak nitelikli

işgücü sayısını artırmak gerekmektedir. Meslek liselerine gerekli önemin verilmesi, lisans eğitiminde staj ve yaparak öğrenme faaliyetlerinin desteklenmesi ve sanayi-üniversite işbirliğinin sağlanması son derece önemlidir.

AR-GE yatırımlarının mutlaka artması gerekmektedir. Bugün yapılacak her bir birim AR-GE yatırımı gelecekteki maliyetleri yapılan yatırım oranından çok daha fazla oranda azaltacaktır. Bu sayede rekabet gücü artarken Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğü katma değeri yüksek ürünler lehine değişecek ve bu ürünlerde ithalata olan bağımlılık azalacaktır. Katma değeri yüksek aramalı ve sermaye malının yurt içinde üretilmesi, üretim artışından dolayı GSYH'yı artıracığından büyüme oranı artacak, üretim artışına paralel olarak ortaya çıkan işgücü ihtiyacı sayesinde işsizlik sorunu hafifleyecek, ithalatın azalması cari açık sorununu küçültürken, maliyet enflasyonuna ve bunun yansıması olan fiyat artışlarına düşürücü etki yapacaktır.

İthalata bağımlılık azaltılmadan cari açık sorununu çözmek mümkün değildir. Bu sebeple bugünkü karşılaştırmalı üstünlüğümüze göre değil, gelecekteki karşılaştırmalı üstünlüğümüze göre planlama yapılmalıdır. Bunu gerçekleştirmek için devlet desteği gerekmektedir. Fakat bu destek piyasa mekanizmasını bozacak oranda bir müdahale ve AR-GE yatırımlarını caydıracak bir koruma politikası olmamalıdır.

Yabancı kaynakları uzun vadeli olarak çekebilmek için ülkede güven ve istikrar ortamı yaratılmalıdır.

Döviz girişini artırıcı her türlü tedbir alınmalıdır. İhracat ve turizm teşvik edilmeli, yabancıların reel ve finansal sektörlere yatırımlarını özendirici stratejiler belirlenmelidir. Döviz rezervlerinin artması bankaların TL karşılıklarını daha fazla dövizle tutma imkânını artıracığından kasalarında kredi olarak verilebilecek daha fazla TL kalacaktır. Bu sayede borç verilebilir fonların arzı artacak ve faiz oranları düşme eğilimi gösterecektir. Döviz rezervlerinin artması kur istikrarına da katkı sağlayacağından, yüksek kur ve ithalata bağımlılıktan kaynaklanan maliyet enflasyonu ile mücadele kolaylaşacaktır.

Gıda maddelerinin üretici-tüketici zinciri kısaltılmalı veya tüketiciye doğrudan ulaşımı sağlanmalıdır. Bu sayede maliyetler ve fiyatlar düşeceğinden enflasyon üzerinde önemli katkısı olacaktır.

Tarımsal ürünlerde tekrar kendi kendine yeterlilik ilkesi benimsenmelidir.

İthal girdilerin ülke içinde üretilmesine çalışılırken kaynak dağılımını bozmayacak verimli politikaların üretilmesi sağlanmalıdır.

Tasarruf oranlarının artırılması ve yatırımlar için reel kaynak yaratılması teşvik edilmelidir.

Jeopolitik riskler ve buna bağlı risk priminin yükselmesi faiz oranlarını olumsuz etkilediğinden iç ve dış siyasi belirsizliklerin minimize edilmesi gerekmektedir.

Hükümet borçlanma gereğinden fazla borçlanmayı sürdürmemeli ve Merkez Bankasında nakit biriktirerek faizlerin artmasına sebep olmamalıdır.

Sektörler arasında dengeli büyümeye ve büyümenin kapsayıcı olmasına özen gösterilmelidir. Büyümeden kaynaklanan refah artışını toplumun her kesiminin hissetmesi için adil gelir dağılımı sağlanmalıdır.

Sanayide dönüşüm sağlanmalıdır. Dijitalleşme ve robotik imkânlardan faydalanma yaygınlaştırılmalıdır.

E-ticaret yaygınlaştırılarak zaman, mekan ve enerji tasarrufu sağlanmalı ve bu sayede serbest kalacak kıt kaynaklar verimli alanlara aktarılmalıdır.

Hukuki ve bürokratik süreçleri hızlandırarak ekonomiye dinamizm kazandırılmalıdır. Ayrıca şirketlere kurumsallaşma için destek ve eğitim hizmeti verilmelidir.

Şirketlerin borsaya kote olmalarını teşvik edecek politikalar geliştirilmelidir. Halka arz olmak şirketlerin sorumluluklarını artırırken, şeffaflaşma zorunluluğu da sürekli denetim görevi göreceğinden kalite odaklı üretim, kurumsal yönetim ve vergi kayıplarının azalması sağlanacaktır. Borsada işlem gören şirketlerin sayısının artması finansal derinliği olan güvenilir bir borsaya sahip olma imkânını genişletir. Finansal sistem içinde küçük tasarrufların bir araya gelerek ekonomide büyük tasarruflara dönüşmesi, yatırım için ihtiyaç duyulan kaynağı yaratabilir. Üstelik halka arz olmak şirketler için öz kaynak yoluyla finansman şekli olduğundan şirketlerin borçlanma gereğini azaltacaktır. Hisse senedi piyasaları sermayeyi tabana yayma görevi göreceğinden gelir dağılımı adaletini sağlama hedefine de yardımcı olacaktır.

Bankacılık sisteminin maliyetleri azaltılmalıdır. Mevcut sistemde bankalar mevduat-kredi faizi dengesini kurmakta zorlanmaktadırlar. Faizler düşüncü mevduat toplamaları, faizler yükselince kredi pazarlamaları güçleşmektedir. Bankacılık sektöründe reformlar acilen hayata geçirilmelidir.

Para ve maliye politikaları uyumlu hale getirilmelidir.

Ekonomide bütüncül yaklaşım benimsenmelidir. Tek bir ekonomik hedef, diğer makroekonomik göstergelerin bozulması pahasına sürdürülmeye çalışılmamalıdır.

KAYNAKÇA

Bütçe ve Mali İşler Kontrol Müdürlüğü. www.bumko.gov.tr

Friedman, M., (1968). "The Role of Monetary Policy", *The American Economic Review*, 58(1):1-17

International Monetary Fund, www.imf.org

Kredi Garanti Fonu, www.kgf.com.tr/index.php/bilgi-merkezi/rakamlarla-kgf (erişim:10.3.2018)

Okun, A.(1970). "Potential GNP: It's measurement and Significance", *In The Political Economy of Prosperity*. New York,Norton

- Phelps,S. (1967). "Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time", *Economica*,34(3): 254-281
- Phillips,A.W. (1958). "The Relationship Between Unemployment and The Rate of Change of Money Wages in The United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, 25(2): 283-299
- Samuelson, P.A. and Solow,R.M.(1960). "Problem of Achieving and Maintaining a Stable Price Level: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy", *American Economic Review*, 50(2):177-194
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, www.hazine.gov.tr
- T.C. Merkez Bankası, www.tcmb.gov.tr
- The Organisation for Economic Co-operation and Development, www.oecd.org
- Türkiye İstatistik Kurumu,www.tuik.gov.tr
- www.barrons.com/articles/morgan-stanley-has-a-new-fragile-five-1481772203 (erişim:15.03.2018)
- Worldbank, www.worldbank.org

MALİ DENETİM KARARLARI ÇERÇEVESİNDE SİYASİ PARTİLERİN FİNANSMANI VE TİPOLOJİK OLARAK SINIFLANDIRILMASI

Arş. Gör. Selcen ALTINBAŞ*

Özet

Temsil mekanizmasının aktörleri olan siyasi partiler birden fazla kaynak tarafından finanse edilerek politik süreçteki rollerini devam ettirmeye çalışır. Bu finansman, üyelik ve milletvekili aidatları, bayrak, flama ve benzeri rumuz satışlarının gelirleri, parti yayınlarından elde edilen gelirler, parti mal varlığından gelirler, üyelere sağlanan diğer gelirler, tertiplenen faaliyetlerin gelirleri ve bağışlara ek olarak devlet yardımları ile sağlanır. Siyasetin finansmanının ağırlıklı olarak bu gelir kaynaklarından birine, devlet yardımlarına dayanması ise siyasi partilerin tipolojik olarak “kartel parti” olarak sınıflandırılmasına sebep olabilir.

Türk siyasal hayatında siyasi partilerin finansmanını ve bunun partilerin sınıflandırılması noktasında bir dönüşüme sebep olup olmadığını incelemek amacıyla kaleme alınan çalışmada mali denetim kararları çerçevesinde ve siyasi partilere devlet yardımının 1984’ten itibaren yasalaşması sebebiyle 1984-2017 yılları arasında parlamentoda yer alan partiler üzerinden yapılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Siyasi Partiler, Siyasi Partilerin Finansmanı, Kartel Parti.

THE FINANCING AND TYPOLOGICAL CLASSIFICATION OF POLITICAL PARTIES IN THE FRAMEWORK OF FINANCIAL AUDIT DECISIONS

Abstract

Political parties, which are the actors of the presentation mechanism, try to continue their roles on political process by financing by more than one sources. This finance is provided with fees of membership and member of parliament, sales revenues of sign such as flag, pennant and etc., the revenues obtained from party publishing, the revenues from party activities, the other revenues obtained from members, the revenues of arranged activities and subsidies in addition to donations. The fact that the financing of politics is predominantly dependent on one of the these sources of income and on subsidies may cause the political parties to be typologically classified as “cartel parties”.

It will be carried out based on the parties in the parliament between 1984 and 2017 due to the legalization of the subsidies to political parties from 1984 and in the framework of the financial audit decisions, in order to examine the financing of political parties in the Turkish political life and this has whether led to a transformation or not in the classification of the parties, in the study.

Keywords: Political Parties, Financing of Political Parties, Cartel Party.

* Türk-Alman Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, Siyaset Bilimi ABD

1.GİRİŞ

Devlet mekanizmasının kontrolünü sağlamaya veya sürdürmeye çalışan, sürekli ve istikrarlı bir örgüte sahip olan ve bunları halkın desteği ile yapan siyasal topluluklar olan siyasi partiler, kanunda demokratik siyasi hayatın vazgeçilmez unsuru olarak nitelendirilmektedir (Özbudun, 1983: 4). Siyasal alandaki en eski örgütlenmelerden olan partiler, Anayasa ve kanunlara uygun olarak; milletvekili ve mahalli idareler seçimleri yoluyla, tüzük ve programlarında belirlenen görüşleri doğrultusunda çalışmaları ve açık propagandaları ile milli iradenin oluşmasını sağlayarak demokratik bir Devlet ve toplum düzeni içinde ülkenin çağdaş medeniyet seviyesine ulaşması amacını güden ve ülke çapında faaliyet göstermek üzere teşkilatlanmış tüzelkişiliğe sahip kuruluşlardır (Siyasi Partiler Kanunu, md. 3-4). “Bireylerin ifadesi” olarak görülen bu kuruluşların siyasi arenada temsilci görevini üstlenmek, yürütmek örgüt giderlerini karşılamak için çeşitli kanallardan gelir sağlaması gerekmektedir (Venedik Komisyon Raporu, 2010: 8). Siyasal partilerin ve dolayısıyla siyasetin finansmanı bu ve benzeri sebeplerle kanunla belirlenmiş kalemlerden elde edilen gelirlerden sağlanmaktadır. Siyasal hayatta varlığının garantisi olarak görülebilecek olan bu gelirler partilerin varlığından yapısına kadar pek çok hususu etkileyebilecek güce sahiptir. Çalışma, parti gelirlerinin kanunda yer alan gelir kaynaklardan ağırlıklı olarak birinden elde edilmesinin partilerin tipolojik dönüşümüne sebep olup olmadığını görmek amacıyla hareketle 1984-2017 yılları arasında parlamentoda yer alan partilerin devlet yardımlarından ne oranda yararlandığına bakmakta ve bunun partilerin yapısal dönüşümüne etki edip etmediğini tartışmaktadır. Bu tartışma ilgili yıllarda parlamentodaki partilere ilişkin mali denetim kararlarına dayanarak yapılmaktadır.

2.SİYASİ PARTİLER VE SİYASİ PARTİLERİN FİNANSMANI

Siyasi partiler, seçmenleri harekete geçirmek, kamu politikalarını şekillendirmek, hükümeti kurmak suretiyle temsil mekanizmasını işletmek için evrensel demokratik unsurlar olarak tanımlanabilir (Webb, 2006: 633). Resmi bir örgüt yapısı altında merkezle yereli birleştirmek, seçimlere katılmak ve kamu görevlerine açık ya da kapalı seçimler yoluyla adayları tayin etmek gücüne sahip herhangi bir siyasi gruplar olan siyasi partiler Türkiye’de 1965 yılında 648 sayılı Kanun ile hukuki olarak sınırlandırılmış ve düzenlenmiştir (LaPalombara & Anderson, 1992: 394). 1980 yılında yapılan hükümet darbesi ile askıya alınan siyasi partilere ilişkin yeni düzenleme olan 2820 sayılı Siyasal Partiler Kanunu ise 1983 yılında 648 sayılı Kanun yerine yürürlüğe girmiştir. Siyasal partilerle ilgili esasları düzenleyen ve hala yürürlükte olan bu Kanun, siyasi partilerin genel esaslarını, teşkilatlanmasını, üyelik sınırlarını, seçimlere katılma esaslarını, partilere yönelik yasakları ve disiplin hükümlerinin yanı sıra partilere ilişkin mali hükümleri de ele almaktadır. Kanun, siyasi rekabetin eşit koşullarda gerçekleşmesini sağlama adına hükümler barındırmaktadır. Bu hususta siyasi partilerin mali boyutu önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. “Siyasetin finansmanının” demokratik siyasi rekabetin olmazsa olmazı fırsat eşitliğinin sağlanması için düzenlenmesi önemli ve gereklidir (Gençkaya, Gündüz, &

Cihangir-Tetik, 2016: 13). Ancak siyasetin finansmanı yalnızca fırsat eşitliği için değil bireylerin siyasi arenada temsili için de oldukça önem taşımaktadır. Üyelik ve milletvekili aidatları, bayrak, flama ve benzeri rumuz satışlarının gelirleri, parti yayınlarından elde edilen gelirler, parti mal varlığından gelirler, üyelerden sağlanan diğer gelirler, tertiplenen faaliyetlerin gelirleri ve bağışlara ek olarak devlet yardımları ile finanse edilen siyasi partiler bu gelir kaynaklarından devlet yardımlarına bağımlılık geliştirdiği takdirde tipolojik dönüşüm yaşamaya müsait hale gelmektedir.

Siyasi partiler, amaçlarına aykırı olmamak kaydı ile; parti üyelerinden alınacak giriş aidatı ile üyelik aidatı, partili milletvekillerinden alınacak milletvekilliği aidatı, milletvekilliği, belediye başkanlığı, belediye meclis üyeliği ve il genel meclis üyeliği aday adaylarından alınacak özel aidat, parti bayrağı, flaması, rozeti ve benzeri rumuzların satışından sağlanacak gelirler, parti yayınlarının satış bedelleri, üye kimlik kartlarının ve parti defter, makbuz ve kâğıtlarının sağlanması karşılığında alınacak paralar, partice tertiplenen balo, eğlence ve konser faaliyetlerinden sağlanacak gelirler, parti mal varlığından elde edilecek gelirler, bağışlar, devletçe yapılan yardımlardan gelir elde etmektedirler (Siyasi Partiler Kanunu, md.61). Partilerin bu gelir kalemlerinin yanında genel finansmanını siyasi kampanyaların finansmanı, üyelik aidatları, parti içi gelirleri, adayların kişisel kaynakları ve özel katkıları içeren özel finansman ve kamusal finansman olarak üç ana başlıkta ele almak mümkündür (OSCE, www.osce.org, Erişim Tarihi: 01.03.2018). Bunlardan kamusal finansmanın sınırları ise oldukça önemlidir bu nedenle her ülkede kamusal desteğin sınırları belirlenmektedir. Türkiye için de zaman zaman manüple edilen bir konu olan devlet yardımı hem Anayasa'da hem de Siyasi Partiler Kanunu'nda düzenlenmiştir Siyasi partilerin gelirlerine ilişkin kontrol Sayıştay denetçileri tarafından yapılmaktadır. Anayasa Mahkemesi İçtüzüğü'nün 17. maddesinde de belirtildiği gibi siyasi partilerin mali denetimi, partilerin gelir ve giderlerinin doğru ve kanuna uygun olup olmadığı yönlerinden yapılmaktadır. Doğruluk incelemesi, kesin hesapların dayanağını oluşturan defter ve belgeler üzerinde yapılan incelemeyi kapsamaktadır. Kanuna uygunluk incelemesi ise gelirlerin, 2820 sayılı Siyasi Partiler Kanununun 61-69. maddelerinde yazılı kaynaklardan elde edilip edilmediğine, giderlerin yine aynı Kanununun 70-72. maddelerine uygun olarak yapıp yapılmadığına yönelik bulunmaktadır. Siyasî partilerin mali işlemlerinin 2820 sayılı Yasa'ya uygun olup olmadığının tespiti için. Anayasa Mahkemesi'ne sunulan defter ve belgelerin denetime elverişli olması gerekmektedir. (Resmi Gazete, www.resmigazete.gov.tr, Erişim Tarihi: 04.03.2018) Mali denetim sürecinden sorumlu mercii anlaşılacağı üzere Anayasa Mahkemesidir. Ancak yapılan çalışmalarda görülmektedir ki, siyasi partilerin mali denetim raporlamalarında gecikmeler yaşanmakta ve şeffaflık konusunda gereken düzeye ulaşamamaktadır. Bunun haricinde beyan edilen belgeler doğrultusunda yapılan denetimlerin güçlüğü, partilerin muhasebe standartlarına uymaması, küçük partilerin denetimlerinin güçlüğü gibi sorunlar siyasetin finansmanını ayrıntılı ve doğru bir biçimde ele almayı zorlaştıran hususlar olarak karşımıza çıkmaktadır. (Gençkaya, Gündüz, & Cihangir-Tetik, 2016: 31) Bunun yanı sıra mali denetim kararlarında siyasi partilere yöneltilen bazı eleştiriler de siyasi partilerin mali yönden denetimini sırasında karşı karşıya

kalınan zorlukların altını somut bir biçimde çizmektedir. Bunların başında siyasi partilerin mali denetimini yapmak üzere incelenen belgelerin denetime elverişli olmaması gelmektedir. Sunulan belgelerin asıl belgeler olmaması veya eksik belgelerin bulunması da önemli diğer sorunlardandır. Partilerin kendisinin tuttuğu defter ve belgelere göre yapılan mali denetimler, eksikler barındırabilmektedir. Örneğin giderlerin yazılıp parti gelirlerinin tam olarak yazılmaması mali denetim kararlarında karşılaşılan durumlardan yalnızca biridir. Bunların giderilmesine yönelik düzenlemelerin yapılması büyük önem arz etmektedir. Mali denetim kararlarının demokratik sürecin işleyişine ilişkin önemli bir hususun incelenmesi noktasında yeri bu sebeplerle oldukça büyüktür. Bu sebeple çalışma, 1984 yılından sonra yapılan genel seçimlerde parlamentoya giren partilerin kesin hesap incelemesini gösteren Resmî Gazetede yayınlanan mali denetim kararları üzerinden gelirlerinde devlet yardımının payına bakarak 1984'ten günümüze parlamentoda bulunan bu partilerin devlet yardımlarına bağımlı bir parti tipine dönüşmesi durumunun varlığını ele alacaktır.

3.MALİ DENETİM KARARLARI ÇERÇEVESİNDE SİYASİ PARTİLERİN TİPOLOJİK SINIFLANDIRMASI

Siyasi partilere devlet yardımının 1984 yılında kabul edilen Siyasi Partiler Kanunu'nda *"Yüksek Seçim Kurulunca son milletvekili genel seçimlerine katılma hakkı tanınan ve 2839 sayılı Milletvekili Seçimi Kanununun 33. maddesindeki genel barajı aşmış bulunan siyasi partilere her yıl Hazineden ödenmek üzere o yılki genel bütçe gelirleri "(B) Cetveli" toplamının beş binde ikisi oranında ödenek mali yıl için konur."* hükmüyle yasallaşmasıyla birlikte yasal olarak belirlenen koşulları sağlayan partiler hazine yardımı almaya başlamıştır. Bunun yanı sıra milletvekili genel seçimlerinde toplam geçerli oyların %3'ünden fazlasını alan siyasi partilere de Devlet yardımı yapılmaktadır. Bu yardım ise siyasi partinin en az Devlet yardımı alan siyasi partinin ikinci fıkra gereğince almış olduğu yardım ve genel seçimlerde aldığı toplam geçerli oy esas alınarak kazandıkları oyla orantılı olarak yapılır. (Siyasi Partiler Kanunu, Ek Md. 1)

2820 sayılı kanuni düzenlemenin ardından siyasi partilerin katıldığı 1987 Genel Seçimleri ile başlamak gerekirse; bu seçimlerde parlamentoya Anavatan Partisi, Sosyaldemokrat Halkçı Parti ve Doğru Yol Partisi girmiştir. 1991 yılında yapılan Genel Seçim sonuçlarına göre ise Doğru Yol Partisi, Anavatan Partisi, Sosyal Demokrat Halkçı Parti, Refah Partisi ve Demokratik Sol Parti parlamentoya girmiş; dolayısıyla devlet yardımı almaya başlamıştır.

1995 Genel Seçimlerine gelindiğinde Refah Partisi, Anavatan Partisi, Doğru Yol Partisi, Demokratik Sol Parti ve Cumhuriyet Halk Partisinin sandıktan çıkmış ve parlamentoya girmiştir. 1999 yılında yapılan milletvekili seçim sonuçlarına göre ise beş parti, Demokratik Sol Parti, Milliyetçi Hareket Partisi, Fazilet Partisi, Anavatan Partisi ve Doğru Yol Partisi hükümeti kurma görevini üstlenmiştir. 2002 Seçimlerinde ise Adalet ve Kalkınma Partisi iktidar partisi, Cumhuriyet Halk Partisi de muhalefet partisi olarak parlamentoya girmiştir. 2007 yılı genel seçimleri ise Adalet ve Kalkınma Partisi, Cumhuriyet Halk Partisi, Milliyetçi Hareket Partisi'ni parlamentoda yerini almıştır. 2012 Genel Seçimleri üç partinin

parlamentoya girmesi ile sonuçlanmıştır. Bu partiler; Adalet ve Kalkınma Partisi, Cumhuriyet Halk Partisi ve Milliyetçi Hareket Partisidir.

Buna göre 1984-2017 yılları arasında parlamentoda yer alan partilerin genel merkez gelirleri içerisinde devlet yardımı payları aşağıda yer alan tablolarda kronolojik sıralı şekilde görülmektedir.

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (Genel Merkez gelirinde) |
|------------------------------------|--|--|
| Anavatan Partisi | | |
| 1988 | 10.108.747.599.- TL+ 4.478.610.599.-TL. | 2.369.093.333.- TL. |
| 1989 | 17.918.005.467.- TL+ 9.231.180.818.- TL. | 7.982.962.305.- TL. |
| 1990 | 21.601.863.059.- TL+ 10.603.832.031.- TL. | 6.928.186.667.- TL. |
| 1991 | 71.469.612.021.- TL+ 32.012.875.151.- TL | 40.705.189.323.- TL. |
| Sosyaldemokrat Halkçı Parti | | |
| 1988 | 2.234.358.014. -TL+ 2.340.944.849. -TL. | 803.220.000. -TL |
| 1989 | 6.581.740.504.-TL+ 6.467.338.207.-TL. | 2.706.552.288.-TL. |
| 1990 | 8.392.489.536.-TL+ 7.193.667.852.-TL. | 2 348.940.000.-TL. |
| 1991 | 35.383.017.603.-TL+ 25.779.305.060.-TL. | 13.800.732.000.-TL. |
| Doğru Yol Partisi | | |
| 1988 | - | - |
| 1989 | 2.826.739. 565.-TL+ 6.293.120.300.-TL. | - |
| 1990 | - | - |
| 1991 | 35.141.166.008.-TL+ 27.274.424.635.-TL | 8.224.677.444.-TL |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (GM Gelirinde) |
|------------------------------------|--|--|
| Doğru Yol Partisi | | |
| 1992 | 32.312.669.706.-TL+ 36.483.546.371.-TL | Bağış olarak geçtiği için net rakam yoktur. |
| 1993 | 87.574.735.120.- TL+ 53.365.674.659.- TL | 57.656.176.889.-TL |
| 1994 | - | - |
| 1995 | 986.970.319.598.-TL+ 557.693.343.162 TL | 665.957.332.000. TL |
| Anavatan Partisi | | |
| 1992 | - | - |
| 1993 | 51.929.991.920.- TL + 43.522.361.710 tl | 37.249.776.000.- TL |
| 1994 | - | - |
| 1995 | 560.746.270.189.-TL. + 291.812.512.440.-TL. | 430.252.999.000.-TL. |
| Sosyaldemokrat Halkçı Parti | | |
| 1992 | 37.171.194.927. TL + 30.365.079.290.-TL | 13.679.501.800.-TL |
| 1993 | 61.729.717.321.-TL + 48.752.288.833 TL | 28.504.176.000.- TL |
| 1994 | 199.775.148.965.- TL + 91.353.422.633.-TL | 113.265.777.000.- TL. |
| 1995 | 147.549.786.845.-TL + 22.756.876.225.-TL | 88.156.444.000.-TL |
| Refah Partisi | | |
| 1992 | 9.962.622.214.-TL+ 10.162.219.019.- TL. | 9.637.831.400.- TL |
| 1993 | - | - |
| 1994 | - | - |
| 1995 | - | - |
| Demokratik Sol Parti | | |
| 1992 | 7.468.449.217.-TL+ 4.246.230.939. -TL. | 6.137.836.800. -TL. |
| 1993 | 51.836.440.071.-TL+ 8.653.002.713.-TL. | 12.789.499.-TL. |
| 1994 | 69.425.060.919.-TL+ 38.392.736.073.-TL. | 50.821.062.000.-TL. |
| 1995 | 202.293.111.371.- TL + 123.648.926.134.- TL. | 147.725.037.000.- TL. |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (GM Gelirinde) |
|--------------------------------|--|--|
| Refah Partisi** | | |
| 1996 | | |
| 1997 | | |
| 1998 | | |
| 1999 | | |
| Anavatan Partisi | | |
| 1996 | 462.145.688.318.-TL + 263.017.536.099 TL | 253.439.999.000 TL |
| 1997 | 864.503.535.941.-TL+ 444.431.126.176.-TL. | 598.840.408.000.-TL. |
| 1998 | 2.212.056.688.803.-TL+ 819.344.559.050.-TL. | 1.032.959.999.000.-TL. |
| 1999 | 7.113.209.048.850.-TL+ 2.694.591.379.830.-TL. | 5.113.152.000.000.-TL. |
| Doğru Yol Partisi | | |
| 1996 | - | - |
| 1997 | 988.403.427.026.-TL + 578.154.784.028 TL | 612.450.418.000 TL |
| 1998 | 1.892.684.265.274.- TL+ 656.436.107.042.-TL. | 1.056.436.363.000.-TL. |
| 1999 | 7.023.415.416.166.- TL + 1.705.995.256.709.- TL | 5.229.360.000.000.- TL |
| Demokratik Sol Parti | | |
| 1996 | 250.639.694.693 TL + 104.644.872.957. TL | 145.919.999.000 TL |
| 1997 | 727.796.171.630 TL + 311.363.937.007 TL | 344.786.902.000 TL |
| 1998 | 1.828.790.707.584.-TL + 378.617.092.095 TL | 594.734.545.000.-TL |
| 1999 | 8.324.227.800.179.-TL + 3.010.412.512.086. TL | 2.943.936.000.000 TL |
| Cumhuriyet Halk Partisi | | |
| 1996 | 538.950.321.674 TL + 189.831.489.000 TL | 106.748.851.000 TL |
| 1997 | 643.621.010.360. TL + 347.761.231.000 TL | 252.231.401.000 TL |
| 1998 | 1.402.960.827.227.-TL + 840.131.415.750.-TL | 435.082.444.000.-TL |
| 1999 | 3.648.266.623.053.-TL + 2.042.326.352.521.-TL | 2.007.456.393.000.-TL |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

****Verilere erişilememiştir.**

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (GM Gelirinde) |
|-----------------------------------|--|--|
| Demokratik Sol Parti | | |
| 2000 | 11.664.742.622.526. TL + 1.448.443.451.938.TL | 3.565.280.420.000.-TL |
| 2001 | 28.331.112.675.989 TL + 2.645.431.554.986 TL | 5.509.152.910.000. TL |
| 2002 | 19.205.245.366.330.- TL+ 4.779.363.850.695.- TL | 15.628.700.820.000.-TL |
| Milliyetçi Hareket Partisi | | |
| 2000 | 4.191.000.293.640.-TL + 1.028.589.232.590.-TL | 2.888.731.367.500.-TL |
| 2001 | 8.098.607.214.338.-TL + 1.893.158.328.020.-TL | 4.463.727.760.000.-TL |
| 2002 | 28.894.080.612.154.-TL+ 5.746.892.939.345.-TL. | - |
| Fazilet Partisi** | | |
| 2000 | | |
| 2001 | | |
| 2002 | | |
| Anavatan Partisi | | |
| 2000 | 2.594.161.317.708.-TL+ 1.910.766.549.328.-TL. | 2.124.291.770.000.-TL. |
| 2001 | 5.396.326.727.968 + 2.476.484.291.181. TL | 3.282.504.270.000.TL. |
| 2002 | 21.344.149.896.763 TL + 6.554.706.787.498 TL | 17.203.964.700.000. TL |
| Doğru Yol Partisi | | |
| 2000 | 2.224.436.124.905.-TL + 1.253.795.846.768.- TL | 1.929.783.050.000.-TL |
| 2001 | 4.225.851.333.462.-TL + 1.678.208.835.861.- TL | 2.981.944.940.000.-TL |
| 2002 | - | - |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

**Verilere erişilememiştir.

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (GM Gelirinde) |
|-----------------------------------|--|--|
| Adalet ve Kalkınma Partisi | | |
| 2003 | 29.842.491.115.097 TL + 18.762.377.668.547.TL | 22.539.820.400.000 |
| 2004 | 66.505.644.490.000 TL + 48.766.051.530.000 TL | 52.788.794.600.000 TL |
| 2005 | 48.537.636,40 YTL + 24.806.346,62 YTL | 31.765.048 YTL |
| 2006 | 56.065.001,73 YTL + 32.229.212,25 YTL | 40.073.577 YTL |
| 2007 | 190.372.861,23 YTL + 67.158.661,86 YTL | 141.216.258.- YTL |
| Cumhuriyet Halk Partisi | | |
| 2003 | 21.626.493.744.761 TL + 5.882.590.217.166 TL | 12.748.976.350.000. TL |
| 2004 | 51.628.983,36 YTL + 20.919.882,46 YTL. | 29.858.405,35 YTL. |
| 2005 | 41.936.287,39 YTL + 14.066.237,68 YTL | 17.756.281,18 YTL |
| 2006 | 33.978.989,65 YTL. + 14.642.279,57 YTL | 22.666.423.- YTL |
| 2007 | 92.640.898,44.-ytl + 40.894.356,99.-YTL | 79.859.379.-YTL |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (GM Gelirinde) |
|-----------------------------------|--|--|
| Adalet ve Kalkınma Partisi | | |
| 2008 | 68.792.445,05 YTL + 46.089.416,17 YTL | 45.685.556.- YTL |
| 2009 | 95.488.862,07 TL+ 55.914.239,42 TL | 88.489.059,00 TL |
| 2010 | 78.443.293,58 TL+ 48.693.916,82 TL | 52.716.932,00 TL |
| 2011 | 218.672.443,56 TL+ 93.477.313,66 TL | 186.544.715,00 TL |
| Cumhuriyet Halk Partisi | | |
| 2008 | 48.306.539,85YTL + 22.252.491,99YTL | 20.471.032YTL |
| 2009 | 74.755.665,71TL + 53.490.503,93TL | 49.860.840,47TL |
| 2010 | 24.730.843,30 TL+ 19.687.719,33 TL | 23.561.995,76 TL |
| 2011 | 97.978.578,04 TL+ 41.349.000,31 TL | 83.608.383,00 TL |
| Milliyetçi Hareket Partisi | | |
| 2008 | 20.684.130,43 TL+ 5.067.705,77 TL | 13.995.780 TL |
| 2009 | 40.148.399,44 TL+ 12.360.277,34 TL | 34.105.651 TL |
| 2010 | 16.587.544,97 TL+ 6.602.310,76 TL | 16.149.843,00 TL |
| 2011 | 59.845.298,52 TL+ 16.187.530,80 TL | 57.148.012,00 TL |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

| | TOPLAM PARTİ GELİRİ (Genel Merkez + İl Örgütü gelirleri) | TOPLAM GELİRDE DEVLET YARDIMI MİKTARI (GM Gelirinde) |
|-----------------------------------|--|--|
| Adalet ve Kalkınma Partisi | | |
| 2012 | 85.072.444,22 TL+ 47.407.854,81 TL | 72.462.908,00 TL |
| 2013 | 90.027.128,99 TL+ 91.395.546,06 TL | 81.456.806,00 TL |
| 2014 | - | - |
| 2015 | - | - |
| Cumhuriyet Halk Partisi | | |
| 2012 | 39.238.478,55 TL+ 31.057.853,98 TL | 37.777.049,00 TL |
| 2013 | 67.597.661,31 TL+ 39.601.703,13 TL | 42.465.832,31 TL |
| 2014 | - | - |
| 2015 | - | - |
| Milliyetçi Hareket Partisi | | |
| 2012 | 20.178.964,66 TL+ 7.162.763,48 TL | 18.914.013,00 TL |
| 2013 | 22.165.791,47 TL+ 8.333.177,35 TL | 21.261.568,00 TL |
| 2014 | - | - |
| 2015 | - | - |

* Yazar tarafından Anayasa Mahkemesi Kararları/ Mali Denetim Kararlarından tablolaştırılmıştır.

2011 genel seçimlerinden sonra 2015 yılında Haziran ve Kasım aylarında iki genel seçim gerçekleşmiş olsa da mali denetim kararlarına 2013 yılına kadar erişilebildiğinden çalışma sonraki seçim dönemine ilişkin analiz yapılamamıştır. Anayasa Mahkemesi mali denetim kararlarından tablolaştırılan verilere bakıldığında, Anavatan partisi devlet yardımı almaya başlamadığı ilk yıllarda devlet yardımı ağırlıklı gelir elde eden bir parti konumunda değil iken zaman içerisinde gelirin yarısından fazlasını hatta zaman zaman tamamına yakınına hazine yardımlarından elde etmeye başladığı görülmektedir. 1995 yılında CHP ile birleşme kararı alan Sosyal demokrat halkçı parti ise gelirin tamamını veya tamamına yakını devlet tarafından yapılan yardımlardan elde etmemiş, farklı gelir kalemlerini kullandığı kesin hesap incelemelerinde belirtilmiştir. Aidatlar, satışlar, bağışlar, kredili mevduat gelirleri bu kalemlerden bazılarıdır. Doğru Yol Partisine gelindiğinde ise, 90lı yılların sonuna doğru yapılan kesin hesap incelemelerinde devlet yardımlarının gelirdeki payının arttığı açıktır. Ancak bazı inceleme dönemlerine ait verilere ulaşamamış veya devlet yardımı “bağış” olarak kaydedildiğinden değerlendirme dışı olarak kalmıştır. 1998 yılında kapatma davası sonucu siyasal hayatı sona eren Refah partisinin verilerinin tamamına ulaşamamış olup, ulaşılan 1992 kesin hesap inceleme sonucuna göre gelirin %96sının devlet yardımı olduğu görülmüştür. Demokratik Sol Parti gelirlerinde devlet yardımının payı büyük olsa da merkez gelirlerinin tamamına yakın oranda devlet yardımı aldığı 1992 yılındaki kadar büyük oran hiç tekrarlamamıştır. 1995 yılı ile parlamentoya giren Cumhuriyet Halk Partisi ise 2010 yılından itibaren gelirin %95ini devlet yardımına dayandırmıştır. Milliyetçi Hareket Partisi ise 1999 seçimleri ile parlamentoda yerini almış, ardından erken seçimle beraber bir seçim dönemi parlamentodan uzak kalsa da parlamentoya tekrar döndüğü 2007 genel seçimini takip eden dönemde 2010 yılından itibaren Cumhuriyet Halk Partisi’ne benzer oranda merkez gelirlerinde devlet yardımının payının %90ları geçtiği hatta tamamına yaklaştığı görülmüştür. 1999 seçimlerinde parlamentoya giren Fazilet Partisi’ne ilişkin mali denetim kararlarına erişilememiştir. Nitekim parti 2001 yılında kapatılmıştır. Adalet ve Kalkınma

Partisinin devlet yardımı her ne kadar siyasal hayatında kapatma davasının sonucunda yarı yarıya kesintiye uğramış olsa da merkez geliri içinde payı %75 ile %92 arasında değişmiştir.

Siyasi partilerin finansmanının bu şekilde ağırlıklı olarak devlet yardımlarına dayanması partilerde tipolojik dönüşüm olarak yorumlanabilir mi sorusunun cevabını verebilmek için ise parti-finance ilişkisini ele alan siyasi parti tipolojisine değinerek başlamak gerekmektedir. Siyasi partilere yönelik tipoloji incelemeleri Duverger ile 1950li yıllarda “kadro” ve “kitle partileri” tipolojisiyle başlamış ve bu tipolojilerde tespit edilen eksikler göz önüne alınarak yeni tipolojiler literatüre eklenmiştir. Katz ve Mair tarafından ortaya konulan kartel parti bu temel tipolojilerden sonuncusu olarak kabul edilmektedir. Batı demokrasilerindeki partilerin gelişiminin, her yeni parti tipini yaratan diyalektik bir süreci yansıttığını ve bu sebeple Duverger’in kitle parti modelinin geçici, sınırlı ve koşullu bir model olarak yalnızca bu süreçte bir aşama olduğunu savunarak tipolojilerini şekillendirmeye başlamıştır. Bundan önceki tipolojilerde ihmal edilen nokta olarak sivil toplumdaki değişimin yanı sıra, partiler ve devlet ilişkisinin de değişmesini görmüş, bunun üzerinden kartel partiyi açıklamışlardır. Katz ve Mair, 90lı yılların başında bütün dünyada yükselen toplumsal ve dolayısıyla siyasal değişimin başlıca etkeni olarak sanayileşme ve buna bağlı olarak kentleşmeyi görmektedir. Duverger’in kadro partileri olarak adlandırdığı parti tipolojisinde devlet ve partiler kesişim kümesinde yer alırken, kitle partileri sivil toplum ve devlet arasında aracı olarak konumlanmıştır. Kitle ve kadro partilerinin dünyada etkisini gösteren değişim sürecinin de etkisi ile zaten zayıflayan sivil toplum ile devlet arasındaki bağ kopma aşamasına gelmiştir. Bu süreçte devlet, kendi dışındakileri tamamen dışlarken, içeride bulunanları destekleyecek kurumsallaşmış bir yapıya dönüşmüş ve partiler, dağınık politik kaynaklara sahip, siyaseti meslek olarak gören, parti ve üyelerinin karşılıklı özerk olduğu, dolayısıyla tarafların hak ve yükümleri önemsiz görülen, devletin ajanı olan temsil görevi üstlenen ve devletin bir parçası haline gelen bir yapıya evrilmiştir. Bunun sonucunda da zaten yıpranan devlet-sivil toplum köprüsü partilerin tamamen devlet yardımlarına ve dolayısıyla devlete bağımlı hale gelmesi ile kamuoyunu parlamentoya doğrudan yansıtarak temsil işlevini büyük ölçüde yitirmiştir. (Katz & Mair, 1995: 6-18) Türk siyasal hayatında parlamentoda yer alan partilere ilişkin veriler bu bağlamda değerlendirildiğinde partilerin devlet yardımlarına bağımlılığı açıkça görülmektedir. Her ne kadar kitle-kadro partilerinden kartel partilere bir dönüşüm gerçekleştiği ve Türk siyasi partilerinin bu sınıflandırma ile birebir örtüşmediği kabul edilse de partilerin devlet yardımlarına bağımlılığı kartel parti tipolojisine özgül bir alt başlıkla eklenebileceğini göstermektedir (Özbudun, 2001: 260). Ancak bu sonucu kesinleştirmek için söz konusu siyasi partilerin sivil toplum ile ilişkisini de değerlendirmek gerekmektedir. Türk siyasi partileri “merkezde” yer alan bürokratik elitlerin siyasal arenada örgütlenmesi olarak doğduğundan ve bu siyasal kültür ile diğer partilerin doğuşu gerçekleştiğinden, partilerin sivil toplum ile bağı demokratik süreçlerde “olması gereken” boyutta olamamıştır. Dolayısıyla sivil toplum ile zaten zayıf bağlar kuran bu partiler devlet yardımlarına bağımlı hale geldiği andan itibaren kamuoyunun gerçek bir temsilini parlamentoya taşımaktan uzaklaşmaya eğilimli hale gelmiştir. Sivil toplum-parti bağı da

incelendikten ve veriler ile birlikte ele alındıktan sonra ancak çalışmada incelenen dönemde var olan siyasi partiler için “kartel parti” değerlendirmesi yapılabileceğinden bu çalışma yalnızca mali denetim kararlarında incelenen merkez bütçe gelirlerindeki devlet yardımı oranlarının oldukça yüksek olması sebebiyle ilgili partilerde kartel parti eğiliminin var olduğunu ortaya koymaktadır.

4.GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

“Birey temsilcisi” olarak siyasal arenada kamuoyunu yansıtmaya ve temsil görevi üstlenen siyasi partiler kanunla da sınırlandırıldığı ölçüde pek çok kaynaktan finanse edilmektedir. Bu finansman partilerin siyasal hayatta var oluşunu doğrudan etkilemektedir. Finansmanın hangi kaynaklardan sağlandığı partilerin tipolojik konumunu da belirlemektedir. Çalışma kapsamında 1984-2017 yılları arasında parlamentoda yer alan partilerin merkez bütçelerinde devlet yardımı payları mali denetim kararları çerçevesinde incelenmekte ve parlamentoda yer alan partilerin finansmanının ağırlıklı olarak devlet yardımlarına dayandığı görülmektedir. İlgili dönemde yer alan siyasi partilerin devlet ile olan bu yüksek oranlı “maddi” ilişkisi, bu partileri sivil toplum ile bağı zayıflamış, devlet yardımlarıyla büyük oranda finanse edilen ve bu sebeplerle devlet ile “yek vücut” haline gelmiş “kartel parti” tipolojisine eğilimli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonucun desteklenmesi için ise partilerin sivil toplum ile bağlarının da detaylı olarak incelenerek çalışmayı bütünlemesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Gençkaya, Ö. F., Gündüz, U., & Cihangir-Tetik, D. (2016). Siyasetin Finansmanı ve Şeffaflık. Ankara: Uluslararası Şeffaflık Derneği.

Katz, R. S., & Mair, P. (1995). Changing Models of Party Organization and Party Democracy: The Emergence of the Cartel Part. *Party Politics*, 1(1), 5-28.

Komisyonu, V. (2010). Parti Yönetmelikleri Hakkında Yönergeler.

LaPalombara, J., & Anderson, J. (1992). Political Parties. M. Hawkesworth, & M. Kogan içinde, *Encyclopedia of Government and Politics*, Volume I. Londra: Routledge Press.

Özbudun, E. (1983). *Siyasal Partiler*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.

Özbudun, E. (2001). The Institutional Decline of Parties in Turkey. L. Diamond, & R. Gunther (Dü) içinde, *Political Parties and Democracy* (s. 238-265). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Webb, P. (2006). Political Parties and Democracy: The Ambiguous Crisis. *Democratization*, 12(5), 633-650.

OSCE (2011). Guidelines on Political Party Regulation, <https://www.osce.org/odihr/77812?download=true>, Erişim Tarihi: 01.03.2018.

Mali Denetim Kararları, <http://www.anayasa.gov.tr/icsayfalar/kararlar/kbb.html>, Erişim Tarihi: 05.03.2018.

Mali Denetim Kararları, <http://www.resmigazete.gov.tr/default.aspx#>, Erişim Tarihi: 05.03.2018.

Siyasi Partiler Kanunu, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2820.pdf>, Erişim Tarihi: 05.03.2018.

COMPARISON OF GLOBAL AND LOCAL CONSUMERS' ATTITUDE TOWARD ACCOMODATION SHARING SERVICES

Prof. Dr. Süphan NASIR*

Aycan BUL, Ph.D. Student**

Abstract

Sharing economy has attracted a great deal of attention recently; both academic discourse and public media try to understand sharing behavior and focus on consumers' attitude and motives. This study compares Worldwide and Turkish consumers' familiarity, knowledge and experience about sharing economy services and aims to find out cross-cultural differences in the motives of using accomodation sharing services, which is one of two main domains of sharing economy. Accordingly, two online surveys were conducted in May, 2017, with a total participants of 515. The participants of the first survey are mainly from Turkish LinkedIn and Facebook users, and the other survey was conducted with Worldwide users through Amazon Mechanical (MTurk) platform, which mainly represents U.S. population. Although there is no significant difference between Turkish and Worldwide users with regard to familiarity, Worldwide participants are more knowledgeable and experienced in sharing economy services and have used accomodation sharing services much more than Turkish participants. The difference in usage rates is higher in the provider role, where people are renting out their own apartments or rooms to other users. Turkish participants value sustainability, economic benefits, social experience they can achieve through accomodation sharing services more than worldwide participants. Although both samples have favorable attitude towards sharing economy services, Turkish respondents have lower scores in satisfaction, behavioral intention and, as a result, in usage rates. The most important factor behind low usage rates of Turkish respondents were found to be lack of trust in others and privacy concerns.

Key Words: Sharing Economy, Sharing Behavior, Accomodation Sharing, Motives, Impediments, Peer to peer markets

INTRODUCTION

Alvin Toffler (1980), in his book *The Third Wave*, foresees that in the societies of Post-Industrial Age, the norm will be individuation rather than mass consumption and number of pure consumers will decrease and some will become "prosumers". He defines prosumers as people who produce many of their own goods and services they consume (Kotler, 1986). Over the past few years, a number of business models have emerged under sharing economy concept, where

* Istanbul University, Turkey,

** Istanbul University, Turkey, Ph.D. Student,

people share their underutilized ownings in creative new ways, and have let people act as service producers, providing the use of resources they own, to other consumers as well, differently to Toffler's argument. In sharing economy business models, sharing peers, that are providers and consumers, can also be professionals or larger firms besides individuals; however common means that enables sharing is a technological platform functioning as a marketplace. Sharing activity which started more than 15 years ago with intangible digital media, widely spreaded to more valuable physical assets (Global Investor, 2015). Number of goods and services shared increase tremendously, however, travel and accommodation are the stars of sharing economy (Ert, et al., 2016). Marketplaces of car sharing, Uber, Lyft; long distance ride sharing, Blablacar; Zipcar defining itself as a car sharing club; short term accommodation sharing Airbnb succeeded to draw attentions on sharing economy with their explosive growth. Besides, number of smaller initiatives are becoming part of our lives and they altogether grow volume of sharing economy rapidly. Based on the rapid growth of Uber and Airbnb, PWC (2016) projected monetary volume of the biggest five markets of sharing economy, which are car sharing, accommodation sharing, peer-to-peer finance, on-demand staffing and media streaming, as \$335 billion by 2025. This volume represents the 50% of the related total markets, disrupting many traditional industries such as hotel and transportation foremost.

On the other hand, sharing economy is facing variety of regulatory challenges regarding taxation and security issues. Many states issue cease-and-desist order on Uber, Lyft and Airbnb operations. The relationship between sharing economy firms and regulators will likely remain uneasy for the near future (Connon & Summers, 2014). Further, insurance industry is not ready to cover the potential risks, yet. Never the less, sharing community keeps on growing, which implies consumer value driven out of sharing activities.

In last few years, academic studies focused on understanding the underlying needs and drivers of the sharing peers which should be the main factor behind the amazing growth of sharing economy platforms. This study aims to give further contribution to sharing economy literature from a cross-cultural perspective, focusing on accomodation sharing, complementing the research made by the authors in a similar context on car and ride sharing (Nasır & Bul, 2017).

1. CONCEPTUAL BACKGROUND

Dynamics of sharing economy are studied under different terms, like "collaborative consumption" (Botsman & Rogers, 2010), "access based consumption" (Bardhi & Eckhardt, 2012), "commercial sharing systems" (Lamberton & Rose, 2012), "peer-to-peer consumption" (Hawlitschek, et al., 2016), "collaborative economy" (PWC, 2016) which are classified by their researchers on different criteria, while some can be accepted as a synonym term of sharing economy, while some are defining sub-models. Belk (2007) gives a very simple definition of sharing activity: "the act and process of distributing what is ours to others for their use and/or the act and process of receiving or taking something from others for our use." In ING International Special Report, sharing economy is defined as "the utilisation of goods that would otherwise be idle or unused with payment being

made in return” representing the business world perception of sharing economy (ING, 2015). Whatever the model or definition is, understanding the needs of sharing peers, for whom sharing economy services are still new, has been key not only for the platforms but also for researchers. So, many researchers, studied underlying motives toward sharing economy adoption, and yielded up comprehensive models of user behavior for sharing economy services.

Given the fact that both consumers and providers tend to become prosumers, both sides were found to have similar motives. What is different for the market side is that most of the providers are also consumers, while smaller part of consumers act as providers. This may imply that consumer perspective dominates sharing markets (Hawlitcheck, et al., 2016).

In sharing economy literature, consumer studies focus on understanding the factors that motivate and impede the usage of sharing economy services. These studies identified benefit related drivers; mainly economical benefits, thriftiness, ecological sustainability, utility and the expression of a modern life, as major positive drivers category (Hawlitcheck, et al., 2016a; Hamari, et al., 2015; Bellotti et al., 2015; Lamberton & Rose, 2013; Matzner, et al., 2015). Besides, product-related drivers including product variety and ubiquitous availability and socially-related drivers, like community belonging, social interactions, an altruistic enjoyment of helping others, and social influence exerted by close peers, are motivating consumers to prefer sharing services ; (Hawlitcheck, et al., 2016a; Bellotti et al., 2015). On the other hand, as usage-hindering concerns, effort expectancy, overall process and privacy risks, lack of knowledge, but mostly the lack of trust in other peers emerge (Hawlitcheck et al. 2016b; Möhlmann 2016; Tussyadiah & Pesonen, 2016). Ownership-related perspective; seeking independence and prestige through ownership (Hawlitcheck, et al., 2016c) and materialism, as a customer ideology conceptualised by Belk (1988), also are identified as a barrier to adoption. Especially non-generosity as a subdimension of materialism, is found to be an important impeding factor (Akbar, et al., 2016). Underlying motivators and impediments influence consumers’ attitude towards sharing economy (Hawlitcheck, et al., 2016c; Hamari, et al., 2015). Yet, attitude-behavior gap might exist; people may be perceiving the sharing activity positively and say good things, but this good attitude does not necessary translate into action (Hamari, et al., 2015). Behavioral intention to prefer sharing economy services in the future which is also influenced by the motives and impediments towards sharing significantly influence the usage of related services (Hawlitcheck, et al., 2016). Taking into consideration that providers and consumers may have different motives, Mantzner, Chasin and Todenhöfer (2015) studied openness to providing sharing services, perceived demand and perceived economic benefits as specific determinants of the intention to provide. And, openness to using sharing services, perceived availability, and perceived cost advantage are specific determinants of the intention to use sharing services (Matzner, et al., 2015).

There is an ongoing argument on whether sharing economy is a new consumption ideology arising from sustainability concerns or a benefit driven new business model. However consumer researches address economical benefits as the

most influential positive driver of sharing behavior (ING, 2015; Möhlmann, 2015). Economic benefits have significantly positive direct influence on intention to participate in sharing economy (Hamari et al., 2015). People share goods and services in lower costs, and further, providers earn money out of sharing their ownings, peers find each other very easily and fast in the sharing platforms. Especially in peer-to-peer sharing, increasing scale does not necessarily mean additional investment, as the existing possessions are shared, business models are generally self served, and operational costs are lower, hence services are cheaper than traditional ones (Kavadias, et al., 2016).

On the other hand, trust is accepted to have a critical role and is referred to as sharing economy's currency (Rogers & Botsman, 2010). A lack of trust can hence be a very strong impeding factor for sharing activity (Tussyadiah, 2015). Trust toward service providers is critical in having positive attitude towards sharing services (Catulli et al., 2013). Further, Hawlitschek and Teubner (2016) point out trust towards platform, as well as peers, from both consumer and provider perspective. User representation, that is, by which graphical feature users are presented in the platform (e.g., a portrait photograph versus no image), have a positive influence on trust, as Hawlitschek, et al. (2016) found out in their research on Airbnb peers. The more trustworthy the host is perceived to be from her photo, the higher is the price of the listing and the probability of its being chosen, while a host's reputation, communicated by online review scores, has no effect on listing price or likelihood of consumer booking (Ert et al., 2016). Further, if review scores are varied experimentally, they affect guests' decisions, but the role of the host's photo remains significant (Ert et al., 2016).

Cross-cultural studies are rare in sharing economy literature. Nasir and Bul (2017) found out major differences in the levels trust in peers and privacy concerns of Turkish users and worldwide users (consisted of mainly US and Indian) of car and ride sharing services. In sharing platforms, personal information is required both operationally and for creating trust between sharing peers (Hawlitschek, et al., 2016; Proserpio, et al., 2016) and platforms extensively use user data and algorithms to match sharing peers, to understand and monitor user behavior and to make proper pricing (Einav et al., 2015). In peer to peer sharing services, transparency in personal information increases peers' trustworthiness and but raises privacy concerns at the same time (Huang & Liu, 2010). Teubner and Flath (2016) studied privacy concern under the idea of "privacy calculus" which refers users deliberately trade off privacy against economic or other benefits, where personal information becomes a tradeable commodity and different cultures set the equation differently. For cultures more sensitive to disclose and share intimate information, privacy factor can turn out to be a strong inhibitor for the usage of sharing economy services (Nasir & Bul, 2017).

The aim of this study is to find out cross-cultural differences in the consumer behavior and attitude toward using accommodation sharing services as well, through comparison of Worldwide and Turkish users. Further, the study compares Worldwide and Turkish consumers' familiarity, knowledge and experience on sharing economy services and accommodation sharing in specific.

2. RESEARCH

This study tries to compare two samples' motives toward using accommodation sharing services. Two online survey was conducted in May, 2017 with a total of 515 respondents. The first survey was conducted with 230 Turkish LinkedIn and Facebook users, and the second survey was conducted with 285 worldwide users through Amazon Mechanical (MTurk) platform, which is mainly representative of the U.S. (Nasir & Bul, 2017). The online questionnaire had four parts. In the first part, participants were informed on sharing economy and accommodation sharing. In the second part familiarity, knowledge and experience of respondents about sharing economy services, and motives effecting usage of sharing services were searched. In the third part participants were asked questions on their attitude towards sharing economy, satisfaction through sharing economy services and behavioral intention of using accomodation sharing services in the future. Participants who had not experienced the related services were asked to answer satisfaction questions hypothetically. The fourth part consisted of demographic questions. Five point Likert-type scale (1 – strongly disagree, 2 – disagree, 3 – neither agree nor disagree, 4 – agree, 5 – strongly agree) was used to measure the scales. The Statistical Package for Social Science (SPSS) version 21.0 was used to analyze the data.

Table 1 illustrates the demographic profile of respondents. 46% of 285 World-wide users are from USA, 40% of them are from India, and 5% of them are from European countries, whereas 9% of them are from other nationalities. Majority of both groups' participants have graduate and undergraduate education, similar gender distribution, and represent the time of life group of 26-45.

Table 1. Demographic Profiles of Respondents

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|--------------|---------------|--------------|
| Age | N | % | N | % |
| 18 and younger | 5 | 1,8 | 0 | 0 |
| 19-25 | 56 | 19,6 | 16 | 7,0 |
| 26-35 | 137 | 48,1 | 45 | 19,6 |
| 36-45 | 56 | 19,6 | 93 | 40,4 |
| 46-55 | 16 | 5,6 | 64 | 27,8 |
| 56-65 | 10 | 3,5 | 9 | 3,9 |
| 65 and more | 5 | 1,8 | 3 | 1,3 |
| <i>Total</i> | <i>285</i> | <i>100,0</i> | <i>230</i> | <i>100,0</i> |
| | | | | |
| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
| Education | N | % | N | % |
| Less than high school degree | 4 | 1,4 | 2 | 0,9 |
| High school graduate | 52 | 18,2 | 8 | 3,5 |
| Undergraduate | 88 | 30,9 | 121 | 52,6 |
| Graduate | 141 | 49,5 | 99 | 43,0 |
| <i>Total</i> | <i>285</i> | <i>100,0</i> | <i>230</i> | <i>100,0</i> |
| | | | | |
| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
| Gender | N | % | N | % |
| Female | 137 | 48,1 | 118 | 51,3 |
| Male | 148 | 51,9 | 112 | 48,7 |
| <i>Total</i> | <i>285</i> | <i>100,0</i> | <i>230</i> | <i>100,0</i> |
| | | | | |
| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
| Marital Status | N | % | N | % |
| Married | 160 | 56,1 | 142 | 61,7 |
| Not Married | 125 | 43,9 | 88 | 38,3 |
| <i>Total</i> | <i>285</i> | <i>100,0</i> | <i>230</i> | <i>100,0</i> |
| | | | | |
| Nationalities of Worlwide Users | | | N | % |
| USA | | | 132 | 46% |
| India | | | 113 | 40% |
| Europe | | | 14 | 5% |
| Other | | | 26 | 9% |
| <i>Total</i> | | | <i>285</i> | <i>100%</i> |

Due to its relative newness, research on the consumer behavior about sharing economy is scarce but at the same time very recent. Scales were adapted from these recent researches. Cronbach's alpha value of all scales are high implying that all scales used have high reliability. Factor analysis revealed that respondents of this study perceive privacy, process risk and effort expectancy as a whole representing the impeding factors, although these factors were investigated as separate factors in the original scales. Thus, these three factors are accepted as subdimensions of impediments in the related analysis. Scales used in the study are illustrated in Table 2 and the reliability scores are shown in Table 3.

Table 2. Scales Used in This Study

| | |
|---|---------------------------|
| Economic Benefits | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Sustainability | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Social Experience | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Utility of sharing | Lamberton & Rose, 2013 |
| Trust in other users | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Privacy | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Process Risk | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Effort Expectancy | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Independence through ownership | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Prestige of ownership | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Materialism — Subdimension non-generosity | Akbar, et al., 2016 |
| Attitude | Hawlitcshek, et al., 2016 |
| Satisfaction with sharing option | Fornell, et al., 1996 |
| Behavioral Intention | Lamberton & Rose, 2012 |

Table 3. Reliability of Scales: Cronbach's Alpha Scores

| | |
|---|-------|
| Sustainability | 0,921 |
| Economic Benefits | 0,817 |
| Utility of sharing | 0,819 |
| Social Experience | 0,903 |
| Trust in other users | 0,818 |
| Privacy+Effort Expectancy+Process Risk | 0,832 |
| Independence through ownership | 0,889 |
| Prestige of ownership | 0,856 |
| Materialism — Subdimension non-generosity | 0,752 |
| Attitude | 0,921 |
| Satisfaction with sharing option | 0,866 |
| Behavioral Intention | 0,927 |

3. FINDINGS

As to familiarity and experience in sharing economy services in general, two respondent groups are close to each other in familiarity but very different in experiencing the services. As shown in Table 4, 81.1% of worldwide respondents and 70% of Turkish respondents are familiar with sharing economy services, while 63.2% of worldwide respondents, but only 33.9% of Turkish respondents say that they experienced the related services. Worldwide respondents also more knowledgeable about sharing economy. 43.2% of worldwide respondents agree or strongly agree that they have satisfactory knowledge about sharing economy services; this figure is approximately 23% for Turkish respondents. The results are consistent with the findings on car and ride sharing services (Nasır & Bul, 2017).

Table 4. Familiarity, Experience & Knowledge about Sharing Economy

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|------|---------------|------|
| Familiarity with sharing economy services | | | | |
| | Frequency | % | Frequency | % |
| Yes | 231 | 81,1 | 161 | 70 |
| No | 54 | 18,9 | 69 | 30 |
| Total | 285 | 100 | 230 | 100 |
| Experience with sharing economy services | | | | |
| | Frequency | % | Frequency | % |
| Yes | 180 | 63,2 | 78 | 33,9 |
| No | 105 | 36,8 | 152 | 66,1 |
| Total | 285 | 100 | 230 | 100 |
| Knowledge about how sharing economy ser- | | | | |
| | Frequency | % | Frequency | % |
| Strongly disagree | 38 | 13,3 | 50 | 21,7 |
| Disagree | 49 | 17,2 | 39 | 17 |
| No idea | 75 | 26,3 | 88 | 38,3 |
| Agree | 81 | 28,5 | 32 | 13,9 |
| Strongly agree | 42 | 14,7 | 21 | 9,1 |
| Total | 285 | 100 | 230 | 100 |

In accommodation sharing specific, differentiating between the two perspectives of consumer and provider roles, which sharing economy enables people perform, difference between two groups grow in provider perspective. As presented in Table 5, 45.9% of worldwide participants rented out their apartment or rooms to other people, and 59% rented out others' apartment or rooms. On the other hand, only 1.7% of rented out their apartment or rooms to other people, and while 31.3% rented out others' apartment or rooms. Usage rates of worldwide users are similar with car and ride sharing services, but Turkish users are much using accommodation services then car and ride sharing services especially as a consumer (Nasır & Bul, 2017).

Table 5. Usage of Accomodation Sharing Services

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|------------------|----------|------------------|----------|
| I use sharing economy services to rent out my apartment or room to other users. | | | | |
| | Frequency | % | Frequency | % |
| Yes | 131 | 45,9 | 4 | 1,74 |
| No | 154 | 54,1 | 226 | 98,26 |
| Total | 285 | 100 | 230 | 100 |
| I use sharing economy services to rent an apartment or room from other users. | | | | |
| | Frequency | % | Frequency | % |
| Yes | 168 | 59,0 | 72 | 31,3 |
| No | 117 | 41 | 156 | 68,7 |
| Total | 285 | 100 | 230 | 100 |

The findings in accommodation sharing usage rates which is significantly different in two groups of respondents although both groups are almost similarly aware of the services, were found well enough to give the authors reason to search for the motives of using accommodation sharing services. As motivating factors, positive drivers in other words, sustainability, economic benefits, utility of sharing, social experience and trust in others, and as impediments, negative drivers, effort expectancy, risk perception and privacy concerns were used. Characteristic drivers which generally act as impediments were also investigated; and as factors, independence through ownership, prestige of ownership and non-generosity that is subdimension of materialism, which were already found as relevant (Hawlitshchek, 2016; Akbar, 2016), were used. Besides, attitude, satisfaction and behavioral intentions of the participants for the use of accommodation sharing services were also analyzed and differences between two groups were tested for all factors. Comparison of factors' mean scores and difference tests imply cultural differences in most of the positive and negative drivers, as well as satisfaction and behavioral intention (Table 6, Table 7). As can be seen in Table 7, except for the factors, utility of sharing, process risk, non-generosity, Turkish and worldwide users are statistically different from each other. Turkish users have more favorable perceptions about economic benefits, sustainability advantage of sharing economy services, social interaction they can experience through sharing; however, they have much lower trust in sharing peers. Turkish users' don't find sharing services as cumbersome as worldwide users but are much more concerned about privacy issues. Both groups think they are generous enough to share their ownings but worldwide respondents attribute much higher prestige and independence feelings to ownership. Both groups have similar and positive attitudes towards the accommodation sharing services. Though, Turkish users are less intended to use the accommodation sharing services in the

future and their perceived satisfaction level is lower than worldwide respondents.

Table 6. Comparison of Worldwide and Turkish Users' Attitude towards Accommodation Sharing Services

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Positive Drivers | | | | |
| Sustainability | 3,71 | 0,86 | 3,85 | 0,94 |
| Economic Benefits | 3,66 | 0,85 | 4,03 | 0,77 |
| Utility of sharing | 3,5 | 1,07 | 3,58 | 0,97 |
| Social Experience | 3,16 | 1,1 | 3,8 | 0,81 |
| Trust in other users | 3,31 | 0,84 | 2,7 | 0,86 |
| Negative Drivers | | | | |
| Privacy Concerns | 3,21 | 1,04 | 3,67 | 1,07 |
| Process Risk | 3,32 | 1,03 | 3,47 | 0,93 |
| Effort Expectancy | 3,37 | 0,86 | 3,08 | 0,82 |
| Characteristic Drivers | | | | |
| Independence through ownership | 3,82 | 0,9 | 3,28 | 1,12 |
| Prestige of ownership | 3,29 | 1,08 | 2,58 | 1,06 |
| Materialism-nongenerosity | 2,32 | 0,91 | 2,41 | 0,91 |
| Attitude, Satisfaction, Behavioral Intention | | | | |
| Attitude | 3,73 | 0,86 | 3,84 | 0,93 |
| Satisfaction | 3,55 | 0,93 | 3,07 | 0,92 |
| Behavioral Intention | 3,5 | 0,98 | 3,25 | 1,07 |

Table 7. Difference Tests Results

| | Scale | Data Distribution | Difference Test | Asymp. Sig. | Difference |
|-------------------------------|--------------------------------|-------------------|-----------------|-------------|------------|
| Positive Drivers | | | | | |
| | Sustainability | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.038 | Yes |
| | Economic Benefits | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.000 | Yes |
| | Utility of sharing | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.0487 | No |
| | Social Experience | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.005 | Yes |
| | Trust in other users | Normal | T-Test | 0.000 | Yes |
| Negative Drivers | | | | | |
| Impediments | Effort Expectancy | Normal | T-Test | 0.000 | Yes |
| | Process Risk | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.150 | No |
| | Privacy Concerns | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.000 | Yes |
| Characteristic Drivers | | | | | |
| | Independence through ownership | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.000 | Yes |
| | Prestige of ownership | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.000 | Yes |
| | Materialism-nongenerosity | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.282 | No |
| | Attitude | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.806 | No |
| | Satisfaction | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.000 | Yes |
| | Behavioral Intention | Not Normal | Mann-Whitney U | 0.008 | Yes |

Taking into consideration that worldwide users have much higher usage rates, attentions should be drawn to major impeding factors for Turkish users; distrust in other peers is obviously one of them. This is consistent with car and ride sharing consumers' most impeding concern in Turkey (Nasır & Bul, 2017). Actually, mean scores of worldwide respondents are also not so high but moderate, very similar to other research findings in the literature (Hawlitshchek, et al, 2016; Ert et al, 2016; Li et al, 2017; Möhlmann, 2016). However, Turkish respondents trust factor mean scores are the lowest of all. Descriptive analysis of trust variables (Table 8) reveals, Turkish respondents think sharing peers are not trustworthy, do not keep their promises, and will not be keeping their interest in mind and as a whole do not trust sharing peers.

Table 8. Descriptive Analysis - Trust in Sharing Economy Users

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Other sharing economy users are trustworthy. | 3,32 | 0,954 | 2,64 | 1,084 |
| Other sharing economy users keep promises and commitments. | 3,30 | 0,997 | 2,70 | 1,086 |
| Other sharing economy users usually keep my best interests in mind. | 3,31 | 1,008 | 2,77 | 0,949 |

Whereas, Turkish respondents have higher mean scores in other positive drivers; economic benefits, sustainability, social experience and utility of accommodation sharing. Descriptive statistics of the mentioned positive drivers are given in Tables 9-10-11-12 to get further insight from the respondents.

Table 9. Descriptive Analysis - Economic Benefits

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| I can save money if I participate in sharing economy. | 3,83 | 0,99 | 4,05 | 1,005 |
| My participation in sharing economy benefits me financially. | 3,71 | 1,063 | 4,13 | 0,889 |
| My participation in sharing economy can improve my economic situation. | 3,66 | 1,01 | 4,35 | 0,821 |
| My participation in sharing economy saves me time. | 3,42 | 1,162 | 3,60 | 1,116 |

Table 10. Descriptive Analysis – Sustainability

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Sharing economy helps save natural resources. | 3,69 | 1,072 | 3,94 | 1,074 |
| Sharing economy is a sustainable mode of consumption. | 3,71 | 0,965 | 3,99 | 0,967 |
| Sharing economy is ecological. | 3,67 | 1,044 | 3,79 | 1,041 |
| Sharing economy is efficient in terms of using energy. | 3,77 | 1,019 | 3,85 | 1,043 |
| Sharing economy is environmentally friendly. | 3,71 | 0,983 | 3,67 | 1,071 |

Table 11. Descriptive Analysis – Utility of sharing

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| I believe accomodation sharing substitutes quiet well for an hotel. | 3,53 | 1,155 | 3,78 | 1,044 |
| Accomodation sharing is just as good as an hotel. | 3,47 | 1,167 | 3,38 | 1,066 |

Table 12. Descriptive Analysis – Social Experience

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Through sharing I can make nice acquaintances. | 3,64 | 1,003 | 3,72 | 0,973 |
| I meet interesting people through sharing. | 3,63 | 1,046 | 3,99 | 0,862 |
| I get to know new people through sharing. | 3,63 | 1,104 | 3,87 | 0,904 |
| I value the social exchange with other sharing users. | 3,53 | 1,146 | 3,70 | 0,954 |
| I take interest in the personal stories of other sharing users. | 3,49 | 1,14 | 3,73 | 0,962 |

Privacy factor is found to be another impeding force for Turkish respondents to use accommodation sharing services. While both groups find disclosing their

personal data unpleasant, Turkish respondents, different then worldwide respondents, feel much uncomfortable to be seen by others on sharing platforms (Table 13).

Table 13. Descriptive Analysis - Privacy Concerns

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| It feels uncomfortable to be seen by others on sharing platforms. | 2,96 | 1,258 | 3,67 | 1,172 |
| It feels unpleasant to disclose personal data when sharing. | 3,46 | 1,188 | 3,66 | 1,109 |

Unlike having concerns in privacy factor, Turkish respondents find sharing services less circumstantial and cumbersome, are more adaptive then worldwide users, but need to be familiar before experiencing (Table 14). Both groups have similar risk perception on sharing services and think sharing is risky in general (Table 15).

Table 14. Descriptive Analysis – Effort Expectacy

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| It takes a long time to get acquainted to sharing. | 3,38 | 1,092 | 3,03 | 1,167 |
| I would have to familiarize with sharing a lot first. | 3,49 | 1,054 | 4,01 | 0,982 |
| Sharing appears to be too circumstantial to me. | 3,31 | 1,095 | 2,65 | 1,024 |
| It is cumbersome to participate in sharing activities. | 3,30 | 1,116 | 2,62 | 1,003 |

Table 15. Descriptive Analysis – Process Risk

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Engaging in sharing constitutes a legal risk to me. | 3,17 | 1,262 | 3,32 | 1,148 |
| You take a risk when sharing. | 3,64 | 1,162 | 3,62 | 1,029 |

As to characteristic drivers, both groups demonstrate their generosity with low mean scores on non-generosity variables, but are significantly different in the value they attribute to ownership in connection with their feelings of independence and prestige (Table 16-17-18). Worldwide users find ownership more prestigious than Turkish users, and believe they are more independent when they own. Yet, this does not hold them back from using sharing services, and Turkish users, in contrary, have low usage rates of sharing services in spite of their available characteristic traits. Thus, these characteristic drivers, of which high scores imply people value ownership and are searched to be impeding factors of sharing services usage (Akbar, 2016; Hawlitschek et al, 2016), are not found to be driving factors in this research.

Table 16. Descriptive Analysis – Independence Through Ownership

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Ownership increases my independence from others. | 3,74 | 1,043 | 3,38 | 1,24 |
| Owning things myself makes me independent from other people. | 3,87 | 0,98 | 3,32 | 1,244 |
| Through ownership I gain independence from other people. | 3,86 | 1,002 | 3,14 | 1,228 |

Table 17. Descriptive Analysis – Prestige Through Ownership

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| People with many possessions have more prestige than those with less. | 3,21 | 1,289 | 2,45 | 1,22 |
| People with many possessions have a high profile. | 3,30 | 1,205 | 2,79 | 1,205 |
| Having many possessions is a status symbol. | 3,34 | 1,207 | 2,50 | 1,232 |

Table 18. Descriptive Analysis – Materialism Subdimension Non-generosity

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| I enjoy having guests stay in my home. | 2,52 | 1,238 | 2,22 | 1,124 |
| I enjoy sharing what I have. | 2,29 | 1,008 | 2,28 | 1,075 |
| I do like to lend things, to good friends. | 2,14 | 0,994 | 2,74 | 1,126 |

Turkish respondents, similar to worldwide participants, have positive attitude toward sharing economy. They find participating in sharing economy to be a wise move, a positive thing, and most remarkably, a better mode of consumption than selling and buying individually (Table 19). However, groups are statistically different in satisfaction and behavioral intention for using sharing economy services. Worldwide users have higher satisfaction and behavioral intention scores (Table 19-20). They feel quite satisfied, and fulfilled with their expectations, they stress more moderately that accommodation sharing represents the ideal version of accommodation. They seem intended to be increasing their sharing economy activities in the future. On the other hand, Turkish respondents, mostly not experienced in the related services, should have answered satisfaction questions hypothetically as they were asked, and seem to be indifferent and less intended to participate in accommodation sharing in the future

Table 19. Descriptive Analysis – Attitude

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| All things considered, I find participating in sharing economy to be a wise move. | 3,66 | 1,013 | 3,88 | 1,006 |
| All things considered, I think sharing economy is a positive thing. | 3,79 | 0,985 | 3,93 | 0,982 |
| All things considered, I think participating in sharing economy is a good thing. | 3,78 | 0,99 | 3,90 | 1,023 |
| Overall, sharing goods and services within a sharing economy community makes sense. | 3,82 | 0,999 | 3,76 | 1,125 |
| Sharing economy is a better mode of consumption than selling and buying individually. | 3,60 | 1,056 | 3,72 | 1,046 |

Table 20. Descriptive Analysis – Satisfaction

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| Overall, I am satisfied with sharing economy services. | 3,61 | 1,017 | 3,13 | 0,994 |
| The last use of sharing economy services fulfilled my expectations. | 3,59 | 1,033 | 3,07 | 1,008 |
| Accommodation sharing represents the ideal version of accommodation. | 3,44 | 1,110 | 3,00 | 1,131 |

Table 21. Descriptive Analysis – Behavioral Intention

| | Worldwide Users | | Turkish Users | |
|--|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| | Mean | Std. Deviation | Mean | Std. Deviation |
| All things considered, I expect to continue to use sharing economy services often in the future. | 3,40 | 1,076 | 3,33 | 1,173 |
| I can see myself engaging in sharing economy more frequently in the future. | 3,57 | 1,094 | 3,37 | 1,167 |
| I can see myself increasing my sharing economy activities if possible. | 3,51 | 1,09 | 3,15 | 1,231 |
| It is likely that I will frequently participate in sharing economy communities in the future. | 3,51 | 1,083 | 3,14 | 1,145 |

A finding from one of the difference tests made, deserves attention and should be implying the leverage effect of experiencing any sharing economy service at least once. Experienced respondents have much higher scores in trust, attitude, satisfaction and behavioral intention variables and consistently lower scores in privacy concern in both samples. From one point of view, it makes sense that people who trust more easily and have lower privacy sensibility should be expected to adopt sharing economy more easily. However, satisfaction mean scores of experienced people are much higher than inexperienced ones who just assumed their satisfaction level which implies their perception actually, and this is very clearly reflected to behavioral intention scores and attitude in total. Though requiring to be supported with an additional research, experiencing sharing economy services at least once would be thought quite well stimulating people to be the part of sharing community. Yet, trust in others still remains as a very important issue for Turkish users.

Table 22. Descriptive Analysis – Worldwide users – Experienced & Inexperienced Users

| I have experience with sharing economy services. | Mean Score of Trust | Mean Score of Privacy | Mean Score of Attitude | Mean Score of Satisfaction | Mean Score of Behavioral Intention |
|--|---------------------|-----------------------|------------------------|----------------------------|------------------------------------|
| Yes | 3,51 | 3,28 | 3,94 | 3,84 | 3,80 |
| No | 2,96 | 3,10 | 3,37 | 3,04 | 2,97 |

Table 23. Descriptive Analysis – Turkish Users– Experienced & Inexperienced Users

| I have experience with sharing economy services. | Mean Score of Trust | Mean Score of Privacy | Mean Score of Attitude | Mean Score of Satisfaction | Mean Score of Behavioral Intention |
|--|---------------------|-----------------------|------------------------|----------------------------|------------------------------------|
| Yes | 2,90 | 3,33 | 4,23 | 3,71 | 3,86 |
| No | 2,61 | 3,84 | 3,63 | 2,74 | 2,94 |

CONCLUSION

Sharing economy's creative business models changed the paradigm enabling people access to goods and services temporarily instead of actual ownership, and seem to have disruptive effect on some traditional business markets, like transportation and accommodation, where millions of people should have been finding a great value for themselves through sharing. Many exploratory researches focused on understanding user behavior, and brought up a set of motives toward sharing activities. This study aimed to make a contribution to have a better insight on sharing behavior from cultural perspective and revealed that in different markets, impact of some motives may be significantly different and impeding factors are much influential than driving ones. There is no significant difference between Turkish and worldwide users with regard to familiarity. Even, Turkish respondents attribute more value to economic benefits, sustainability, social interaction, and their characteristic traits are much more favorable than worldwide users to be involved in sharing community. However, respondents from worldwide sample are more experienced with sharing economy services compared to Turkish respondents, and in accommodation sharing as a provider in specific, there is a huge gap between two groups. In the comparison of motives, trust and privacy concerns are found to be the most critical usage impediment for Turkish participants consistently with the findings of previous research on car and ride sharing services (Nasır & Bul, 2017). From consumer perspective, Turkish respondents are more involved in accommodation sharing than as provider, though, much less than worldwide participants.

Platforms providing accommodation sharing services in Turkey should be investigating in privacy and trust issues to be able to shape the potential providers' and consumers' intentions to share, and as an implication to global strategies, they should consider cultural differences and try to understand each market's user behavior.

Effect of experience can be another implication for the platforms. Experienced respondents have much higher satisfaction mean scores than inexperienced ones who just assumed how satisfied they would be if they had used a sharing economy service, and their perception is very clearly reflected to their behavioral intention and attitude scores. This is observed for both samples. Promotion strategies of platform managers should involve activities which will let their target potential to experience their services in any way.

REFERENCES

- AKBAR, P., MAI, R., HOFFMANN, S. (2016). When do materialistic consumers join commercial sharing systems. *Journal of Business Research*, 69(10), 4215-4224.
- BARDHI, F., ECKHARDT, G. M. (2012). Access-based consumption: The case of car sharing. *JOURNAL OF CONSUMER RESEARCH*, 39(4), 881-898.
- BELK, R., (2007). "Why not share rather than own?". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 611(1), pp. 126-140.
- BELK, R. W. (1988). Possessions and the extended self. *Journal of consumer research*, 15(2), 139-168.
- BELLOTTI, V., AMBARD, A., TURNER, D., GOSSMANN, C., DEMKOVA, K., CARROLL, J. M. (2015). A muddle of models of motivation for using peer-to-peer economy systems. In *Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference on Human Factors in Computing Systems* (pp. 1085-1094).
- BOTSMAN, R., ROGERS, R. (2010). *What's mine is yours. The rise of collaborative consumption.* HarperCollins e-books.
- CATULLI, M., LINDLEY, J., REED, N., GREEN, A., HYSENI, H., KIRI, S., (2013). What is Mine is NOT Yours: Further insight on what access-based consumption says about consumers. Hertfordshire Business School Working Paper. Retrieved from <https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/9972/s145.pdf?sequence=1>.
- CONNON, S. & SUMMERS, L. (2014). How Uber and the Sharing Economy Can Win over regulators, Retrieved from <https://hbr.org/2014/10/how-uber-and-the-sharing-economy-can-win-over-regulators>.
- ERT, E., FLEISCHER, A., MAGEN, N. (2016). Trust and reputation in the sharing economy: The role of personal photos in Airbnb. *Tourism Management*, 55, 62-73.
- EINAV, L., FARRONATO, C., AND LEVIN, J. 2015. "Peer-to-peer markets," *Annual Review of Economics* (8:2015), 615-635.

- Global Investor 2.15, (2015), Expert know-how for Credit Suisse investment clients Investment Strategy & Research. <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/news-and-expertise/articles/2016/07/global-investor-2-15-en.pdf>.
- HAMARI, J., SJÖKLINT, M., UKKONEN, A. (2015). The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*.
- HAWLITSCHKE, F., TEUBNER, T., GIMPEL, H. (2016a). Understanding the Sharing Economy--Drivers and Impediments for Participation in Peer-to-Peer Rental. In *System Sciences (HICSS), 2016 49th Hawaii International Conference on* (pp. 4782-4791). IEEE.
- HAWLITSCHKE, F., TEUBNER, T., ADAM, M. T. P., BORCHERS, N. S., MOEHLMANN, M., WEINHARDT, C., (2016b) Trust in the Sharing Economy: An Experimental Framework, Conference: International Conference on Information Systems (ICIS), Volume: 37, 2.
- HAWLITSCHKE, F., TEUBNER, T., GIMPEL, H. (2016c). Motives in the Sharing Economy--Drivers and Impediments Peer-to-Peer Sharing. Institute of Information System and Marketing.
- HUANG, E., AND LIU, C.-C. 2010. "A Study on Trust Building and Its Derived Value in C2C ECommerce," *Journal of Global Business Management* (6:1), 1–9.
- ING International Survey, (2015). What is mine is your- for a price. Rapid growth tipped for the sharing economy.
- KAVADIAS S., LADAS K., LOCH C. (2016). The Transformative Business model. Harvard Business Review. Retrieved from http://www.apdata.com/upload/file/Edition_October_2016.pdf.
- KOTLER, P. (1986). "The Prosumer Movement. a New Challenge For Marketers", in NA - *Advances in Consumer Research Volume 13*, eds. Richard J. Lutz, Provo, UT : Association for Consumer Research, Pages: 510-513.
- LAMBERTON, C. P., ROSE, R. L. (2012). When is ours better than mine? A framework for understanding and altering participation in commercial sharing systems. *Journal of Marketing*, 76(4), 109-125.
- MATZNER, M., CHASIN, F., TODENHÖFER, L.,(2015). "To Share or Not to Share: Towards Understanding the Antecedents of Participation in IT-Enabled Sharing Services" (2015). *ECIS 2015 Research-in-Progress Papers. Paper 19. ISBN 978-3-00-050284-2*.
- MÖHLMANN, M. (2015). Collaborative consumption: determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, 14(3), 193-207.
- NASIR, S., BUL, A. (2017). Comparison Of Global And Local Consumers' Attitude Toward Car And Ride Sharing Services. *Eurasian Journal of Researches in Social and Economics (EJRSE)*, 604-616.

- PWC, (2016). Assessing the Size and Presence of Collaborative Economy in Europe. Retrieved from <https://publications.europa.eu/en/publication/2acb7619-b544-11e7-837e-01aa75ed71a1/language-en>.
- PROSERPIO, D., XU, W., AND ZERVAS, G. 2016. "You Get What You Give: Theory and Evidence of Reciprocity in the Sharing Economy," in Quantitative Marketing and Economics Conference, 1–46.
- TEUBNER, T., FLATH, C., (2016). Privacy in the Sharing Economy. Retrieved from <http://www.timmteubner.de/Teubner%20and%20Flath%202016%20Privacy%20in%20the%20Sharing%20Economy.pdf>.
- TOFFLER, A. (1980), *The Third Way*, Bantam Books, New York.
- TUSSYADIAH, IP., PESONEN, J. (2016). Impacts of peer-to-peer accommodation use on travel patterns}, *Journal of Travel Research* 55 8 1022-1040.
- TUSSYADIAH, IP., (2015). An exploratory study on drivers and deterrents of collaborative consumption in travel, *Information and communication technologies in tourism*, 817-830.

G-7 ÜLKELERİNDE AR-GE HARCAMALARININ İHRACAT ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER*

Özet

Ülkelerin dış piyasalarda daha rekabetçi olmaları ve ihracat gelirlerini artırmaları için yüksek teknoloji malları üretmeleri gerekmektedir. Bu ise daha fazla Ar-Ge harcamasıyla mümkün olabilmektedir. Ülkeler Ar-Ge'ye ne kadar ağırlık verirse, dünya piyasalarındaki ağırlığı da o kadar artacaktır. Bu çalışmada G-7 ülkelerinde (Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve ABD) Ar-Ge harcamalarının ihracat üzerindeki etkisi analiz edilecektir. G-7 ülkeleri küresel sermayenin yaklaşık %65'ini ve toplam GSYİH'nin %46'sını temsil etmektedir. Söz konusu ülkeler dünya ekonomisinin büyük bir kısmını oluşturduğu için, çalışma bu açıdan önem arz etmektedir. Çalışmada 2000-2015 dönemi itibariyle yıllık veriler kullanılarak, dengeli panel veri analizi yöntemi uygulanmıştır. Ar-Ge harcamaları ve döviz kuruyla ilgili veriler OECD'nin, ihracat verileri ise Birleşmiş Milletler'in veri tabanından alınmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Ar-Ge harcamalarındaki artışlar (azalışlar) ihracatın artmasına (azalmasına) neden olmaktadır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar literatürdeki sonuçların büyük çoğunluğuyla uyumludur.

Anahtar Kelimeler: G-7 ülkeleri, Ar-Ge harcamaları, ihracat, dengeli panel veri analizi.

THE IMPACT OF RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENDITURES ON EXPORTS FOR G-7 COUNTRIES

Abstract

Countries have to product which are high level technology to rise their competitive power and export incomes. This situation can be performed through much more research and development (R&D) expenditures. The more countries concentrate on R&D expenditures, the more their importance on the world markets increases. In this study, the impact of R&D expenditures on exports will be analyzed for G-7 countries (Canada, France, Germany, Italy, Japan, United Kingdom and United States). G-7 countries represent nearly 65% of the global capital and 46% of the total gross domestic product. This study has an importance, because these countries constitute most of the world economy. The balanced panel data analyse method have applied by using annual datas for the period of 2000-2015.

* Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü,

The R&D expenditures and exchange rate datas were obtained from OECD's databases while the exports datas were obtained from United Nations' databases. According to the results of the analyse, there is a positive relationship between R&D expenditures and exports. An increase (decrease) in the R&D expenditures causes the increase (decrease) in the exports. The results which was obtained from the paper are consistent with the results of the most of studies in the literature.

Keywords: G-7 countries, R&D expenditure, exports, balanced panel data analyse.

1. GİRİŞ

Araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleri, teknoloji geliştirmenin işlevsel bir aracıdır. Bu açıdan bakıldığında Ar-Ge, yeni ürünün tasarım ve imalatında olduğu kadar, ürün geliştirmede de büyük bir öneme sahiptir. Ar-Ge altyapısı olmadan bir işletmenin ürünlerini rekabete açması oldukça güç olup, rekabet gücü sağlayacak bir ürün yelpazesi gerçekleştirilmesi pek mümkün değildir. İmalat sanayinde teknolojinin gelişmesi için Ar-Ge vazgeçilmez bir unsurdur (Aydın ve Soyulu, 2018: 3).

Araştırma ve geliştirme çeşitli açılardan tanımlanmıştır. TÜBİTAK'ın yapmış olduğu tanıma göre Ar-Ge şu şekilde ifade edilmektedir: "Araştırma ve deneysel geliştirme (Ar-Ge), insan, kültür ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bu dağarcığın yeni uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik temelde yürütülen yaratıcı çalışmalardır" (TÜBİTAK, 2018). OECD tarafından hazırlanan Frascati Kılavuzu'na göre Ar-Ge, "temel araştırma", "uygulamalı araştırma" ve "deneysel geliştirme" olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır.

Teknolojinin geliştirilmesinde ve yüksek katma değerli ürünlerin imalatında AR-GE çalışmaları büyük önem taşımaktadır. Teknolojinin ise imalat sanayinde önemli bir işlevi ve rolü vardır. Teknolojinin, hem üretim sürecinin geliştirilmesi hem de ürün maliyetinin düşürülmesinde büyük bir etkisi bulunmaktadır.

Schumpeter, yenilik kavramını ilk defa kullananlar arasında yer almış ve büyümeyi ekonomik değişimin kaynağı olarak görmüştür. Shumpeter (1939)'e göre, yenilik sürecinde ortaya çıkan yeni ürünler ve firmalar, eski marjinal maliyet eğrisi yerine yeni bir marjinal maliyet eğrisi ortaya çıkaracaktır. Bu süreç sonucunda, yenilikler aracılığıyla yeni teknolojilerin eski teknolojilerin yerini alacağı ve yaratıcı yıkımı başlatacağı kabul edilmektedir (Bayarçelik ve Taşel, 2012: 745). Solow'un öncülüğünde ortaya çıkan Neoklasik Büyüme Modeli, teknolojiyi dışsal kabul eden ve yakınsama hipotezinin geçerliliğini savunan bir modeldir. 1980'lerin sonlarına doğru Solow'un yakınsama hipotezini reddeden ve teknolojiyi içsel kabul eden "içsel büyüme teorileri" ortaya çıkmıştır (Kamacı vd., 2017: 383).

İçsel büyüme teorileri çerçevesinde daha önce dışsal olarak ele alınan teknoloji, içselleştirilerek modelin önemli bir değişkeni olarak modele dahil edilmiştir. AR-GE ve beşeri sermayenin içselleştirildiği içsel büyüme teorileri kapsamında dört model ortaya atılmıştır. Birincisi, Romer, Grossman ve Helpman ile Aighon Howitt'in Ar-Ge Modeli, ikincisi Romer'in Bilgi Yayılmaları Modeli, üçüncüsü Lucas'ın Beşeri Sermaye Modeli ve dördüncüsü Barro'nun Kamu Politikası Modeli'dir. Bu modellerin ortak özelliği, AR-GE'yi büyümenin asıl itici gücü olarak görmeleridir.

Dünya ekonomisinde yaşanan krizler, bu krizlere çözüm aramak amacıyla ülkelerin çeşitli platformlarda bir araya gelmelerine sebep olmuştur. Dünyanın en büyük endüstrileşmiş ülkelerine ait forum fikri, 1973'teki petrol krizi ve ondan sonra gelen stagfasyona çözüm bulmak amacıyla ortaya atılmıştır. 1975'te Fransa Başkanı, Almanya, İtalya, Japonya, Birleşik Krallık ve ABD hükümet başkanlarını toplantıya davet etmiştir. Altı lider, dönerli bir başkanlık altında organize edilen yıllık toplantıya G-6 şeklinde mutabık kalmışlardır. 1976'da Kanada da gruba katılarak ve G-7 olarak anılmaya başlanmıştır. Günümüzde G-7 ülkeleri küresel sermayenin yaklaşık %65'ini, dünya üretiminin ise %45'ini temsil etmektedir. Dünya ekonomisinde böylesine etkili bir ülke grubunu analiz etmek önem arz etmektedir.

Çalışmanın amacı Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada ihracatı etkileyen çok sayıda değişkenden sadece Ar-Ge harcamaları ele alınarak konu bakımından; 2000-2015 dönemi ele alınarak zaman bakımından ve G-7 ülkeleri analiz edilerek mekan bakımından sınırlandırmaya gidilmiştir.

Çalışmada ilk olarak G-7 ülkelerinin temel ekonomik göstergelerine ve Ar-Ge harcamalarına yer verilmiştir. Daha sonra yerli ve yabancı literatürde yer alan çalışmalar özetlenmiştir. Ardından çalışmada kullanılan veri seti ve yöntem açıklanarak analizden elde edilen bulgular ortaya konmuştur. Son olarak sonuç kısmına yer verilmiştir.

2. G-7 ÜLKELERİNDE TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER VE AR-GE HARCAMALARI

Kanada, ABD, Japonya, İngiltere, Almanya, İtalya, Fransa ve Rusya'nın katılımıyla gerçekleşen ve adı G-8 olan toplantılar, Rusya'nın son yıllardaki tavırları sebebiyle üyeliği askıya alınınca 2016'dan itibaren G-7 olarak adlandırılmaktadır. G-7 ülkeleri küresel sermayenin yaklaşık %65'ini, dünya üretiminin ise %45'ini temsil etmektedir. Bu bölümde ilk olarak G-7 ülkelerinin makro ekonomik göstergelerinden GSYİH, büyüme hızı, kişi başına gelir, enflasyon oranı, işsizlik oranı ve cari işlemler dengesinin GSYİH'ye oranı incelenmiştir. Ardından söz konusu ülkelerde Ar-Ge harcamaları ve bunların GSYİH'deki payları ortaya konmuştur.

Tablo 1'de G-7 ülkelerinin 2017 yılına ait GSYİH, büyüme oranı ve kişi başına gelir rakamları verilmiştir. Tabloya göre en yüksek GSYİH değeri 19,3 trilyon \$ ile ABD'ye aittir. ABD'yi 4,8 trilyon \$ ile Japonya ve 3,6 trilyon \$ ile Almanya takip etmektedir. En düşük GSYİH değeri ise Kanada'ya aittir. G-7 ülkeleri söz konusu

yılda toplam 36,5 trilyon \$'lık bir GSYİH'ye sahiptir. Dünya GSYİH'sinin yaklaşık 79 trilyon \$ olduğu göz önüne alınırsa, toplam GSYİH'nin %46'sı bu ülkeler tarafından temsil edilmektedir. Başka bir deyişle dünya üretiminin yaklaşık yarısı, söz konusu yedi ülke tarafından gerçekleştirilmektedir.

Büyüme oranlarına bakıldığında, en fazla büyüme oranı %3 ile Kanada'ya aittir. Kanada, en düşük GSYİH değerine sahip olsa da, 2017 yılında ülke grubu içinde daha hızlı bir büyüme gerçekleştirmiştir. En düşük büyüme oranı %1,5'lik rakamla Japonya ve İtalya'ya aittir. Ülkelerin genel olarak düşük büyüme oranlarına sahip olmasının nedenlerinin başında büyük GSYİH değerlerine sahip olmaları gelmektedir.

Kişi başına gelir açısından G-7 ülkelerinin oldukça iyi durumda olduğunu söyleyebiliriz. 2017 yılında söz konusu ülkelerin kişi başına geliri 30 bin \$ ile 60 bin \$ arasında seyretmektedir. ABD 59,4 bin \$ ile G-7 ülkelerinde en yüksek kişi başına gelire sahip ülke olurken, İtalya 31,6 bin \$ ile en düşük rakama sahiptir. Diğer ülkelerde de oldukça yüksek bir kişi başına gelir söz konusudur. Dünya Bankası'nın kişi başına gelir sınıflamasına göre bütün ülkeler "yüksek gelirli ekonomiler" grubunda yer almaktadır.

Tablo 1: G-7 Ülkelerinde GSYİH, Büyüme Oranı ve Kişi Başına Gelir, 2017

| Ülkeler | GSYİH (milyar \$) | Büyüme Oranı (%) | Kişi Başına Gelir (\$) |
|-----------|-------------------|------------------|------------------------|
| Kanada | 1.640 | 3,0 | 44.773 |
| Fransa | 2.574 | 1,6 | 39.673 |
| Almanya | 3.651 | 2,1 | 44.184 |
| İtalya | 1.921 | 1,5 | 31.619 |
| Japonya | 4.884 | 1,5 | 38.550 |
| İngiltere | 2.565 | 1,7 | 38.847 |
| ABD | 19.362 | 2,2 | 59.495 |

Kaynak: <https://knoema.com/atlas> Erişim Tarihi: 10.02.2018.

Tablo 2'de G-7 ülkelerinin enflasyon ve işsizlik oranı ile cari işlemler dengesinin GSYİH'ye oranı gösterilmiştir. Enflasyon oranı bakımından ülkelerin iyi bir performansa sahip olduklarını söyleyebiliriz. En düşük orana sahip ülke %0,4 ile Japonya'ya, en yüksek oran ise %2,6 ile İngiltere'ye aittir. Diğer ülkelere ait oranlar oldukça düşük düzeyde olup, %1-2 arasında değişiklik göstermektedir.

G-7 ülkelerinin işsizlik oranları, enflasyon oranı kadar iyi olmasa da, İtalya ve Fransa hariç düşük düzeyde olduğunu söyleyebiliriz. En düşük işsizlik oranı %2,9 ile Japonya'ya aittir. En yüksek oran ise %11,4 ile İtalya'ya aittir. İtalya'yı %9,5 ile Fransa ve %6,5 ile Kanada izlemektedir.

Cari işlemler dengesinin GSYİH'ye oranı, ülkelerin büyük ölçüde dış ticaret performanslarını yansıtmaktadır. Bu değişkenin işaretinin negatif olması, ülkenin cari açık verdiğini, pozitif olması ise cari fazla verdiğini göstermektedir. Tabloya göre 2017 yılında, Almanya, İtalya ve Japonya cari fazla verirken, Kanada, Fransa, İngiltere ve ABD cari açık vermiştir. Bununla birlikte söz konusu açıkların çok yüksek oranda olmadığı söylenebilir. Almanya'nın sahip olduğu %8'lik oran dikkat çekicidir. Bu ülke GSYİH'sinin %8'i kadar cari fazla vermiş demektir.

Tablo 2: G-7 Ülkelerinde Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı ve Cari İşlemler Dengesi / GSYİH, 2017

| Ülkeler | Enflasyon Oranı (%) | İşsizlik Oranı (%) | Cari İşlemler Dengesi / GSYİH |
|-----------|---------------------|--------------------|-------------------------------|
| Kanada | 1,6 | 6,5 | -3,4 |
| Fransa | 1,2 | 9,5 | -1,1 |
| Almanya | 1,6 | 3,8 | 8,1 |
| İtalya | 1,4 | 11,4 | 2,8 |
| Japonya | 0,4 | 2,9 | 3,6 |
| İngiltere | 2,6 | 4,4 | -3,6 |
| ABD | 2,1 | 4,4 | -2,4 |

Kaynak: <https://knoema.com/atlas> Erişim Tarihi: 10.02.2018.

G-7 ülkelerinin makro ekonomik verilerine bakıldığında ABD, GSYİH ve kişi başına gelir değişkenlerinde en iyi göstergelere sahiptir. Japonya ise enflasyon oranı ve işsizlik oranı bakımından en iyi performans gösteren ülkedir. Cari işlemler dengesinin GSYİH'ye oranı bakımından ise, Almanya'nın diğer ülkelere göre ciddi bir farkla en iyi performansa sahip ülke olduğu görülmektedir.

Tablo 3'te G-7 ülkelerinin Ar-Ge harcamaları ve GSYİH'deki payları verilmiştir. 2000 yılında en fazla Ar-Ge harcaması yapan ülke 269,5 milyar \$ ile ABD, en az harcama yapan ülke ise 15,4 milyar \$ ile İtalya olmuştur. Ar-Ge harcamalarının GSYİH'deki paylarına bakıldığında ise, Japonya %2,91 ile ilk sırada yer almıştır. Japonya'yı %2,62 ile ABD ve %2,39 ile Almanya izlemiştir. En düşük pay ise %1,01 ile İtalya'ya aittir.

2000-2015 arasında ülkelerin tamamında Ar-Ge harcamaları artış göstermiştir. 16 yıllık süreçte hemen hemen bütün ülkelerde 2 kat artış gerçekleşmiştir. 2015 yılında ABD 502,8 milyar \$ Ar-Ge harcaması yaparak ilk sırada yer almıştır. ABD'yi 170 milyar \$ ile Japonya ve 114,7 milyar \$ ile Almanya izlemiştir. Ar-Ge harcamalarının GSYİH'deki payı G-7 ülkelerinden sadece Kanada'da 2000 yılına göre azalırken, diğerlerinde artış gerçekleşmiştir. 2015 yılında Japonya yine ilk sırayı almıştır. Japonya'da Ar-Ge harcamalarının payı %3,28 iken, en düşük pay %1,34 ile İtalya'da gerçekleşmiştir.

Tablo 3: G-7 Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH'deki Payları

| Ülkeler | 2000 | | 2015 | |
|-----------|-------------------|------|-------------------|------|
| | Değer (Milyon \$) | % | Değer (Milyon \$) | % |
| Kanada | 16.745,4 | 1,86 | 27.071,0 | 1,65 |
| Fransa | 33.249,2 | 2,08 | 60.818,7 | 2,27 |
| Almanya | 53.632,8 | 2,39 | 114.778,1 | 2,92 |
| İtalya | 15.461,9 | 1,01 | 30.102,1 | 1,34 |
| Japonya | 98.758,0 | 2,91 | 170.003,0 | 3,28 |
| İngiltere | 25.129,9 | 1,63 | 46.259,8 | 1,67 |
| ABD | 269.513,0 | 2,62 | 502.893,0 | 2,74 |

Kaynak: http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en
Erişim Tarihi: 18.03.2018.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Ar-Ge harcamalarının ihracat üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalardan elde edilen bulgulara göre, Ar-Ge harcaması ve ihracat arasında ağırlıklı olarak pozitif bir ilişki vardır. Ar-Ge harcamalarının ihracatı etkilemediğini ortaya koyan az sayıda çalışma bulunmaktadır.

Basile (2001) İtalya’da imalat firmalarında yenilik ve ihracat davranışları arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Analiz sonucunda ihracat çeşitliliğinde Ar-Ge yatırımlarının çok önemli bir faktör olduğu ortaya konmuştur.

Aw vd. (2009) Tayvan’ın elektrik endüstrisinde Ar-Ge yatırımları, ihracat ve verimlilik arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Çalışmada 2000 ve 2002-2004 dönemleri için imalat firmalarına ait mikro veriler kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Ar-Ge yatırımlarının ihracat üzerinde çok az etkiye sahip olduğu ortaya konmuştur. Ar-Ge yatırımları, ihracat yapan ve yapmayan firmalar arasında çok az farklılık yaratmıştır.

Özer ve Çiftçi (2009) Ar-Ge harcamaları ile “genel ihracat”, “bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatı” ve “ileri teknoloji ihracatı” arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. Analiz, OECD ülkelerini ve 1990-2005 dönemini kapsamaktadır. Uygulama sonucunda, Ar-Ge ile ihracat arasında pozitif ve yüksek oranlı bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Bojnec ve Fertő (2011) Ar-Ge faaliyetlerinin mamul mal ticareti üzerindeki etkilerini 1995-2003 dönemi itibarıyla OECD ülkeleri için test etmişlerdir. Analiz sonucunda mamul mal ihraç eden ülkelerde Ar-Ge harcamalarının pozitif bir etkiye sahip olduğu ortaya konmuştur.

Yıldırım ve Kesikoğlu (2012) Türkiye ekonomisinde 25 alt sektör ve 1996-2008 dönemi için, Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasındaki nedensellik ilişkileri analiz edilmiştir. Analiz yöntemi olarak, GMM-sistem tahmini ve Wald testine dayanan nedensellik testleri uygulanmıştır. Uygulama sonuçlarına göre, Ar-Ge harcamalarından ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Göçer (2013) 1996–2012 dönemi itibarıyla panel veri analizi yöntemini kullanarak gelişmekte olan 11 Asya ülkesi için Ar-Ge harcamalarının yüksek teknolojili ürün ihracatı, bilgi iletişim teknolojileri ihracatı, toplam ihracat ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Analizden elde edilen bulgulara göre, Ar-Ge harcamalarındaki %1’lik artışın, yüksek teknolojili ürün ihracatını %6,5, bilgi-iletişim teknolojileri ihracatını %0,6 ve ekonomik büyümeyi %0,43 oranında arttırdığı ortaya konmuştur.

Kaya ve Uğurlu (2013) Ar-Ge harcamaları ve ihracat arasındaki ilişkiyi Türkiye ekonomisi üzerinde, 1990-2011 dönemi için analiz etmişlerdir. Analiz sonucuna göre, Türkiye’de Ar-Ge harcamaları ve ihracat arasında genel olarak pozitif bir ilişkiye rastlanmıştır.

Ortega vd. (2013) Şili ekonomisinde firma düzeyindeki verileri kullanarak yenilik, ihracat ve verimlilik arasındaki ilişkiyi 1997-2004 dönemi itibarıyla test etmişlerdir. Analizden elde edilen bulgulara göre, Ar-Ge harcamaları ihracatı

önemli ölçüde artırırken, ihracattaki artışlar Ar-Ge harcamalarına etki etmemektedir.

Sandu ve Ciocanel (2014) AB ülkelerinde inovasyon performansı ile orta ve yüksek teknoloji ihracat miktarı arasındaki ilişkiyi test etmişlerdir. Analiz sonucunda, Ar-Ge harcamaları ile yüksek teknoloji ihracat arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca özel Ar-Ge harcamalarının ihracat üzerindeki etkisinin, kamu Ar-Ge harcamalarının etkisinden daha güçlü olduğu ortaya konmuştur.

Kılıç vd. (2014) Ar-Ge harcamaları ile yüksek teknoloji ürün ihracatı arasındaki ilişkiyi G-8 ülkeleri için analiz etmeye çalışmışlardır. 1996-2011 dönemi için panel veri analizi kullanılarak yapılan uygulama sonucunda, G-8 ülkelerinde Ar-Ge harcamaları ve reel efektif döviz kurunun, yüksek teknoloji ürün ihracatı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca Ar-Ge harcamaları ile yüksek teknoloji ürün ihracatı ve Ar-Ge harcamaları ile reel efektif döviz kuru arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Dam ve Bulut (2015) Ar-Ge yatırımlarının dış ticaret performansına etkisini 21 OECD ülkesi için 1996-2012 dönemi itibariyle analiz etmişlerdir. Panel veri analizi kullanılarak yapılan test sonuçlarına göre, Ar-Ge harcamalarının ihracatı pozitif etkilediği, Ar-Ge'den ihracata ve ihracattan Ar-Ge'ye çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu ortaya konmuştur.

Özsağır ve Çütçü (2015) inovasyon ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi 1980-2013 dönemi itibariyle Türkiye ekonomisi üzerinde test etmişlerdir. İnovasyon göstergesi olarak patent sayılarının dikkate alındığı çalışmada, inovasyonla dış ticaret arasında çift yönlü ve pozitif bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Galovic (2015) seçilmiş OECD ülkelerinde Ar-Ge harcamalarının ihracatın rekabet gücü üzerindeki etkisini kimya endüstrisi için test etmiştir. 1996-2008 dönemi için panel veri analizinin kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre, Ar-Ge harcamalarının ihracat miktarı üzerinde pozitif etkisi bulunmaktadır.

Kuo ve Su (2015) Ar-Ge harcamalarının ithalat, ihracat ve patent faaliyetleri üzerindeki etkisini ABD ekonomisi üzerinde test etmiştir. Analiz sonucunda Ar-Ge harcamaları ve ihracat arasında pozitif ve güçlü bir ilişki bulunmuştur.

Altomonte vd. (2016) 2008 ve 2010 yılı için Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya'daki 11.799 tane imalat firması üzerinde finansal kısıtlamalar, Ar-Ge yatırımları, ihracat ve verimlilik ilişkisini test etmiştir. Analiz sonucunda ihracat ve Ar-Ge yatırımları arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Sungur vd. (2016) Ar-Ge, inovasyon, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye ekonomisi üzerinde 1990-2013 dönemi için test etmişlerdir. Analiz yöntemi olarak Zivot-Andrews testi, Engle-Granger eşbütünlük testi ve Granger ile Hatemi-J asimetrik nedensellik testi kullanılmıştır. Çalışmada iki ayrı model tahmini yapılmıştır. Granger nedensellik analizinden elde edilen sonuçlara göre, ihracattan AR-GE harcamalarının milli gelir içindeki payına, patent sayısından ihracata ve AR-GE'de çalışan işgücü sayısından ihracata doğru

tek yönlü tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Hatemi-J asimetrik nedensellik testi sonuçlarına göre ise, AR-GE'de çalışan işgücü ile ihracat değişkenlerinin pozitif bileşenleri arasında çift yönlü, AR-GE'de çalışan işgücünden ihracata ve ihracattan da AR-GE'ye doğru negatif bileşenler arasında ilişkinin var olduğu ortaya konmuştur.

Yıldırım (2016) beş doğu Asya ülkesi (Japonya, Çin, Kore, Singapur ve Hindistan) ile Türkiye'de 1996-2013 dönemi için ihracat ile patent sayısı arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Analizde Pedroni Eşbütünleşme Testi, Pedroni FMOLS, Pedroni DOLS, Dumitrescu ve Hurlin Panel Granger Nedensellik yöntemleri kullanılmıştır. Uygulama sonuçlarına göre, patent başvurusu sayısı ile ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Nedensellik testi sonucunda ise, ihracattan patent başvurusu sayısına doğru tek yönlü bir Granger nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Yüksel (2017) Ar-Ge harcamalarının ihracat ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini 28 AB ülkesi için 1996-2014 dönemi itibarıyla test etmiştir. Panel birim kök testinin kullanıldığı analiz sonuçlarına göre, Ar-Ge harcamalarının ihracat miktarı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamakta, ancak ihracat Ar-Ge harcamalarını artırmaktadır.

Kamacı vd. (2017) Ar-Ge harcamalarının dış ticarete etkilerini 2006-2015 dönemi itibarıyla ve 28 AB ülkesi örneğinde test etmişlerdir. Analiz yöntemi olarak Granger nedensellik ve panel veri analizlerini kullanmışlardır. Analiz sonucunda, Ar-Ge ile ihracat arasında çift yönlü nedensel bir ilişki tespit edilmiştir. İthalat ile Ar-Ge arasında ise, ithalattan Ar-Ge'ye tek yönlü nedensel bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

4. VERİ SETİ, YÖNTEM VE BULGULAR

4.1. Veri Seti, Model ve Yöntem

Panel veri analizi, zaman boyutuna ait kesit veriler kullanılarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemidir. Bu analizde, kesitte yer alan gözlemlerin yıllar itibarıyla tekrarlanması söz konusudur. Bu açıdan bakıldığında panel veri analizinin temelinde tekrarlı varyans analizi ve varyans analiz modelleri bulunmaktadır (Baldemir ve Keskiner, 2004: 47). Panel veri analizinde zaman serisi ve yatay kesit veriler bir arada bulunmaktadır. Panel veri analizinin zaman serisi analizine ve yatay kesit analizine göre bazı avantajları vardır. Bunlar:

- Gruplar arası heterojenlik etkilerinin daha iyi kontrol edilmesi,
- Açıklayıcı değişkenler arasında çoklu bağlantıyı azaltmanın mümkün olması,
- Ekonometrik tahmin edicilerin etkinliğinin artırılmasıdır.

Uygulama, dengeli panel veri analizi yöntemiyle Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve ABD'nin oluşturduğu G-7 ülkeleri üzerinde 2000-2015 dönemindeki yıllık veriler kullanılarak yapılmıştır. Kontrol değişkeni olarak döviz kurları da analize dahil edilmiştir. Ar-Ge harcamaları ve döviz kurlarıyla ilgili

veriler OECD'nin, ihracat verileri ise Birleşmiş Milletler'in veri tabanından alınmıştır.

Dengeli panel veri analizi, belirli bir dönem için çok sayıda ülkeye ya da ülke grubuna ait değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesine olanak tanır. Burada önemli olan husus, analize dahil edilen tüm ülke ya da ülke grubu için aynı dönem aralığına ait verilerin mevcut olmasıdır.

Modelde bağımlı değişken "ihracat", bağımsız değişkenler ise "Ar-Ge harcamaları" ve "döviz kuru"dur. Hem bağımlı hem de bağımsız değişkenlerin yüzde değişimleri alınarak analiz gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda kullanılan denklem şu şekildedir:

$$IHRD = \alpha_i + \beta_1 ARGED + \beta_2 KURD + e_i \quad (1)$$

IHRD= İhracattaki % değişme

ARGED= Ar-Ge harcamalarındaki % değişme

KURD= Döviz kurlarındaki % değişme

4.2. Bulgular

Burada Ar-Ge harcamalarının ihracat üzerindeki etkisini incelemek amacıyla gerçekleştirilen dengeli panel veri analizine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Analiz OLS ve Hausman testi çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Ancak Hausman testi daha iyi sonuçlar verdiği için OLS sonuçlarına yer verilmemiştir. Hausman testi kapsamında analiz önce tesadüfi etki modeline göre yapılmıştır. Elde edilen sonuçta göre sıfır hipotezi reddedilmiş ve analiz sabit etki yöntemine göre yeniden yapılmıştır.

Tablo 4'te 2000-2015 dönemi itibariyle, G-7 ülkeleri için Ar-Ge harcamaları ve ihracat ilişkisiyle ilgili tahmin sonuçları yer almaktadır. Gözlem sayısı 98'dir. Hata terimleri arasında ardışık bağımlılık (otokorelasyon) çıkmıştır. Bu bağımlılık "maksimum likelihood yöntemi" ile düzeltilmiştir. Ayrıca değişen varyans problemini ortadan kaldırmak için "white-cross section" yöntemi kullanılmıştır.

Tablo 4: Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisiyle İlgili Hausman Testi Sabit Etki (Fixed Effect) Sonuçları

| | Katsayı | Standart Hata | t-istatistiği | Olasılık |
|-------------------|---------|---------------|---------------|----------|
| Sabit | 0,138 | 0,036 | 3,784 | 0,000 |
| ARGED | 1,046 | 0,592 | 1,765 | 0,080 |
| KURD | -0,955 | 0,105 | -9,057 | 0,000 |
| AR(1) | -0,179 | 0,251 | -0,715 | 0,476 |
| R ² | 0,42 | | Durbin-Watson | 2,19 |
| F-ist. | 9,023 | | N | 98 |
| Olasılık (F-ist.) | 0,000 | | | |

Analiz sonucunda model bir bütün olarak anlamlı çıkmış, katsayılar da %10 güvenilirlik düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Analizden elde edilen bulgulara göre, Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Başka bir deyişle Ar-Ge harcamaları ihracatı olumlu etkilemektedir. Ar-Ge harcamalarındaki %1'lik bir artış (azalış) ihracatı %1 artıracaktır (azaltacaktır). Analizden elde edilen bulgular yerli ve yabancı literatürde elde edilen sonuçların büyük çoğunluğuyla tutarlılık göstermektedir. Literatürdeki çalışmaların çoğunda Ar-Ge harcamaları ve ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Döviz kuruyla ihracat arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Ancak bu sonuç iktisat teorisinin beklentisine uygun değildir. Analiz sonucuna göre döviz kurlarındaki artışlar ihracatı azaltırken, kurların düşmesi ihracatın artmasına neden olmaktadır.

5. SONUÇ

Teknolojinin geliştirilmesinde ve yüksek katma değerli ürünlerin imalatında AR-GE çalışmaları büyük önem taşımaktadır. Teknoloji ise, imalat sanayinde önemli bir işlev ve role sahiptir. Teknoloji, hem üretim sürecinin geliştirilmesi hem de ürün maliyetinin düşürülmesinde büyük bir etkisi bulunmaktadır. Ülkelerin dış piyasalarda daha rekabetçi olmaları ve ihracat gelirlerini artırmaları için yüksek teknoloji malları üretmeleri gerekmektedir. Bu ise daha fazla Ar-Ge harcamasıyla mümkün olabilmektedir. Ülkeler Ar-Ge'ye ne kadar ağırlık verirse, dünya piyasalarındaki ağırlığı da o kadar artacaktır.

1973'te gerçekleşen petrol krizi ve sonrasında ortaya çıkan stagflasyon sorununu çözmek için Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve ABD G-6 olarak bilinen altılı grubu kurmuşlar, 1974'te Kanada'nın dahil edilmesiyle G-7 olarak anılmaya başlanmıştır. 1997 yılında Rusya da gruba dahil olmuş ve G-8 adını almıştır. Ancak son dönemde uyguladığı politikalar sonucunda 2016'dan itibaren toplantılara çağrılmamıştır.

G-7 ülkelerinin makroekonomik durumlarına bakıldığında, oldukça iyi bir performans sergilediklerini söyleyebiliriz. En düşük ülkenin 1,6 trilyon \$ GSYİH'ye sahip olduğu grubun toplam üretimi, dünya üretiminin %46'sını temsil etmektedir. Kişi başına gelir, en düşük ülkede bile 30 bin \$ ve enflasyon oranı %0,4 ile 2,6 arasında değişmektedir. Cari işlemler dengesinin GSYİH'ye oranı ise negatif olarak %4'ü geçmemektedir.

Bu çalışmada, G-7 ülkelerinde Ar-Ge harcamalarının ihracat üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Analiz OLS ve Hausman testi çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Ancak Hausman testi daha iyi sonuçlar verdiği için OLS sonuçlarına yer verilmemiştir. Hausman testi kapsamında analiz önce tesadüfi etki modeline göre yapılmıştır. Elde edilen sonuca göre sıfır hipotezi reddedilmiş ve analiz sabit etki yöntemine göre yeniden yapılmıştır.

Analiz sonucunda model bir bütün olarak anlamlı çıkmış, katsayılar da %10 güvenilirlik düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Analizden elde edilen bulgu-

lara göre, Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Başka bir deyişle Ar-Ge harcamaları ihracatı olumlu etkilemektedir. Ar-Ge harcamalarındaki %1'lik bir artış (azalış) ihracatı %1 artıracaktır (azaltacaktır). Analizden elde edilen bulgular yerli ve yabancı literatürde elde edilen sonuçların geneliyle tutarlılık göstermektedir. Elde edilen sonuçlar, literatürde Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasında pozitif ilişki bulan Kamacı vd. (2017), Ortega vd. (2013), Kaya ve Uğurlu (2013), Kılıç vd. (2014), Galovic (2015), Kuo ve Su (2015), Altomonte vd. (2016), Bojnec ve Fertő (2011), Dam ve Bulut (2015) gibi yazarların bulgularıyla tutarlılık arz etmektedir. Bununla birlikte analiz sonuçlarımız Yüksel (2017) ve Aw vd. (2009) gibi yazarların bulgularıyla uyumlu değildir.

Döviz kuruyla ihracat arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Ancak bu sonuç iktisat teorisinin beklentisine uygun değildir.

Çalışmadan elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, ülkelerin Ar-Ge harcamalarına daha fazla önem vermeleri ve GSYİH'den daha fazla pay ayırmaları gerektiği söylenebilir. Daha fazla Ar-Ge harcaması, yenilikleri hızlandırarak gerek mevcut mallarda gerekse yeni malların üretiminde rekabet gücünü artıracaktır. Özellikle uluslararası piyasalarda yeni ürünlerin ihracatını yapmak, özellikle de belirli bir süre monopol gücü elde etmek, ihracat gelirlerini artırarak döviz ihtiyacının karşılanmasını sağlayacaktır. Böylece ülkede mevcut olmayan yeni teknolojilerin de ithali kolaylaşacaktır. Bir taraftan ihracatın artması, diğer taraftan ara malı ithali üretimin ve dolayısıyla milli gelirin artmasına neden olacaktır.

KAYNAKÇA

- ALTomonte, C., S. GAMBA, M. L. MANCUSI ve A. VEZZULLI (2016). "R&D Investments, Financing Constraints, Exporting and Productivity", *Economics of Innovation and New Technology*, s. 283-303.
- AW, B. Y., M. J. ROBERTS ve D. Y. XU (2009). "R&D Investment, Exporting and Productivity Dynamics", *NBER Working Paper Series*, <http://www.nber.org/papers/w14670> Erişim Tarihi: 07.03.2018.
- AYDIN, A. ve S. SOYLU (2018). *Dünyada ve Türkiye'de Ar-Ge Faaliyetleri*, Türkiye Makine Mühendisleri Odası, Yayın No: MMO/696, Ankara, 55s.
- BALDEMİR, Ercan ve Ayşe KESKİNER (2014). "Devalüasyon, Para, Reel Gelir Değişkenlerinin Dış Ticaret Üzerine Etkisinin Panel Data Yöntemiyle Türkiye İçin İncelenmesi", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 6, Sayı: 4, s. 44-59.
- BASILE, R. (2001). "Export Behaviour of Italian Manufacturing Firms over the Nineties: The Role of Innovation", *Research Policy, Elsevier*, Vol: 30, No: 8, s. 1185-1201.
- BAYARÇELİK, E. B. ve F. TAŞEL (2012). "Research and Development: Source of Economic Growth", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Vol: 58, s. 744 - 753.

- BİRLEŞMİŞ MİLLETLER, Dış Ticaret İstatistikleri, (2018).
<https://comtrade.un.org/data/>, Erişim Tarihi: 18.03.2018.
- BOJNEC S. ve I. FERTO (2011). "Impacts of Research and Development on Manufacturing Trade", *Zb. rad. Ekon. fak. Rij*, Vol: 29, No: 1, s. 65-88.
- DAM, M. M. ve Şahin BULUT (2015). "Ar-Ge Yatırımlarının Dış Ticaret Performansına Etkisi: OECD Ülkeleri için Ampirik Bir Analiz", *Econ Anadolu 2015, Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi*, 10-12 Haziran, Eskişehir, <https://www.researchgate.net/publication/301347697> Erişim Tarihi: 07.03.2018.
- GALOVIC, Tomislav. (2015). "Impact of R&D on Export Competitiveness of Chemical Industry in Selected OECD Countries", https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=206349 Erişim Tarihi: 07.03.2018.
- GÖÇER, İsmet (2013). "Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri", *Maliye Dergisi*, Cilt: 165, s.215-240.
- KAMACI, A., M. S. CEYHAN ve M. A. PEÇE (2017). "Ar-Ge Harcamalarının Dış Ticarete Etkisi: Avrupa Birliği Örneği", *International Congress on Economic Researches and Financial Markets*, 12-13 Mayıs, Edirne, s. 381-393.
- KAYA, V. ve Süleyman UĞURLU (2013). "Ar-Ge Harcamaları ile İhracat Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, 1990-2011", *EKEV Akademi Dergisi*, Yıl: 17, Sayı: 57, s. 269-282.
- KILIÇ, C., Yılmaz BAYAR ve Halil ÖZEKİCİOĞLU (2014). "Araştırma Geliştirme Harcamalarının Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı Üzerindeki Etkisi: G-8 Ülkeleri İçin Bir Panel Veri Analizi", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 44, s. 115-130.
- KNOEMA, *Ekonomik İstatistikler*, <https://knoema.com/atlas> Erişim Tarihi: 10.02.2018.
- KUO, Chuan-Wei ve Hsin-Ning SU (2015). "Exploring Influence of R&D Investment, Import And Export Performances to Patent Value", *Portland International Conference on Management of Engineering and Technology*, 2-6 Ağustos, Portland.
- OECD, http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en Erişim Tarihi: 18.03.2018.
- OECD, <https://data.oecd.org/conversion/exchange-rates.htm> Erişim Tarihi: 18.03.2018
- ORTEGA, C. B., J. M. BENAVENTE ve A. GONZALEZ (2014). "Innovation, Exports and Productivity: Learning and Self-Selection in Chile", *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol: 50, s. 68-95.
- ÖZER, M. ve Necati ÇİFTÇİ (2009). "Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 23, s. 39-49.

- ÖZSAĞIR, A. ve İbrahim ÇÜTÇÜ (2015). "İnovasyon-Dış Ticaret Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Vektör Hata Düzeltme Modeli ile Türkiye Analizi (1980-2013)", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 2, s.119-132.
- SANDU, S. ve B. CIOCANEL (2014). "Impact of R&D and Innovation on High - Tech Export", *Procedia Economics and Finance*, Vol: 15, s. 80 – 90.
- SUNGUR, O., H. İ. AYDIN ve M. V. EREN (2016). "Türkiye’de Ar-Ge, İnovasyon, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 21, Sayı: 1, s. 173-192.
- TÜBİTAK, Frascati Kılavuzu, https://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Frascati_Presentation.pdf Erişim Tarihi: 18.03.2018.
- YILDIRIM, Cengizhan (2016). "Patent Başvurusu ve İhracat Arasındaki İlişki: Panel Veri Analizi", *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 13, s. 226-249.
- YILDIRIM, E. ve Ferdi KESİKOĞLU (2012). "Ar-Ge Harcamaları ile İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Örneğinde Panel Nedensellik Testi Kanıtları", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 32, Sayı: 1, s. 165-180.
- YÜKSEL, Serhat (2017). "The Impacts of Research and Development Expenses on Export and Economic Growth", *International Business and Accounting Research Journal*, Vol: 1, s. 1-8

THE IMPACTS OF EXCHANGE RATE ON CAPITAL ADEQUACY RATIO IN TURKISH BANKING SECTOR

Ömer Faruk BAYSAL*

Abstract

A strong banking sector plays an important role in meeting the financial needs of the society as well as positively contributing to economic growth. Since banking sector involves various risks and uncertainties in the role of financial intermediation, banks are implicitly required to keep its capital strong to absorb a reasonable amount of loss at the times of unseen contingencies. According to Basel Committee of the Bank for International Settlements, minimum capital adequacy ratio must be no lower than 8 percent. In Turkey, the capital adequacy ratio of banks needs to satisfy the minimum requirement of 12 percent. Therefore, banks need to manage the risk appropriately and satisfy the relatively high minimum requirements in the sector. In recent years, the exchange rate volatility has made capital adequacy ratios much more difficult to manage in Turkish Banking Sector. To gain a better understanding of the relationship between exchange rate developments and capital adequacy, this study analyzed the impact of a foreign exchange rate change on the capital adequacy in Turkish Banking Sector. Using the monthly data of banks' balance sheets between 2012 and 2017, this paper decomposed the change in capital adequacy ratio and estimated short and long-term impact of a change in exchange rate on capital ratios. This study found out that %1 increase in exchange rate reduces the capital adequacy of Turkish Banking Sector by 3.95 bps in the short-term. However, in the long-term due to the banks' profit realizations, the clear relationship vanishes.

Keywords: Capital Adequacy Ratio, Exchange Rate, Basel Accords, Risk Managementin

INTRODUCTION

Banks act as financial intermediaries between depositors and creditors. While acting as financial intermediaries, banks encounter various types of risks. Therefore, risks and uncertainties are integrated parts of banking sector. Managing these risks is crucial for the financially sound banking system.

Basel Committee on Banking Supervision is a committee under the Bank for International Settlements that provides a forum for regular cooperation on banking supervisory matters. Basel Committee on Banking Supervision published Basel Accords about rules on capital requirements. In 1988, The Committee introduced a capital regulatory framework, commonly referred as Basel I. In 2004, Basel Committee published Basel II guidelines that bring more detailed and complex regulatory principles to capital requirements. While Basel I focuses only on credit risk, Basel II introduces market and operational risk in the calculation of

* Master Student, Economics Department, Sabancı University, Auditor, Türkiye İş Bankası A.Ş.,

capital adequacy. After the global financial crisis of 2007-2008, Basel Committee on Banking Supervision released Basel III and brought more stringent supervisory guidelines to strengthen the regulation, supervision and risk management of the banking sector. Turkey adopted Basel I regulations in 1998, then Basel II guidelines were fully implemented starting from June 2012. The transition to Basel III capital regulations has been continued in Turkey.

Capital adequacy ratio is a measure of bank's capital as a percentage of its risk-weighted assets. International standards apply minimum capital adequacy ratio to protect depositors and provide stability to the financial system. As a nature of business, banks operate in a highly leveraged sector. Therefore, banks need sufficient capital buffers to reduce the impact of unseen developments in financial sector. Regulation of capital in banking sector assumes that sufficient capital adequacy ratio for banks will reduce bank failures, promote safety and increase the soundness of banking system. It will prevent possible systemic disasters. With this perspective, both international and national regulatory authorities are quite sensitive to sufficient capital adequacy ratios in banking sector.

This study focused on the relationship between capital adequacy ratio and foreign exchange rate. With the motivation of understanding short-term capital adequacy volatility in Turkish Banking Sector, this paper investigated the influencing factors of capital adequacy ratio. Using the monthly Turkish Banking Sector data between 2012 and 2017, this study found that the short-term volatility of capital adequacy ratio can be mainly explained by the volatility in exchange rates. This paper concluded that 1% increase in exchange rate leads to a decrease in capital adequacy ratio by 3.95 bps in the short-run. However, the clear relationship vanishes in the long term due to the profit realizations.

1. LITERATURE REVIEW

The previous literature analyzed the influencing factors of capital adequacy ratio in various dimensions. Aydoğın (2015) investigates the behavior of capital adequacy ratio in Turkish Banking Sector over the business and financial cycles. The paper found a negative relationship between capital adequacy and cycle measures. Using a regression framework, the study concludes that credit risk, profitability, lagged capital ratios, funding structure and liquidity are the significant determinants of capital ratios. The paper also found that capital ratios are sensitive to changes in Turkish legislation on capital adequacy.

Özsarı and Yüksel (2017) concentrated on the influencing factors of capital adequacy in Turkish Banking Sector. Using the annually panel data of deposit banks operating in Turkey, authors investigate the impact of possible explanatory variables on the capital adequacy ratios. By using panel regression analysis, the study concludes that capital adequacy ratio is positively related with inflation and negatively related with economic growth. The study also found that the relationship between net balanced sheet positions and capital adequacy ratio is negative. The authors explained the latter result by giving reference to banks' desire of having a higher amount of capital in the case of high currency risk.

Ganioğlu and Us (2014) studied the effects of global crisis of 2007-2008 on Turkish Banking Sector. Using the bank-level data during 2002Q4-2013Q3 and implementing random effects model, the study concluded that the structure of Turkish Banking Sector has changed significantly after the global financial crisis. With regard to capital adequacy, the study found that capital adequacy is positively affected by the overdue loans to total loans and receivables after the global crisis. Also, the study concluded that the ratio of FX assets to liabilities has a positive influence on capital adequacy before the crisis. Regarding the macroeconomic factors, the study found that the effect of GDP growth on capital adequacy is negative before the crisis while the ratio of FX reserves to total assets, exchange rate and policy rate have significantly positive impact on capital adequacy after the crisis.

Asarkaya and Özcan (2007) studied the determinants of capital structure in the Turkish Banking System. Using a bank-level panel data during the period 2002-2006 and employing generalized method of moments (GMM), the study found that lagged capital, portfolio risk, economic growth, average capital level of the sector and return on equity are positively correlated with capital adequacy ratio while share of deposits are correlated negatively with capital adequacy ratio. This study covered the period of economic expansion and recovery from the crisis of 2001. Authors are aware of the fact that the results of their panel data model might change considering different periods in the study.

Haan et al. (2010) examined the impact of bank ownership on banks' non-performing loans and capital adequacy ratio. Using the data from 500 commercial banks from 50 countries during 2005-2007, the study found out that concentrated ownership has a significantly negative impact on a banks' non-performing loans ratio. Furthermore, the study concluded that ownership concentration significantly improves the capital adequacy ratio conditional on shareholder protection.

Hassan et al. (2016) investigated the changes in banks' capital adequacy ratio under different stress scenario. The study firstly implemented some stress scenarios to the Turkish Banks and then compared the results of conventional banks with participation banks. The broader finding of the study is that participation banks in Turkey suffered more in declined capital adequacy ratio with respect to the commercial banks. Also, the paper found out that participation banks are more sensitive to the changes in exchange rate and an increase in non-performing loans. Motivated from the stress test analysis about sudden exchange rate changes, our study investigated the impact of sudden exchange rate changes to the capital adequacy ratio in Turkish Banking Sector. Understanding the behavior of capital adequacy ratio with changes in exchange rate will help the sector to manage its risk better and make the financial system more resilient in Turkey.

2. OVERVIEW OF THE TURKISH BANKING SECTOR

In this part, we provided the main indicators of Turkish Banking Sector, as of December 2017, based on the data from Banking Regulatory and Supervisory Agency of Turkey.

As of December 2017, the number of banks operating in Turkey was 51, composed of 33 deposit, 13 development and investment, and 5 participation banks. The trend of decreasing number of branches and personnel in banking sector has been continued. Number of branches decreased by 78 while total personnel in banking sector decreased by 1392 with respect to December 2016. The number of foreign banks who own at least 50 percent of shares held by non-residents was 21. The ratio of foreign banks' assets to total assets was around 25 percent.

The total asset of Turkish Banking Sector was 3.258 trillion Turkish liras as of December 2017. Total assets increased by 6.7% compared to the December 2016. The increase in total loans thanks to the Credit Guarantee Fund (KGF) played an important role in the increase of total assets. Banks provided 220 billions Turkish Liras credits for firms with the guarantee of KGF. The ratio of total asset to GDP was at the level of 105 percent in the sector.

Loans were the main component of the assets in Turkish Banking Sector with the share of 65 percent. The share of liquid assets was 16 percent whereas the share of securities was 12 percent. The share of required reserves in banking sector was 7% of the total assets. Deposits were the primary component of liabilities with the share of 54 percent while the borrowings from banks accounted for 15 percent of the liabilities. The ratio of shareholder's equity to total liabilities was at the level of 11 percent. As of December 2017, conversion ratio of deposits to credits was 1.16 in the Turkish Banking Sector.

Foreign exchange part of banks' balance sheets has continued to expand. The ratio of FX assets to total assets was 39%, while ratio of FX liabilities to total liabilities realized as 47%. For the loans, the ratio of FX loans to total loans was 33%, where the ratio of FX deposits to total deposits was 44%. The increase in exchange rates explains the increasing share of FX assets and liabilities in balance sheets of banks.

According to the income statement of Turkish banks, interest income was TL 247 billion and the interest expense was TL 134 billion. Net income of the banking sector was TL 49 billion as at the end of 2017. Comparing the results with the previous year shows that the income and profits of Turkish banking sector has continued to expand. Return on equity (ROE) realized as 16.04 percent while it was at 14.28 percent at December 2016. Return on assets (ROA) increased from 1.89% to 2.04% as of December 2017. Both ratios reflect that 2017 was a productive year for Turkish Banks in terms of their profitability.

As of December 2017, the total amount of non-performing loans was TL 64 billion. The ratio of non-performing loans to total loans was at the level of 2.96 percent. The highest NPL ratio was at wholesale trade sector. The NPL ratio for construction sector was at the level of 3.5 percent.

The capital adequacy ratio of Turkish Banking Sector realized as 16.87%. Based on ownership structure of banks, capital adequacy of foreign banks was above the average ratio with 24.40%. Average capital adequacy ratio is different in each type of banks, 16.46% for deposit banks, 16.98% for participation banks and 23.59% for investment banks. Also, the components of risk-weighted assets were 90% value at credit risk, 8% value at operational risk and 2% value at market risk.

| Key Indicators in Banking Sector | December 2016 | December 2017 |
|--|---------------|---------------|
| Total Assets (billion TL) | 3.053 | 3.258 |
| Share of Loans in Total Assets | 64% | 65% |
| Share of Deposits in Total Liabilities | 53% | 53% |
| Share of Equities in Total Liabilities | 11% | 11% |
| Loan to Deposit Ratio | 1,12 | 1,16 |
| Return on Equities (ROE) | 14,28% | 16,04% |
| Return on Assets (ROA) | 1,89% | 2,04% |
| Non-performing Loans to Loans | 3,24% | 2,94% |
| Ratio of FX-Assets to Assets | 40% | 39% |
| Ratio of FX-Liabilities to Liabilities | 46% | 47% |
| Share of FX-Loans to Loans | 32% | 33% |
| Share of FX-Deposits to Deposits | 42% | 44% |
| Capital Adequacy Ratio (CAR) | 15,57% | 16,87% |

*Table is based on the data of Banking Regulation and Supervision Agency of Turkey.

3. CAPITAL ADEQUACY RATION (CAR)

Capital adequacy ratio is the regulatory capital as a percentage of risk-weighted assets. Since banks encounter various risks in their role of financial intermediary, regulations set a minimum capital requirement for banks to absorb any losses during their business. The compliance with the minimum capital requirement ratio is closely monitored by the regulatory authorities to protect banks from the risk of high leverage and insolvency. If banks have sufficient capital, then depositors of the financial system will be protected from unseen contingencies. It will also ensure the stability and efficiency of the financial system.

$$\text{Capital Adequacy Ratio} = \frac{\text{Regulatory Capital}}{\text{Risk-Weighted Assets}}$$

4.1. The Constituents of Capital:

-Tier 1 Capital: It is generally referred as the core capital. It provides a direct protection to depositors under the situation that bank stopped trading. Paid-up capital, statutory reserves, disclosed free reserves, perpetual non-cumulative preference shares and innovative perpetual debt instruments are elements of Tier 1 capital.

-Tier 2 Capital: Undisclosed reserves, revaluation reserves, general provisions and loss reserves, hybrid capital instruments, subordinated debt and investment reserve accounts are the elements of Tier II capital. It is generally regarded as supplementary capital that acts as a buffer against losses coming from the banking activities.

-Tier 3 Capital: It is the capital held to cover certain classes of risk including foreign exchange risk, equity and commodity price risk. It may also consist of short-term subordinated debt, but it is limited to 250% of a bank's Tier 1 capital with other restrictions including a minimum maturity of 2-years.

4.2. Risk-Weighted Assets:

Risk-Weighted Assets (RWAs) are the measure heavily used in macro-prudential regulations. By weighting the assets based on their risk level, the measure gives a good prediction about banks' risk profile. Assigning higher weights for riskier assets makes Risk-Weighted Assets a good proxy to account for banks' total risk level. The Basel Committee specified the risk weights of all assets during Basel Accords. For instance, The Committee assigned 0 percent weight for government loans, whereas individual loans are risk-weighted by 100 percent.

4. METHODOLOGY

To estimate the impact of foreign exchange changes on capital ratios in Turkish Banking Sector, we started to analyze the factors that affect capital adequacy ratio. Capital adequacy is the ratio of regulatory capital to risk-weighted assets.

Regulatory capital can be changed through three different mechanisms:

- i) Adding retained earnings (net income minus dividends) to capital: In this mechanism, banks can increase their capital by reducing dividend payouts and adding the retained earnings to the capital. In recent years, this mechanism has been heavily used by Turkish Banks through adding the most part of their net profit to their capital.
- ii) Issuing new equity: In this option, a bank can issue new equity to its existing shareholders or practice an equity offering on the open market. This option seems less attractive to the banks considering the impact of issuing new equity on the market value of the shares. New shares generally tend to decrease the market value of the existing shares.
- iii) Issuing subordinated debt: In order to raise their capital, banks can use the subordinated debt offerings. Thanks to the improvement in the high level of earnings and credit quality of Turkish Banking Sector, investors are more willing to invest in subordinated debts. Confidence in Turkish banks has made

the use of subordinated debt instrument more in raising the capital of banks recent years.

Second component of capital adequacy is Risk-Weighted Assets. There are two sources that can change the risk-weighted assets.

- i) Changes in the amount of total assets: The bank can change the total amount of its assets. In order to decrease risk-weighted assets, it can decrease the loan portfolio, sell the assets, and use the repayment of loans to pay the existing debt back. Also, in order to reduce the growth rate of risk-weighted assets, it can become more selective in providing credits and reduce the loan growth.
- ii) Changes in the composition of assets: Alternatively, the bank can change the composition of its assets. In order to reduce risk-weighted assets, the bank may replace its high-risk assets with low-risk assets. For instance, replacing riskier loans with safer government securities reduces the risk-weighted assets. Risk appetite of banks determines the composition of its total assets. Higher risk appetite leads to higher risk-weighted assets with the result of low capital adequacy ratio.

In our study, we analyzed the impact of an exchange rate change to the capital adequacy ratio. Using the monthly data in Turkish Banking Sector between 2012 and 2017, we decomposed the change in capital adequacy ratio into 2 groups, namely the change coming from foreign exchange effect and the change coming from other factors. Since Basel II has been fully implemented since June 2012, we started our data set from June 2012.

We observed that an increase in exchange rate reduces the capital adequacy in the short-term, while it may positively influence the capital ratio in the long-term. The reason behind this conclusion is that an increase in exchange rate holding other factors constant lead to a higher increase in risk-weighted assets than the increase in regulatory capital considering relatively high ratio of foreign exchange assets to total assets. In the long-term, the impact of an increase in foreign exchange rate on the capital ratio is less obvious considering the profit realizations that are used to raise the regulatory capital.

As our methodology, firstly we constitute an exchange rate basket with equal weights for USD and EUR. Using the monthly foreign exchange rate data for USD and EUR from the Central Bank of Turkish Republic (CBRT), we calculated the foreign exchange basket for each month between 2012 and 2017. Secondly, we compiled monthly Turkish Banking Sector balance sheets data from Banking Regulatory and Supervisory Agency (BRSA) for the time period between 2012 and 2017. We used the data for Turkish Lira Assets, Foreign Exchange Assets, Turkish Lira Regulatory Capital, Foreign Exchange Regulatory Capital, Capital Adequacy Ratios and Risk-Weighted Assets.

For each month, we created a FX-Asset Basket that is calculated by dividing FX Assets to the FX Basket. To adjust the FX Assets, we multiplied the FX Asset Basket with the exchange rate of the previous month(for one-period analysis). FX-Adjusted Assets assumed that the exchange rate did not change in one-month

period, same exchange rate with the previous month. Then, the summation of TL Assets and FX-Adjusted Assets is the Total FX-Adjusted Assets, Applying the same idea to the FX Regulatory Capital, we calculated FX-Adjusted Regulatory Capital and the Total FX-Adjusted Regulatory Capital. After adjusting the weight of risk, we found the FX-Adjusted Risk-Weighted Assets. FX-Adjusted Capital Adequacy Ratio is the ratio of FX-Adjusted Total Regulatory Capital to the FX-Adjusted Risk-Weighted Assets. FX-Adjusted Capital Adequacy Ratio is the ratio calculated by assuming no change in exchange rate. With this methodology, we decomposed the total change into 2 groups, namely the change due to exchange rates and the change due to other factors. The difference between capital adequacy ratio and FX-Adjusted capital adequacy ratio is the total impact of an exchange rate change on the capital ratio. The difference between the capital adequacy ratio of previous period and FX-Adjusted Capital Adequacy Ratio is the impact of other factors such as increase in TL Assets.

4.1. Short-term Analysis

| | April 2016 | May 2016 |
|--|------------|-----------|
| FX Basket* | 3,02 | 3,12 |
| TL Assets | 1.478.517 | 1.498.578 |
| FX Assets (in TL) | 917.586 | 970.385 |
| Total Assets | 2.396.104 | 2.468.964 |
| FX Assets Basket** | 302.881 | 310.396 |
| FX-Adjusted Assets Basket*** | - | 940.354 |
| FX-Adjusted Total Assets**** | - | 2.438.933 |
| TL Regulatory Capital | 281.253 | 281.970 |
| FX Regulatory Capital (in TL) | 34.990 | 36.749 |
| Total Regulatory Capital | 316.243 | 318.719 |
| FX Regulatory Capital Basket | - | 11.754 |
| FX-Adjusted Regulatory Capital | - | 35.611 |
| FX-Adjusted Total Regulatory Capital | - | 317.581 |
| Total Risk-Weighted Assets (RWA) | 2.005.260 | 2.062.662 |
| RWA/Total Assets (in percentage) | 83,54 | 83,23 |
| FX-Adjusted RWA***** | - | 2.037.573 |
| Capital Adequacy Ratio (in percentage) | 15,77 | 15,45 |
| FX-Adjusted Capital Adequacy Ratio | - | 15,58 |
| FX Impact on CAR (in base points) | - | -13,4 |
| Other Factors Impact on CAR (in bps) | - | -18,4 |

*FX Basket is composed of 50% USD and 50%EUR.

**FX Assets Basket is the ratio of FX Assets to FX Basket.

***FX-Adjusted Assets Basket is the multiplication of FX Assets Basket with FX Basket of the previous period.

****FX-Adjusted Total Assets is the summation of TL Assets and FX-Adjusted Assets Basket.

*****FX-Adjusted RWA is the multiplication of RWA/Total Assets and FX-Adjusted Total Assets.

The short-term analysis contains one-period evaluation of the exchange rate impact on capital adequacy ratio. After decomposing the changes to capital ratio, we found that %3.2 increase in exchange rate reduced the capital adequacy ratio by 13.4 bps. The remaining 18.4 bps change came from the other factors such as increasing risk-weighted total assets. Considering a linear relationship between

the change in exchange rate and the change in capital adequacy, 1 percent increase in exchange rate leads to 4.2 bps decrease in capital adequacy in the short-term. Also, the impact of other factors moved in the same direction with the impact of exchange rate, further reduced the capital adequacy ratio.

Using the same methodology for the data set, we found that 1 percent increase in exchange rates, on average, leads to 3.95 bps decrease in capital adequacy ratio in Turkish Banking Sector. In the short-term, the impact of other factors such as increase in TL assets further decreased the capital adequacy ratio. In our data set, we estimated that the other factors, on average, further reduced the capital adequacy ratio by 18 bps. Our short-term result is in line with Financial Stability Report of Central Bank (CBRT, 2017) where the report concluded that a 1 percent increase in exchange rate leads to 4.5 bps decrease in capital adequacy ratio. The reason of the difference between our estimate and the result of the report is that the report makes a partial analysis for two months rather than applying the method for the all data set.

4.2. Long-term Analysis

| | April 2016 | April 2017 |
|--|------------|------------|
| FX Basket | 3,02 | 3,78 |
| TL Assets | 1.478.517 | 1.770.061 |
| FX Assets (in TL) | 917.586 | 1.119.202 |
| Total Assets | 2.396.104 | 2.889.263 |
| FX Assets Basket | 302.881 | 295.399 |
| FX-Adjusted Assets Basket | - | 894.921 |
| FX-Adjusted Total Assets | - | 2.664.982 |
| TL Regulatory Capital | 281.253 | 328.305 |
| FX Regulatory Capital (in TL) | 34.990 | 44.843 |
| Total Regulatory Capital | 316.243 | 373.148 |
| FX Regulatory Capital Basket | - | 11.836 |
| FX-Adjusted Regulatory Capital | - | 35.857 |
| FX-Adjusted Total Regulatory Capital | - | 364.163 |
| Total Risk-Weighted Assets (RWA) | 2.005.260 | 2.277.803 |
| RWA/Total Assets (in percentage) | 83,54 | 78,83 |
| FX-Adjusted RWA | - | 2.100.987 |
| Capital Adequacy Ratio (in percentage) | 15,77 | 16,38 |
| FX-Adjusted Capital Adequacy Ratio (in percentage) | - | 17,33 |
| FX Impact on CAR (in base points) | - | -95,23 |
| Other Factors Impact on CAR (in bps) | - | +156 |

In the long-term analysis, we considered 12-month period to observe the impact of profit realizations on capital adequacy ratio. After decomposing the change in the capital adequacy ratio, 25 percent increase in exchange rate leads to 95 bps

decrease in capital adequacy. In the example above, considering a linear relationship between the change in exchange rate and capital adequacy ratio, 1 percent increase in exchange rate leads to a 3.8 bps decrease in capital adequacy ratio. However, the impact of other factors such as increase in capital thanks to profit realizations dominates the impact of exchange rate and contributes positively to the capital adequacy ratio in the long-term.

Using the same methodology for the data set, we found that 1 percent increase in exchange rates, on average, leads to 3.77 bps decrease in capital adequacy ratio in the long-term. However, the impact of other factors moved in the opposite direction to the exchange rate impact and tended to increase the capital adequacy ratio in the long-term. In our data set, we estimated that other factors such as profits added to regulatory capital, on average, contributed positively to the capital adequacy ratio by 3.96 bps.

6. CONCLUSION

After the global financial crisis of 2007-2008, regulatory authorities emphasized on the need for a less leveraged and more liquid banking system that owns less riskier portfolios. With the aim of financially sound banking system, the regulatory framework highlighted the importance of building higher capital buffer zones with stronger capital ratios. In parallel to the global developments, Banking Regulatory and Supervisory Agency of Turkey closely follows capital adequacy ratio of banks operating in Turkey and requires sufficient capital buffers that will protect the Turkish Financial System from unseen contingencies.

With low-savings ratios and high credit deposit ratio of Turkish Banking Sector, borrowing from foreign markets is an important part of sustaining the credit growth in Turkey. Foreign investors are sensitive about key ratios when they decided to borrow some funds to Turkey. Since capital adequacy ratios of banks symbolize the strength of the banking sector, capital ratios play an important role in the determination of borrowing costs. Having higher capital adequacy ratio in banking sector improves the confidence of investors and reduces the borrowing cost from foreign markets.

Considering regulatory concerns and investor relations, banks generally tend to keep their capital adequacy ratios at their target level. Deviations from their target levels are unwelcomed in the banking sector. In recent years, the exchange rate volatility has made the risk management more difficult about capital adequacy ratios in Turkish Banking Sector. To gain a better understanding of the relationship between exchange rate developments and capital adequacy, this study analyzed the impact of a foreign exchange rate change on the capital adequacy in Turkish Banking Sector. Using the monthly data between 2012 and 2017, this paper decomposed the change in capital adequacy ratio into two groups, namely exchange rate effect and other factors effect such as the effects coming from an increase in TL assets or profit realization that is used to improve the capital amount and estimated the short and long-term impact of a change in exchange rate on capital ratios. This study found out that %1 increase in exchange rate reduced the capital adequacy of Turkish Banking Sector by 3.95 bps

in the short-term. Other factors such as increase in TL Assets further reduces capital adequacy ratio in the short-term. However, our results showed that the clear relationship between foreign exchange rate and capital adequacy ratio vanishes in the long-term considering the impact of profit realizations on regulatory capital.

REFERENCES

- Asarkaya, Y. & Özcan, S. (2007). "Determinants of Capital Structure in Financial Institutions: The Case of Turkey," *Journal of BRSA Banking and Financial Markets, Banking Regulation and Supervision Agency*, vol. 1(1), pages 91-109.
- Aydogan, A. (2015). "Capital Ratios Over the Cycle: Evidence from Turkish Banking Sector" (Master Thesis, Bilkent University)
- Banking Regulation and Supervision Agency (2017). "Turkish Banking Sector Main Indicators – December 2017".
- Central Bank of the Republic of Turkey (2017). "Financial Stability Report-November 2017, Volume 25".
- Ganioglu, A. & Us, V. (2014). "The Structure of the Turkish Banking Sector Before and After the Global Crisis," Working Papers 1429, Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey.
- Haan et. al. (2010). "The Impact of Bank Ownership Concentration on Impaired Loans and Capital Adequacy". *Journal of Banking & Finance* 34(2): 399-408.
- Hassan et. al. (2016). "Risk management and capital adequacy in Turkish participation and conventional banks: A comparative stress testing analysis". *Borsa Istanbul Review* 16-2 (2016) 72-81.
- Ozsari M. and Yuksel S. (2017). "Influencing Factors of Capital Adequacy Ratio of the Deposit Banks: A Panel Regression Analysis for Turkish Banking Sector (Conference Paper, EconWorld2017).

POLİTİK RİSK VE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE ARASINDAKİ İLİŞKİ: YENİ SANAYİLEŞEN ÜLKELER ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ

Arş. Gör. Emrah SOFUOĞLU*

Dr. Öğr. Üyesi Oktay KIZILKAYA**

Prof. Dr. Doğan UYSAL***

Özet

Politik risk unsurunun, doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi son dönemlerde ekonomistler arasında sıkça tartışılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan ülkelerde politik risk ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu amaçla çalışmada Yeni Sanayileşen Ülkelerde (Güney Afrika, Brezilya, Çin, Meksika, Hindistan, Endonezya, Malezya, Filipinler ve Türkiye) politik risk ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişki 2000-2016 dönemi baz alınarak incelenmiştir. Söz konuyu ilişkiyi test etmek için Pedroni Eşbütünleşme Yöntemi ve Panel FMOLS testlerinden faydalanılmıştır. Analizden elde edilen bulgulara göre; değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki mevcuttur. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde politik risk düzeyinin azalması doğrudan yabancı sermaye yatırımları pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, politik istikrar faktörünün doğrudan yabancı yatırım kararları üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Politik Risk, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Panel Eşbütünleşme, Panel FMOLS.

Abstract

The impact of the political risk factor on foreign direct investment has been frequently discussed among economists in recent years. The aim of this study is to analyze the relationship between political risk and foreign direct investment in developing countries. For this purpose, in New Industrialized Countries (South Africa, Brazil, China, Mexico, India, Indonesia, Malaysia, the Philippines, and Turkey) the relationship between political risk and foreign direct investment have been studied for 2000 - 2016 period. The Pedroni cointegration method and panel FMOLS tests were used to test the mentioned relationship. According to the findings obtained from the analysis; there is a long-run relationship between variables. In addition, a decrease in the level of political risk in developing countries leads to foreign direct investment. This result shows that the political stability factor has a significant effect on foreign direct investment decisions.

Keywords: Political Risk, Foreign Direct Investment, Panel Cointegration, Panel FMOLS.

GİRİŞ

* Ahi Evran Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, emrahsofuoglu@gmail.com

** Ahi Evran Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, okizilaya@ahievran.edu.tr

*** Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, dogan.uyosal@cbu.edu.tr

Ekonomi literatüründe doğrudan yabancı yatırımların, ev sahibi ülkelerin ekonomik büyümelerini artırdığı kabul görmektedir. Bu bakımdan, küreselleşme süreci ile birlikte ülke ekonomileri bu yatırımları daha çok çekme çabası içerisinde girmişlerdir. Bu durum, ülkeler arasındaki rekabeti artırmış ve ülkeleri yabancı yatırımcının önemseydiği bazı politik ve ekonomik şartları yerine getirmesi için zorlamıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar temel olarak, yatırım faaliyetlerini birden fazla ülkede sürdüren ve üretimle ilgili kararları bir merkezden alan veya çeşitli yollarla bağlı şirketlerin kararlarını etkileyebilen çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Çok uluslu bir şirketin merkezinin bulunduğu ülke dışındaki ülkelerde, yapmış oldukları yatırım kararlarını etkileyen faktörler ekonomik, sosyal ve politik olmak üzere sıralanabilmektedir. UNCTAD (1998), doğrudan yabancı yatırımların en önemli belirleyicileri arasında ev sahibi ülkedeki siyasi istikrarın olduğunu vurgulamaktadır.

Son zamanlarda, politik risk unsuru çok uluslu şirketlerin yatırım kararlarını etkileyen önemli bir faktör olarak öne çıkmaktadır. Yabancı yatırımcılar, ev sahibi ülkede yaptıkları yatırımların karlılığını etkileyen makro ekonomik göstergeler dışında politik istikrarı da önemsemektedir. Carmignani (2003), politik istikrarsızlık tanımının savaşlar, devrimler, darbeler ve suikastlar ile beraber hükümetlerin düşürülmesi ve değişimine kadar birçok faktörü içerisinde barındırdığını dile getirmiştir. Şanlısoy (2010), politik istikrarsızlık sürecinde iki önemli gelişme ortaya çıktığını ifade etmiştir: i) mevcut anayasal sistemin değişmeye zorlanması, ii) anayasal düzene doğrudan bir girişim olmamakla beraber politik kutuplaşma, koalisyon hükümetleri, hükümetlerin değişim sıklığının artması gibi gelişmelerdir. Leahy ve Whited(1996), politik istikrarsızlığın ülke ekonomisi açısından bir belirsizliğe yol açacağını iddia etmiştir. Söz konusu belirsizlik, ülkeye girecek doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının karlılığı konusunda oluşan riskleri artıracak ve yatırımcıların kararlarını olumsuz etkileyecektir.

Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerde politik risk faktörünün doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Çalışma, literatürde Yeni Sanayileşen Ülkeler olarak adlandırılan ülkeleri (Güney Afrika, Brezilya, Çin, Meksika, Hindistan, Endonezya, Malezya, Filipinler ve Türkiye) kapsamakta olup, 2000-2016 dönemi araştırılmıştır. Genel olarak üç bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümünde politik istikrar kavramından bahsedilmiş olup, doğrudan yabancı yatırımlar ile olan ilişkisi hakkında bir kısım bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde söz konusu çalışma ile ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise, model ve veri seti tanıtılarak ampirik sonuçlar değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde ekonometrik analizden elde edilen bulgular tartışılmış ve bir kısım politika önermelerine yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR

Çalışmanın bu bölümünde çeşitli ülkeler için analiz edilen politik risk ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkileri inceleyen ampirik çalışmalara ve sonuçlarına yer verilmiştir. Literatürde bu konu ile ilgili tam bir uzlaşma olduğu söylenememektedir.

Tablo 1: Literatür Özeti

| Yazar | Örneklem | Dönem | Yöntem | Sonuçlar |
|------------------------------------|-------------------------|-----------|------------------------------------|--|
| Erkekoğlu ve Kılıçarslan (2016) | 91 Ülke | 2002-2012 | Panel Veri Analizi | Siyasi istikrarın ve yönetim etkinliğini artırması doğrudan yabancı yatırımları azaltmıştır. |
| Topal ve Gül (2016) | 49 Ülke | 2002-2014 | Panel Veri Analizi | Politik risk azaldıkça doğrudan yabancı yatırımlar artmaktadır. |
| Alonso (2016) | Mısır | 2010-2014 | ICRG Metodolojisi | Etnik tansiyon ve savaş riskinin azalması yabancı yatırımcılar için daha az risk sunmaktadır. |
| Nelson, Sooreea ve Gokcek (2016) | 140 Ülke | 1984-2012 | Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi | Politik risk ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında net bir ilişki bulunamamıştır. |
| Elleuch, Jaouadi ve Jaouadi (2015) | Tunus | 1990-2014 | ICRG Metodolojisi | Politik risk ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında pozitif bir ilişki vardır. |
| Sissani ve Belkacem (2014) | Cezayir | 1990-2012 | Anova Analizi | Politik risk doğrudan yabancı yatırımlarla negatif ilişki içerisindedir, finansal risk doğrudan yabancı yatırımlarla pozitif ilişki içerisindedir. |
| Khan ve Akbar (2013) | 94 Ülke | 1986-2009 | Panel Veri Analizi | Politik risk belirleyicilerinin pek çoğu doğrudan yabancı yatırımlarla negatif ilişki içerisindedir. |
| Baek ve Qian (2011) | Amerika | 2001-2011 | Gravity Modeli | Politik riskteki azalmalar doğrudan yabancı yatırımları arttırmaktadır. |
| Petrovic ve Stankovic (2009) | Sırbistan | 2000-2007 | Swot Analizi | Ülkedeki riskin azalması doğrudan yabancı yatırımlar arttırmaktadır. |
| Busse ve Hefeker (2006) | 83 Gelişmekte Olan Ülke | 1984-2003 | Panel Veri Analizi | Ülkenin yatırım profili, iç ve dış çatışmalar ve etnik tansiyon uluslararası şirketlerin yatırım kararları ile oldukça ilişkilidir. |

3. Ekonometrik Analiz

3.1. Model ve Veri Seti

Politik risk faktörünün doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini araştıran bu çalışmada aşağıdaki gibi panel veri formatında bir doğrusal regresyon modeli kurulmuştur.

$$FDI_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}PR_{it} + \alpha_{2i}INF_{it} + \alpha_{3i}PGDP + u_{it} \quad i=1, \dots, N; t=1, \dots, T \quad (1)$$

Burada; FDI doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gsyih'ya oranı (%), PR politik risk oranını, INF enflasyon oranını, PGDP ise kişi başına düşen GSYİH'yi temsil etmektedir. Çalışmada PR, INF ve PGDP'nin katsayılarının pozitif olması beklenilmektedir.

Analizde kullanılan veri seti 2000-2016 dönemi yıllık verilerinden oluşmakta olup, 9 ülkeyi kapsamaktadır. Bu ülkeler literatürde yeni sanayileşen ülkeler olarak bilinen Güney Afrika, Brezilya, Çin, Meksika, Hindistan, Endonezya, Malezya, Filipinler ve Türkiye'den oluşmaktadır. FDI, PR, ve INF'ye yönelik veriler Dünya Bankası'dan, PR değişkenine ait veriler ise ICRG (International Country Risk Guide)'den elde edilmiştir. ICRG'nin oluşturduğu politik risk endeksi 100 ile 0 arasında değişmektedir. 100 en düşük politik riski temsil ederken, 0 en yüksek politik riski temsil etmektedir. Fiili olarak gerçekleşen politik risk ortalaması genellikle 30 ile 40 arasındadır.

Tablo 2'de değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi gösterilmektedir. FDI'nın tüm istatistiksel değerlerinin, diğer değişkenlere ait istatistiksel değerlerden daha küçük olduğu; ayrıca PR ve PGDP'nin FDI ile pozitif, INF ile negatif ilişkili olduğu görülmektedir. Tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi, değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik bazı önbilgiler sunmaktadır. Ancak tablo 'deki önbilgilerin ötesinde, değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik daha etkin bilgilere ulaşmak için ekonometrik analiz yöntemleri kullanılacaktır.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi (2000-2016)

| | FDI | POL | PGDP | INF |
|------------------------|--------|--------|----------|-------|
| Tanımlayıcı İstatistik | | | | |
| Ortalama | 2,24 | 63,97 | 6212,88 | 6,29 |
| Medyan | 2,17 | 63,79 | 7009,60 | 5,00 |
| Maksimum | 5,97 | 76,62 | 14116,98 | 54,91 |
| Minimum | -2,58 | 44,45 | 762,31 | -0,76 |
| Standart Hata | 1,35 | 6,32 | 3670,56 | 7,24 |
| Gözlem Sayısı | 153 | 153 | 153 | 153 |
| Korelasyon Matrisi | | | | |
| FDI | 1 | | | |
| POL | 0,522 | 1 | | |
| PGDP | 0,304 | 0,321 | 1 | |
| INF | -0,219 | -0,267 | 0,102 | 1 |

3. 2. Metodoloji ve Ampirik Sonuçlar

Bu çalışmada politik risk faktörünün doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi panel eşbütünleşme çerçevesinde analiz edilecektir. Söz konusu ilişki üç aşamada incelenecektir. Birinci aşamada değişkenlerin durağanlıkları Levin vd. (2002, LLC) ve Im vd. (IPS, 2003) panel birik kök testleri ile araştırılmıştır. İkinci aşamada Pedroni (1999) panel eşbütünleşme testi ile değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki test edilmektedir. Üçüncü aşamada Panel OLS ve Panel FMOLS tahmincileri ile eşbütünleşme katsayıları tahmin edilmiştir.

3.2.1. Panel Birim Kök Testleri

Ampirik analize geçmeden önce değişkenlerin durağanlığının sınanması gerekmektedir. Eğer değişkenlere ait veriler durağansa, değişkenler arasındaki ilişkileri tespit etmek için regresyon analizi kullanılacak, durağan değilse sahte regresyon sorunu ortaya çıkacaktır. Bu durumda ise değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığı test edilecektir. Bu bağlamda, çalışmada Levin vd. (2002, LLC) ve Im vd. (IPS, 2003) testleri panel birim kök sınavında kullanılacaktır.

LLC panel birim kök testi için şu modelin tahmin edilmesini gerektirmektedir:

$$\Delta y_{it} = \mu_i + \rho y_{it-1} + \sum_{j=1}^m \alpha_j \Delta y_{it-j} + \delta_{it} + \theta_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Burada; Δ birinci fark operatörü, m gecikme uzunluğu, μ_i ve θ_t sırasıyla birime özgü sabit ve zaman etkileridir. Tüm i 'ler için $\rho = 0$ sıfır hipotezi, tüm i 'ler için $\rho < 0$ hipotezine karşı test edilmektedir. Sıfır hipotezinin reddedilmesi, serinin durağan olduğu anlamına gelmektedir.

Im vd., (2003) ise, tüm birimler için zaman serilerine ayrı ayrı birim kök testi uygulamakta ve test istatistiği tüm bireysel ADF test istatistiklerinin ortalamasından elde etmektedir. IPS testi şu modelden elde edilmektedir:

$$\Delta y_{it} = \mu_i + \rho y_{it-1} + \sum_{j=1}^m \alpha_j \Delta y_{it-j} + \delta_{it} + \theta_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Bu testin boş hipotezi ve alternatif hipotez ρ 'nin birimden birime değiştiği diğer bir ifadeyle heterojen olduğu varsayımı altında şu şekildedir: $H_0: \rho = 0$ bütün i'ler için seri birim kök içermektedir. $H_1: \rho < 0$ en az bir i veya bir kısım i için seri birim kök içermemektedir. IPS testinde boş hipotezi sınamak için ilk olarak her bir kesit için ρ_i katsayısına ait t-istatistiği hesaplanmaktadır. İkinci olarak, ADF test istatistiklerinin ortalaması alınmakta ve son olarak test istatistiğinin standart normal dağılıma sahip olması için normalleştirme yapılmaktadır. Elde edilen test istatistiği sonuçlarına göre boş hipoteze yönelik nihai karar verilmektedir.

Panel birim kök testinden elde edilen ampirik bulgular Tablo 3'de gösterilmektedir. Birim kök test sonuçlarına göre değişkenlerin genel görünümü düzey değerinde durağan değilken ilk farkta durağan, yani $I(1)$ 'dir. Bu durumda değişkenler arasında uzun dönemde bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığı test edilmelidir. Eğer değişkenler arasında eşbütünleşme varsa bu durumda elde edilen regresyon yanıtıcı olmayacaktır.

Tablo 3: Panel Birim Kök Test Sonuçları

| Variables | LLC Testi | | IPS Testi | |
|---------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | İstatistik Değeri | Prob. Değeri | İstatistik Değeri | Prob. Değeri |
| FDI | -0,84 | 0,20 | -0,57 | 0,28 |
| PGDP | 6,64 | 1,00 | 7,44 | 1,00 |
| INF | 3,82 | 0,99 | -0,76 | 0,22 |
| PR | -0,44 | 0,32 | 0,05 | 0,52 |
| Δ FDI | -4,26* | 0,00 | -7,69* | 0,00 |
| Δ PGDG | -5,24* | 0,00 | -3,68* | 0,00 |
| Δ INF | -4,68* | 0,00 | -3,72* | 0,00 |
| Δ PR | -5,08* | 0,00 | -3,83* | 0,00 |

*, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

3.2.2. Panel Eşbütünleşme Testi

Literatürde durağan olmayan değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisini sınamak için Pedroni (1999; 2004) tarafından geliştirilen panel eşbütünleşme testi sıklıkla kullanılmaktadır. Pedroni eşbütünleşme ilişkisi yoktur şeklinde tanımlanan sıfır hipotezini test etmek için 7 farklı test istatistiği geliştirmiştir. Pedroni bu istatistikleri panel eşbütünleşme regresyonundan elde edilen artılardan elde etmektedir. Bu testlerin dördü grup içi (panel-v, panel- ρ , yarı parametrik panel-t ve parametrik panel-t) istatistiklerden, diğer üçü ise gruplar arası (grup- ρ istatistiği, yarı parametrik group-t istatistiği ve parametrik group-t) istatistiklerden oluşmaktadır.

Tablo 4, Pedroni panel eşbütünlüşme test sonuçlarını göstermektedir. Sabitli model değerlendirildiğinde, panel PP istatistiği, panel ADF istatistiği, grup PP istatistiği, grup ADF istatistiği %1 ve panel v istatistiği %5 önem düzeyinde sıfır hipotezini reddetmektedir. Sabitli ve trendli modelde ise panel PP istatistiği, panel ADF istatistiği, grup PP istatistiği %1 ve grup ADF istatistiği %5 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Bu sonuçlar değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünlüşme ilişkisinin varlığını desteklemektedir. Eşbütünlüşme ilişkisi elde edildikten sonraki adım; uzun dönem katsayılarını tahmin etmektedir.

Tablo 4: Pedroni Panel Eşbütünlüşme Test Sonuçları

| Test | Sabitli | Sabitli ve Trendli |
|---------------------|------------|--------------------|
| Panel v-Statistic | 1.559651** | 0.553152 |
| Panel rho-Statistic | -0.467472 | 0.929944 |
| Panel PP-Statistic | -4.424578* | -3.577449* |
| Panel ADF-Statistic | -3.476736* | -2.475482* |
| Panel rho-Statistic | 1.265363 | 1.981027 |
| Group PP-Statistic | -4.494111* | -4.467889* |
| Group ADF-Statistic | -3.040925* | -1.757236** |

*, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

**, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

3.2.3. Panel Eşbütünlüşme Katsayılarının Tahmini

Panel eşbütünlüşme ilişkisi tahmin edildikten sonra ikinci adım uzun dönem eşbütünlüşme katsayılarını tahmin etmektir. Bunun için Pedroni (2000, 2001) tarafından geliştirilen panel fully modified ordinary least squares (FMOLS) and panel dynamic ordinary least squares (DOLS) yöntemleri kullanılacaktır. FMOLS ve DOLS tahmincileri, aralarında uzun dönemli ilişki bulunan serilerin en küçük kareler yöntemiyle tahmin edilmesi durumunda sapmalı sonuçların ortaya çıkması üzerine geliştirilmiştir. FMOLS yöntemi, oto korelasyon ile içsellik problemini parametrik olmayan bir yaklaşım ile düzeltmekte iken; DOLS yönteminde ise değişkenler gecikmeli değerleri ile alınarak oto korelasyon giderilmekte ve tahmin yapılmaktadır. Tablo 5’de panel FMOLS sonuçları verilmiştir.

Tablo 5: Panel Eşbütünleşme Katsayıları (FDI bağımlı değişken)

| Değişkenler | Panel FMOLS |
|-------------|--------------------|
| PR | 0.51** [2.09] |
| PGDP | 0.0002** [1.91] |
| INF | 0.11* [2.63] |

, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

**, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Köşeli parantez içindeki değer t istatistiğidir.

Panel FMOLS sonuçlarına göre, uzun dönem katsayıları PR, PGDP ve INF için sırasıyla %5, %5 ve %1 önem düzeyinde anlamlı ve işaretleri pozitifdir. Bu sonuçlara göre politik risk faktörünü temsilen PR, ekonomik büyümeyi temsilen PGDP ve fiyat istikrarını temsilen INF, doğrudan yabancı yatırımları (FDI) pozitif yönde etkilemektedir.

SONUÇ

Bu çalışma “politik risk doğrudan yabancı yatırımları etkiler mi?” sorusuna cevap aramaya çalışmıştır. Çalışma 2000-2016 dönemini baz alarak yeni sanayileşen ekonomiler olarak adlandırılan (Güney Afrika, Brezilya, Çin, Meksika, Hindistan, Endonezya, Malezya, Filipinler ve Türkiye) dokuz ülkede politik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Araştırma için; öncelikle panel birim kök testleri ve panel eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Panel eşbütünleşme test bulguları, politik risk ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Daha sonra, politik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi panel FMOLS yöntemi ile tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları, politik risk düzeyindeki olumlu gelişmeler doğrudan yabancı yatırımları pozitif etkilediğine işaret etmektedir. Modele ekonomik istikrarı temsilen kontrol değişken olarak ilave edilen ekonomik büyüme ve enflasyonun ise söz konusu yatırımları pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular, politik istikrarın yabancı yatırımcılar tarafından ev sahibi ülkede aranan en önemli unsurlardan biri olduğu söylenebilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımcıların yatırım yaptıkları ülkede risk düzeyinin azalmasında siyasi faktörleri dikkate aldığı görülmektedir. Bu açıdan ülke hükümetleri, söz konusu yatırımlarla ilgili stratejileri belirlerken bu durumu göz ardı etmemeleri gerekmektedir. Çalışmada kullanılan politik risk endeksi

bileşenlerinin siyasetteki asker sayısı, iç ve dış çatışma, etnik gerilimler, bürokratik kalite, demokratik hesap verilebilirlik, yatırım profili, kanun-düzen ve yolsuzluk olduğu hesaba katılırsa politik risk endeksindeki iyileşmelerin, ülkelerin bu alanlarda yaptıkları reform ve düzenlemelere bağlı olduğu önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Baek, K. ve Qian, X. (2011). "An analysis on political risks and the flow of foreign direct investment in developing and industrialized economies", *Economics, Management and Financial Markets*, 6(4), 60.
- Busse, M. ve Hefeker, C. (2007). "Political risk, institutions and foreign direct investment", *European journal of political economy*, 23(2), 397-415.
- Carmignani, F. (2003). "Political Instability, Uncertainty and Economics", *Journal of Economic Surveys*, 17(1), 1-54.
- Erkekoglu, H. ve Kilicarslan, Z. (2016). "Do Political Risks Affect The Foreign Direct Investment Inflows To Host Countries?", *Journal of Business Economics and Finance*, 5(2).
- Im, K. S., Pesaran, M. H., ve Shin, Y. (2003). "Testing for unit roots in heterogeneous panels", *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Khan, M. M. ve Akbar, M. I. (2013). "The impact of political risk on foreign direct investment."
- Leahy, John V. ve Whited, Toni M. (1996). "The Effect of Uncertainty on Investment Some Stylized Facts", *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(1), s.64-83.
- Levin, A., Lin, C. F. ve Chu, C. S. J. (2002). "Unit root tests in panel data: Asymptotic and Unite-sample properties", *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- Nelson, M. M., Sooreea, R. ve Gokcek, G. (2016). "The FDI-political risk nexus: some new insights", *Journal of Business and Retail Management Research*, 11(1).
- Pedroni, P. (1999). "Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 653-670.
- Pedroni, P. (2001). "Purchasing power parity tests in cointegrated panels", *Review of Economics and Statistics*, 83(4), 727-731.
- Pedroni, P. (2004). "Panel cointegration: Asymptotic and Unite sample properties of pooled time series tests with an application to the PPP Hypothesis", *Econometric Theory*, 20(03), 597-625.
- Petrović, E. ve Stanković, J. (2009). "Country risk and effects of foreign direct investment", *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, 6(1).
- Sissani, M. ve Belkacem, Z. (2014). "The Effect of Political Risk on Foreign Direct Investment: The Case of Algeria", *Hyperion Economic Journal*, 2(3), 29-35.

- Şanlısoy, S. ve Kök, R. (2010). "Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1987-2006)", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 101-125.
- Topal, M. H. ve Özlem, S. G. (2016). "The Effect of Country Risk on Foreign Direct Investment: A Dynamic Panel Data Analysis for Developing Countries", *Journal of Economics Library*, 3(1), 141.
- UNCTAD. (1998). "World Investment Report 1998-Trends and Determinants", New York and Geneva: United Nations.

SOSYAL SERMAYE UNSURLARININ İŞGÜCÜ PİYASALARI AÇISINDAN İSTİHDAMA YANSIMALALARI

Dr. Öğr. Üyesi Gülşen SARI GERŞİL*

Özet

Tüm dünyada uygulamaya konulan neo-liberal politikalar nedeniyle işgücü piyasalarında gerek üretim biçimlerinde gerekse işgücünün niteliğinde değişim ve dönüşümler yaşanmaktadır. Söz konusu değişim ve dönüşümler yeni kavramları da beraberinde getirmiştir. Bu kavramlar arasında; entelektüel sermaye, insan kaynakları yönetimi, Y kuşağı, bilgi toplumu, sosyal sermaye vb. multi disiplinler biçimde yoğun olarak tartışılmaktadır.

Küreselleşmenin beraberinde getirdiği rekabet sosyal sermayesi yüksek olan ülkeler açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu bağlamda, sosyal sermayesi düşük olan ülkelerde ise üretim maliyetleri sürekli artış göstermektedir. Maliyetleri düşürmek için alınan yasal tedbirler yeterli olmadığı için sosyal sermaye faktörlerinin güven unsurunun koordinasyonunun enformel olarak çalışanlara uygulanması gerekmektedir.

Bu çalışmada; sosyal sermaye kavramsal boyutları ile ele alınarak işgücü piyasaları açısından avantaj ve dezavantajları belirlenmeye çalışılarak etkin kullanımı halinde işgücü piyasalarına istihdama yansımaları tespit edilmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, İşgücü Piyasaları, İstihdam

REFLECTION FOR SOCIAL CAPITAL IN TERMS OF THE LABOR MARKET

Abstract

Due to the neo - liberal policies put into practice all over the world, there are significant changes and transformations in the labor market both in the forms of production and also in the quality of the workforce. Such changes and transformations have brought new concepts together. Among these concepts; intellectual capital, human resources management, Y generation, information society, social capital, etc. have being discussed intensively as multidisciplinary.

The competition that globalization brings has a significant advantage in terms of countries with high social capital. In this context, production costs continuously increase in countries with low social capital. Since the legal measures taken to reduce costs are not sufficient, it is necessary to informally apply the coordination of trust factor of social capital factors to workers.

In this study; social capital will be analyzed with the conceptual dimensions and its advantages and disadvantages will be determined in terms of labor market

* Celal Bayar Üniversitesi İİBF/ÇEEİ Bölümü Öğretim Üyesi

besides the reflections of employment on the labor market will be tried to be determined in the case of its effective use.

Keywords: Social Capital, Labor Market, Employment

GİRİŞ

Sosyal sermaye, toplumsal işbirliği ve yardımlaşma olgusunun güven unsuruna dayanması nedeniyle sosyal ilişkiler açısından dikkat çekmeye başlamıştır. Beşeri sermaye kavramının öneminin ortaya çıkmasıyla birlikte ekonomide insan faktörü başta iktisat, sosyoloji ve siyaset bilimleri vb. tartışılmaya “sosyal sermaye” kavramı önem kazanmaya başlamıştır.

Bilgi toplumunu kavramsal boyutu ile birlikte bilgi, işletmeler için önemli sermaye unsuru olarak değerlendirilmek suretiyle bilgiye ulaşmada sosyal sermaye ağları kullanılmaya başlanmıştır. Günümüzde bilgiye kolay ulaşılması teknolojilerin işletmeler tarafından kullanımını da arttırmıştır.

Sosyal sermaye kavramı, öncelikle emeğin işletme performansına olan katkısının görülmesi ve eğitim gibi bir yatırımla emeğin katkısının olası değerini artırmasının mümkün olduğunu göstermek açısından dikkat çekicidir. Bu kavramın öneminin ortaya çıkmasında, bilgi toplumu kavramının da önemli rolü bulunmaktadır. İşletmeler açısından, çalışanın sahip olduğu ve sonradan geliştirdiği tüm becerileri işgücü piyasasında öncelikli hale gelmiştir. Bu durum, mikro ve makro düzeyde geliştirilen işgücü piyasasında daha etkin ve esnek çalışanlar modelinin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Sosyal sermaye içinde; çalışma, işbirliği, uyum, dürüstlük, ortak paylaşım, beşeri ilişkiler ve güven, sosyal dayanışma gibi sosyal erdemleri barındırır. Sosyal sermaye söz konusu sosyal erdemlerin çalışanlar arasında paylaşımını öngörmektedir (Cote, 2001).

Bu çalışmanın içeriği değerlendirildiğinde; öncelikle sosyal sermaye unsurunun kavramsal ve tarihsel süreci ele alınacaktır. Daha sonra işgücü piyasalarında bu sürecin etkileri tespit edilmeye çalışılacaktır. Son olarak, sosyal sermayenin istihdama etkileri ele alınacaktır.

1.SOSYAL SERMAYENİN KAVRAMSAL BOYUTU

Sosyal sermaye bir terim olarak ilk kez Hanifan(1916) tarafından kullanılmıştır. Hanifan toplumun katılımının eğitim ve okul performansını arttırılmadaki önemini açıklarken sosyal sermaye kavramını ortaya atmıştır (Woolcock ve Narayan, 2000:228). Hanifan, *Rural School Community Center(1916)* adlı çalışmasında, Batı Virjinya’da bir kır kasabasında, okulların ve öğretmenlerin önderliğinde sosyal sermayenin oluşmasını ve yararlarını araştırmıştır(Çalışkan, 2015:9).

Sosyal sermaye, toplumsal boyutuyla ya da toplumun bir kesiminde güven unsurunun hâkim kıldığı bir yetkidir. Sosyal sermayenin oluşması bir toplumda, ahlaki değerlerin yerleşmesi dürüstlük, sadakat gibi toplumsal erdemlerle pekiştirilmiş ve bireylerin birbirine bağlılığını gerektirir. Sosyal sermaye bireylerin

tek başına hareket etmesiyle kazanılmaz. Bireysel değerlerden ziyade sosyal değerlerin hâkimiyetine dayanmaktadır. Bu bağlamda sosyal sermaye, iki veya daha fazla birey arasında iş birliğini desteklemek suretiyle gayri resmi normlardan oluşmaktadır (Fukuyama, 1998: 42).

Sosyal sermaye; ekonomi, iktisadi kalkınma, kriminoloji. Eğitim vb. alanlarda artarak kullanılmaya başlanmıştır (Walters; 2002: 378). Son yıllarda, sosyal sermaye kavramı, toplumsal sosyo-ekonomik sorunların çözümünde alternatif politikalar geliştirilmesine katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda ülkelerin sahip olduğu fiziki ve insan sermayesinin kullanımı açısından verimliliğin sağlanması, sosyal sermaye unsurunun varlığını gerektirmektedir (Karagül, Dünder, 2006: 63).

Bu olgunun en önemli faktörü ise “güven unsuru”dur. Güven unsuru, işgörenlerin aidiyet duygusunu ve motivasyonunu arttırarak işgücü performansını olumlu yönde etkilemektedir. Güven unsurunun bulunmadığı işletmelerde, işgücü performansından ve işyeri verimliliğinden söz edilemez (Gerşil, Aracı, 2011:40).

Sosyal sermayenin güven unsurunun kriterinin yüksekliği, toplumların maddi ve manevi açıdan kalkınmalarını sağlayan en önemli unsurlar arasında kabul görmektedir. Güven beraberinde dürüstlüğü, işbirliğini ve bilgi paylaşımını da getirmekte, çalışma hayatında düzeni sağlayarak sosyal çatışmayı önlemekte, aidiyet duygusunu geliştirerek motivasyonu arttırmakta ve hedeflenen performans artışına informel bir zemin oluşturmaktadır. Sosyal sermayesi yüksek toplumların gelişmiş ülkeler olduğu ve aynı zamanda bu ülkelerin bilgi toplumu olma özellikleri dikkat çekicidir (Gerşil, Aracı, 2011:41).

Putnam’a göre sosyal sermaye teorisinin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının bir değeri olduğudur. Bu sosyal bağlar, birey ve grupların verimliliğini etkilemektedir. Yaptığı analizde Amerika’daki sosyal sermayenin giderek azaldığını, İtalya’nın kuzeyinin güneyinden daha hızlı kalkınmasının nedeninin ise bölgelerarası sosyal sermaye farklılığından kaynaklandığını savunmuştur (Putnam, 1995: 65).

Sosyal sermaye teorisyenlerinden James Coleman, sosyal sermayeyi “insanların ortak amaçlarını başarmak için gruplar ya da organizasyonlar halinde bir arada çalışabilme yeteneğidir” şeklinde tanımlamaktadır (Coleman, 1988: 97). Coleman aynı zamanda dini bağların kuşaklar arasındaki yapısına da dikkat çekerek, dini kurumlar sayesinde aktarılan dini inanç bağlarının, gençler ve çocukları da kapsayan nadir bir sosyal sermaye çeşidi olduğunu da ifade etmektedir (Fukuyama, 2005: 26).

Sosyal sermaye, sosyal yapının bazı boyutlarından oluşmakta ve yapının içinde kişi ve şirket aktörlerinin belirli eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Dolayısıyla diğer sermaye çeşitlerinde olduğu gibi sosyal sermaye de üretken bir yapı arz etmektedir. Sosyal sermaye, yokluğunda mümkün olmayan belli amaçları başarmayı mümkün kılan önemli bir unsurdur (Ören, 2007: 3). Bourdieu ise, sosyal sermayeyi “*karşılıklı tanıma ve tanışıklığın az veya çok kurumsallaşmış ilişkilerin sürekli olması ile bağlantılı, hâli hazırda ve potansiyel kaynakların toplamı*” olarak tanımlamaktadır. Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye, uzun süreli

iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütünü temsil etmektedir (Field, 2006: 22-23).

Bir toplumun sosyal sermayesinin yüksekliği ile beşerî sermayesinin yüksekliği arasında doğrudan ilişki bulunmaktadır. Sosyal ve beşerî sermaye birbirini tamamlayan iki kavramdır. Sosyal sermayenin yeterli olmadığı ve buna bağlı olarak sosyal sorumluluğun gelişmediği bir toplumda, beşerî sermaye toplumsal menfaatler yerine, bireysel olarak ya da toplumun aleyhine kullanılabilir (Karagül, 2006: 65).

Tablo 1. Sosyal Sermaye Tanımları

| Yazar | Yıl | Sosyal Sermaye Tanımı |
|---|------|--|
| Lyda Judson Hanifan | 1916 | İnsanların günlük yaşamlarında bireyler ve aileleri arasında geliştirdikleri dostluk, arkadaşlık vb. ilişkiler. |
| Pierre Bourdieu | 1986 | Karşılıklı tanışıklık ve tanımaya dayanan daha az ya da daha fazla kurumsal ilişkilere bağlı bireyin ya da grubun fiili ve potansiyel bütün kaynaklarının toplamı. |
| James Samuel Coleman | 1988 | Sosyal yapının ve sosyal yapı içindeki kurum veya kişilerin faaliyetlerini kolaylaştıran bir ölçü. |
| Robert D. Putnam | 1993 | En az iki kişi arasında, güvene dayalı bir şekilde kurulabilen iletişim imkânı, toplumu oluşturan fertler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini arttıran, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri. |
| Robert D. Putnam | 1995 | Paylaşılan amaçları daha etkin bir şekilde gerçekleştirmek için katılımcıların hareketini sağlayan ağlar, normlar ve güveni içeren sosyal yaşamın özellikleri. Bizim başkalarıyla olan ilişkilerimiz. |
| Micheal Woolcock & Deepa Narayan | 2000 | İnsanların toplu bir şekilde hareketini sağlayan normlar ve ağlar. |
| Francis Fukuyama | 2000 | İnsanlar arasındaki işbirliğini sağlayan gayri resmi normlar. Dinin, geleneğin, tarihi deneyimlerin ve diğer kültürel normların bir ürünüdür. |

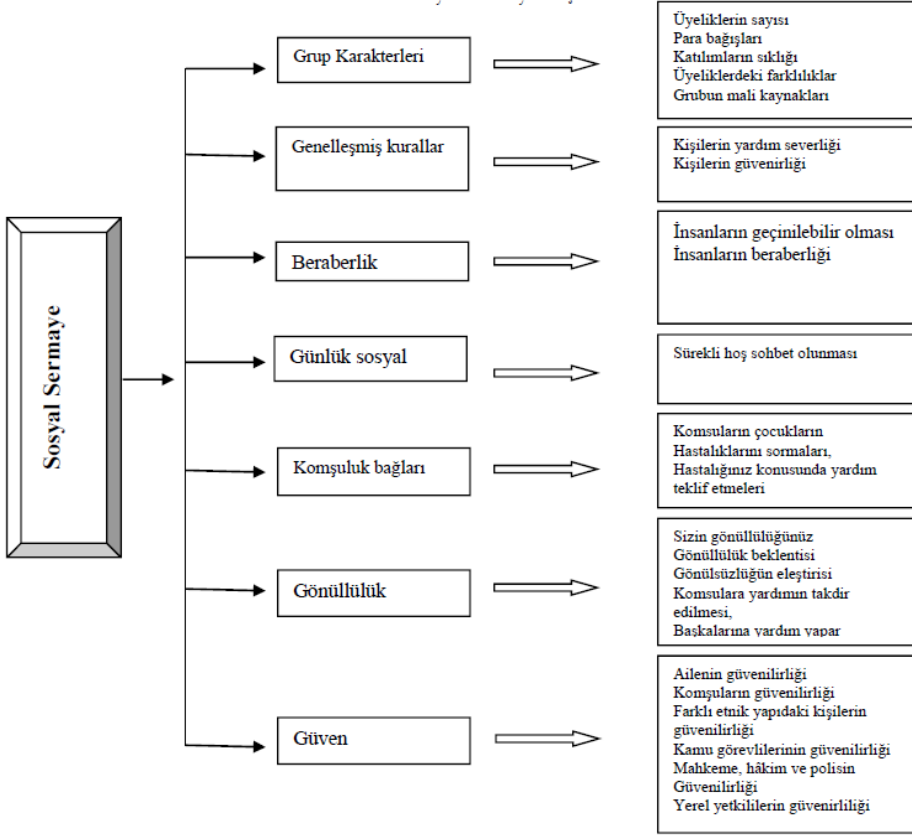
Kaynak: Polat, S. & S.A. Polat (2015), The Journal of International Social Research Cilt: 8 Sayı: 40 Volume: 8 Issue: 40, October 2015

Tüm bu kavramsal boyutlar sosyal sermaye kavramının farklı tanımlarını da ortaya çıkarmıştır. Bu farklı tanımlar incelendiğinde genel olarak literatürdeki çalışmalarda; grup ve sosyal ağlar, güven ve sosyal normlar sosyal sermayenin unsurlarının çoğunlukla ele alındığı görülmektedir (Tablo 1).

Şekil 1’de de görüldüğü üzere sosyal sermayenin toplumsal ilişkiler düzeyi açısından yerinin tespiti için öne sürülen temel ölçüt faktörleri birbirinden çok farklı niteliklere sahip bileşenlerden oluşmaktadır. Bu ölçütler arasında farklılıkların nedenini ise “sosyal araştırmanın politikliği -insanların yaptıkları diğer şeyler gibi-, sosyal araştırmanın insan yapısı olduğu, belirli bir takım söylemler içinden (bazen

ideolojiler üzerinden) sunulduğu, özellikle mali destek bilissel otorite ve iktidar gibi belirli sosyal düzenleme biçimleri ile sosyal bağlamda inşa edildiğinin kabul edilmesinden”(Punch,2011: 133) kaynaklandığı ifade edilebilir. Bu nedenle sosyal sermaye ölçümünde kullanılan temel ölçütlerin ve tercih edilen yönteminde siyasi ve ideolojik çıkarlara bağlı olarak değişeceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Şekil 1. Sosyal Sermaye Ölçütleri



Kaynak: Masca ve Karagül, 2005: 44

2.SOSYAL SERMAYE VE İŞGÜCÜ PİYASALARI

Sosyal sermaye kavramı öncelikle emeğin işletme performansına olan katkısının görülmesi ve eğitim gibi bir yatırımla emeğin katkısının olası değerini arttırmasının mümkün olduğunu göstermek açısından dikkat çekicidir. Bu kavramın öneminin ortaya çıkmasında, bilgi toplumu kavramının da önemli rolü bulunmaktadır. İşletmeler açısından, işgörenin sahip olduğu ve sonradan geliştirdiği tüm becerileri işgücü piyasasında öncelikli hale gelmiştir. Bu durum, mikro ve makro düzeyde geliştirilen işgücü piyasasında daha etkin ve esnek işgörenler modelinin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Gerşil, Aracı, 2011:41).

Bir toplumun sosyal erdemleri; dürüstlük, güvenilirlik, işbirliği ve diğer insanlara karşı görev bilinci gibi toplumsal değerleri içine almaktadır. Günümüzde giderek azalmakta olan sosyal erdemler gerek ülke verimliliği gerekse işgücü performansının düşmesine yol açmaktadır (Ören, 2007: 71). Endüstri ilişkilerinde, emeğin yoğun merkanist bir yapıda örgütlenme girişimlerinin başarısızlıkla sonuçlanması sonucunda, beşerî ilişkiler bağlamında ortaya çıkan bu model 1929 dünya ekonomik krizinde Amerika'da kullanılmıştır. Bu yaklaşımın temeli, işletmenin istihdam ettiği çalışanlarına karşı kendileriyle ilgilenildiğini göstermek, böylece muhtemel çatışmaları engelleyerek çalışanların kişisel problemlerini çözmelerine yardımcı olmaktır. Sonuç olarak, işletmede bir birlik havası doğacak ve personelin birbiriyle kaynaşması ve işletmede mülkiyet ve otoritenin geleneksel yapısına dokunulmadan çalışanların işletmede daha aktif olmaları ve faaliyetlere katılmalarını öngörmektedir (Şan, 2007:1).

KOSGEB, 2005'de yaptığı sosyal sermaye çalışmasında, sosyal sermayenin ortaya çıkmasında önemli olan hususların kişiler ve kurumlar arası ilişkiler ağı olduğu sonucuna varmıştır. İlişkiler devam ettiği sürece sosyal sermaye de artacak, ilişkiler bittiğinde ise sosyal sermaye de yok olacaktır. Bu nedenle sosyal sermayenin gelişmesi kişiler ve kurumlar arası karşılıklı güvene, diyaloga ve işbirliğine bağlı olmaktadır (Yıldız ve Topuz, 2011: 209).

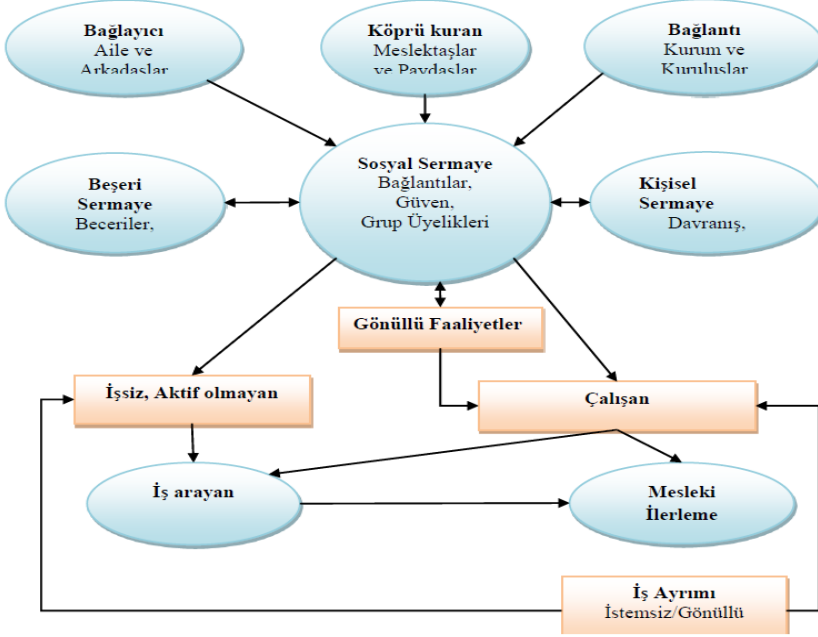
Bütün bu açıklamalar göstermektedir ki, girişimcilik faaliyetlerinin kaynak ve belirleyici unsurları; finansal ve beşerî sermayenin yanı sıra sosyal sermaye ve sosyal sermayenin olumlu katkılarıdır. Bu durumda, organizasyonlar içindeki sosyal sermayenin yapısal boyutu, organizasyonun bir sosyal yapı içindeki konumu ile birlikte kuruluşun sosyal bağlarının yapısını da yansıtmaktadır (Collins, Unlenbruck and Reutzel, 2008:20).

İşgücü piyasası ile ilgili yapılan çalışmalarda iş arayanların çoğunun arkadaşları ve aileleri vasıtasıyla iş buldukları belirtilmiştir (Montgomery, 1991: 1408). İş arayanlar bireysel yeteneklerini, sosyal statülerini ve buna bağlı olarak sosyal bağlantılarını kullanarak işgücü piyasasında iş bulmaya çalışırlar. Burada ifade edilen bireysel yetenekler beşerî sermayeyi, sosyal statü ve buna bağlı olarak sosyal bağlantılar ise sosyal sermayeyi göstermektedir. İş arayanlar beşerî ve sosyal sermayelerini kullanarak işgücü piyasasında iş bulmaya çalışırlarken, bir işte çalışanlar ise beşerî ve sosyal sermayelerini kullanarak işlerindeki iş başarılarını artırarak statülerini yükseltmeye çalışmaktadırlar. Yani sosyal sermaye bir ekonomik değer olarak işgücü piyasasında iş arayan ve çalışanlar üzerinde olumlu etkiler meydana getirebilir (Tatlı, 2013:89).

Şekil 2, sosyal sermayenin iş gücü piyasası üzerindeki etkilerini özetlemektedir (Brook, 2005:115). Buna göre; sosyal sermayenin, bireylerin sahip olduğu beşerî ve kişisel sermayelerinin işsiz veya aktif olmadıkları zamanlarda iş bulmaları için yardımcı olduğunu veya çalışanlar için ise iş yerinde mesleki ilerlemelerini veya iş değiştirmelerini etkileyebileceğini göstermektedir. Örneğin sosyal sermayenin, iş arama sürecinde iş arayanlara bilgi sağlayan ağlar bakımından olumlu bir katkısı olabilir. Yine bir işveren açısından ise, mevcut çalışanların önerdiği arkadaşları ve tanıdıkları hakkında güven oluşmasına katkı sağlayabilir. Bu durum

özellikle eşit beceri ve deneyime sahip olanların kabul edildiği düşük vasıflı işler için uygun olan bir işe alma yöntem olabilir (Tatlı, 2013:95).

Şekil 2: İşgücü Piyasasında Sosyal Sermayenin Etkisi



Kaynak: Brook, 2005, Office for National Statistics, Labour Market Trends, March, p. 115

3.SOSYAL SERMAYE VE İSTİHDAMLA İLİŞKİSİ

Sosyal sermayenin ekonomideki rolü Dasgupta ve Serageldin (2000) ve Dünya Bankası tarafından sosyal sermaye girişiminin yaptığı çalışmalar ile geniş bir şekilde dikkatleri üzerine çekmiştir. Bunun sonucunda sosyal sermayenin ekonomik yapı üzerindeki etkisi ile ilgili yapılan çalışmalarda artış meydana gelmiştir. Sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve kalkınma (Knack and Keefer, 1997; Putnam, Leonardi and Nanetti, 1993), firmalar arasındaki bağlantılar (Faf-champs ve Minten, 2002) ve işgücü piyasası (Granovetter, 1995 [1974]); Montgomery, 1991; Lin 1999, 2001, ve 2008; Rebeck, 2000; Lorenzini ve Giugni; 2012) ile ilgili yapılan bir çok çalışma bulunmaktadır (Tatlı, 2013:89).

Sosyal sermayenin hem mikro düzeyde hem de makro düzeyde ekonomik performans üzerinde önemli katkıları vardır. İktisatçılar, sosyal sermayenin mikro-ekonomik düzeyde piyasaların işlevselliğini ve istihdamı artırarak ekonomik büyümeye katkıda bulunduğunu, makro-ekonomik düzeyde ise kurumların, yasal çerçevenin ve üretimin organizasyonunda kamunun aracılığıyla makro-ekonomik performansı desteklediğini ifade etmektedir (Grootaert, 1998:2).

Sosyal sermayenin mikro düzeydeki faydaları, bilgi paylaşımı, koordinasyon ve ortak karar alma süreçleri üzerinde meydana getirdiği olumlu etkilerdir (Serageldin ve Grootaert, 2000:47).

İşletmenin sosyal sermayesinin bir dereceye kadar istihdam ettiği çalışanlara bağlıdır. Burt (1992), Penning ve Lee (1999)'ye göre çalışanların sosyal sermayeleri örgütün sosyal sermayesini oluşturmaktadır. Çalışanların sosyal sermaye oluşumlarını etkileyen birçok faktör vardır. Kişilik özelliklerinden, bireysel değerlere kadar birçok faktör, sosyal sermaye oluşumunu bireysel düzeyde etkilemektedir (Özdemir, 2008:85).

Ağ kurma davranışları, ağ büyüklüğü, ağ farklılığı, ağ yoğunluğu ve ağ merkezliyeti bu kapsamda ele alınacak faktörlerdir. Ağ Kurma Davranışları (networking behaviors); bireylerin iş veya meslek hayatlarında başarılı olmaları ve işlerini yapmaları için gerekli olan kişilerle ilişki kurmak ve sürdürmek için sergiledikleri davranışları ifade etmektedir. Michael ve Yukl (1993), yöneticilerin ağ kurma davranışlarını örgüt içi ve örgüt dışı olmak üzere iki farklı boyutta inceleyerek, yöneticilerin bu davranışları sergileme sıklıklarının, İşletme içindeki ve işletme dışındaki kişilere olan bağımlılıklarının bir fonksiyonu olduğunu bulmuşlardır. Forret ve Dougherty (2001) ise ilişkileri sürdürmek, sosyalleşmek, mesleki faaliyetlere katılmak, toplulukla ilgili faaliyetlere katılmak ve içsel görünürlülüğü artırmak şeklinde beş farklı ağ kurma davranışının, kariyere ilişkin sonuçlarla arasındaki ilişkisini incelemiştir (Özdemir, 2008:85).

Bir ülkenin eğitim seviyesinin yükselmesi sosyal sermayesini olumlu etkileyecektir. Sosyal sermayenin yükselmesi ile birlikte bireylerin, toplumun değerlerine, hukukuna ve demokrasininin güçlenmesine yol açacaktır. Sosyal sermayenin yükselmesiyle, bireyler arasında güvene dayalı ilişkilerin güç kazanması, bireylerin ve toplumsal grupların birbirleriyle daha önemlisi kamu otoriteleri ve siyasi rakipleriyle etkin iletişim kurabilmeleri ve toplumsal konu ve sorunlarda karşılıklı işbirliğinin artmasıyla çatışmalar azalacaktır. Sosyal sermayesi yükselen toplumlarda, karşılıklı ilişkilerin güçlenerek güvene dayalı bir zemine oturacaktır. Sosyal sermayenin iletişim süreçlerinin etkinliğini artırması, bireylerin ve grupların birbirlerini daha iyi anlamalarına, karşılıklı önyargılarını ortadan kaldırarak güven temelinde daha akılcı ve ılımlı ilişkiler kurmalarına yardımcı olur. Sosyal sermayenin genişlemesinin yol açacağı bu olumlu gelişmeler, toplumsal barışın sağlanmasına önemli katkılar sağlayacaktır. (Üzümcü, Çam ve Eşsiz, 2009:433)..

Bütün bu açıklamaların ışığında; ekonomik ve siyasi istikrarın yanı sıra sosyal istikrarında önemli olduğu günümüzde sosyal sermaye özellikle ekonomik istikrarsızlık dönemlerinde daha da önem kazanmaktadır. Sosyal sermaye, istihdamın daralmasıyla ortaya çıkan işsizlik, yoksulluk vb. olumsuz koşullarla başa çıkmak anlamında önemli bir olgudur. Sosyal sermaye yeni bir kavram olmasına karşın son yıllarda olumlu yansımaları ile dikkat çekmektedir

SONUÇ

Ülkelerin ekonomik gelişmeleriyle pozitif etkileşim içinde olan sosyal sermaye, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik başarı için acil

olarak yatırım yapılması zorunlu bir alandır. Çünkü az gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişim süreçlerinde, sosyal problemler, ekonomik zorluklar karşısında çoğunlukla görmezlikten gelinmektedir. Ancak gelinen nokta, ikinci plana itilen sosyal sorunların olumsuz etkilerinin, ülkelerin ekonomik alandaki başarısızlığında çok önemli rol aldığını göstermektedir (Parasız, 1997: 128-129).

Sosyal sermaye oldukça geniş çerçevede ele alınan bir kavram olarak; sosyal ve politik çevreyi olumlu etkileyebileceği demokrasi ve insan hakları açısından pozitif sosyal dönüşümler ve etkiler sağlayabileceği belirtilebilir. Bununla birlikte piyasa etkinliğinin sağlanmasında güven duygusunun pekiştiği “üretici-tüketici” ve “satıcı-alıcı” ortamı yaratılabilir. Bu çerçevede, hükümet, politik rejimler, hukuk kuralları, yargı sistemi ve sivil politik özgürlükler ile birlikte kurumsal ilişkiler ve yapıların şekillendirdiği oldukça geniş bir perspektife sahip sosyal sermaye olgusu ile karşılaşılabilir. Bu bağlamda, sosyal sermayenin oluşturulmasında ve arttırılmasında sosyal istikrar faktörü oldukça önemlidir ve devlete önemli yükümlülükler düşmektedir. Çünkü ekonomik ve sosyal gelişme, ortak amaçlar etrafında devlet, STK ve diğer organizasyonların ortak hareketiyle gerçekleştirilebilir (Altay, 2007:347).

Demokrasi, ülkedeki rüşvet oranı, mahkemelerin bağımsızlığı, grevler, öğrenci hareketleri, protestolar, tutuklu sayısı, hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi, kredi kullanılabilirliği, kişisel özgürlük, toplumsal etkinliklere katılım, yetkilendirme ve temsil yetkisi oranları, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, iş bağlantıları, farklılığa tolerans gösterme, şiddet oranı, suç oranı, çocukların televizyon izleme oranı, çocuk sağlığı ve eğitim kalitesi, (Karakurt, 2008: 80-81) sivil toplum kuruluşlarının yaygınlık derecesi, bireylerin sivil toplum örgütlerinde ne ölçüde görev aldıkları ve sivil toplum örgütlerinin faaliyetlerinde bireylerin gönüllü olarak ayda ortalama hizmet süreleri (Yıldız ve Topuz, 2011: 216) sosyal sermayeyi belirleyen önemli ölçütlerdir.

Sosyal sermayenin düşük olduğu yerlerde yoksulluk, işsizlik ve ailelerin parçalanma oranı yüksektir (Putnam, 2000: 343). Nitekim Putnam “Bowling Alone” adlı çalışmasında, zaman ve para baskısına yol açan değişimlerin, kadınların istihdamdaki paylarının artması yönündeki değişikliklerin, yeni banliyölerin kurulmasının, arabanın yaygınlaşmasının, gelişen iletişim teknolojilerinin ve medyanın artan etkisinin Amerika özelinde sosyal sermaye üzerinde olumsuz etkiler yaptığını ifade etmektedir (2000: 323). Bu kapsamda toplumsal, kültürel ve teknolojik değişim dikkate alındığında, Türkiye toplumunun da sosyal sermayenin olumsuz etkilendiği ileri sürülebilir.

KAYNAKLAR

- ALTAY, A. (2005), “Yoksulluk Sadece Devletin Sorunu Mu? Kamu Harcamaları Açısından Bir Değerlendirme”, *Sosyoekonomi Dergisi*, 2005/2, Temmuz, 159-181.
- BROOK, Keith (2005), “Labour market participation: the influence of social capital”, Labour Market Division, Office for National Statistics, March

<http://webarchive.nation->

[alarchives.gov.uk/20060216042028/http://www.statistics.gov.uk/articles/labour_market_trends/lm_social_capital.pdf](http://www.statistics.gov.uk/articles/labour_market_trends/lm_social_capital.pdf) 23.03.2018

- COLEMAN J., S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. 95-120.
- COLLINS, J. D., Uhlenbruck, K., Reutzell, C.R. (2008), "Entrepreneurial Social Capital and Gatsby Effect", *Journal of Business and Entrepreneurship*, V.20, N.1, pp.18-36
- COTE, S., HEALY, T. (2001); *The Well Being of Nations, The Role of Human and Social Capital Makes Organisations For Economic Co-Operation and Development*, Paris.
- ÇALIŞKAN, D. (2015), Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Örneği, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD.,
- FİELD J. (2006), *Sosyal Sermaye*, Çev. Bahar Bilgen, Bayram Şen, İstanbul Bilgi Üniv. Yayınları.
- FUKUYAMA, F. (2005), *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, Çev. Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- GROOTAERT, C. (1998), "Social Capital: The Missing Link?", The World Bank, Social Development Department, *Social Capital Working Paper Series*, No: 3.
- GERŞİL, S.G., ARACI, M. (2011), "Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İşgörenlerin Performansı Üzerine Etkileri", *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 2011/1
- KARAGÜL, M., & Dündar, S. (2006). "Sosyal Sermaye Ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12, 61-68.
- KARAKURT E.(2008), "Sürdürülebilir Bir Kentsel Yaşam Açısından Sosyal Sermayenin Önemi", "İş, Güç" *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Cilt:10 S.2, ss. 76-100.
- MONTGOMERY, J.D. (1991), "Social networks and labor-market outcomes: Toward an economic analysis", *American Economic Review*, 81, pp. 1408-1418.
- ÖREN, K.(2007), "Sosyal Sermayede Güven Unsuru ve İşgücü Performansına Etkisi", *Kamu-İş*, C.9, S.1, s. 71-90.
- ÖZDEMİR, A., A. (2008), "Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye Ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , Cilt/Vol.:8-Sayı/No: 2 : 81-102 85
- PARASIZ, İ. (1997), *Modern Büyüme Teorileri*, Ezgi Kitabevi.
- POLAT, S.& POLAT, S.A. (2015), "The Journal of International Social Research" Cilt: 8 Sayı: 40 Volume: 8 Issue: 40, October 2015

- PUNCH, K. F. (2011) *Sosyal Araştırmalara Giriş, Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*, çev. Dursun Bayrak, Bader Arslan, Zeynep Akyüz, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- PUTNAM, R.D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon&Schuster Inc., New York USA.
- PUTNAM R.D., (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6: 1. pp. 65-78.
- SERAGELDIN, I., GROOTAERT, C. (2000), "Defining Social Capital; An Integrating view", Dasgupta, P. ve Serageldin, I.(Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective*, (40-58). Washington, D.C.: World Bank.
- ŞAN, M. K. (2007), "Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı ˆnem ve Tˆrkiye Gerçeği", *Bilgi Ekonomisi ve Yˆnetim Dergisi*, C.II, s.1.
- TATLI, H. (2013), "Sosyal Sermayenin Bireylerin İştihadını ˆzerindeki Etkisi Hanehalkı Reisleri ˆzerine Bir Araştırma", *Gazi ˆniversitesi İİBF Dergisi*, 15/3, 87-114.
- ˆZˆMCˆ, A., ˆAM, ˆ., EŞSİZ, F.P.(2009.), Yoksullukla Mˆcadelede, Sosyal Sermaye ve Sosyal Girişimciliğin ˆnemi Sivil Toplum Kuruluşlarının Katkıları ˆzerine Bir Deneme, VI. Uluslararası Sivil Toplum Kuruluşları Kongresi, 23-25 Ekim, Bildiriler (Editˆrler: A. Akdemir ve Diğerleri), ˆanakkale Onsekiz Mart ˆniversitesi, Biga İİBF, 427-443
- WALTERS, W.(2002), "Social Capital and Political sociology: Re-imagining Politics, *Sociology*", 36(2), 378.
- WOOLCOCK, M ve NARAYAN, D. (2000), "Social Capital:Implications For Development Theory", *Research and Policy, The World Bank Research Observer*, Vol.15, No.2, s.225-249.
- YILDIZ, Z. & TOPUZ, H.(2011), "Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Aˆısından Tˆrkiye ˆzerine Bir Değerlendirme", *Sosyal Siyaset Konferansları*, S.61, ss. 201-226.

ALTIN KESİŞİM GÖSTERGESİNE GÖRE HİSSE SENETLERİ PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ: BIST 100 ENDEKSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Öğr. Gör. Dr. Arzu ÖZMERDİVANLI*

Doç. Dr. Veli AKEL**

Özet

Teknik analizde yaygın bir şekilde kullanılan ve çeşitli şekillerde hesaplanabilen hareketli ortalamalar, menkul kıymetlerin alım satım yerlerinin belirlenmesinde önemli bir göstergedir. Bu göstergelerin en popüler olanı kısa ve uzun dönemli hareketli ortalamanın kesişmesine dayanan stratejidir. Kısa vadeli hareketli ortalamanın, uzun vadeli hareketli ortalamayı yukarı yönde kesmesiyle “altın kesişim” durumu ortaya çıkmakta ve bu noktada “al” sinyali üretilmektedir. Aksine kısa vadeli hareketli ortalamanın uzun vadeli hareketli ortalamayı aşağı yönde kesmesiyle “ölüm kesişimi” oluşmakta ve bu noktada “sat” sinyali üretilmektedir. Bu şekilde ortaya çıkan sinyallerin kullanılması suretiyle hisse senetlerinin performansları değerlendirilebilmekte ve uzun vadede yüksek getiriler elde edilebilmektedir. Çalışmada, BIST 100 endeksi üzerine bu stratejinin uygulanması suretiyle hisse senetlerinin performansının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. 02.01.2012 – 26.01.2018 tarihleri arasında BIST 100 endeksi için Basit Hareketli Ortalama (50,200) ve Üssel Hareketli Ortalama (50,200) kullanılarak altın kesişim ve ölüm kesişimi noktaları tespit edilmiştir. Altın kesişim fiyatından alınan hisselerin, çeşitli fiyatlar ile satılması durumunda elde edilen getiriler karşılaştırılmıştır ve her iki ortalamada da ölüm kesişiminden önceki en yüksek fiyatın daha yüksek getiriler sağladığı tespit edilmiştir. Ayrıca, BIST 100 endeksi kapsamındaki hisselerin performansı ayrı ayrı altın kesişim stratejisi ile değerlendirilmiş ve bu hisselerin altın kesişim fiyatından satın alınarak uzun dönemde elde tutulması halinde yüksek getiriler elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Teknik Analiz, Hareketli Ortalamalar, Altın Kesişim, Ölüm Kesişimi, BIST 100

EVALUATION OF STOCK PERFORMANCE BY GOLDEN CROSS INDICATOR: AN APPLICATION ON BIST 100 INDEX

Abstract

Moving averages, which are widely used in technical analysis and can be calculated in various forms, use various indicators in the purchase and sale of securities. The most popular of these indicators is called “golden cross” which is based on the crossover of shorter and longer moving average. The golden cross arises when shorter moving average crosses the longer moving average above, and

* Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi

** Erciyes Üniversitesi

“buy” signal is generated at this point. On the contrary, the shorter moving average crosses the longer moving average below, resulting in the “death cross” and the “sell” signal is generated at this point. Using the signals that are generated in this way, the performances of the stocks can be evaluated and high returns can be obtained in the long run. In the study, it is aimed to measure the performance of stocks by applying this strategy on the BIST 100 index. Simple Moving Average (50,200) and Exponential Moving Average (50,200) were used for the BIST 100 index and gold cross and death cross prices were determined in the period of 02.01.2012-26.01.2018. Returns obtained from stocks which are bought from golden cross price and sold various price are compared and the highest price before death cross was found to provide higher returns in both the averages. In addition, the performance of the stocks within the BIST 100 index was evaluated separately by golden cross and it has been determined that if these stocks are purchased at the golden cross price and held for a long period, high returns can be obtained.

Key Words: Technical Analysis, Moving Averages, Golden Cross, Death Cross, BIST 100 Index

1.GİRİŞ

Etkin piyasalar hipotezi, menkul kıymet fiyatlarının, geçmiş dönem fiyat hareketleri ile ilgili olanlar da dahil olmak üzere piyasadaki bütün bilgileri yansıttığını ve yatırımcıların geçmiş fiyat hareketlerini kullanarak pazarın getirisinin üzerinde bir getiri elde edemeyeceğini savunmaktadır. Bu hipoteze göre normalin üzerinde getiri elde etmek için, teknik analizcilerin kullandığı göstergelerin, tekniklerin ve yöntemlerin önemi yoktur. Etkin piyasa hipotezine karşın, teknik analizcilerin çoğu, geçmiş fiyat hareketlerinden ve işlem hacminden faydalanarak gelecekteki fiyatların tahmin edilebileceğini ve hatta fiyat tahminlerine dayanarak yapılacak alım ve satımlardan yüksek getiriler elde edilebileceğini savunmaktadır.

Teknik analizin piyasalarda kullanımı ile ilgili olarak ortaya atılan farklı görüşler, bu alanda çok sayıda çalışma yapılmasını sağlamıştır. Yapılan çalışmaların bazıları (Fama ve Blume, 1966; Jensen ve Benington, 1970), teknik analizin başarılı sonuçlar vermediğini, piyasalarda geçerli olmadığını ve etkin piyasalar hipotezinin doğrulandığını ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, Frankel ve Froot (1990) tarafından yapılan çalışmada ele alınan Euromoney'nin araştırması, 1980'li yıllardan sonra piyasa uzmanlarının temel analizden teknik analize doğru geçiş yaptığını göstermektedir. Ayrıca gerçek zamanlı finansal bilgi sağlayıcılarından Reuters ve Telerate, piyasa düzeyinde teknik analizin üstün olduğunu göstermiştir (Wong vd., 2010: 2-3).

Özellikle Brock vd. (1992) tarafından yapılan çalışma teknik analiz kurallarının 1897-1986 döneminde Dow Jones Industrial Average (DJIA) üzerinde başarılı sonuçlar verdiğini ve piyasa trendini tahmin edebilme kabiliyetinin güçlü olduğunu göstermiştir. Bu çalışma ile teknik analiz, piyasada tekrar popüler hale

gelmiş ve çok sayıda bilim insanı Brock vd. (1992)'nin çalışmasındaki metodolojiyi kullanarak benzer sonuçlar elde etmiştir (Hudson vd., 1996; Lee ve Mathur, 1996; Ratner ve Leal, 1999; Parisi ve Vasquez, 2000; Kwon ve Kish, 2002).

Teknik analiz göstergeleri kullanılarak kârlı yatırım stratejileri oluşturmak mümkündür. Literatürde kullanılan bazı teknik analiz göstergeleri arasında hareketli ortalamalar, hareketli ortalamaların yakınsaması ve ıraksaması (MACD), bolinger bantları (BB), momentum, emtia kanalı endeksi (CCI), göreceli güç endeksi (RSI) ve stokastik gibi göstergeler yer almaktadır (Wong vd., 2010; Farooq ve Reza, 2016; Dbouk vd., 2014; Anghel, 2015; Chen vd., 2014; Ülkü ve Prodan, 2013).

Hareketli ortalamalar göstergesi, basit hesaplamalara dayanan, çeşitli işlem stratejilerine sahip olan, başka göstergelere dayanak oluşturan bir gösterge olduğundan literatürde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Özellikle hareketli ortalamaların birbirini yukarı veya aşağı yönde kesmesiyle ortaya çıkan işlem stratejileri (altın keşişim-ölüm keşişimi), menkul kıymetlerin alım ve satım zamanlamasında ve teknik analiz kurallarının piyasalar açısından başarılı bir şekilde işleyip işlemediğini belirlemede önemli bilgiler sunmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada hareketli ortalamalar göstergesi üzerinden hesaplanan altın keşişim ve ölüm keşişimi göstergelerinin hisse senedi piyasasında başarılı bir şekilde uygulanıp uygulanmadığı araştırılmakta ve bu göstergelere göre BIST 100 endeksinde yer alan hisse senetlerinin performansının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmanın bu yönüyle, çok sayıda çalışmaya rastlanmadığı ulusal literatüre özgünlük kazandırılabilceği düşünülmektedir.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde konu ile ilgili ampirik literatüre yer verilmiş, ikinci bölümde teknik analiz kavramı, hareketli ortalamalar ve altın keşişimi göstergeleri ile ilgili bilgi verilmiş, sonraki bölümde ise altın keşişim ve ölüm keşişimi göstergelerine göre hisse senedi performanslarına ilişkin analiz bulguları paylaşılmış ve son bölümde de genel sonuç ve değerlendirme ile çalışma sonlandırılmıştır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatürde sıklıkla kullanılan hareketli ortalamalar göstergesi ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, genellikle belli bir dönem için hesaplanan hareketli ortalamaların, menkul kıymet/döviz/vadeli işlem sözleşmesi gibi varlıkların fiyatlarını yukarı veya aşağı yönde kesmesi veya iki veya daha fazla hareketli ortalamasının birbirini yukarı (aşağı) yönde kesmesi durumunda uygulanacak alım-satım stratejileri üzerine odaklanan çalışmaların olduğu görülmektedir. Bu çalışmada hareketli ortalamalar üzerinden geliştirilen ve kısa vadeli hareketli ortalamaların, uzun vadeli hareketli ortalamayı yukarı (aşağı) yönde kesmesiyle oluşan altın keşişim (ölüm keşişimi)olarak nitelendirilen ikili hareketli ortalamalar keşişimi kullanıldığından bununla ilgili çalışmalar özetlenecektir.

Yapıldığı dönemde geniş yankılar uyandıran Brock vd. (1992)'nin çalışması, DJIA üzerinde, 1897 – 1986 dönemi için, ikili hareketli ortalamaların keşişimi ve direnç-destek noktaları kullanarak teknik analiz kurallarının başarılı olup olmadığını test etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada kısa ve uzun dönemli hareketli

ortalamalar için 1-50, 1-150, 5-150, 1-200 ve 2-200 dönemleri kullanılmıştır. Teknik analiz kurallarının karlılığı, standart istatistiksel analizlerle ve bootstrap yöntemi ile istatistiksel olarak değerlendirilmiş ve bulguların, teknik stratejileri güçlü bir şekilde desteklediği sonucuna varılmıştır. Bununla birlikte bootstrap yönteminde oluşturulan rassal yürüyüş, AR(1), GARCH-M ve EGARCH modellerinin, teknik stratejiler sonucu elde edilen karları açıklayamadığı ifade edilmiştir.

Altına, hazine bonosuna, soyaya ve Japon yenine dayalı vadeli işlem sözleşmeleri üzerinde Balsara vd. (1996) tarafından yapılan çalışmada, Kasım 1979 – Kasım 1987 döneminde kısa dönemli hareketli ortalamalar (3'ten 15' kadar) ile uzun dönemli hareketli ortalamaların (9'dan 45'e kadar) kesişimi dikkate alınarak farklı sözleşmeler ve alt dönemler itibariyle elde edilen getiriler ANOVA yöntemiyle karşılaştırılmıştır. Çalışma ikili hareketli ortalama kesişiminin farklı sözleşmeler ve alt dönemler açısından karlı sonuçlar verdiğini, ancak bütün dönemler ve piyasalar için genel kabul gören tek bir hareketli ortalama setinin olmadığını göstermiştir.

Ülkü (1997), Brock vd. (1992)'nin kullandığı teknik alım satım kurallarını, 1996 – 2004 dönemi için DJIA ve İMKB 100 endeksi üzerinde uygulamıştır. Çalışma sonucunda, araştırma döneminde teknik analiz kurallarının karlılığının DJIA için ortadan kalktığını, İMKB 100 Endeksi'nin daha başarılı sonuçlar verdiği yönünde bulgular elde edilmiştir.

Miva ve Ueda (2002), Japon hisse senedi piyasasında, 27.08.1991 – 27.12.2001 dönemi için, altın kesişim ve ölüm kesişimi noktalarında ortaya çıkan sinyallerin faydalı olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışma sonuçları, piyasa trendini tahmin etmede, altın kesişim ve ölüm kesişimi sinyallerinin doğrulayıcı nitelikte olduğunu göstermiştir. Ayrıca çalışmada söz konusu kesişimlerin faydalı sonuçlar vermesinin altında yatan nedenler de araştırılmaya çalışılmış ve yatırımcıların irrasyonel davranışlarının ve davranışsal önyargılarının altın kesişimi ve ölüm kesişimi ile yakından ilişkili olduğu yönünde bulgular elde edilmiştir.

Anderson ve Faff (2005) tarafından yapılan çalışmada, 1990 – 1998 dönemi için beş vadeli işlem sözleşmesi (S&P 500, İngiliz Poundu, Amerikan tahvili, altın ve mısır) üzerinde, ikili hareketli ortalama kesişimi ve direnç-destek noktaları stratejileri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, teknik alım satım kurallarının, herhangi bir istatistiksel düzeyde kar yaratmadığı, bununla birlikte beş piyasanın dördünde brüt ve net karların ortaya çıktığı (ekonomik ve istatistiksel olarak anlamlı olmasa da) ifade edilmektedir.

Fifiel vd. (2008), 15 gelişmekte olan ve 3 gelişmiş piyasada, 1989 – 2003 dönemi için hareketli ortalamalarla ilgili alım satım kurallarının performansını test etmişlerdir. Çalışma sonucunda, hareketli ortalamalarla ilgili kuralların gelişmekte olan piyasalarda daha yüksek getiriler yarattığı yönünde bulgular elde edilmiştir.

Teknik analiz temelli alım satım kurallarının karlılığını araştırmak amacıyla 1985 – 2004 dönemi için Amerikan vadeli işlem piyasalarında uygulama yapan

Park ve Irvin (2010), çeşitli teknik analiz göstergelerine (ikili hareketli ortalama kesişimi, MACD, RSI vs.) ait en iyi alım satım kurallarının, 17 vadeli işlem piyasasının ikisinde istatistiksel olarak anlamlı ekonomik kar yarattığını ve teknik analiz kurallarının Amerikan vadeli işlem piyasalarında genel olarak karlı sonuçlar doğurmadığını göstermiştir.

Kim vd. (2012), Malezya hisse senedi piyasasında, Haziran 2008 – Ocak 2011 dönemi için altın kesişim göstergesi kullanarak çeşitli analizler yapmıştır. Çalışmada çeşitli kısa ve uzun dönemli üssel hareketli ortalamalar (50-100, 50-200, 100-200) üzerinden hesaplanan altın kesişim fiyatından alım yapıp, çeşitli fiyatlar üzerinden (ölüm kesişimi, ölüm kesişiminden önceki en yüksek fiyat, kısa dönemli üssel hareketli ortalama fiyatı) satım yapılması durumunda elde edilen getiriler karşılaştırılmıştır. Çalışma sonuçları, altın kesişim fiyatından satın alınan hisse senedinin, ölüm kesişiminden önce gerçekleşen kısa dönemli üssel hareketli ortalama fiyatından satılması durumunda daha istikrarlı getiriler elde edildiğini ve bu seçeneğin yatırımcılar için daha güvenilir olduğunu göstermiştir.

Denis vd. (2012) tarafından yapılan çalışmada, üssel hareketli ortalama ile hesaplanan ve kısa dönemli hareketli ortalama 50 gün, uzun dönemli hareketli ortalama ise 200 gün olarak alınmış ve bu ortalamaların kesişimi ile oluşturulan alım satım stratejisi S&P 500 endeksi üzerinde test edilmiştir. Çalışma sonucunda, hareketli ortalama kesişim (50,200) stratejisinin, 1990 – 2012 döneminde, al ve tut stratejisinin ise 1950 – 2012 döneminde daha iyi sonuçlar verdiği yönünde bulgular elde edilmiştir.

Pätäri vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada 2003 – 2012 döneminde Rusya hisse senedi piyasalarında ikili hareketli ortalama kesişimine dayalı stratejilerin karlılığı araştırılmıştır. Çalışmanın sonuçları örneklem döneminde uygulanan en iyi alım satım stratejilerinin, daha sonraki örneklem dışı dönemde ortaya çıkan al ve tut stratejisinden daha iyi sonuçlar verdiğini göstermektedir.

3. TEKNİK ANALİZ KAVRAMI

Teknik analiz, temel analizden farklı olarak ekonomi, endüstri ve firma analizini gerektirmeden, finansal varlıkların geçmiş dönemdeki fiyat hareketlerinden hareketle, gelecekteki fiyatların ne yönde değişeceğini tahmin etmeye çalışan bir analiz yöntemidir (Konuralp, 2005: 137). Teknik analiz hangi menkul kıymetin, ne zaman alınıp satılabileceğine yönelik yatırımcıların karar vermesini sağlamakta ve hisse senedi, tahvil, bono, döviz ve altın gibi çeşitli yatırım araçlarının fiyat tahmininde kullanılabilir.

Finansal piyasalarda geçmiş dönemde oluşan menkul kıymet fiyatlarına dayanarak geleceğe ilişkin tahmin yapılabilmesi için öncelikle fiyatlara ilişkin grafiğin çizilmesi gerekmektedir. Daha sonra belirli göstergeler ve yöntemler kullanılarak geçmiş dönem fiyatlarının gösterdiği eğilimler tespit edilmektedir. Geçmişteki trendler ve kullanılan göstergelerin kuralları dikkate alınarak gelecekte oluşan fiyatların ne yönde hareket edeceği, menkul kıymetlerin hangi durumda alınıp satılabileceği belirlenebilmektedir.

Teknik analiz insanların benzer olaylar karşısında benzer davranışlar gösterdiğini ve piyasada oluşan fiyat hareketlerinin arz ve talebe göre şekillendiğini savunmaktadır (Korkmaz ve Ceylan, 2006: 304). Bununla birlikte teknik analizin dayandığı varsayımlar aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Reilly ve Brown, 2011: 526):

- Herhangi bir malın veya hizmetin piyasa fiyatı, o mala veya hizmete olan arz ve talebin karşılıklı etkileşimi ile oluşmaktadır.
- Arz ve talep rasyonel ve rasyonel olmayan çeşitli faktörler tarafından belirlenmektedir. Bu faktörler temel analize dayanan ekonomik faktörler olabileceği gibi, yatırımcıların düşünceleri, hisleri ve beklentileri de olabilir. Piyasa bu faktörleri kendiliğinden sürekli olarak izlemektedir.
- Küçük dalgalanmalar dışında, menkul kıymet fiyatları ve piyasa endeksleri uzun bir süre devam eden trendler halinde hareket etme eğilimi göstermektedirler.
- Arz ve talep değişimleri trendin değişmesine neden olmaktadır. Bu değişimler er ya da geç fiyat hareketlerinin yer aldığı grafiklerle tespit edilebilir.
- Bazı fiyat hareketleri zaman içerisinde tekrarlanma eğilimi göstermektedir.

Modern teknik analizin atası olarak bilinen Charles Dow, 1900-1902 yılları arasında Wall Street Journal gazetesinde yayınlanan makalelerini derleyerek teknik analiz yöntemlerinin temelini oluşturan Dow teorisini ortaya çıkarmıştır (Karan,2004: 503). Dow teorisi esas olarak uzun dönemli trendlerin ortaya konmasını amaçlamakta olup DJIA ve Dow Jones Transportation Average (DJTA) olmak üzere iki farklı endeks kullanmaktadır. DJIA endeksi trendin tanımlanması için, DJTA endeksi ise DJIA endeksindeki bulguları teyit etmek için kullanılmaktadır (Konuralp, 2005: 141).

Dow teorisinin temel ilkeleri aşağıdaki gibi özetlenebilir (İMKB, 2003: 533-534):

- Piyasaların ortalaması her türlü faktörü hesaba katar ve yansıtır.
- Piyasada üç temel trend olup bir yıldan uzun olanlar ana trendleri, üç hafta ile üç ay arasında olanlar ikincil trendleri, üç haftadan az olanlar ise küçük trendleri göstermektedir.
- Ana trendler üç aşamadan geçer;
 - Fiyatlar düştüğünde rasyonel yatırımcıların alıma geçtiği toparlama dönemi
 - Fiyatlar yükselirken trendi takip eden yatırımcıların alıma geçtiği boğa piyasası dönemi
 - Hisse senetlerinin rasyonel yatırımcılar tarafından elden çıkarıldığı, ayı piyasası olarak da ifade edilen düşüşün başladığı dönem

- Ortalamalar veya piyasa endekslerinin birbirini onaylaması, diğer bir ifade ile ortalama veya göstergelerin birbirleriyle aynı uyarı ve sinyalleri vermesi gerekir.
- İşlem miktarının trendi onaylaması ve trend belirlenirken fiyatın yanı sıra işlem miktarının da dikkate alınması gerekir.
- Yönünün veya eğiminin değiştiğine dair sinyaller alınana kadar her trend geçerlidir.

3.1.Teknik Analiz Göstergeleri

Menkul kıymetlerin alım ve satım zamanının tespit edilebilmesi, menkul kıymet piyasalarının gösterdiği trendlerin ve destek ve direnç bölgelerinin belirlenebilmesi için bazı göstergelerin hesaplanması ve kullanılması gerekmektedir. Teknik analizde kullanılan göstergelerden bazıları hareketli ortalamalar, MACD, BB, momentum göstergesi, CCI, RSI ve stokastik göstergesidir. Çalışmada hareketli ortalamalar ve hareketli ortalamalar kullanılarak elde edilen altın kesişim (golden cross) göstergeleri ile ilgili uygulama yapıldığından sadece bu göstergelerle ilgili bilgi verilecektir.

3.1.1. Hareketli Ortalamalar

Geçmişteki fiyatları dikkate alarak gelecekteki fiyatları öngörmenin en basit ve temel yolu hareketli ortalamaları kullanmaktır. Bu gösterge hesaplanırken öncelikle belirli bir süre için geçmiş fiyatların ortalamaları alınmakta, daha sonra bu ortalamalar her gün kendinden önceki belirli sayıdaki günün ortalamasını alarak hareket etmektedir (Karan,2004: 518).

Hareketli ortalamalar, teknik analistin belirlediği süreye göre hesaplanmakta olup sürenin uzunluğu alım satım sinyallerinin erken veya geç olmasını etkilemektedir. Kısa süreler için hesaplanan ortalamalar uzun süreler için hesaplanan ortalamalara göre daha duyarlıdır (İMKB, 2003: 536). Kısa dönemde yapılacak alım-satımlar için 3, 5, 7 gün gibi kısa dönemli ortalamalar, uzun dönemde yapılacak alım-satımlar için 21, 50, 200 gün gibi uzun dönemli ortalamalar kullanmak daha uygun olmaktadır. Belirli bir süre için hesaplanan ortalamalar her hisse senedi ve piyasa için aynı derecede duyarlı olmayabilir. Bu nedenle üzerinden ortalama hesaplanacak süreyi hisse senedine veya piyasaya göre belirlemek daha doğru olacaktır. Hareketli ortalamalar basit, ağırlıklı ve üsse olarak hesaplanmaktadır (Aksoy ve Tanrıöven, 2013: 607).

Basit hareketli ortalama (BHO) hesaplanırken, belirlenen dönem içindeki fiyatlar toplanarak gün sayısına bölünmekte ve her gün belirlenen dönem dikkate alınarak tekrar hesaplama yapılmaktadır. Ortalama içerisinde her günün fiyatına eşit ağırlık veren, BHO aşağıdaki gibi formüle edilebilir (Aksoy ve Tanrıöven, 2013: 608).

$$BHO = \frac{\sum_{t=1}^n F_t}{n}$$

Yukarıdaki denklemde görüldüğü gibi, toplam gün sayısı n ve günlük kapanış fiyatları F ile ifade edilirse BHO, hesaplama dönemine ilişkin günlük kapanış fiyatları toplamının gün sayısına bölünmesiyle hesaplanmaktadır.

BHO yaygın bir şekilde kullanılmasına rağmen, ortalama içinde her günün fiyatının ağırlığının eşit olması nedeniyle zayıf bir noktadır. Hareketli ortalamlarda son günlerde gerçekleşen fiyatların daha ağırlıklı olarak yer alması isteniyorsa ağırlıklı veya üssel hareketli ortalama kullanmak daha doğru olacaktır (Konuralp, 2005: 159).

Ağırlıklı hareketli ortalama (AHO), hesaplanırken belirlenen dönem (n) içindeki ilk fiyat 1, daha sonra gelen fiyatlar artarak (2, 3, 4) ve en son fiyat ise " n " ile çarpılmakta ve toplanmaktadır. Bulunan toplam verilen ağırlıkların toplamına ($1+2+...+n$) bölmekte ve bu hesaplama son günlere daha fazla ağırlık verilerek her gün yapılmaktadır (Aksoy ve Tanrıöven, 2013: 609).

Üssel hareketli ortalama (ÜHO), geçmiş fiyatların etkisinin üssel olarak azalacak şekilde gelecekteki fiyatları etkilediğini varsaymaktadır (Karan,2004: 519).ÜHO, BHO'ya göre ilk günlerdeki fiyatları ihmal etmemekle birlikte, AHO gibi son dönemde gerçekleşen fiyatlara daha fazla önem vermektedir (Münyas ve Kargı, 2016: 517). ÜHO aşağıdaki gibi formüle edilebilir (Zakamulin, 2017: 32):

$$\dot{U}HO_t = aP_t + (1-a)\dot{U}HO_{t-1}$$

α sabit bir katsayı olup $2/(n+1)$ olarak ifade edilmekte ve ortalamanın hesaplandığı t . günün kapanış fiyatının (P_t) ağırlığını göstermektedir. $(1-\alpha)$, $(t-1)$. Günün üssel hareketli ortalamasının ağırlığını oluşturmaktadır.

3.1.2. Hareketli Ortalamaların Piyasalarda Kullanımı ve Altın Kesişim

Hareketli ortalamaların piyasalarda en yaygın kullanımı, fiyatın ortalamayı yukarı yönde kesmesi durumunda al sinyali, fiyatın ortalamayı aşağı yönde kesmesi durumunda sat sinyali olarak yorumlanmasıdır (Münyas ve Kargı, 2016: 518). Fiyat eksi hareketli ortalama (P-MA) olarak da tanımlanan bu strateji, fiyatlar yükseldiğinde (düştüğünde) hareketli ortalamaların fiyatların altında (üzerinde) oluştuğunu ifade etmekte ve fiyat ile hareketli ortalamayı karşılaştırmaktadır (Zakamulin, 2017: 59).

Hareketli ortalamaların yorumlanması konusunda başka bir yaklaşım da hareketli ortalama değerini menkul kıymetin gerçek değeri olarak kabul etmektir. Bu durumda menkul kıymetin cari piyasa fiyatının hareketli ortalama çizgisinin üzerinde olması, menkul kıymetin aşırı değerlendirilmiş olduğunu ve fiyatların bundan sonraki dönemde düşme eğilimi göstereceğini; altında olması durumunda ise düşük değerlendirilmiş olduğunu ve fiyatların bundan sonraki dönemde yükselme eğilimi göstereceğini ifade edecektir (Konuralp, 2005: 161).

Hareketli ortalamaların yukarıda ifade edilen kullanımlarına ilaveten teknik analizde hareketli ortalamalara dayalı olarak kullanılan çeşitli işlem stratejileri bulunmaktadır. Bu stratejilerden biri hareketli ortalama değişimi (ΔMA) olarak ifade edilen strateji olup, bu kuralın temelinde fiyatların yükselmesi (düşmesi)

durumunda hareketli ortalamaların da yükseleceği (düşeceği) ilkesi yatmaktadır. Bu stratejide, en son hesaplanan hareketli ortalama ile bir önceki döneme ait hareketli ortalama karşılaştırılmakta ve son dönem üzerinden elde edilen hareketli ortalamanın değeri arttığında “AL” sinyali oluşmaktadır (Zakamulin, 2017: 57).

Hareketli ortalamaların kesişimi olarak adlandırılan diğer bir strateji, kısa vadeli hareketli ortalamanın uzun vadeli hareketli ortalama ile kesişmesini ifade etmektedir. Her iki ortalama yükselirken kısa vadeli hareketli ortalamanın uzun vadeli hareketli ortalamayı yukarı doğru kesmesi “**altın kesişim**” (golden cross), kısa vadeli hareketli ortalamanın uzun vadeli hareketli ortalamayı aşağı doğru kesmesi ise “**ölüm kesişimi**” (death cross) olarak adlandırılmaktadır. Hareketli ortalamaların kesişiminde en yaygın kullanılan bileşim 50 günlük ve 200 günlük BHO’dur. Bu strateji için hareketli ortalamaların diğer türleri de kullanılabilir (Zakamulin, 2017: 60).

Altın kesişim, uzun dönemli bir boğa piyasasının varlığını işaret etmekte ve fiyatların yükseleceği beklentisini yaratmaktadır. Ölüm kesişimi ise uzun dönemli bir ayı piyasasının gerçekleşeceği veya fiyatların düşeceği sinyalini vermektedir. Her iki kesişim gerçekleştiğinde, uzun dönemli hareketli ortalama, bu noktadan ileriye doğru piyasa için büyük bir destek seviyesi (altın kesişim durumunda) veya direnç seviyesi (ölüm kesişimi durumunda) olarak düşünülmektedir. Her iki kesişim de trenddeki değişimin bir sinyali olabilmekte, ancak genellikle daha önce gerçekleşen trend değişikliğini güçlü bir şekilde doğrulamaktadırlar (<https://www.investopedia.com>).

4.ALTIN KESİŞİM GÖTERGESİNE GÖRE HİSSE SENETLERİNİN PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİNE İLİŞKİN BİR UYGULAMA

4.1. Veri ve Yöntem

Çalışmada 02.01.2012 –26.01.2018 tarihleri arasında BIST 100 endeksi için altın kesişim ve ölüm kesişimi göstergeleri kullanılarak bir uygulama yapılmıştır. Uygulamada altın kesişim ve ölüm kesişimi tarihleri hem BHO(50,200) hem de ÜHO(50,200) yöntemleri kullanılarak belirlenmiştir. Öncelikle BIST 100 endeksine ilişkin fiyatların altın kesişim ve ölüm kesişim durumlarının gerçekleştiği tarihler belirlenerek, bu tarihler itibariyle hisse senetlerinin alım ve satım yerleri tespit edilmiştir. Hisselerin altın kesişim tarihindeki fiyattan satın alındığı, sırasıyla ölüm kesişim tarihindeki fiyattan, ölüm kesişiminden önceki en yüksek kapanış fiyatından ve 50 günlük hareketli ortalamanın aldığı en yüksek değerden satıldığı varsayılarak pozitif, negatif ve ortalama getiri hesaplanmış ve bu getiriler karşılaştırılmıştır. Daha sonra BIST 100 endeksinde işlem gören hisse senetleri ayrı ayrı altın kesişim oranına göre değerlendirilmiş ve bu hisselerin elde edebilecekleri getiriler ile maruz kalabilecekleri zararlar hesaplanmıştır. Getiriler aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

$$R_t = \left(\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \right) * 100$$

Formülde P_t t döneminde hissenin satıldığı kapanış fiyatını, P_{t-1} ($t-1$) dönemindeki altın kesişim fiyatını ve R_t ise % getiriyi göstermektedir. Ortalama getiri hesaplanırken aritmetik ortalama kullanılmıştır.

4.2. Analiz Sonuçları

4.2.1. Basit Hareketli Ortalama Kullanılarak Elde Edilen Sonuçlar

Grafik 1’de BIST 100 endeksinin 02.01.2012 – 26.01.2018 dönemine ilişkin fiyat grafiği üzerinde BHO(50,200)’e göre altın kesişimin ve ölüm kesişiminin gerçekleştiği bölgeler gösterilmektedir. Kısa vadeli yükseliş hareketini temsil eden 50 günlük BHO MAV(50), uzun vadeli yükseliş hareketini temsil eden 200 günlük BHO ise MAV(200) olarak ifade edilmektedir. Grafikte MAV(50)’nin MAV(200)’ü yukarı yönde kestiği altın kesişim bölgesi kırmızı renkte, aşağı yönde kestiği ölüm kesişimi bölgesi mavi renkte gösterilmektedir.

Grafik 1.BHO(50,200)’e Göre Altın Kesişim ve Ölüm Kesişim Bölgeleri



Kaynak: Matriks programından elde edilmiştir.

Grafik 2’de BIST 100 endeksinin 02.01.2012 – 26.01.2018 dönemine ilişkin fiyat grafiği üzerinde altın kesişimin ve ölüm kesişiminin gerçekleştiği bölgelere göre alım ve satım yapılabilecek fiyat seviyeleri yer almaktadır.

Grafik 2. BHO(50,200)’e Göre Altın Kesişim Durumunda Alım-Satım Seviyeleri



Kaynak: Matriks programından elde edilmiştir.

BIST 100 endeksine 02.01.2012 – 26.01.2018 tarihleri arasında BHO(50,200) yöntemine göre hesaplanan altın keşişim tarihinde yatırım yapıldığı ve sırasıyla ölüm keşişim fiyatından, ölüm keşişiminden önceki en yüksek kapanış fiyatından ve 50 günlük BHO'nun aldığı en yüksek değerden yatırımın sonlandırıldığı durumlarda elde edilebilecek getiriler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. BHO(50,200) Yöntemine Göre Gerçekleşen Altın Keşişim Fiyatının Çeşitli Fiyatlara Göre Getirileri

| Getiri (%) | Ölüm Keşişimi Fiyatına Göre | Ölüm Keşişiminden Önceki En Yüksek Kapanış Fiyatına Göre | Ölüm Keşişiminden Önceki En Yüksek BHO(50)'ye Göre |
|---------------------|-----------------------------|--|--|
| Ortalama Getiri (%) | 8,93 | 27,48 | 18,36 |
| Pozitif Getiri (%) | 34,56 | 82,44 | 56,86 |
| Negatif Getiri (%) | -7,76 | 0,00 | -1,77 |

Tablo 1 incelendiğinde altın keşişim fiyatından yatırım yapılan endeksin ölüm keşişiminden önceki en yüksek fiyattan satılması durumunda, diğer satış noktalarına göre daha yüksek ortalama ve pozitif getiri sağladığı ve daha düşük negatif getiriye neden olduğu görülmektedir. Bununla birlikte ölüm keşişim fiyatının satış noktası olarak belirlenmesi, diğer durumlara göre yatırımcıların daha düşük getiriler elde etmesine neden olabilmektedir. Bu durum, yatırımcı açısından ölüm keşişimi fiyatının satış yapmak için geç kalınan bir nokta olabileceğini göstermektedir.

4.2.2. Üssel Hareketli Ortalama Kullanılarak Elde Edilen Sonuçlar

Grafik 3'de BIST 100 endeksinin 02.01.2012 - 26.01.2018 dönemine ilişkin fiyat grafiği üzerinde ÜHO(50,200)'e göre altın keşişimin ve ölüm keşişiminin gerçekleştiği bölgeler gösterilmektedir. Kısa vadeli yükseliş hareketini temsil eden 50 günlük ÜHO MAV(50), uzun vadeli yükseliş hareketini temsil eden 200 günlük ÜHO ise MAV(200) olarak ifade edilmektedir. Grafikte MAV(50)'nin MAV(200)'ü yukarı yönde kestiği altın keşişim bölgesi kırmızı renkte, aşağı yönde kestiği ölüm keşişimi bölgesi mavi renkte gösterilmektedir.

Grafik 3.ÜHO(50,200)'e Göre Altın Keşişim ve Ölüm Keşişim Bölgeleri



Kaynak: Matriks programından elde edilmiştir.

Grafik 4'de BIST 100 endeksinin 02.01.2012 - 26.01.2018 dönemine ilişkin fiyat grafiği üzerinde altın keşişimin ve ölüm keşişiminin gerçekleştiği bölgelere göre alım ve satım yapılabilecek fiyat seviyeleri yer almaktadır.

Grafik 4. ÜHO(50,200)'e Göre Altın Keşişim Durumunda Alım-Satım Seviyeleri



Kaynak: Matriks programından elde edilmiştir.

BIST 100 endeksine 02.01.2012 – 26.01.2018 tarihleri arasında BHO(50,200) yöntemine göre hesaplanan altın keşişim tarihinde yatırım yapıldığı ve sırasıyla ölüm keşişim fiyatından, ölüm keşişiminden önceki en yüksek kapanış fiyatından ve 50 günlük ÜHO'nun aldığı en yüksek değerden yatırımın sonlandırıldığı durumlarda elde edilebilecek getiriler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. ÜHO(50,200) Yöntemine Göre Gerçekleşen Altın Keşişim Fiyatının Çeşitli Fiyatlara Göre Getirileri

| Getiri (%) | Ölüm Keşişimi Fiyatına Göre | Ölüm Keşişiminden Önceki En Yüksek Kapanış Fiyatına Göre | Ölüm Keşişiminden Önceki En Yüksek BHO(50)'ye Göre |
|---------------------|-----------------------------|--|--|
| Ortalama Getiri (%) | 0,67 | 16,95 | 10,57 |
| Pozitif Getiri (%) | 21,15 | 84,77 | 54,90 |
| Negatif Getiri (%) | -17,82 | 0,00 | -2,07 |

Tablo 2 yatırımcıların altın keşişim fiyatından BIST 100 endeksine yatırım yaptıktan sonra, ölüm keşişiminden sonra en yüksek fiyattan satış yapmaları durumunda diğer satış fiyatlarına göre daha yüksek ortalama ve pozitif getiriler elde edebileceğini göstermektedir. Ayrıca, Tablo 2'deki değerler yatırımcıların ölüm keşişimini bekleyip bu fiyattan satış yapmaları durumunda elde edebilecekleri getirinin çok düşük olabileceğini ve pozitif ve negatif getirinin birbirine çok yakın değerler alabileceğini de doğrulamaktadır.

BHO(50,200) ve ÜHO(50,200) yöntemleri ile yapılan analizler karşılaştırıldığında, her iki analizde de yatırımcılar için altın keşişim noktasının alış noktası, ölüm keşişiminden sonraki en yüksek fiyatın da satış noktası olarak belirlenmesi durumunda diğer fiyatlara göre daha yüksek getiriler elde edilebileceği görülmüştür. Her iki analiz sonuçları da, yatırımcıların satış yapmak için ölüm keşişim noktalarını beklemelerinin geç olabileceğini ve bu noktadaki fiyattan satış yapılması halinde düşük getiriler elde edebileceğini göstermektedir. Bununla birlikte BHO(50,200) kullanılarak elde edilen ortalama ve pozitif getirilerin daha yüksek olduğu ve negatif getirilerin daha düşük olduğu söylenebilir.

4.2.3. BIST 100 Endeksindeki Hisse Senetlerinin Altın Keşişim Oranına Göre Performansları

BIST 100 endeksinde işlem gören ve BHO(50,200) kullanılarak elde edilen altın keşişim değerine göre al sinyali veren hisse senetlerine ilişkin altın keşişim tarihleri, keşişimin gerçekleştiği fiyat, keşişim sonrası gerçekleşen en düşük fiyat, keşişim sonrası gerçekleşen en yüksek fiyat, 26.01.2018 tarihi itibarıyla son kapanış fiyatı ve bu fiyata göre hesaplanan getiri Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3. Altın Kesişim (Golden Cross) Oranına Göre Hisse Senedi Performansları

| Hisse Kodu | Altın Kesişim Tarihi | Altın Kesişim Fiyatı | Sinyal Son-rası En Düşük Fiyat | Sinyal Son-rası En Yüksek Fiyat | Son Fiyat | Son Fiyata Göre Getiri (%) |
|--------------|----------------------|----------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------|----------------------------|
| AEFES | 03.02.2017 | 20,86 | 19,27 | 28,42 | 28,42 | 36,24 |
| AFYON | 6.10.2016 | 8,29 | 6,91 | 9,94 | 7,79 | -6,03 |
| AKBNK | 15.02.2017 | 8,56 | 8,40 | 11,08 | 11,08 | 29,44 |
| AKENR | 26.05.2017 | 0,99 | 0,78 | 1,20 | 1,01 | 2,02 |
| AKSA | 25.11.2016 | 8,33 | 7,98 | 14,93 | 14,34 | 72,15 |
| AKSEN | 07.12.2017 | 3,82 | 3,79 | 4,94 | 4,79 | 25,39 |
| ALARK | 08.04.2016 | 3,31 | 2,85 | 7,86 | 7,16 | 116,31 |
| ALGYO | 30.01.2015 | 20,06 | 18,42 | 54,75 | 53,80 | 168,20 |
| ANACM | 28.04.2016 | 1,20 | 1,05 | 3,45 | 3,31 | 175,83 |
| ANELE | 01.03.2017 | 1,48 | 1,46 | 4,05 | 3,78 | 155,41 |
| ARCLK | 19.10.2015 | 15,10 | 12,89 | 27,46 | 19,87 | 31,59 |
| ASELS | 28.04.2014 | 4,56 | 4,43 | 47,22 | 32,56 | 614,04 |
| AYGAZ | 02.01.2017 | 10,70 | 10,22 | 17,18 | 15,69 | 46,64 |
| BAGFS | 09.05.2017 | 11,73 | 8,83 | 12,97 | 10,41 | -11,25 |
| BANVT | 25.08.2016 | 3,40 | 3,16 | 28,68 | 21,30 | 526,47 |
| BERA | 18.05.2017 | 1,74 | 1,72 | 8,20 | 6,06 | 248,28 |
| BIMAS | 08.03.2017 | 56,47 | 53,68 | 82,45 | 76,70 | 35,82 |
| BIZIM | 24.10.2017 | 8,14 | 6,73 | 9,27 | 8,10 | -0,49 |
| BJKAS | 31.01.2017 | 4,69 | 3,75 | 6,17 | 4,10 | -12,58 |
| BRISA | 22.05.2017 | 6,97 | 6,66 | 8,45 | 7,90 | 13,34 |
| BRSAN | 15.03.2016 | 5,78 | 5,77 | 14,78 | 14,60 | 152,60 |
| COLLA | 26.05.2017 | 37,00 | 32,54 | 44,30 | 38,08 | 2,92 |
| CEMTS | 18.01.2018 | 5,26 | 5,03 | 5,66 | 5,53 | 5,13 |
| CRFSA | 21.08.2017 | 8,10 | 4,95 | 8,34 | 5,59 | -30,99 |
| DEVA | 07.03.2017 | 3,95 | 3,77 | 5,01 | 4,56 | 15,44 |
| DGKLB | 05.01.2017 | 1,92 | 1,52 | 4,76 | 3,49 | 81,77 |

| | | | | | | |
|--------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| DOAS | 07.07.2017 | 9,31 | 7,40 | 9,98 | 8,51 | -8,59 |
| DOHOL | 02.07.2017 | 0,83 | 0,78 | 1,11 | 0,85 | 2,41 |
| ECILC | 11.02.2016 | 1,81 | 1,73 | 5,08 | 4,58 | 153,04 |
| EGEEN | 07.02.2017 | 250,28 | 236,00 | 353,50 | 345,50 | 38,05 |
| EKGYO | 28.07.2017 | 3,24 | 2,38 | 3,26 | 2,69 | -16,98 |
| ENKAI | 30.10.2017 | 5,62 | 5,55 | 6,16 | 5,78 | 2,85 |
| ERBOS | 18.10.2016 | 32,30 | 30,61 | 98,20 | 97,35 | 201,39 |
| EREGL | 13.04.2016 | 4,31 | 3,54 | 10,58 | 10,07 | 133,64 |
| FENER | 07.09.2017 | 36,02 | 30,82 | 36,86 | 33,98 | -5,66 |
| FROTO | 14.02.2017 | 33,15 | 32,39 | 63,90 | 63,40 | 91,25 |
| GARAN | 09.02.2017 | 8,59 | 8,30 | 12,36 | 12,36 | 43,89 |
| GLYHO | 13.01.2017 | 1,85 | 1,76 | 4,98 | 4,98 | 169,19 |
| GOLTS | 31.01.2017 | 71,25 | 59,60 | 85,62 | 68,25 | -4,21 |
| GOODY | 02.03.2017 | 3,69 | 3,52 | 5,28 | 4,24 | 14,91 |
| GOZDE | 11.04.2017 | 2,10 | 2,07 | 6,14 | 6,05 | 188,10 |
| GSDHO | 22.04.2016 | 0,57 | 0,43 | 0,88 | 0,76 | 33,33 |
| GSRAY | 24.07.2017 | 6,94 | 5,74 | 8,99 | 6,43 | -7,35 |
| GUBRF | 30.05.2017 | 4,86 | 3,54 | 5,55 | 4,51 | -7,20 |
| HALKB | 12.01.2017 | 10,31 | 8,60 | 15,37 | 10,47 | 1,55 |
| HLGYO | 07.02.2017 | 0,96 | 0,83 | 1,12 | 0,93 | -3,12 |
| HURGZ | 14.06.2017 | 0,80 | 0,77 | 1,65 | 1,18 | 47,50 |
| ICBCT | 24.01.2017 | 1,72 | 1,68 | 9,65 | 4,46 | 159,30 |
| IEYHO | 02.08.2016 | 0,27 | 0,25 | 0,56 | 0,40 | 48,15 |
| IHLGM | 02.02.2017 | 0,82 | 0,65 | 2,52 | 2,16 | 163,41 |
| IHLAS | 16.06.2016 | 0,30 | 0,25 | 0,73 | 0,53 | 76,67 |
| IPEKE | 06.07.2017 | 2,77 | 2,46 | 7,22 | 5,61 | 102,53 |
| ISCTR | 10.08.2016 | 4,58 | 4,46 | 8,23 | 8,22 | 79,48 |
| ISGYO | 23.05.2017 | 1,45 | 1,24 | 1,52 | 1,45 | 0,00 |
| KARSN | 09.02.2017 | 1,33 | 1,12 | 2,36 | 2,27 | 70,68 |
| KARTN | 25.01.2017 | 259,11 | 255,00 | 333,00 | 298,70 | 15,28 |

| | | | | | | |
|--------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| KCHOL | 26.01.2017 | 14,35 | 13,57 | 19,40 | 18,54 | 29,20 |
| KIPA | 22.02.2017 | 1,70 | 1,66 | 3,50 | 2,78 | 63,53 |
| KLGYO | 27.03.2017 | 2,09 | 1,95 | 5,58 | 3,63 | 73,68 |
| KORDS | 29.12.2015 | 4,36 | 3,85 | 9,09 | 8,10 | 85,78 |
| KOZAA | 04.10.2016 | 1,77 | 1,73 | 7,92 | 6,03 | 240,68 |
| KOZAL | 19.10.2016 | 17,53 | 14,84 | 44,00 | 40,70 | 132,17 |
| KRDMB | 17.05.2017 | 1,55 | 1,49 | 3,47 | 3,32 | 114,19 |
| METRO | 17.10.2016 | 0,88 | 0,77 | 1,64 | 0,91 | 3,41 |
| MGROS | 23.09.2016 | 19,15 | 16,15 | 30,50 | 26,96 | 40,78 |
| NETAS | 29.11.2016 | 10,05 | 9,70 | 18,99 | 16,14 | 60,60 |
| NTHOL | 18.08.2017 | 3,15 | 1,80 | 3,18 | 2,45 | -22,22 |
| ODAS | 01.02.2017 | 3,23 | 3,08 | 7,90 | 7,70 | 138,39 |
| OTKAR | 08.01.2018 | 122,20 | 115,00 | 125,50 | 125,20 | 2,45 |
| PETKM | 03.03.2017 | 4,30 | 4,16 | 8,56 | 7,97 | 85,35 |
| PGSUS | 31.01.2017 | 15,86 | 14,15 | 36,70 | 32,48 | 104,79 |
| PRKME | 09.03.2017 | 2,25 | 2,26 | 5,47 | 4,02 | 78,67 |
| SAHOL | 22.12.2017 | 10,78 | 10,73 | 11,58 | 11,41 | 5,84 |
| SASA | 18.04.2016 | 1,28 | 1,16 | 12,96 | 12,12 | 846,88 |
| SISE | 21.12.2016 | 3,16 | 3,14 | 5,22 | 5,17 | 63,61 |
| SKBNK | 10.03.2017 | 1,21 | 1,16 | 2,02 | 1,81 | 49,59 |
| SNGYO | 24.04.2017 | 0,65 | 0,64 | 0,89 | 0,78 | 20,00 |
| SODA | 21.03.2016 | 3,20 | 2,93 | 5,90 | 5,08 | 58,75 |
| TATGD | 26.01.2017 | 6,07 | 4,40 | 8,20 | 5,45 | -10,21 |
| TAVHL | 18.01.2017 | 15,15 | 13,70 | 23,12 | 22,46 | 48,25 |
| TCELL | 15.02.2017 | 9,90 | 9,61 | 17,50 | 16,44 | 66,06 |
| THYAO | 07.03.2017 | 5,66 | 5,38 | 16,55 | 15,41 | 172,26 |
| TKFEN | 01.03.2017 | 8,05 | 8,06 | 17,35 | 16,00 | 98,76 |
| TKNSA | 24.05.2017 | 4,83 | 4,22 | 6,81 | 5,64 | 16,77 |
| TMSN | 20.12.2017 | 8,04 | 7,46 | 8,14 | 7,94 | -1,24 |
| TOASO | 16.01.2017 | 24,40 | 23,93 | 34,62 | 32,20 | 31,97 |

| | | | | | | |
|--------------|-------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-----------------|
| TRCAS | 10.02.2017 | 1,57 | 1,52 | 2,88 | 2,47 | 57,32 |
| TRKCM | 12.04.2016 | 1,57 | 1,42 | 4,96 | 4,88 | 210,83 |
| TSKB | 30.01.2017 | 1,21 | 1,16 | 1,64 | 1,63 | 34,71 |
| TTKOM | 30.03.2017 | 5,96 | 5,24 | 7,38 | 6,48 | 8,72 |
| TTRAK | 22.03.2017 | 77,82 | 70,40 | 89,25 | 78,80 | 1,26 |
| TUPRS | 19.12.2016 | 65,77 | 64,05 | 145,00 | 114,70 | 74,40 |
| ULKER | 16.05.2017 | 21,00 | 17,52 | 25,02 | 23,26 | 10,76 |
| VAKBN | 07.02.2017 | 5,09 | 5,02 | 7,57 | 7,57 | 48,72 |
| VESTL | 17.04.2017 | 7,33 | 6,59 | 11,83 | 10,21 | 39,29 |
| VKGYO | 25.01.2017 | 2,42 | 2,30 | 3,45 | 2,63 | 8,68 |
| YATAS | 29.05.2014 | 0,93 | 0,86 | 28,50 | 24,90 | 2.577,42 |
| YKBNK | 30.03.2017 | 3,90 | 3,77 | 4,98 | 4,78 | 22,56 |
| ZOREN | 21.06.2017 | 1,37 | 1,30 | 1,96 | 1,93 | 40,88 |

Tablo 3 incelendiğinde, altın keşişim durumunda alınan hisse senetlerinin uzun süre elde tutulması halinde yüksek miktarlarda getiriler elde edilebileceği görülmektedir. Örneğin, yatırımcıların sadece altın keşişim oranını dikkate alarak YATAS hissesinden %2.577,42, SAS hissesinden %846,88, ASELS hissesinden %614,04, BANVT hissesinden %526,47, BERA hissesinden %248,28, KOZAA hissesinden %240,68, TRKCM hissesinden %210,83, ERBOS hissesinden %201,39, GOZDE hissesinden %188,10 oranında getiri elde etmesi mümkün görünmektedir. Bununla birlikte altın keşişim oranı, bazı hisselerin elde tutulması halinde zararın ortaya çıkacağı yönünde sinyaller vermekte ve buna bağlı olarak negatif getiriler ortaya çıkabilmektedir. Örneğin yatırımcıların CRFSA, NTHOL, EKGYO, BJKAS, BAGFS, TATGD, hisselerine yatırım yapmaları durumunda altın keşişim oranına göre sırasıyla %-30,99, %-22,22, %-16,98, %-12,58, %-11,25, %-10,21 oranında zarara maruz kalmaları muhtemeldir.

5.SONUÇ

Bütün finansal piyasalarda birçok finansal varlık için kullanılabilen teknik analiz, firmaların finansal bilgilerine ihtiyaç duymadan o firmanın menkul kıymetlerinin alınıp satılma zamanlarına ilişkin piyasa aktörlerine önemli bilgiler sunmaktadır. Teknik analiz bunu, bazı indikatörlere ilişkin alım ve satım stratejilerini kullanarak gerçekleştirmektedir. Teknik analizin kullandığı indikatörlerden hareketli ortalamalar, en yaygın kullanılan göstergelerden biri olup hesaplama açısından da bazı kolaylıklar sağlamaktadır.

Hareketli ortalamalar göstergesi ile hisse senetlerinin alım-satımına ilişkin çeşitli stratejiler kullanılmakta ve bu stratejiler sayesinde yatırımcıların doğru zamanda alım ve satım yapmalarını sağlayabilmektedir. Hareketli ortalamaların işlem stratejilerinden en önemlisi ve piyasada da yaygın bir şekilde kullanılan ve

hareketli ortalamanın keşimini içeren stratejidir. Bu strateji her iki hareketli ortalama da yükselirken kısa vadeli hareketli ortalamanın uzun vadeli hareketli ortalamayı yukarı yönde kesmesi ile oluşan altın keşim ve kısa vadeli hareketli ortalamanın uzun vadeli hareketli ortalamayı aşağı yönde kesmesi ile oluşan ölüm keşimi durumunda uygulanan stratejidir. Strateji, altın keşim durumunda hisse senedinin alınması yönünde, ölüm keşimi durumunda satılması yönünde sinyaller üretmektedir. Bu sinyalleri kullanan yatırımcılar da büyük miktarlarda getiri elde edebilmektedirler. Bu bağlamda çalışmada, BIST 100 endeksi üzerine bu stratejinin uygulanması suretiyle hisse senetlerinin performansının ölçülmesi amaçlanmıştır.

02.01.2012 – 26.01.2018 tarihleri arasında BIST 100 endeksi için BHO(50,200) ve ÜHO(50,200) kullanılarak altın keşim ve ölüm keşimi fiyatları elde edilmiştir. Altın keşim fiyatından alınan hisselerin, ölüm keşimi fiyatı, ölüm keşiminden önceki en yüksek fiyat ve en yüksek 50 günlük hareketli ortalama değeri ile satılması durumunda, her iki ortalama da ölüm keşiminden önceki en yüksek fiyatın daha yüksek getiriler sağladığı yönünde bulgular elde edilmiştir. Bununla birlikte altın keşim fiyatının BHO kullanılarak hesaplanmasının yatırımcı açısından daha avantajlı olabileceği elde edilen sonuçlar arasındadır. BIST 100 endeksi kapsamındaki hisseler üzerine ayrı ayrı uygulanan altın keşim stratejisi, bu hisselerin altın keşim fiyatından satın alınarak uzun dönemde elde tutulması halinde yüksek getiriler elde edilebileceğini göstermiştir. Altın keşim stratejisinin hisse senetlerinin alım ve satım zamanlaması açısından yatırımcılara önemli bilgiler sunduğu ve onlara yol gösterdiği çalışma ile doğrulansa da teknik analizde bir göstergenin veya stratejinin tek başına yeterli olmadığını, daha fazla göstergenin ve stratejinin dikkate alınmasıyla daha isabetli kararlar verilebileceğini vurgulamak gerekir.

KAYNAKÇA

- AKSOY, A. ve C. TANRIÖVEN (2013). *Sermaye Piyasası Yatırım Araçları ve Analizi*. Detay Yayıncılık, 4. Baskı, Ankara.
- ANDERSON, J. ve R. FAFF, (2005). "Profitability of Trading Rules in Futures Markets", *Accounting Research Journal*, Volume: 18, Issue: 2, p. 83-92,
- ANGHEL, G. D. I. (2015). "Stock Market Efficiency and The MACD. Evidence from Countries Around the World", *Procedia Economics and Finance*, Volume: 32, p. 1414 – 1431
- BALSARA, N., K. CARLSON ve N. V. RAO (1996). "Unsystematic Futures Profits with Technical Trading Rules: A Case for Flexibility", *Journal of Financial and Strategic Decisions*, Volume: 9, Issue: 1, p. 57-66.
- BROCK, W., J. LAKONISHOK ve B. LEBARON (1992). Simple Technical Trading Rules and The Stochastic Properties of Stock Returns", *Journal of Finance*, Volume: 47, p. 1731- 1764.
- CEYLAN, A ve T. KORKMAZ (2006). *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi*, Ekin Kitabevi, 3. Baskı, Bursa.

- CHEN, S. L., N. J. CHEN ve R. J. CHUANG (2014). An Empirical Study on Technical Analysis: GARCH (1, 1) Model", *Journal of Applied Statistics*, Volume: 41, Issue: 4, p. 785-801.
- DBOUK, W., I. JAMALI ve K. SOUFANI (2014). "The Effectiveness of Technical Trading for Arab Stocks", *Emerging Markets Finance and Trade*, Volume: 50, Issue: 4, p. 5-25.
- DENIS, A., B. ZORAN ve V. JURICA (2012). "The Effectiveness of the 50/20 Dual Exponential Moving Average Crossover on the S&P 500", *ASBBS eJournal*, Volume: 8, Issue: 1, p. 8-20.
- FAMA, E. F. ve M. BLUME (1966). "Filter Rules and Stock Market Trading", *Journal of Business*, Volume: 39, p. 226-241.
- FAROOQ, M. O. ve M. H. REZA (2014). "Dow Jones Islamic Market US Index: Applying Technical Analysis from a Comparative Perspective", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Volume:7, Issue: 4, p. 395-420.
- FIFIELD, S.G.M., M. POWER ve D. G. S. KNIPE (2008). "The Performance of Moving Average Rules in Emerging Stock Markets", *Applied Financial Economics*, Volume: 18, Issue: 19, p.1515-1532.
- GOLDEN CROSS, <https://www.investopedia.com/terms/g/goldencross.asp>, Erişim Tarihi: 10.03.2018).
- HUDSON, R., M. DEMPSEY, ve K. KEASEY (1996). "A Note on the Weak Form Efficiency of Capital Markets: The Application of Simple Technical Trading Rules to UK Stock Prices - 1935 to 1994", *Journal of Banking and Finance*, Volume: 20, p. 1121-1132.
- İMKB (2003). *Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu*. Anka Basım Ambalaj, İstanbul.
- JENSEN, M.C. ve G.A. BENINGTON (1970). "Random Walks and Technical Theories: Some Additional Evidence", *Journal of Finance*, Volume: 25, p. 469-482.
- KARAN, M. B. (2004). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*. Gazi Kitabevi, 2. Baskı, Ankara.
- KIM, E. W., N. E. S. A. SHUKOR, N. R. ISMAIL ve S. A. HALIM (2012). "Golden Cross as Buying Indicator for Stock Investment in Bursa Malaysia", *Terengganu International Finance and Economics Journal*, Volume: 2, Issue: 2, p. 94-102.
- KONURALP, G., (2005). *Sermaye Piyasaları, Analizler, Kuramlar ve Portföy Yönetimi*. Alfa Yayınları, 2. Baskı, İstanbul.
- KWON, K. Y. ve R. KISH, (2002). "Technical Trading Strategies and Return Predictability: NYSE", *Applied Financial Economic*, Volume: 12, Issue: 9, p. 639-653.
- LEE, C. I ve I. MATHUR (1996). "Trading Rule Profits in European Currency Spot Cross Rates" *Journal of Banking & Finance*, Volume: 20, p. 949-962.

- MIVA, K. ve K. UEDA (2002). "The Influence of Investor Sentiment on the Formation of Golden-Cross and Dead-Cross", <http://www.aaai.org/Papers/Workshops/2002/WS-02-10/WS02-10-010.pdf>, (Erişim Tarihi: 15.03.2018).
- MÜNYAS T. ve F. KARGI (2016). Sermaye Piyasası Teknik Analiz Yöntemleri. T. Münyas (Ed.) *Finansal Piyasalar ve Kurumlar* içinde (s. 479-540), Bursa.
- PARISI, F. ve A. VASQUEZ, (2000). "Simple Technical Trading Rules of Stock Returns: Evidence From 1987 to 1998 in Chile", *Emerging Market Review*, Volume: 1, Issue: 52, p.152-164.
- PARK, C. ve S. H. IRVIN (2010). "A Reality Check On Technical Trading Rule Profits in The U.S. Futures Markets", *The Journal of Futures Markets*, Volume: 30, Issue: 7, p. 633 - 659.
- PÄTÄRI, E., P. LUUKKA, E. FEDOROVA ve T. GARANINA (2017). "The Anatomy of Returns From Moving Average Trading Rules in The Russian Stock Market", *Applied Economics Letters*, Volume: 24, Issue: 5, p. 311-318.
- RATNER, M. ve R. LEAL (1999). "Tests of Technical Trading Strategies in The Emerging Equity Markets of Latin America and Asia", *Journal of Banking & Finance*, Volume: 23, Issue: 12, p. 1887-1905.
- REILLY, F. K. ve K. C. BROWN (2011). *Investment Analysis and Portfolio Management*. South Western Cengage Learning, Tenth Edition, USA.
- ÜLKÜ, N. ve E. PRODAN (2013). "Drivers of Technical Trend-Following Rules' Profitability in World Stock Markets", *International Review of Financial Analysis*, Volume: 30, p. 214-229
- ÜLKÜ, N. (1997). "Basit Teknik Analiz Kurallarının Yeni Örneklem Dışı Testleri", *İMKB Dergisi*, Cilt: 11, Sayı: 41, s. 25-44.
- WONG, W. K., M. MANZUR ve B. K. CHEW (2010). "How Rewarding is Technical Analysis? Evidence from Singapore Stock Market", <https://pdfs.semanticscholar.org/f850/916c27ed235e59d1b481ec2af06e1cf1e93a.pdf> (Erişim Tarihi: 15.03.2018).
- ZAKAMULIN, V. (2017). *Market Timing with Moving Averages: The Anatomy and Performance of Trading Rules*. Palgrave Macmillan, Switzerland.

TARIMDA TEKNOLOJİ KULLANIMININ İŞGÜCÜ VERİMLİLİĞİNE VE İSTİHDAMA ETKİSİ*

Prof. Dr. Zeki BAYRAMOĞLU**

Merve BOZDEMİR***

Özet

Teknolojik gelişmelerde yaşanan hızlı değişiklikler ve yeniliklerin sektörlere uyum süreci bir takım toplumsal etkileri de beraberinde getirmektedir. Sanayi Devrimi sonrasında yaşanan teknolojik değişimler, bu değişimlerin üretim üzerindeki etkisi teknoloji ve işgücü arasındaki ilişkiyi daha da güçlendirmiştir. Bu ilişki üretim faktörlerinden biri olan işgücünün teknolojik koşullar altında üretime dâhil edilmesiyle istihdamı arttırmaktadır. Kısa dönemde fiziki ve parasal kaynaklar veri olarak değerlendirildiğinde; bu kaynakların işgücünden bağımsız kullanılması mümkün olmayacaktır. İşgücünün üretime katılımı diğer üretim faktörlerinin kullanımına katkı sağlayacağından Gayrisafi Milli Hâsıla; teknolojinin kullanımına, işgücüne ve işgücünün verimliliğine bağlı olacaktır. Bu çalışmada Konya ilinde mısır üretim faaliyetlerinde kullanılan işgücü ve teknolojinin istihdam üzerine etkisinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Amaca yönelik olarak her işletme için birim alana düşen fiziki ve parasal kaynaklar üzerinden ailenin kendi tarım işletmelerinde çalıştıkları süreyi ifade eden erkek işgünü (EİG) özel olarak hesaplanmıştır. Ayrıca çalışmada yapılan t-testi analizi işletmelerin mısır üretiminde kullanılan teknoloji kullanım düzeyinin (MTK) ile erkek işgünü (EİG), işletme toplam arazi genişliği (TOPAG) ve işgücünün birim zamana düşen verimliliği (MGSÜD/EİG) değeri birbirleri ile çift taraflı karşılaştırılarak analiz edilmiştir. Tarımda kullanılan teknoloji düzeyinin EİG, TOPAG ve MGSÜD/EİG ile ilişkili olmadığı belirlenmiştir. Bunun temel sebebi işgücünün uzmanlaşmamış olması, üretim teknikleri hakkında bilgi düzeyinin düşük olması, sahip olunan teknolojilerin bir sosyal statü etkeni olarak kabul edilerek etkin kullanılamamasıdır.

Anahtar Kelimeler: Tarımda İşgücü, Tarımda Teknoloji, Tarımsal Verimlilik.

THE IMPACT ON LABOR PRODUCTIVITY AND EMPLOYMENT OF AGRICULTURAL TECHNOLOGY UTILIZATION

Abstract

Rapid changes and innovations in technological developments are accompanied by a number of social influences as well. The technological changes that took place after the Industrial Revolution, the influence of these changes on production, further strengthened the relation between technology and labor force. This

* Bu makale Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) tarafından 16201022 Nolu proje ile desteklenmiştir.

** Selçuk Üniversitesi / Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Konya, Türkiye

*** Selçuk Üniversitesi / Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Konya, Türkiye

relationship increases employment by including labor, one of the production factors, under technological conditions. When short-term physical and financial resources are evaluated as data, it is not possible to use these resources independently from the workforce. Since labor, participation in production will contribute to the use of other production factors, Gross National Product the use of technology, the efficiency of the workforce and the workforce. In this study, it is aimed to analyze the effect of labor and technology used in maize production activities on Konya employment. For the purpose, the male working day (MWD), which expresses the period during which the family works in their own agricultural enterprises, is calculated specifically for each business over physical and monetary resources per unit area. In addition, the level of technology usage (TUL), male working day (MWD), total agricultural land width (TALW), and worker productivity per unit time (MGPV/MWD) values used in maize production were analyzed by t-test analysis. It has been determined that the level of technology used in agriculture is not related to MWP, TALW and MGPV/MWD. The main reason for this is that the workforce is not specialized, the level of knowledge about production techniques is low, and the fact that owned technologies cannot be effectively used as a social status effect.

Key Words: Labor Force in Agriculture, Technology in Agriculture, Agricultural Productivity.

1. GİRİŞ

Dünyada yaşanan hızlı teknolojik değişimler ve küreselleşme süreci ülkelerin; rekabet üstünlüklerini artırır ve sahip olunan kıt kaynakları etkin ve verimli şekilde kullanılma çabasını ön plana çıkarmıştır. Ülkelerin rekabet güçlerini arttırmaları ise ancak makroekonomik problemlere mikroekonomik çözümlerin bulunması ile mümkün olacaktır. Bunun için de öncelikle sektörleri oluşturan işletmelerin rekabet güçlerinin; üretim kalitesi, kaynak kullanım etkinliği, düşük maliyetler, verimli kaynak kullanımı, AR-GE faaliyetlerinden yararlanma, üretim planlaması, pazar payı, standartlara uygun üretim ve teknolojiye faydalanma yolu ile artırılması gerekmektedir. Su kaynaklarının ve tarım arazilerinin azalması, nüfusa paralel olarak gıda ihtiyacının hızla artması, beslenmenin temelini oluşturması nedeniyle tarımda sahip olunan tüm kaynakların etkin ve verimli kullanılması gerekmektedir.

Verimlilik; bir ülkenin veya bir sektörün ekonomik gelişme ve kalkınma düzeyinin belirlenmesinde kullanılan en objektif ölçüme yöntemlerinden bir tanesidir. Ekonomik gelişmişlik açısından verimlilik; üretim faktörlerinden birinin ya da birden fazlasının arasındaki ilişkiyi ifade ederken, işletmeler düzeyinde verimlilik girdi-çıkıtı arasındaki ilişkiyi ifade eder (Bayramoğlu, 2010: 53). Tarım sektörünün öncelikle temel besin maddelerinin üretilmesindeki öneminden, sonrada diğer sektörlerin hammadde ve altyapı kaynaklarını oluşturmasından dolayı sahip olduğu tüm üretim faktörlerini verimli kullanması zorunludur. Tarım sektöründeki üretim faktörlerinin verimli kullanımı, diğer sektörlerin büyüme ve kalkınma sürecine temel oluşturacaktır. Ekonomik kalkınma ve büyüme süreci ülkelerin refah seviyesinde pozitif yönlü değişimini sağlayarak toplumun gıda ve beslenmeye yönelik taleplerini arttırmaktadır. Bu durum tarım

sektöründe kaynakların verimli kullanımı ile mümkün olup ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinin getirdiği olanaklarla yeniden tarım sektörüne yönlendirilerek yatırımların ve yeniliklerin niteliğini arttırmaktadır. Tüm bu süreçte yeni yatırımlar ve yenilikler sayesinde kırsal alanda iş çeşitliliği sağlanırken istihdam edilen nüfusun varlığı da arttırılacaktır.

Bir ekonominin rekabet gücünün arttırılmasında üretim faktörlerinden biri olan işgücünün etkin ve verimli kullanılması büyük önem taşımaktadır. İşgücünün verimli kullanımı; ekonomik kalkınma, refah düzeyinde artış ve istihdam arasındaki ilişkiyi sağlayan temel bileşendir. Buna karşılık sektörde yaşanan nitelikli işgücü yoksunluğu, ticari dalgalanmalar, uygulanan ücret politikaları, sosyal güvenlik açığı gibi kısıtlar işgücü verimliliğini sınırlandırıp ülkenin uluslararası rekabet gücüne zarar vermektedir (Mihaljek and Saxena, 2010: 53).

Ekonomik büyüme sürecinde fiyat esnekliği varsayımı altında teknoloji kullanım düzeyinin arttırılması; işletmelerin verimliliğine ve kırsal alanda yatırım çeşitliliğinin sağlanmasına pozitif yönde etki ederek işgücü talebi yaratacak ve söz konusu ülkenin istihdam değerini arttıracaktır (Cohen, 2001: 29; Solow, 2004: 269; Kaldor, 2007: 116). Tarımsal üretimde oluşan verimlilik paralelinde ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır. Çünkü tarım sektöründe verimlilik sonucu oluşan kârlılık, teknoloji kullanım düzeyini arttıracak, fazla işgücünün kırsalda iş çeşitliliğinin sağlanması yoluyla istihdam edilmesini veya fazla işgücünün diğer sektörlerle yönlendirilmesini sağlayarak yeni çalışma alanlarında istihdam olanakları yaratacaktır (TARMAKBİR, 2018: 21). Bu iki ekonomik durum birbirlerinin tamamlayıcısı olacaktır. Süreçte teknolojik gelişmelerin tarım sektörüne aktarılması ve tarımda mekanizasyon kullanımının yaygınlaştırılması özellikle gelişmiş ülkelerde işgücü verimliliğini arttıracaktır.

Bu çalışmada Konya ilinde mısır yetiştiricilik faaliyeti gösteren işletmelerin üretim sürecinde kullandıkları teknolojik girdilerin (damla sulama, yağmurlama sulama ve pnömatik ekim makinesi) işgücü verimliliğine etkisi analiz edilmiştir. Çalışmada dünyada ve Türkiye’de işgücü verimliliğini etkileyen veriler incelenmiştir. GSMH değerleri hem işgücü verimliliğinin arttırılmasını sağlayan hem de işgücü verimliliğinden pozitif yönde etkilenen bir kavramdır. İşgücü verimliliği ve GSMH birbirlerinin tamamlayıcısı konumunda olması nedeniyle seçilmiş ülkelerin GSMH değerleri incelenmiştir. Belirlenen ülkelerin toplam nüfus varlığı ve kırsal nüfus yoğunluğu incelenerek tarımda istihdamın ülkeler düzeyinde önemi çalışmada vurgulanmıştır. Ülkelerin tarımsal teknoloji kullanım düzeyi hakkında bilgi sahibi olmak için tarım makineleri ithalat ve ihracat değerleri derlenmiş ve işgücü verimlilik dereceleri ile teknoloji kullanım düzeyleri analiz edilmiştir.

2. MATERYAL YÖNTEM

2.1. Materyal

Çalışmada tarımda kullanılan teknolojinin işgücü verimliliğine ve istihdama etkisinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu analizlerin gerçekleştirilmesi için hem birincil hem de ikincil verilerden yararlanmıştır. Bu çalışmada kullanılan bi-

rincil veriler; Konya ilinde mısır yetiştiricilik faaliyeti gerçekleştiren tarım işletmeleri ile yapılan anketten elde edilmiştir. İkincil verilerin oluşturulmasında ise; Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Organizasyonu (FAO), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ile Birleşmiş Milletler (UN) veri sayfası istatistiklerinden yararlanılmıştır.

2.2. Yöntem

Çalışma alanı olarak belirlenen Konya ilinde anket yapılan işletmeler tabakalı tesadüfî örnekleme yöntemine göre belirlenmiştir. Örnek sayısının seçiminde aşağıdaki formül kullanılmıştır (Yamane, 1967).

$$n = \frac{\sum(Nh * Sh)^2}{N^2 * D^2 + \sum(Nh * Sh^2)}$$

$$D^2 = \frac{d^2}{z^2}$$

Formülde; n: Örnek sayısı / N: Ana kitledeki işletme sayısı / Nh: h'inci tabakadaki işletme sayısı / Sh: h'inci tabakanın varyansı / d: Ana kitle ortalamasından izin verilen hata payı / z: Hata oranına göre standart normal dağılım tablosundaki z değerini ifade etmektedir.

Örnek hacminde %5,00 hata payı ve %95,00 güven sınırları içerisinde çalışılmıştır. Belirlenen örnek hacminin tabakalara dağılımında aşağıdaki formül kullanılmıştır. (Yamane, 1967).

$$n = (N_h S_h * n) / \sum N_h * S_h$$

Anket ile elde edilen verilerin analizinde t testi kullanılmıştır. t testi bağımsız iki örneğin aynı popülasyona ait olup olmadıklarını test eder. Bu çalışmada da teknoloji kullanım düzeyinin erkek işgününe, toplam arazi genişliğine ve işgücü verimliliğine olan etkisinin test edilmesi amaçlanmıştır. Tarım işletmelerinin teknolojileri; mısır yetiştiriciliğinde kullanılan damla sulama, yağmurlama sulama ve pnömatik ekim makinesi sistemleri olarak belirlenmiştir. Çünkü işgücü verimliliği üzerindeki en önemli farkı teknoloji kullanımı oluşturmaktadır.

Analiz edilen tarım işletmeleri teknolojik kullanım düzeylerine göre sınıflandırılmıştır. Damla sulama, yağmurlama sulama sistemleri ve pnömatik ekim makinesinden en az biri olmayan işletmeler teknoloji kullanım düzeyi düşük işletmeler olarak değerlendirilmiştir. Bu sınıflandırmaya göre işletmelerin erkek işgünü (EİG), toplam arazi genişliği (TOPAG) ve işgücünün birim zamana düşen verimliliği (MGSÜD/EİG) t testi ile analiz edilmiştir.

Bu çalışmada t testinin uygulanabilmesi için oluşturulan hipotezde işletmelerin kullandıkları teknoloji düzeylerine göre hipotezlere 0 ve 1 değeri verilmiştir. Buna göre;

1. Hipotez

H₀ = Teknoloji kullanım düzeyi EİG'ye göre değişmemektedir.

H_1 = Teknoloji kullanım düzeyi EİG'ye göre değişmektedir.

2. Hipotez

H_0 = Teknoloji kullanım düzeyi toplam arazi büyüklüğüne göre değişmemektedir.

H_1 = Teknoloji kullanım düzeyi toplam arazi büyüklüğüne göre değişmektedir.

3. Hipotez

H_0 = Teknoloji kullanım düzeyinin işgücü verimliliğine etkisi yoktur.

H_1 = Teknoloji kullanım düzeyinin işgücü verimliliğine etkisi yoktur vardır.

Hipotezlerin anlamlarının test edilmesinde aşağıdaki formül kullanılmıştır.

$$t = \frac{\bar{A} - \bar{B}}{\sqrt{\frac{\sum d^2A + \sum d^2B}{(N_A - 1) * (N_B - 1)} * \frac{N_A + N_B}{N_A * N_B}}}$$

Formülde; A: Birinci serinin ortalaması / B: İkinci serinin ortalaması / N: Ana kitledeki işletme sayısını ifade etmektedir (Mood, vd., 1974).

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

3.1. Dünyada Ve Türkiye'de İşgücü Verimliliği Değerlendirmesi

Gayrisafi Milli Hâsıla (GSMH) ekonomik gelişmişlik düzeyi hakkında bilgi veren önemli makroekonomik göstergelerden biridir. GSMH'nın pozitif yönlü bir ivmede seyretmesi ekonomik büyümenin gerçekleşmesine ve toplum refahında artışın yaşanmasına katkı sağlar. Toplum refahındaki artış sayesinde insanların iyi koşullarda barınması, kaliteli gıdalar tüketmesi ve sosyal ihtiyaçlara erişiminin kolaylaşması işgücü verimliliğini pozitif yönde etkilenecektir.

Ülkelere göre yıllık kişi başına düşen GSMH değerleri Tablo 2.1'de incelenmiştir. ABD'de 2016 yılı içerisinde kişi başına düşen GSMH değeri 57.807,74 bin \$ olarak gerçekleşmiştir. ABD seçilen ülkeler içerisinde en yüksek GSMH değerine sahiptir. ABD'de kişi başına düşen GSMH değeri 2008 yılından 2016 yılına kadar pozitif bir artış göstermiştir. Bu değer artışı ülkede ekonomik gelişmişlik düzeyinin yanı sıra doğrudan toplumun refah seviyesinde de bir artışı ifade etmektedir. Türkiye'de ise ekonomik gelişim dalgalı bir seyir göstermiş ve belirlenen yıllar içerisinde kişi başına düşen GSMH değerinde belirgin bir değişiklik olmamıştır.

Tablo 3.1. Ülkelere Göre Yıllık Kişi Başı Gayrisafi Milli Hâsıla (Bin \$)

| Yıllar / Ülkeler | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ABD | 48.516,28 | 47.108,31 | 48.484,65 | 49.888,62 | 51.558,97 | 52.898,81 | 54.852,31 | 56.639,76 | 57.807,74 |
| İngiltere | 46.567,65 | 37.998,76 | 38.560,97 | 41.053,48 | 41.433,02 | 42.385,08 | 46.493,82 | 44.123,84 | 40.248,60 |
| Japonya | 40.216,98 | 41.684,64 | 45.486,24 | 49.273,26 | 49.595,51 | 41.529,69 | 39.194,61 | 35.534,57 | 39.880,64 |
| Kanada | 45.690,09 | 39.878,37 | 46.285,08 | 50.806,41 | 51.341,10 | 51.466,95 | 49.530,01 | 42.530,23 | 41.567,10 |
| Yeni Zelanda | 31.151,88 | 28.065,27 | 33.542,73 | 38.127,67 | 39.436,66 | 42.232,04 | 44.004,44 | 38.491,64 | 40.232,52 |
| Almanya | 46.252,44 | 42.212,97 | 42.241,22 | 46.429,18 | 43.717,14 | 46.176,17 | 47.743,56 | 41.313,21 | 42.456,32 |
| Fransa | 45.390,71 | 41.577,09 | 40.629,44 | 43.717,65 | 40.754,02 | 42.493,60 | 42.923,60 | 36.504,04 | 36.826,46 |
| Hollanda | 55.456,80 | 51.642,02 | 50.540,50 | 54.376,67 | 50.390,89 | 52.186,42 | 51.974,02 | 44.498,21 | 45.205,74 |
| Yunanistan | 30.116,17 | 28.194,70 | 25.618,47 | 24.507,13 | 21.734,51 | 21.161,27 | 21.184,25 | 17.510,31 | 17.320,93 |
| İsrail | 30.410,99 | 28.538,86 | 31.458,70 | 34.566,59 | 33.418,84 | 37.397,81 | 38.836,67 | 37.087,54 | 38.788,36 |
| Türkiye | 10.850,68 | 9.036,50 | 10.672,05 | 11.341,13 | 11.720,30 | 12.542,90 | 12.127,22 | 10.984,77 | 10.862,60 |
| Güney Kore | 20.362,44 | 18.265,48 | 22.087,51 | 24.172,72 | 24.479,52 | 26.024,01 | 28.010,68 | 27.330,77 | 27.784,84 |
| Meksika | 9.765,70 | 7.792,26 | 9.016,45 | 9.912,56 | 9.940,50 | 10.400,56 | 10.581,02 | 9.290,78 | 8.443,71 |

Kaynak: FAO Web Sitesi, 2018.

Ülkelerin nüfus varlıkları ekonomik kazançların bölüşümü ve toplum refahı açısından önemli bir göstergedir. Seçilen ülkelerin nüfus varlıkları Tablo 2.2'de incelenmiştir. Nüfus yoğunluğu olan ülkelerde kişi başına düşen GSMH değerinin daha düşük olduğu görülmektedir. Türkiye'nin ekonomik gelişmişlik düzeyinde önemli bir farklılık olmamasının sebebi belirlenen yıllar içerisinde yaşanan nüfus artışıdır. Son 10 yıllık nüfus değişimi incelendiğinde Türkiye'de nüfusun yaklaşık %12,76 oranında arttığı görülmektedir.

Tablo 3.2. Ülkelere Göre Nüfus Varlığı (Bin Kişi)

| Yıllar / Ülkeler | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ABD | 303.3 78,00 | 306.0 76,00 | 308.6 41,00 | 311.0 51,00 | 313.3 35,00 | 315.5 37,00 | 317.7 19,00 | 319.9 29,00 | 322.1 80,00 | 324.4 59,00 |
| İngiltere | 62.07 6,20 | 62.72 2,60 | 63.30 6,80 | 63.81 1,90 | 64.25 0,30 | 64.64 1,10 | 65.01 5,70 | 65.39 7,10 | 65.78 8,60 | 66.18 1,60 |
| Japonya | 128.5 51,00 | 128.5 67,00 | 128.5 52,00 | 128.5 05,00 | 128.4 62,00 | 128.3 13,00 | 128.1 63,00 | 127.9 75,00 | 127.9 75,00 | 127.4 84,00 |
| Kanada | 33.40 4,50 | 33.78 9,80 | 34.16 8,70 | 34.53 8,60 | 34.90 0,70 | 32.25 5,50 | 35.60 4,70 | 35.94 9,70 | 36.28 9,80 | 36.62 4,20 |
| Yeni Zelanda | 4.278, 33 | 4.323, 48 | 4.370, 06 | 4.418, 37 | 4.467, 74 | 4.517, 53 | 4.566, 70 | 4.614, 53 | 4.660, 83 | 4.705, 82 |
| Almanya | 81.13 0,90 | 80.96 5,60 | 80.89 4,80 | 80.93 4,00 | 81.06 6,20 | 81.26 5,10 | 81.48 9,70 | 81.70 7,80 | 81.91 4,70 | 82.14 4,20 |
| Fransa | 62.32 9,60 | 62.68 7,50 | 63.02 6,70 | 63.34 3,60 | 63.63 9,90 | 63.91 9,90 | 64.19 0,60 | 64.45 7,20 | 64.72 0,70 | 64.97 9,50 |
| Hollanda | 16.56 8,70 | 16.62 6,90 | 16.68 2,90 | 16.73 7,00 | 16.78 9,10 | 16.83 9,70 | 16.88 9,4 | 16.93 8,50 | 16.98 7,30 | 17.03 5,90 |
| Yunanistan | 11.41 9,60 | 11.44 3,80 | 11.46 6,00 | 11.42 2,80 | 11.37 8,30 | 11.32 1,30 | 11.26 4,70 | 11.21 7,80 | 11.18 3,70 | 11.15 9,80 |
| İsrail | 7.097, 41 | 7.267, 90 | 7.425, 96 | 7.568, 77 | 7.699, 11 | 7.821, 11 | 7.941, 33 | 8.064, 55 | 8.191, 83 | 8.321, 57 |
| Türkiye | 70.44 0,00 | 71.33 9,20 | 72.32 6,90 | 73.40 9,50 | 74.56 9,90 | 75.78 7,30 | 77.03 0,60 | 78.27 1,50 | 79.51 2,40 | 80.74 5,00 |
| Güney Kore | 49.21 9,00 | 49.37 9,20 | 49.55 2,90 | 49.74 4,70 | 49.95 2,20 | 50.16 9,20 | 50.38 5,60 | 50.59 3,70 | 50.79 1,90 | 50.98 2,20 |
| Meksika | 113.6 62,00 | 115.5 05,00 | 117.3 19,00 | 119.0 90,00 | 120.8 28,00 | 122.5 36,00 | 124.2 22,00 | 125.8 91,00 | 127.5 40,00 | 129.1 63,00 |

Kaynak: FAO Web Sitesi, 2018.

Ülkelerin toplam nüfusu içerisinde, kırsal alanlardaki nüfusun varlığı tarımda istihdam edilen kişi sayısı ve tarımda makine kullanımı ile ilgili bilgi vermektedir. Sanayi devriminden sonra yaşanan gelişmeler ve teknolojinin işgücü üzerine etkisi incelendiğinde; Türkiye’de kırdan kente gerçekleşen göç hareketlerinin ve

bunun sonucu olan hızlı kentleşmenin Avrupa’da olduğu gibi sadece sanayileşmeden kaynaklanmadığı bilinmektedir. Türkiye’de gerçekleşen kır-kent hareketliliğinin birçok sebebi olmakla birlikte; kırsalın sosyal yoksunlukları, arazilerin miras yolu ile bölüşümü sonucu küçük ve parçalı arazilerde verimli üretimin gerçekleştirilememesi ve tarımda makineleşme nedeni ile işgücüne olan ihtiyacın azalması göçün tercih edilmesine neden olmuştur (Yılmaz, 2015: 163). Ülkelerin kırsal nüfus varlığı incelenen Tablo 2.3’de Türkiye’deki toplam nüfus varlığının %24,84’ünün kırsal alanda yaşadığı görülmektedir. ABD’de bu oran %59,42’dir.

Tablo 3.3. Ülkelere Göre Kırsal Nüfus Varlığı (Bin Kişi)

| Yıllar / Ülke | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ABD | 195.554 | 195.341 | 195.102 | 194.837 | 194.558 | 194.262 | 193.941 | 193.590 | 193.208 | 192.798 |
| İngiltere | 11.803 | 11.704 | 11.605 | 11.505 | 11.405 | 11.307 | 11.209 | 11.114 | 11.020 | 10.927 |
| Japonya | 14.122 | 13.063 | 12.070 | 11.143 | 10.304 | 9.547 | 8.864 | 8.246 | 7.687 | 7.181 |
| Kanada | 6.481 | 6.495 | 6.505 | 6.513 | 6.517 | 6.519 | 6.519 | 6.519 | 6.518 | 6.516 |
| Yeni Zelanda | 593 | 599 | 604 | 610 | 615 | 621 | 626 | 630 | 635 | 639 |
| Almanya | 21.766 | 21.550 | 21.343 | 21.148 | 20.959 | 20.773 | 20.585 | 20.392 | 20.193 | 19.989 |
| Fransa | 13.847 | 13.769 | 13.692 | 13.617 | 13.542 | 13.466 | 13.388 | 13.309 | 13.227 | 13.143 |
| Hollanda | 2.409 | 2.279 | 2.150 | 2.027 | 1.910 | 1.798 | 1.695 | 1.601 | 1.514 | 1.434 |
| Yunanistan | 2.708 | 2.671 | 2.634 | 2.596 | 2.559 | 2.521 | 2.484 | 2.447 | 2.410 | 2.373 |
| İsrail | 590 | 599 | 607 | 612 | 615 | 618 | 620 | 622 | 626 | 630 |
| Türkiye | 21.417 | 21.272 | 21.126 | 20.981 | 20.842 | 20.704 | 20.559 | 20.402 | 20.233 | 20.055 |
| Güney Kore | 8.744 | 8.749 | 8.753 | 8.754 | 8.751 | 8.745 | 8.734 | 8.719 | 8.700 | 8.676 |
| Meksika | 26.181 | 26.163 | 26.141 | 26.118 | 26.094 | 26.067 | 26.034 | 25.991 | 25.938 | 25.877 |

Kaynak: FAO Web Sitesi, 2018.

Tarımda teknoloji kullanımını maliyetlerin düşürülmesine, ürün kalitesinin artırılmasına ve işgücü verimliliğinin sağlanmasına katkı sağlayan bir tarımsal üretim girdisidir. Seçilen ülkelerin tarım makineleri kullanım düzeyi hakkında fikir sahibi olmak için tarım makineleri ithalat ve ihracat değerleri Tablo 2.4’de oluşturulmuştur. Tarım makineleri ithalat ve ihracat değerlerinin en yüksek

olduğu ülke, kırsal nüfus varlığı en yüksek olan ABD'dir. ABD'nin tarımsal teknolojileri yüksek oranda kullanıyor olması tarımda mesleki yeterlilik ve uzmanlaşmanın bir göstergesidir.

Yıllar itibariyle ithalat ve ihracat değerleri incelendiğinde tarım makineleri dış ticaretinin ülkelerin gelişmişlik düzeyi hakkında bilgi verdiği görülmektedir. Toplam nüfusunun %59,42'si kırsal alanda yaşayan ABD tarım makineleri ithalat-ihracatında lider ülke konumundadır.

Türkiye'de ise 2011-2016 yılları arasında tarım makineleri dış ticareti incelendiğinde 2016 yılına kadar ithalat ve ihracatın benzer şekilde yükselişte olduğu görülmektedir. Son yılda ithalat değeri 2.158 bin \$ değerinde düşüş göstermiş, benzer düşüş ihracatta da olmasına rağmen bir önceki yıl ile çok fazla bir fark oluşmamıştır. İncelenen yıllar itibariyle ithalatta ve ihracatta yaşanan artışlar Türkiye'de tarım sektörüne yapılan yatırımların bir göstergesidir. Türkiye'de tarım makineleri üreten 130 adet firma bulunmaktadır (Ekonomi Bakanlığı Sektör Raporu, 2018: 4). Mevcut durumda Türkiye'de tarım makineleri pazarının geliştiği ve makine üretiminde iç pazarın taleplerinin kolaylıkla karşılandığı söylenebilir.

Tablo 3.4. Ülkelere Göre Tarım Makineleri İthalat ve İhracat Değeri (Bin \$)

| Yıllar / Ülke | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | İthalat Değeri | İhracat Değeri | İthalat Değeri | İhracat Değeri | İthalat Değeri | İhracat Değeri | İthalat Değeri | İhracat Değeri | İthalat Değeri | İhracat Değeri | İthalat Değeri | İhracat Değeri |
| ABD | 971.616 | 797.220 | 1.080.330 | 967.954 | 1.189.904 | 965.973 | 1.160.671 | 828.945 | 1.000.621 | 732.752 | 841.029 | 659.068 |
| İngiltere | 158.644 | 70.798 | 166.544 | 69.626 | 154.343 | 81.740 | 352.452 | 120.909 | 386.365 | 93.015 | 373.665 | 122.789 |
| Japonya | 62.678 | 67.168 | 73.363 | 85.993 | 82.665 | 78.798 | 88.375 | 72.255 | 56.440 | 59.803 | 49.752 | 69.185 |
| Kanada | 261.588 | 422.395 | 340.948 | 435.709 | 326.659 | 483.435 | 292.348 | 411.113 | 230.051 | 295.078 | 222.225 | 281.466 |
| Yeni Zelanda | 16.284 | 30.954 | 19.929 | 27.134 | 20.883 | 24.144 | 22.700 | 40.091 | 16.035 | 21.382 | 17.244 | 43.957 |
| Almanya | 557.765 | 889.574 | 618.605 | 904.873 | 661.335 | 969.926 | 572.310 | 927.503 | 472.250 | 665.985 | 479.972 | 692.735 |
| Fransa | 363.129 | 243.329 | 384.569 | 264.257 | 443.199 | 284.554 | 404.274 | 286.804 | 313.249 | 220.916 | 321.076 | 212.160 |
| Hollanda | 252.062 | 276.633 | 231.426 | 264.380 | 205.122 | 301.271 | 236.888 | 284.056 | 198.043 | 277.130 | 213.302 | 282.043 |
| Yunanistan | 13.229 | 7.913 | 17.235 | 7.895 | 19.424 | 9.111 | 17.765 | 12.276 | 16.218 | 11.318 | 16.960 | 10.937 |
| İsrail | 12.908 | 26.301 | 16.668 | 48.204 | 12.954 | 36.418 | 13.158 | 33.345 | 15.083 | 47.221 | 7.132 | 24.089 |
| Türkiye | 19.722 | 26.495 | 29.755 | 29.738 | 32.826 | 33.638 | 21.651 | 33.513 | 20.172 | 26.079 | 18.014 | 25.404 |
| Güney Kore | 7.816 | 3.988 | 9.756 | 7.645 | 10.021 | 6.251 | 10.785 | 5.088 | 10.069 | 2.360 | 13.409 | 2.342 |
| Meksika | 70.785 | 25.787 | 83.891 | 35.658 | 83.982 | 43.252 | 79.571 | 36.869 | 89.956 | 33.631 | 81.626 | 33.292 |

Kaynak: UN Web Sitesi, 2018.

Ülkelerin işgücü verimliliklerinin karşılaştırılması hem gelişmiş düzeyleri hakkında bilgi edinilmesine hem de diğer ülkelerle olan rekabet düzeylerinin karşılaştırılmasına olanak sağlar. Sektörel verimliliğin belirlenmesi için üretim faktörlerinin kısmî verimliliği ve toplam faktör verimliliği hesaplanmaktadır (Saraçoğlu ve Suiçmez, 2006). Kısmî verimliliği ifade eden işgücünün yıllık verimliliği ülkelere göre Tablo 2.5'de tahmin edilmiştir. 2010 yılı baz yıl olarak belirlenmiş ve 2008-2018 yılları arasında ülkelere göre işgücü verimliliği tahminleri yapılmıştır.

İşgücü verimlilikleri hesaplanırken; gayrisafi yurtiçi hâsıla (GSYİH), işgücünün yıllık çalışma saatine bölünmüş ve yıllar itibariyle işgücü verimlilikleri belirlenmiştir. 2018 yılı işgücü verimlilik tahminlerinde değeri en yüksek olan ülke 1,201 ile Türkiye'dir. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere göre yenilikleri ve teknoloji kullanımını benimseme düzeyleri daha yüksek olduğu için büyüme hızları da daha yüksektir. Türkiye'nin en yüksek büyüme değerine sahip olmasının sebebi teknoloji kullanımındır. Yani Türkiye'de makine teknolojilerinin kullanım düzeyi diğer ülkelere göre daha hızlı artmakta bu durum Tablo 2.5'de de görüldüğü gibi işgücü verimliliğini pozitif yönde etkilemektedir.

Tablo 3.5. Ülkelere Göre Yıllık İşgücü Verimlilik Tahminleri (2010=1)

| Yıllar / Ülkeler | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ABD | 0,954 | 0,969 | 1,000 | 1,006 | 1,012 | 1,015 | 1,023 | 1,031 | 1,028 | 1,039 |
| İngiltere | 1,012 | 0,986 | 1,000 | 1,009 | 1,013 | 1,022 | 1,029 | 1,035 | 1,039 | 1,045 |
| Japonya | 0,997 | 0,957 | 1,000 | 1,000 | 1,017 | 1,029 | 1,026 | 1,032 | 1,032 | 1,038 |
| Kanada | 0,998 | 0,984 | 1,000 | 1,016 | 1,021 | 1,032 | 1,052 | 1,053 | 1,060 | 1,074 |
| Yeni Zelanda | 0,963 | 0,986 | 1,000 | 1,004 | 1,032 | 1,034 | 1,028 | 1,039 | 1,038 | 1,015 |
| Almanya | 1,023 | 0,965 | 1,000 | 1,023 | 1,018 | 1,018 | 1,029 | 1,035 | 1,041 | 1,051 |
| Fransa | 1,000 | 0,982 | 1,000 | 1,013 | 1,012 | 1,016 | 1,021 | 1,029 | 1,033 | 1,040 |
| Hollanda | 1,010 | 0,980 | 1,000 | 1,008 | 1,000 | 1,010 | 1,025 | 1,039 | 1,049 | 1,061 |
| Yunanistan | 1,071 | 1,031 | 1,000 | 0,976 | 0,966 | 0,959 | 0,966 | 0,958 | 0,944 | 0,938 |
| İsrail | 0,982 | 0,977 | 1,000 | 1,024 | 1,006 | 1,021 | 1,027 | 1,031 | 1,047 | 1,053 |
| Türkiye | 1,026 | 0,973 | 1,000 | 1,043 | 1,059 | 1,121 | 1,119 | 1,153 | 1,166 | 1,201 |
| Güney Kore | 0,942 | 0,952 | 1,000 | 1,019 | 1,024 | 1,037 | 1,050 | 1,065 | 1,082 | 1,104 |
| Meksika | 1,072 | 1,029 | 1,000 | 1,030 | 1,020 | 1,030 | 1,060 | 1,071 | 1,079 | 1,090 |

Kaynak: OECD Web Sitesi, 2018.

Ülkelerin işgücü verimliliklerinin büyüme oranı Tablo 2.6'da gösterilmiştir. İşgücü verimliliğindeki büyüme kişi başına artan GSYİH'ya bağlı olarak değişmektedir. İşgücü verimliliğinde meydana gelen büyüme oranları; daha fazla sermayenin kullanımı, düşük verimle çalışanların istihdamı, etkinlik veya yenilik düzeylerinde azalma gibi nedenlerin bir ya da birkaçından kaynaklanabilir.

İşgücü verimliliği büyüme oranları incelendiğinde; 2016 yılında en büyük büyüme oranının %2,57 ile Güney Kore'ye ait olduğu görülmektedir. Güney Kore'den sonra %0,99 ile Türkiye en yüksek büyüme oranına sahip olmuştur. İki ülkede de büyüme oranının yüksek olmasının sebebi tarım makineleri ithalat ve ihracatından da anlaşılacağı gibi teknolojiyi benimseme düzeylerinin yüksek olması ve gelişen ekonomiler içerisinde yer almalarıdır.

Tablo 3.6. Ülkelere Göre Yıllık İşgücü Verimliliği Büyüme Oranı (%)

| Yıllar / Ülkeler | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ABD | 0,77 | 2,89 | 2,79 | 0,21 | 0,24 | 0,22 | 0,56 | 0,73 | 0,18 | - |
| İngiltere | -0,01 | -2,30 | 2,14 | 0,13 | -0,49 | 0,26 | 0,27 | 1,67 | -0,41 | 0,77 |
| Japonya | -0,16 | -1,11 | 3,27 | 0,23 | 0,94 | 2,06 | 0,08 | 1,50 | 0,33 | - |
| Kanada | -0,07 | 0,72 | 1,10 | 1,74 | -0,11 | 1,20 | 2,52 | -0,18 | 0,60 | - |
| Yeni Zelanda | -3,14 | 5,21 | -0,97 | 1,97 | 3,61 | -1,92 | -0,79 | 1,72 | -0,23 | - |
| Almanya | 0,19 | -2,56 | 2,47 | 2,06 | 0,62 | 0,78 | 0,76 | 0,73 | 1,32 | 1,07 |
| Fransa | -0,78 | -0,77 | 1,41 | 0,85 | 0,24 | 1,32 | 0,83 | 0,81 | 0,98 | 0,01 |
| Hollanda | 0,05 | -2,39 | 2,14 | 0,71 | -0,20 | 0,68 | 0,71 | 1,66 | 0,22 | 1,42 |
| Yunanistan | -1,37 | -2,60 | -0,04 | -3,29 | -1,91 | -0,82 | 1,71 | -1,51 | -0,66 | -0,18 |
| İsrail | -0,35 | -0,57 | 2,71 | 2,71 | -0,31 | 2,04 | 1,43 | 0,29 | 0,25 | - |
| Türkiye | -0,30 | -4,00 | 2,58 | 5,42 | 2,10 | 6,76 | 0,03 | 3,21 | 0,99 | - |
| Güney Kore | 6,21 | 3,11 | 5,59 | 3,34 | 1,63 | 1,75 | 2,41 | 1,11 | 2,57 | - |
| Meksika | -3,30 | -0,02 | -4,98 | 2,81 | 0,37 | -0,48 | 2,69 | 0,56 | 0,64 | - |

Kaynak: OECD Web Sitesi, 2018.

Bir ekonominin büyüme hızı içerisinde en önemli bileşenlerden biri GSYİH'dır. GSYİH büyüdükçe işgücüne olan talep artacak ve istihdam oranı ekonomik büyümeyle paralel olarak yükselecektir. Ülkelere göre yıllık işgücü büyüme oranı Tablo 2.7'de verilmiştir. Gelişmiş ülkelerde ve yoğun teknoloji ile üretim yapılan alanlarda işgücünün büyüme oranında azalmalar olmuştur.

Tablo 3.7. Ülkelere Göre Yıllık İşgücü Kullanımı Büyüme Oranı (%)

| Yıllar / Ülkeler | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| ABD | -1,97 | -6,34 | -1,08 | 0,64 | 1,25 | 0,75 | 1,26 | 1,39 | 0,60 | - |
| İngiltere | -1,28 | -2,62 | -1,23 | 0,48 | 1,31 | 1,15 | 2,00 | -0,13 | 1,51 | 0,35 |
| Japonya | -0,99 | -4,35 | 0,89 | -0,18 | 0,77 | 0,11 | 0,35 | -0,03 | 0,72 | - |
| Kanada | -0,01 | -4,74 | 0,83 | 0,38 | 0,67 | 0,10 | -0,77 | 0,32 | -0,41 | - |
| Yeni Zelanda | 0,80 | -4,17 | 0,89 | 0,02 | -1,63 | 2,90 | 2,19 | -0,38 | 1,17 | - |
| Almanya | 1,18 | -2,80 | 1,82 | 1,58 | -0,32 | -0,56 | 0,74 | 0,14 | -0,19 | 0,70 |
| Fransa | 0,42 | -2,69 | 0,05 | 0,73 | -0,55 | -1,25 | -0,39 | -0,20 | -0,20 | 1,41 |
| Hollanda | 1,27 | -1,92 | -1,24 | 0,45 | -1,21 | -1,15 | 0,33 | 0,18 | 1,42 | 1,07 |
| Yunanistan | 0,78 | -2,00 | -5,57 | -5,90 | -4,99 | -1,73 | -0,29 | 1,90 | 0,83 | 2,04 |
| İsrail | 1,46 | 0,25 | 0,82 | 0,56 | 0,64 | 0,24 | 0,08 | 0,31 | 1,68 | - |
| Türkiye | -0,10 | -2,04 | 4,38 | 4,05 | 1,34 | 0,45 | 3,98 | 1,69 | 1,12 | - |
| Güney Kore | -3,91 | -2,83 | 0,36 | -0,44 | 0,13 | 0,67 | 0,28 | 1,12 | -0,20 | - |
| Meksika | 3,17 | -6,57 | 9,26 | -0,41 | 2,05 | 0,69 | -0,95 | 1,60 | 1,20 | - |

Kaynak: OECD Web Sitesi, 2018.

3.2. İncelenen Tarım İşletmelerine Ait Bulguların Değerlendirilmesi

Bu çalışmada kullanılan birincil veriler Konya ilinde mısır yetiştiriciliği yapan 104 tarım işletmesi ile yapılan anketler sonucunda elde edilmiştir. Örnekleme- sinde tabakalı tesadüfi yöntemi uygulanan işletmeler büyüklüklerine göre 3 tabakada gruplandırılmıştır.

İncelenen tarım işletmelerine ait temel bilgiler Tablo 3.1’de verilmiştir. İşletmeler ortalamasında arazi genişliği 296 da olarak hesaplanmıştır. İşletmede çalışılan gün sayısı ortalama 1054,03 EİG’ dür. İncelenen işletmelerde arazi genişliği arttıkça işgücüne olan talepte artmıştır. İşletmeler ortalamasında bir yıl içinde ihtiyaç duyulan EİG 1054,03 gün olarak belirlenmiştir. Mısır yetiştiriciliği faaliyeti sonucunda işletmelerin elde ettikleri GSÜD işletmeler ortalamasında 861,66 TL’dir. Üretim sonucu elde edilen GSÜD tüm tabakalar ortalamasında yaklaşık aynı değeri almıştır.

Tablo 3.8. İncelenen Tarım İşletmelerinin Ortalama Değerleri

| Tabakalar | Örneklem Sayısı | İşletme Arazi Genişliği (da) | Ortalama Arazi Genişliği (da) | Ortalama EİG | Ortalama Mısır GSÜD (TL) |
|-----------------------|-----------------|------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------------------|
| 1. Tabaka | 14 | 0-75 | 56 | 890 | 861,38 |
| 2. Tabaka | 41 | 76-250 | 178 | 964,63 | 855,86 |
| 3. Tabaka | 49 | 251+ | 462 | 1171,71 | 866,59 |
| İşletmeler Ortalaması | 104 | - | 296 | 1054,03 | 861,66 |

**Hesaplanan erkek işgünü tarım işletmesinde çalışılan toplam gün sayısını ifade eder ve EİG hesaplanırken yalnızca aile işgücü alınmış, yabancı işgücü hesaplama dâhil edilmemiştir.*

Çalışmada işletmelerin teknoloji kullanım düzeyleri belirlenirken damla sulama, yağmurlama sulama ve pnömatik ekim makinelerinin işletmedeki varlıkları dikkate alınmıştır. Bu teknolojilerden üçü de işletmede kullanılıyorsa işletmenin teknoloji kullanım düzeyine bağlı olarak işgücü verimliliği 1, üçünden biri dâhi kullanılmıyorsa işletmelerin teknoloji kullanım düzeyine bağlı olarak işgücü verimliliği 0 kabul edilmiştir. Bu teknolojilerin seçilme nedeni; işletmelere ekonomik ve teknik açıdan fayda sağlamalarının yanı sıra mısır üretim faaliyetinden elde edilen toplam verimlilik üzerinde de ciddi artışlar sağlamalarıdır.

Betimsel istatistik tablosunda toplam 104 işletmeden teknolojik kullanım düzeyine sahip olanların sayısı 39 adettir. İşletmelerin 65 adedi ise belirlenen teknolojilerin yalnızca 1 veya 2 tanesini kullanmaktadır.

1. Grup analizinde işletmelerin teknoloji kullanım düzeyinin (MTK) erkek işgünü çalışma süresine (EİG) etkisi analiz edilmiştir. t testi tablosunda F değeri varyansın homojenliğini ifade etmektedir. Önem derecesinin değeri 0,05'ten büyük olduğu için verilerin dağılımı homojendir. Çift taraflı önem derecesi değeri teknoloji kullanım düzeyi yüksek ve düşük olan işletmeler arasındaki EİG farkını ifade eder ve değer 0,05'den büyük olduğu için gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmiştir. Tarım işletmelerinin sahip olduğu MTK'nın EİG üzerinde etkisinin olmamasının nedeni işgücünün teknoloji kullanımını karşılayacak nitelikte olmamasıdır.

Grup İstatistiği

| | MTK | Örneklem Sayısı | Anlamlılık Düzeyi | Standart Sapma | Standart Hata Terimi |
|-----|------|-----------------|-------------------|----------------|----------------------|
| EIG | ,00 | 65 | 1072,6154 | 403,47040 | 50,04434 |
| | 1,00 | 39 | 1023,0769 | 424,15956 | 67,91989 |

Bağımsız Örnekler Testi

| | | Levene'nin Varyans Eşitliği Testi | | Eşitlik için t-testi | | | | | | |
|-----|------------------------|-----------------------------------|---------------|----------------------|--------------------------|----------------------------|------------------|---------------------|--------------------------|-----------|
| | | Varyans (F) | Önem Derecesi | t | Serbestlik Derecesi (df) | Çift Taraflı Önem Derecesi | Anlamlılık Farkı | Standart Hata Farkı | %95 Farkla Güven Aralığı | |
| | | | | | | | | | En Düşük | En Yüksek |
| EIG | Eşit Varyans Varsayımı | ,174 | ,677 | ,595 | 102 | ,553 | 49,53846 | 83,30790 | 115,70236 | 214,77928 |
| | Eşit Farklar Varsayımı | | | ,587 | 76,987 | ,559 | 49,53846 | 84,36556 | 118,45527 | 217,53219 |

2. Grup analizinde işletmelerin toplam arazi genişliği (TOPAG)'nin MTK üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Bu değerlerin dağılımı homojendir. Çift taraflı önem derecesi değerinin 0,05'den büyük olması nedeni ile veriler arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmiştir. Arazi genişliğinin teknoloji kullanım düzeyi üzerinde fark oluşturmamasının nedeni sahip olunan teknolojilerin etkin kullanılmamasından kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda tarım işletmecilerinin sahip olunan teknolojik girdileri sosyal statü açısından değer olarak görmesi ve etkin kullanamaması nedeniyle tarımsal teknolojiler işletmelerde atıl kalmaktadırlar.

Grup İstatistiği

| | MTK | Örneklem Sayısı | Anlamlılık Düzeyi | Standart Sapma | Standart Hata Terimi |
|-------|------|-----------------|-------------------|----------------|----------------------|
| TOPAG | ,00 | 65 | 302,2923 | 319,13892 | 39,58431 |
| | 1,00 | 39 | 284,4103 | 194,53274 | 31,15017 |

Bağımsız Örnekler Testi

| | | Levene'nin Varyans Eşitliği Testi | | Eşitlik için t-testi | | | | | | |
|-------|------------------------|-----------------------------------|---------------|----------------------|--------------------------|----------------------------|------------------|---------------------|--------------------------|-----------|
| | | Varyans (F) | Önem Derecesi | t | Serbestlik Derecesi (df) | Çift Taraflı Önem Derecesi | Anlamlılık Farkı | Standart Hata Farkı | %95 Farkla Güven Aralığı | |
| | | | | | | | | | En Düşük | En Yüksek |
| TOPAG | Eşit Varyans Varsayımı | 1,313 | ,255 | ,316 | 102 | ,753 | 17,88205 | 56,57000 | 94,32428 | 130,08838 |
| | Eşit Farklar Varsayımı | | | ,355 | 101,957 | ,723 | 17,88205 | 50,37113 | 82,02935 | 117,79345 |

3. Grup analizinde işletmelerin MTK düzeyinin işgücünün birim zamana düşen verimliliğini nasıl etkilediği analiz edilmiştir. F değerinin 0,05'den büyük olması nedeni ile verilerin homojen dağılım gösterdiğine karar verilmiştir. Çift taraflı önem derecesi değerinin 0,05'den küçük olması nedeniyle veriler arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmiştir. Yani işletmelerin sahip oldukları teknolojiler işgücünün verimli kullanılmasına katkı sağlamamaktadır. Bunun temel sebebi teknolojiye sahip olunmasına rağmen üretim teknikleri açısından üreticilerin yeterli bilgi düzeyine sahip olmamalarıdır.

Grup İstatistiği

| | | | MTK | Örneklem Sayısı | Anlamlılık Düzeyi | Standart Sapma | Standart Hata Terimi |
|--|--|--|------|-----------------|-------------------|----------------|----------------------|
| İşgücünün Birim Zamana Düşen Verimliliği | | | ,00 | 65 | ,9863 | ,63135 | ,07831 |
| | | | 1,00 | 39 | 1,0754 | ,69372 | ,11108 |

Bağımsız Örnekler Testi

| | | Levene'nin Varyans Eşitliği Testi | | Eşitlik için t-testi | | | | | | |
|--|------------------------|-----------------------------------|---------------|----------------------|--------------------------|----------------------------|------------------|---------------------|--------------------------|-----------|
| | | Varyans (F) | Önem Derecesi | t | Serbestlik Derecesi (df) | Çift Taraflı Önem Derecesi | Anlamlılık Farkı | Standart Hata Farkı | %95 Farkla Güven Aralığı | |
| | | | | | | | | | En Düşük | En Yüksek |
| İşgücünün Birim Zamana Düşen Verimliliği | Eşit Varyans Varsayımı | ,213 | ,646 | ,671 | 102 | ,504 | ,08908 | ,13273 | ,35234 | 17418 |
| | Eşit Farklar Varsayımı | | | ,655 | 74,264 | ,514 | ,08908 | ,13591 | ,35987 | 18172 |

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dünyada ve Türkiye’de ekonomik gelişmenin temelinde tarım sektörü vardır. Tarım sektöründe kaynakların etkin ve verimli kullanılması, diğer sektörlerin kalkınmasına ve gelişimine temel oluşturmaktadır. Ekonomik kalkınma süreci ülkelerin refah seviyesinin arttırılmasına dolayısıyla gıda ve beslenmeye yönelik talebin artışına neden olacaktır. Yani tarım sektöründe kaynakların verimli kullanımı ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlayarak yeniden tarım sektörüne etki edecektir. Bu çalışmada tarım işletmelerinde teknoloji kullanım düzeyinin işgücü verimliliği üzerindeki etkisi analiz edilerek kısmî verimlilik üzerine bir değerlendirme yapılmıştır. Ancak unutulmamalıdır ki işgücü verimliliği toplam verimliliğin bileşenlerinden sadece bir tanesidir.

Ekonomik gelişme düzeyinin önemli makroekonomik göstergelerinden bir tanesi olan GSMH değeri seçilen ülkelere ve yıllara göre çalışmada incelenmiştir. 2008–2016 yılları arasında diğer ülkelerle kıyaslandığında Türkiye’nin GSMH’sı dalgalı bir seyir izlemiş ve kişi başına düşen değerlerde belirgin bir değişiklik olmamıştır. Aynı yıllarda Türkiye’deki nüfusun yaklaşık %12,76 oranında artması nedeniyle ekonomik gelişmişlik ve refah düzeyinde farklılıklar gözlenmemiştir.

Dünyada sanayi devriminden sonra kır-kent algısının yeniden şekillenmesinde teknoloji kullanımının etkisinden söz edilebilir. Sanayi devriminin neden olduğu gelişmelerin Türkiye’de daha farklı etkileri olmuştur. Türkiye’de kırsal alandan kentlere göçün en önemli nedeni tarım arazilerinin miras yoluyla bölüşümü sonucunda yaşanan verimlilik kayıplarına bağlı olarak gelirden azalışların olması ve insanların gelir düzeyini arttırmak amacıyla göç hareketliliğine dâhil olmasıdır. Toprak ile ilgili yaşanan sıkıntılar aynı zamanda sahip olunan teknolojilerin etkin ve verimli kullanımının da önüne geçmektedir. Türkiye’de ekonomik gelişmeye katkı sağlanması ve kırsal alan verimliliğinin arttırılması için arazi toplulaştırmaları ile ilgili uygulamaların hızlandırılması, teknolojik yatırımların etkin ve rasyonel olarak gerçekleştirilmesi, tarımda sahip olunan kaynakları kullanabilecek nitelikli insan kaynağının oluşturulması gerekmektedir.

Dünyada ve Türkiye’de işgücü verimlilik tahminleri, işgücü verimliliği büyüme oranı ve işgücü kullanımı büyüme oranları da bu çalışmada incelenmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere göre işgücü verimliliklerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu durumun temel sebebi büyüme hızının gelişmekte olan ülkelere daha yüksek olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelere ekonomik büyüme ve kalkınma politikaları çerçevesinde teknolojik yatırımların yoğun olarak gerçekleşmesi de işgücü verimliliğinin değerinde artış yaratmaktadır.

Dünyada tarım makineleri ithalat ve ihracat değerleri üzerine yapılan incelemede kırsal nüfus varlığının en yüksek olduğu ABD ön plana çıkmaktadır. ABD’nin teknoloji kullanım düzeyinin yüksek olmasının temelinde mesleki yeterlilik ve uzmanlaşma yer almaktadır. Türkiye’nin tarım makineleri ithalat ve ihracat değerleri incelendiğinde ise son beş yılda sektörde ciddi bir gelişme olduğu görülmektedir. İthal edilen makine oranı azalmasa da ihracatın artması hem iç yatırımların hem de tarım makineleri üretim düzeyinin arttığını

göstermektedir. Bu durum Türkiye’de mekanizasyon üretim ve kullanımındaki gelişmelere bağlı olarak işgücü verimliliğinin de artmasını sağlamıştır.

Bu çalışmada teknoloji kullanım düzeyinin işgücü verimliliğine etkisi incelenirken; damla sulama, yağmurlama sulama ve pnömatik ekim makinesi işletmelerin teknoloji varlığı olarak değerlendirilmiştir. Mısır üretiminde sıklıkla kullanılan bu teknolojiler işgücüne sağladıkları katkı nedeni ile seçilmiştir. Yapılan t testi sonucunda belirlenen değişkenlerden biri olan EİG’nün teknoloji kullanım düzeyine göre değişmediği belirlenmiştir. Bu durumun en önemli sebebi işletmelerin sahip oldukları mekanik olanakları etkin kullanacak yeterli üretim tekniği bilgisine sahip olmamalarıdır. Bu nedenle tarımsal yayım ve eğitim faaliyetlerinin sahada arttırılarak, ihtiyaç duyulan alanlarda yeterli nitelikli işgücünün yetiştirilmesi gerekmektedir.

İncelenen tarım işletmelerinde toplam arazi genişliğinin teknoloji kullanım düzeyini değiştirmedeği belirlenmiştir. Bu durum işletmelerin sahip oldukları teknolojileri sosyal statü açısından bir değer olarak görmesinden ve bu teknolojilerin üretim sürecinde etkin olarak kullanamamasından kaynaklanmaktadır. Tarımsal üretimde teknoloji kullanımının etkinleştirilebilmesi için; tarım işletmelerinin mevcut teknolojik koşullarının yeniden yapılandırılması ve üretimde arazi genişliklerine uygun teknolojilerin belirlenmesi gerekmektedir. Tarım işletmelerinde teknoloji kullanım düzeyi ve toplam arazi genişliği ile ilgili yapılan değerlendirmelerin sonucunda uygun tip ve boyutta teknolojilerin kullanımına yönelik üreticilerin eğitilmesi ve bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Çalışmada incelenen tarım işletmelerinin teknoloji kullanım düzeyinin işgücü verimliliğine etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Bu durumun en temel sebebi üreticilerin yeterli teknolojiye sahip olmalarına rağmen üretim süreci yönetimi, üretim teknikleri ile ilgili var olan bilgilere erişim ve bu bilgileri kullanma açısından kısıtlar yaşamalarıdır. Tarım işletmeleri sahip oldukları teknolojik imkânlar, arazi varlıkları, işletme yönetimi, üretim teknikleri hakkında bilgilendirilmeli ve kaynakların etkin kullanımı sonucunda işgücü verimliliklerini arttırabilecekleri eğitimler verilmelidir. Böylece işgücü verimliliğinde sağlanan artış toplam verimliliği etkileyecek ve kırsalda büyüme sağlanacaktır.

KAYNAKLAR

- Bayramoğlu, Z., 2010. “Tarımsal Verimlilik ve Önemi”, Selçuk Üniversitesi, Selçuk Tarım ve Gıda Bilimleri Dergisi, ISSN:1309-0550, Sayı 24(3), Sayfa 52-61.
- Cohen, S., 2001. “Microeconomic Policy”, Routledge Taylor and Francis Group, London and New York.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations, Statistic Web Site, <http://www.fao.org/faostat/en/#compare>, Erişim Tarihi: 18.02.2018.
- Kaldor, N., 2007. “Causes of Growth and Stagnation in the World Economy”, Raffaele Mattioli Foundation, Cambridge University Press, New York.

- Mihaljek, D. and Saxena, S., 2010. "Wages, Productivity and Structural Inflation in Emerging Market Economies", Bank for International Settlements Papers, No 49, Pages 53-75.
- Mood AM., Graybill FA. and Boes DC., 1974. "Introduction to the Theory of Statistics", Third Edition, McGraw-Hill, Kogakusha Ltd, USA.
- Saraçoğlu, B. Ve Suiçmez, H., 2006. "Türkiye İmalat Sanayiinde Verimlilik, Teknolojik Gelişme, Yapısal Özellikler ve 2001 Krizi Sonrası Reel Değişimler (1980-2005)", Milli Prodüktivite Merkezi, Ankara.
- Solow, R., 2004. "Structural Reform and Economic Policy", Palgrave Macmillan, International Economic Association, New York.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2018. Tarım Alet ve Makineleri Sektör Raporu, <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-226379>, Erişim Tarihi: 20.03.2018.
- The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Statistic Web Site, <https://data.oecd.org/lprdty/labour-productivity-forecast.htm#>, Erişim Tarihi: 17.02.2018.
- Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR), 2018. "Türkiye Tarım Makineleri Sektörü", Sektör Raporu, 5 Şubat 2018, Ankara.
- United Nations (UN), Database Web Site, http://data.un.org/Data.aspx?q=agricultural+machinery+datamart%5bComTrade%5d&d=ComTrade&f=_l1Code%3a84%3bcmdCode%3a843390, Erişim Tarihi: 12.03.2018.
- Yamane, T., 1967. "Statistics: An Introductory Analysis", 2nd Edition, New York: Harper and Row.
- Yılmaz, M., 2015. "Türkiye'de Kırsal Nüfusun Değişimi ve İllere Göre Dağılımı (1980-2012)", Doğu Coğrafya Dergisi, Cilt 20, Sayı 33, Sayfa 161-188.

THE EFFECTS OF PERSONNEL EMPOWERMENT ON ORGANIZATIONAL CULTURE AND EMPLOYEE PERFORMANCE: A RESEARCH ON IRAQI BANKS

Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ*

Mohammed Saber Jami Jam**

Esra KIZILOĞLU***

Abstract

The aim of this study is to examine the impact of the level of personal empowerment on their organizational culture and employee performance. The study was conducted on the basis of random sampling. Datas were collected using face-to-face survey method. The collected data were analyzed by SPSS 23 program. Employee empowerment in the banks in the analyzes revealed that increased the employees' organizational culture and performance.

Key words: Personal Empowerment, Organizational Culture, Employee Performance

PERSONEL GÜÇLENDİRMENİN ÖRGÜT KÜLTÜRÜ VE ÇALIŞAN PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: IRAK BANKALARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Özet

Bu araştırmanın amacı personel güçlendirme düzeyinin örgüt kültürü ve çalışan performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışma, rastgele örnekleme temelinde yürütülmüştür. Veriler yüz yüze anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Toplanan veriler SPSS 23 programı ile analiz edilmiştir. Yapılan analizlerde bankalarda gerçekleştirilen personel güçlendirme faaliyetlerinin çalışanların örgüt kültürü algısını ve performanslarını artırdığı görülmüştür

Anahtar kelimeler: Personel Güçlendirme, Örgüt Kültürü, Çalışan Performansı

1. INTRODUCTION

In today's competitive workplace, we must be a powerful person for better improvement. Personal empowerment is about looking at who you are and becoming more aware of yourself as a unique individual. In order to achieve top quality of employees we should focus on capacity building and emphasis of employees

* Selcuk University

** PhD student, Selcuk University

*** Corresponding Author, Research assistant, Selcuk University

while working who takes task or doing it in the best way which is performance. Meanwhile it has effects on teamwork development that indicates the role in effectiveness of organizational culture. According to Wallerstein (1992), Social-action results in any process that promotes participation of different level group of people (organisation and communities) towards development in general to increase individuals, community control and political efficacy, this is called empowerment. However Keiffer (1984) believes empowerment is an outcome of continuous developmental process where four stages are the keys such Advancement, Entry, advancement and Incorporation (Lord and Hutchison, 1993: 4).

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Personal Empowerment

Collection of beliefs also known as “personal empowerment”, designing your life requires both actions and skills together to help. Self-awareness is an early door to personal empowerment. You have to understand self strengths and weaknesses. The important is to be positive and also realistic point of view (Paul, 2015: 1). Skills and knowledge provides empowerment to people, having a chance to gain aspiration and actualism means better life, the two work and personal sphere (Bas, 2012: 9). Empowerment is occurs at the individual and collective level, and can be economic, social, or political. Empowerment is a term, we can use it to characterize the relationship within households or between people who are poor and others at the Global level. There are differences in gender that are important in forms, causes, and results of empowerment or disempowerment (Narayan, 2001: 10). The best definition of empowerment can be the authority and the capacity to take action independently, within well defined parameters, which may actively has effect on the results. A group cannot be empowered. Empowerment can be done on level of individuality. Empowerment depends on “ability” of the individual and the situation. A good boss does not empower an employee until the employee shows that he/she understanding to the effects of his/her actions on the company success and has shown the ability to perform appropriately. The term empowerment, on the individual level, is being responsible and taking actions accordingly. To develop an empowered workforce it is necessary to grow people’s ability in assuming more responsibility. This needs well educating and training that develops the key skills (Mccoy, 2006: 3).

2.2. Organizational Culture

Is a group of shared actions, beliefs and values that develops within an organization and guides the member’s behavior (Schermerhorn et al, 2011: 366). It is a shared set of values and opinions in the organization. Organization culture is considered as a group of values and principles through which you manage a company and becomes the moral center which helps all the members understand what is good and what is bad with concern of personal behavior (John et al, 2011:12). Culture is the only characteristic of any organization. Organizational culture effects and manage the way employees of the organization feel think and

act within the structure of the organization. Culture is the outcome of good learning experiences. Because culture is the foundation of group identity and shared thought, belief and feeling one of the most decisive and important functions of leaders, particularly the founders of a organization, is the creation and management of it is culture (Charestensen, 2006: 1). Organizational culture is different from world cultures, those of shared histories, languages, beliefs, and food, which are the source of identity. Our personal culture affects how we marry, how we raise our children, how we celebrate events, and how we mourn death (Laguardia, 2008: 114).

2.3. Employee Performance

Employers who think employee are dishonest, lazy and lacking in ambition tend to offer highly structured, heavily supervised work that give employees little right in deciding what to do and how to do it. Those employers guess that employee are reinforced mainly by extrinsic rewards especially money (lynne et al, 2012: 445). As whether a person executes their career responsibilities well. Many companies test their employee's achievement and performance on an annual or quarterly basis in order to define certain areas that need improvement (Aguinis H, 2009: 13). Employee performance is the successful completion of tasks by a selected employee or employees, which is set and measured by a person who supervises or an organization, to pre-defined acceptable standards while efficiently and effectively utilizing available resource within a changing environment (Thao and Hwang, 2012: 3). Employees must be aware of what they need to do, to perform their responsibilities at work successfully. Prospects for employee performance are established in employee performance plans. Employee performance plans are all of the written, or otherwise recorded, performance elements that set forth expected performance. A plan must include all critical and non-critical elements and their performance norms (Gov, 2017: 7). Employee performance is normally considered in terms of results. However, it can also be considered in terms of behavior (Nassazi, 2013: 27). Employees are performing different works in the organization depending on the nature of the work of organization. They perform tasks like storage, production, manufacturing, marketing, purchasing, distribution, transportation, promotion of finance, business and human resource, accounting, research and public relations. All these task have relation to achieve the goals. These are to be performed by the workers properly so that they can give their best out put at the job (Shodhganga, 2013: 28).

3. RESEACH METHODOLOGY

3.1 The Importance and Purpose of Research

In business today, we need to know the effect of work, in general affecting personal empowerment on organizational culture and employee performance. Therefore, the aim of this study is to determine the effects of personal empowerment on organizational culture and employee's performance.

3.2. Data Collection Tool and Scales

The aim of this part is to present and analyze the results and finding the data and collecting them. The Data is conducted through questionnaire. Spss version 23 is used as a tool to analyze the Data descriptive statistics, frequency tools have been used to analyze the research results.

To measure Personal Empowerment scale were taken from Roller (1998) thesis of PHD, Measuring Empowerment. The Perception of Empowerment Instrument (PEI). Adhering to the originals of the survey; 5-point Likert method (From 1: Strongly Disagree option until option 5: Strongly Agree) was used.

To measure Organizational cultural were taken from Sashkin (2013) thesis of PHD, Organizational Culture Assessment Questionnaire. Adhering to the originals of the survey; 5-point Likert method (From 1: Strongly Disagree option until option 5: Strongly Agree) was used.

To measure Employee performance were taken from Aktuğ (2016) thesis of master. Adhering to the originals of the survey; 5-point Likert method (From 1: Strongly Disagree option until option 5: Strongly Agree) was used.

This research has exploratory approach which tended and examined the Effect of factors such as (personel empowerment, organizational culture, employee Performance) on career in some bank (Auda Bank, Ashur Bank, Bolm Bank, Zirrat Bank) of a sample included 103 employees.

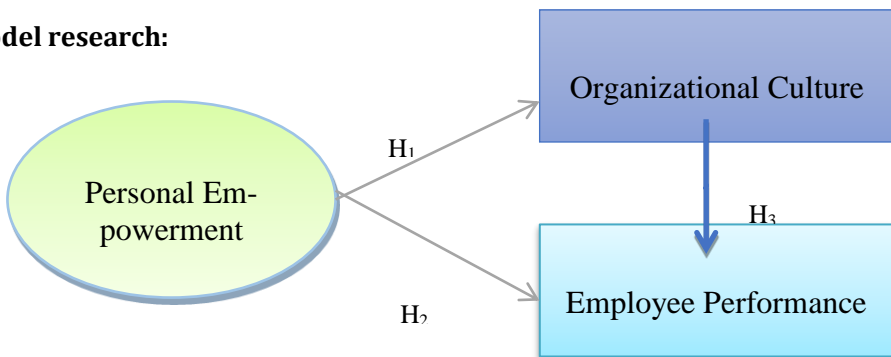
3.3. Research Hypothesis and Model

H₁: Personal Empowerment have a significant effect on Organizational Culture.

H₂: Personal Empowerment have a significant effect on .Employee Performance.

H₃: There is a positive significant relationship Organizational Culture and Employee Performance.

Model research:



4. RESEARCH FINDING

4.1. Reliability Analysis

The reliability of the scales used in this study was evaluated using the alpha (Cronbach) model. Information on the reliability of the scale and descriptive statistics are shown in Table 1

Table 1. Analysis Results of Scales Used

| Scale | Number of items | Cronbach's alpha | Mean | Std. deviation |
|------------------------|-----------------|------------------|------|----------------|
| Personal empowerment | 15 | 0.718 | 3.70 | 1.06 |
| Organizational culture | 30 | 0.883 | 3.68 | 1.12 |
| Employee performance | 7 | 0.762 | 3.35 | 1.28 |

Table 1, shows the Cronbach's alpha (α) coefficients of the scales used are 0,718 for Personal empowerment, 0,883 for Organizational culture and for Employees performance 0,762. From these results it is understood that scales are reliable at high level ($\alpha > 0.70$).

4.2. Factor Analysis

Table 2. KMO and Bartlett's Test

| | |
|--|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | 0.746 |
| Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square | 991.335 |
| df | 105 |
| Sig. | 0.000 |

As a result of the KMO and Bartlett analysis, Kaiser Meyer Olkin Scale Validity was found to be 0.746 and Bartlett value less than 0.05 It is determined that the scale is appropriate for factor analysis. made 2 (Self confidence, Participation) as a result of factor analysis It was formed. The total variance of these dimensions is 50,565.

Table 3. Personal Empowerment Scale Descriptive Factor Analysis

| Factor 1:Self confidence | Factor Loads |
|--|--------------|
| I can be creative in finding solutions to problems. | 0.825 |
| I am involved in determining organizational goals. | 0.842 |
| My inputs is never solicited in planning changes. | 0.929 |
| I am involved in decisions that effect me. | 0.842 |
| Factor 2: Participation | Factor Loads |
| I am often involved when changes are planned. | 0.744 |
| i take responsibility for what i do. | 0.514 |
| I am involved in creating our vision of the future. | 0.682 |
| My ideas and inputs are valued. | 0.697 |
| The total variance of these dimensions is <u>50,565.</u> | |

Table 4. KMO and Bartlett's Test

| | |
|--|----------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | 0.800 |
| Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square | 4192.132 |
| df | 435 |
| Sig. | 0.000 |

As a result of the KMO and Barlett analysis, Kaiser Meyer Olkin Scale Validity was found to be 0,800 and Barlett value less than 0.05 It is determined that the scale is appropriate for factor analysis. Made 4 (Work Together, Achieving Goals, Customer Orientation And Cultural Strength) as a result of factor analysis It was formed. The total variance of these dimensions is 74,502.

Table 5. Organizational culture Scale Descriptive Factor Analysis

| Factor 1: Work together | Factor Loads |
|--|---------------------|
| Individuals and teams have clearly defined goals that relate to the goals and mission of the business | 0.846 |
| We give the highest priority and support to meeting the needs of clients and customers and to solving their problems. | 0.729 |
| People feel that most change is the result of pressures imposed from higher up in the organization. | 0.633 |
| People and teams are often expected to reach goals which they believe are unattainable. | 0.614 |
| People believe that change happens too quickly and causes too much disruption. | 0.814 |
| Business decisions are most often made on the basis of facts, not just perceptions or assumptions. | 0.792 |
| We constantly stretch our goals, to continuously improve. | 0.721 |
| People believe in working together collaboratively, preferring cooperation over competition. | 0.907 |
| Employees who do the best job of serving customers are more likely than other employees to be recognized or rewarded. | 0.670 |
| People believe that their concerns and anxieties during periods of change are heard and taken into consideration. | 0.693 |
| Individuals, teams, and functional areas often have incompatible goals. | 0.797 |
| Factor 2: Achieving Goals | Factor Loads |
| Teams often lack the authority needed to get the job Done effectively. | 0.746 |
| People value and make use of one another's unique strengths and different abilities | 0.689 |
| Everyone knows and understands our business objectives and priorities | 0.799 |
| People have a clear idea of why and how to proceed throughout the process of change. | 0.706 |
| People lack the interpersonal and technical skills they need to work effectively in teams | 0.792 |
| Factor 3: Customer Orientation | Factor Loads |
| People are flexible and adaptable when changes are necessary. | 0.790 |
| People are always looking for new ways to better serve clients and customers. | 0.757 |
| People have access to timely and accurate information about what's really happening in the organization and why. | 0.654 |
| When customers have problems with the products or service they receive, those problems are almost always resolved to their satisfaction. | 0.623 |
| Factor 3: Cultural Strength | Factor Loads |
| People often see customer and client problems as someone else's responsibility | 0.572 |
| People sometimes compromise company policies or principles to reach operational goals. | 0.812 |
| people believe they can influence and affect their work place through their ideas and involvement. | 0.587 |
| The total variance of these dimensions is 74,502. | |

Table 6. KMO and Bartlett's Test

| | |
|--|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | 0.736 |
| Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square | 419.371 |
| df | 21 |
| Sig. | 0.000 |

As a result of the KMO and Barlett analysis, Kaiser Meyer Olkin Scale Validity was found to be 0,736 and Barlett value less than 0.05 It is determined that the scale is appropriate for factor analysis. Made 2 as a result of factor analysis It was formed. The total variance of these dimensions is 73,273. factor 2 consists of single items. As it needs to be composed of at least three factors, the performance scale will be taken as one dimension.

Table 7. Employee Performance Scale Descriptive Factor Analysis

| Factor 1: Task Performance | Factor Loads |
|---|---------------------|
| When a problem occurs I can find ready solutions. | 0.852 |
| My performance goals successfully, to conclude I have enough information to take the most appropriate decisions. | 0.887 |
| Our workplace promotion services, the level of technical knowledge owned depends on personal abilities and performance. | 0.891 |
| The tops of our employees along with workplace performance goals to determine. | 0.696 |
| Show the same performance under different operating conditions. | 0.863 |
| Factor 2: Contextual performance | Factor Loads |
| I will finish my job on time | 0.805 |
| The total variance of these dimensions is 73,273. | |

4.3. Demographic Features

This section is forming the first part of the questionnaire, which is targeted firstly to collect general information about to the respondents. This general information contains some specific questions related to as age, gender, marital status, years of service and education of the respondent in table 8.

Table 8. Individual Information

| Individual information | | | |
|------------------------|------------------|-----------|---------|
| | | Frequency | Percent |
| Gender: | Male | 54 | 71.3 |
| | Female | 49 | 28.7 |
| Age: | Above 19 | 18 | 17.5 |
| | 20-24 | 38 | 36.9 |
| | 25-29 | 31 | 30.1 |
| | 30-34 | 10 | 9.7 |
| | 35-39 | 6 | 5.8 |
| Matrital status: | Single | 59 | 57.3 |
| | Married | 44 | 42.7 |
| Education: | High School | 3 | 2.9 |
| | Pre License | 26 | 25.2 |
| | University | 63 | 61.2 |
| | Master | 11 | 10.7 |
| Work experience: | Less Than 1 Year | 19 | 18.4 |
| | 1-5 Year | 34 | 33.0 |
| | 2-6 | 40 | 38.8 |
| | 7-11 | 10 | 9.7 |
| | Total | 103 | 100.0 |

In general, the total number of employees of the banks, who participated in our research was 103. The number of the males are 54 and the number of the females are 49, demonstrate of research sample according to gender.

the majority of participants with concern to age from above 19 with 18 person, 20-24 with 38, 25-29 have 31 person, 30-34 with 10 person, 35 to 39, with 6 person.

The distribution of research sample according to marital status from single are 59 with a percentage 57.3 % and 44 the married with 42.7% .

The majority of participants with concern to education from university with a 63 person and the percentage is 61.2 % and the other education groups are respectively high school which are 3 person, pre license are 26, master are 11 person.

The percentage of the participants according to work experience. The majority of participants who have experience from 2 to 6 years with frequencies of 38.8 % moreover, the second large set of experience from 7 to 11 years with a percentage of 9.7 % Who have less than one 1 year experience are 18.4 %, about the 1-5 year with a percentage 33.0 %.

4.4. Correlation And Regression Analysis

The basis of the work in this part, personal empowerment, organizational culture, employee's performance. The relationship between the dimensions will be examined. Hypotheses established to determine the relationship between variables were tested by correlation analysis and regression analysis

Table 9. Correlation Analysis

| cales | | | | | | | | | |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--|
| .Personal Empowerment | | | | | | | | | |
| .Organizational Culture | .634** | | | | | | | | |
| .Employee performance | .624** | .688** | | | | | | | |
| .Work together | .395** | .912** | .489** | | | | | | |
| .Achieving Goals | .765** | .662** | .682** | .464** | | | | | |
| .Customer Orientation | .352** | .417** | .511** | .147 | .303** | | | | |
| .Cultural Strength | .830** | .552** | .450** | .391** | .520** | .140 | | | |
| .Self confidence | .871** | .633** | .462** | .182* | .764** | .270** | .693** | | |
| .Participation | .659** | .402** | .771** | .704** | .381** | .179 | .685** | .411** | |

According to the results of the performed correlation analysis, as it can be seen in Table 9, there is a moderate positive and statistically significant correlation between the participant's empowerment and organizational culture ($r = 0,634$; $p = 0,01$). Between Empowerment and Performance ($r = 0,624$; $p = 0,01$) H2 is confirmed. And organizational culture with performance ($r = 0,688$; $p = 0,01$). Therefore H3 is confirmed. And between all of the dimensions of organizational culture with personal empowerment and employee performance were positive.

Table 10. Regression Analysis

| Independent Variables | R2 | Dependent Variables | B | Std. Error | T | P | F |
|-----------------------|-------|------------------------|-------|------------|-------|-------|--------|
| Personal Empowerment | 0.402 | Organizational Culture | 0.713 | 0.087 | 8.237 | 0.000 | 67.845 |
| Personal Empowerment | 0.389 | Employee Performance | 0.615 | 0.077 | 8.020 | 0.000 | 64.327 |

Table 10 shows that the disclosed model is significant ($P < 0.05$). According to the table, Personal Empowerment affects their Organizational Culture ($R^2 = 40.2\%$).

Table shows that the disclosed model is significant ($P < 0.05$). According to the table, Personal Empowerment affects their employee performance ($R^2 = 38.9\%$).

CONCLUSION

The boundary conditions of our research are related to career management and arrangements, which were involved in Banks in Iraq. This research's emphasis is highly customized on career factors as compared to the nature of some other affecting career in the Banks, organization or any area.

Between the participants Personal Empowerment and Organizational Culture were found a moderate and positive directioned significant correlation ($r = 0.634$; $p = 0.01$) its accepted, In addition, between Personal Empowerment and employee performance ($r = 0.624$; $p = 0.01$) therefore between Organizational Culture and employee performance ($r = 0.688$; $p = 0.01$) was found a moderate, relationship accepted.

Between the participants Personal Empowerment and Organizational Culture were found as a moderate and positive disclosed model is significant ($P < 0.05$). Personal Empowerment affects their Organizational Culture ($R^2 = 40.2\%$). Personal Empowerment affects their employee performance ($R^2 = 38.9\%$).

Our result shows that participations are strongly related to empowerment. Personal empowerment, organizational culture, and employees performance.

KAYNAKÇA

Agunisa, H. (2009). Performance management. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

Bas, D. (2012). Empowerment what dose it meanto you. New work: Remarks at the "Expert Group Meeting on Promoting Empowerment of People in Achieving Poverty Eradication,.

Charestensen, C. (2006). what is an organizational is culture . hardverd business school, 9-399-104 .

Cohen, L. Pooley, J. Clarke-Stewart, A. Penner, A. Roy, Douglas, E. Provost, B. Gouldthorp, B. and Cranney, J. (2012). Psychology: An International Discipline in Context: Australian & New Zealand. Bernstein,Stephen Provost,Bethanie Gouldthorp,Jacquelyn Cranney.

GOV. (2017). A Handbook for Measuring employee Performance. United States Office of Perso nnel Management.

Laguardia, D. (2008). Organizational culture and change. volume four strategic perspectives.

Lord, J. and Hutchison, P. (1993). The Process of Empowerment:Implications for Theory and Practice Published by: Canadian Journal of Community Mental Health.

Mccoy, T. (2006). Empowerment Five Steps that Develop a High-Involvement,High-Performance Workforce. T.J. McCoy & Associates, LLC, Number 1 in the Problem Solver Series™.

Narayan, S. (2000). What is empowerment chapter 2. UNICEF, <http://sitere-sources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/486312-1095094954594/draft2.pdf>.

Nassazi, A. (2013). EFFECTS OF TRAINING ON EMPLOYEE PERFORMANCE.Evidence from Uganda. Business Economics and Tourism, VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES International Business.

Paul, D. (2015). What Is Personal Empowerment and Why Is It Important? Senior Learning and Development Professional.

Peterson, B. (2004). Cultural intelligence a guide to workink with people from other cultures. London, EC1R 4QB UK: Intercultural Press Nicholas Brealey Publishing.

Schermerhorn, J. Hunt, G.Osborn, R. and Uhl-Bien, M. (2009). Organizational behavior, international student version, eleventh edition, printed in asia, ISBN: 978-00470-55311-4

Schermerhorn, J. Hunt, G. Osborn, R. and Uhl-Bien, M. (2011). Organizational behavior. contributing subject matter expert sandi dinger eastern university, pennsylvania, usa,

Shodohganga. (2013). Chapter 3: Literature Review: Performance /Employees Productivity Management. Performance Management – Process

Thao, L. and Hwang, C. (2012). Factors affecting employee performance—evidence from petrovietnam engineering consultancy j.s.c

İLKE BAZINDA KURUMSAL YÖNETİM NOTLARI İLE BENEISH MANİPÜLASYON SKORU ARASINDAKİ İLİŞKİNİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE BELİRLENMESİ

Dr. Öğr. Üyesi Emre Esat TOPALOĞLU*

Öğr. Gör. Özlem KARAKOZAK**

ÖZET

Çalışmada, kurumsal yönetimin temel ilkeleri olan pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu notları ile finansal bilgi manipülasyonu ölçmek için kullanılan Beneish skoru arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Bu bağlamda, 2009-2016 yılları arasında reel sektörde faaliyet gösteren ve kurumsal yönetim endeksinde devamlı olarak yer alan 12 işletmeye ilişkin ikincil veriler analiz kapsamında incelenmiştir. Çalışmada, kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin notlar ile Beneish manipülasyon skoru arasındaki ilişki, panel veri analiz yöntemi ile araştırılmıştır. Araştırma neticesinde, menfaat sahipleri ile Beneish manipülasyon skoru arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilirken, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesi ile negatif ilişki tespit edilmiştir. Buna karşın, pay sahipleri ve yönetim kurulu ilkeleri ile Beneish skoru arasında herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilememiştir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim, Manipülasyon, Beneish M Skor, Panel Veri Analizi.

DETERMINATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN ON THE BASIS OF CORPORATE GOVERNANCE NOTES AND BENEISH MANIPULATION SCORES WITH PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

In the study, it was aimed to reveal the relationship between the main principles of corporate governance, namely shareholders, transparency, transparency, stakeholders and board notes, and the Beneish score used to measure manipulation of financial information. In this context, secondary data related to the 12 firms operating in the real sector between 2009 and 2016 and consistently included in the corporate governance index were analyzed within the scope of the analysis.

* Şırnak Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman ABD, emresatopal@hotmail.com

** Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Gülşehir Meslek Yüksekokulu Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, ozkara86@gmail.com

In the study, the relationship between the notes on corporate governance principles and the Beneish manipulation score was explored by panel data analysis method. As a result of the research, a statistically significant and positive relationship was found between the stakeholders and the Beneish manipulation score, and a negative relation was found with the principle of transparency and lightning. On the other hand, no significant relationship between shareholder and board guidelines and Beneish score could be determined.

KeyWords: Corporate Governance, Manipulation, Beneish M Score, Panel Data Analysis

1. Giriş

Küreselleşmenin etkisinin ülke piyasalarında bu denli hissedildiği günümüzde finansal piyasaların işlevinin arttırılması ve gelişebilmesi için piyasalardaki bütün çıkar gruplarına güven ortamının sağlanması gerekmektedir. Türkiye’de ve Dünya ülkelerinin çoğunda yaşanan finansal tablolarda gerçeğe aykırı beyan ve kurumsal düzeyde etik olmayan davranışlar nedeniyle sunulan bilgilere duyulan güven ortamı kaybolmaya yüz tutmuştur. Özellikle küresel olarak da etkisi hissedilen büyük ölçekli finansal skandallardan birkaçı incelenecek olursa aldatmanın ne düzeyde olduğu daha da belirgin görülebilecektir;

ABD’nin en büyük doğal gaz boru hattına sahip şirketi Enron’un faaliyette bulunduğu 16 yıl boyunca Doğu Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Asya gibi pek birçok pazarda çeşitli sektörlerde işletmelere sahip hale gelmiştir (Sağlar & Kandemir, 2007). Wall Street’te hızla yükselen hisse fiyatları ile kısa sürede ABD’nin gözde işletmelerinden biri haline gelmiştir. Fakat bu 16 yıllık serüvende birçok ülkenin enerji piyasasına öncülük eden işletme üst yönetimin kendi hisselerini yüksek kar rakamlarıyla satmalarının ardından diğer işletme paydaşları tasarrufları yok edilmiştir (Süer, 2003). 2001 yılı sonlarına doğru “Enron Skandalı” olarak da bilinen bu olay kamuoyu tarafından duyulmuştur. Enron İşletmesi’nin iflas etmesiyle işletmenin finansal tablolarında gerçek dışı beyanlar olduğu, işletmeye hem dış hem de iç denetçilik hizmeti veren Arthur Andersen denetim işletmesinin danışmanlık faaliyeti sonucu yüksek gelir elde ettiği müşterisini kaybetmemek için finansal kayıtlarda etik olmayan değişikliklere göz yumduğu ortaya çıkmıştır (Sağlar & Kandemir, 2007) (Süer, 2003) (Horasan, 2016).

Finansal tablolarında oynama yaparak karını olduğundan fazla gösteren bir diğer işletme ise ABD’nin en büyük ikinci telekomünikasyon işletmesi olan WorldCom olmuştur. Enron ile aynı denetim işletmesiyle çalışan WorldCom finansal tablo manipülasyonu ile harcamaların “İlgisiz hesaplarda saklanarak, şirketin mali durumunun gerçeğe aykırı biçimde gösterildiği” haberi (www.hürriyet.com.tr, 2002) kamuoyunda büyük yankı uyandırmıştır. İşletme, maliyetlerine ilişkin kayıtları sistematik bir şekilde varlık olarak göstererek gelirlerini 3.8 milyar dolar daha fazla göstermiştir (Atmaca, 2012).

2002 yılında Worldcom yolsuzluğunun ardından, büro donanım malzemeleri üreten Xerox işletmesinin de 1997-2000 yılları boyunca finansal tablo manipülasyonu

yaptığı orta çıkmıştır. KPMG denetim işletmesiyle çalışan Xerox ABD Sermaye Piyasası Kurumu (SEC) tarafından bağımsız denetime zorlanması sonucu ortaya çıkan skandalda Xerox'un kar rakamını 5 yılda 6 milyar dolardan fazla manipüle ettiği ortaya çıkarılmıştır (www.milliyet.com.tr, 2002).

Türkiye'de ise 2003 yılında yaşanan İmar bankası olayı finansal manipülasyona örnek gösterilebilir. İmar bankasında finansal tablolarda olmayan tahvil ve bonolar üzerinden işlem yapılması, mevduat olarak toplanan paraların olduğundan daha az gösterilmesi, çift kayıt düzeni ile farklı iki finansal tablo tutulması gibi olumsuzluklar yaşanmış ve İmar Bankasına TMSF tarafından el konulmuştur (www.gazetevatan.com, 2003). Yapılan incelemeler sonucunda TCMB'ye bildirilen mevduat tutarınının 754 milyon TL iken denetim sonucunda mevduat tutarınının 8.5 milyar TL düzeyinde olması gerektiği ortaya çıkarılmıştır. Yani İmar Bankası finansal tablolarınının gerçeği yansıtmadığı ortaya çıkmıştır (www.opriskdergisi.com, 2014). Sonuç olarak on binlerce mevduat sahibi mağdur olmuş, bankanın batışı ülke ekonomisini 9 Milyar TL iç zarara uğratmıştır (Eroğlu, 2017).

Türkiye'de ve Dünya'da yaşanan finansal bilgi manipülasyonuna yönelik benzer olaylar nedeniyle kamuya açıklanan finansal tabloların güvenilirliği tedirginlik yaşanmasına yol açmaktadır. Özellikle dış denetimden geçmesine rağmen birçok işletmenin finansal bilgiyi manipüle etmesi ve dış denetim işletmelerinin de bu kirliliğe alet olması dış denetim işletmelerinde yaşanan zafiyetin de bir göstergesi olmaktadır. Hem işletme içi çıkar grupları hem de işletme dışı çıkar gruplarına yönelik asimetrik bilginin ortadan kaldırılması ve piyasaların şeffaflığının sağlanması adına kurumsal yönetim ilkelerinin tam anlamıyla yerine getirilmesi, bu ilkelerin etik normlar doğrultusunda bağımsız denetimi ve bağımsız denetim faaliyetlerini denetleyen kamu gözetimi olması şartı önem kazanmaktadır (Süer, 2003). Çalışmada, finansal raporlarda yaşanan bu manipülasyonun önüne geçilmesi, kamuya açıklanan finansal raporlara güvenin artırılması ve daha şeffaf finansal piyasa ortamı yaratılmasında kurumsal yönetim ilke ve düzenlemelerinin işletmeler üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılacaktır. Kurumsal yönetim ilkelerini benimseyen ve dış denetimden geçen 12 işletmenin finansal bilgi manipülasyonu uygulayıp uygulamadıklarına yönelik bulgular, olasılıklar ve riskler tespit edilerek verilen kurumsal yönetim notları ile ilişkisi ortaya çıkarılacaktır. Literatürde temel kurumsal yönetim ilkeleri ile finansal bilgi manipülasyonu arasındaki ilişkiyi inceleyen çok fazla çalışma olmaması sebebiyle bu çalışma literatüre önemli katkı sağlamaktadır.

2. İşletmelerde Finansal Bilgi Manipülasyonu ve Kurumsal Yönetim

Finansal piyasalarda rasyonel olarak davranan bütün finansal bilgi kullanıcıları işletmelerin kamuya açıklamış oldukları finansal raporlarında yazan bilgilerin doğruluğuna inanarak işlem yapmaktadır. Fakat tepe yöneticileri bazen küçük bir çıkar grubunu gözetererek genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ve muhasebe standartlarındaki açıklardan yararlanarak finansal raporlardaki bilgileri manipüle etmektedir. Kamuoyuna açıklanan bu yanıltıcı bilgiyle hareket eden paydaşlar ve tüm çıkar grupları asimetrik bilgi nedeniyle hem kendi ekonomilerinin hem de ülke ekonomisinin zarar göreceğinden habersizdir.

TDK'da manipölasyon, "yönlendirme, seçme, ekleme ve çıkarma yoluyla bilgileri değiştirme" olarak tanımlanmaktadır. Trussel (2003), ise finansal manipölasyonu bir işletmenin finansal durumunu olduğundan daha iyi göstermek adına işletme yöneticilerinin finansal bilgileri bilerek gerçeğe aykırı beyan etmesi şeklinde tanımlamaktadır (Tepeli & Kayıhan, 2016). İşletmenin finansal durumunu bazen olduğundan daha iyi bazen de olduğundan daha kötü göstermek adına çeşitli manipölasyon yöntemleri kullanılmaktadır. Bu yöntemler; kar yönetimi, agresif muhasebe, karın istikrarlı hale getirilmesi, hile ve yaratıcı muhasebe uygulamaları olarak açıklamalarıyla birlikte tablo 1'de verilmektedir.

Tablo1. Finansal Bilgi Manipölasyonu Yöntem ve Açıklamaları

| Manipölasyon Yöntemler | Açıklamaları |
|-----------------------------------|---|
| Kar Yönetimi | Yönetici ya da finansal analizci tarafından önceden belirlenmiş bir kar rakamına doğru finansal tablonun manipüle edilmesi yöntemidir. Amaç, finansal bilgi kullanıcılarının kararlarını etkileyerek istenilen düzeyde yönlendirme çabasıdır. |
| Agresif Muhasebe | Muhasebe ilkelerini bilinçli şekilde ihlal ederek istenilen amaçlara ulaşmak Amaç, olası gelirleri gelir olarak gösterip olası giderleri gider olarak göstermeyerek finansal bilgi kullanıcılarına yanlış sinyal vermek |
| Karın İstikrarlı Hale Getirilmesi | Normal kar serilerindeki dalgalanmaları genellikle iyi yıllardaki karları kötü yıllara aktararak engellemeyi amaçlayan özel bir kar yönetim türü Amaç, işletmenin birbirini takip eden yıllarına ait kârlılığı düzenli bir trende koymak. |
| Hile | Finansal tablo kullanıcılarını kandırmak amacıyla finansal tablolardaki tutarların veya dipnotların kasıtlı biçimde yanlış aktarılması |
| Yaratıcı Muhasebe | Muhasebe ilkelerinin agresif biçimde uygulanması ve kar yönetimi veya karın istikrarlı hale getirilmesi için atılan tüm adımlar dahil olmak üzere muhasebe manipölasyonunun tüm aşamaları |

Kaynak: (Demir & Bahadır, 2007); (Bezirci & Karahan, 2015)

Yöneticilerin, finansal bilgi kullanıcılarını bilerek ve isteyerek yanıltmasının altında yatan temel nedenler ise işletme ile ilgili piyasada pozitif algı yaratarak işletmeye ait hisse senetlerinin daha fazla alınmasını sağlamak, yeni yatırımcılar çekebilmek, kişisel çıkarları korumak, kişisel kazançların arttırılması arzusu ve sözleşmeye bağlı durumların devamlılığını sağlamak (Kirschenheiter & Melumad, 2002); (Lev, 2003) olarak tanımlanmıştır. Sayılan bu nedenlere ek olarak, büyük ölçekli işletmelerde düzenlemeler ya da daha yüksek vergilerden kaçınarak politik maliyetlerin azaltılması da muhasebe manipölasyonunun amaçları arasında yer almaktadır (Demir & Bahadır, 2007). Finansal bilgi manipölasyonu tarafları ve manipölasyondan beklentiler Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Finansal Bilgi Manipülasyonunda Çıkar Grupları

| Taraflar | Manipülasyondan Potansiyel Kazançlar |
|-----------------|--|
| Yöneticiler | Sermaye maliyetinin azaltılması İş güvencelerinin sağlanması Tazminat ve ücretlerin sağlanması Vergi ödemelerinin azaltılması Vergi avantajlarının kazanılması Temettü dağıtımlarında süreklilik sağlanması |
| İlk Hissedarlar | Servetlerini artırmak |
| Hissedarlar | Hisselerinin piyasa değerini artırmak Sermaye maliyetini azaltmak İşlem hacmini azaltmak Çalışanların şikayetlerini kontrol altına almak |
| Azınlık Payları | Hisselerinin piyasa değerini artırmak |
| İşçiler | İşlerini güvence altına almak Ücretlerini artırmak |
| Tedarikçiler | Müşterilerinin bağlılığını artırmak |
| Müşteriler | Hizmet alımında süreklilik sağlamak İtibarı olan bir güvence sağlamak |
| Devlet | Vergi toplamak İşgücü sağlamak, istihdamı artırmak |
| Bankalar | Verdikleri kredinin geri ödenmesini sağlamak |

Kaynak: (Fındık & Öztürk, 2016)

Tablo 2’de yer alan ve benzeri birçok amaç doğrultusunda özellikle 21. yy başlarında uluslararası piyasalarda ve Türkiye’de meydana gelen skandallar sonucunda yatırımcılarda finansal piyasalara karşı güvensizlik başlamış ve tüm çıkar grupları bu gelişmelerden olumsuz etkilenmiştir. Oluşan bu asimetric bilgi ortamının düzeltilmesi yeniden piyasalara güven sağlanabilmesi amacıyla birçok düzenleme yapılmıştır. Farklı ülkelerde yapılan bu düzenlemeler incelendiğinde finansal bilgi manipülasyonunu önlemenin en etkili yolunun kurumsal yönetim sisteminden geçtiği düşünülmektedir (Dağlar & Pekin, 2011). Kurumsal yönetim, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Uluslararası Denetim Standartları başta olmak üzere yönetim faaliyetlerini standartlaştırarak işletmelerin finansal raporlarda hata, hile ve yanlışlık yapmalarını engellemektedir (Cengiz, Gör, & Terzi, 2016). Kurumsal yönetim, finansal bilgi manipülasyonunun önüne geçmeyi sağlasa da her ülke yapısı için geçerli bir kurumsal yönetim modeli söz konusu değildir. Türkiye’de de kurumsal yönetim uygulamalarına yönelik olarak Sermaye Piyasası Kurulu tarafından birçok ülkenin kurumsal yönetim ilkeleri incelenerek, dünya ülkelerinde benimsenmiş ve tavsiye edilen genel esaslar Türkiye’ye özgü koşullar doğrultusunda oluşturulmuştur (Dağlar & Pekin, 2011). Borsa işletmelerinin, kurumsal yönetime ilişkin yapı ve süreçlerini belirlerken esas alacakları kurumsal yönetim ilkeleri; pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu olmak üzere dört ana başlıktan oluşmaktadır (SPK, 2011).

Kurumsal yönetim sisteminin finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkilerini ölçen birçok çalışmada da bu düşünce desteklenmektedir. (Ağca & Önder, 2016), finansal bilgi manipülasyonu yapmak için kullanılan kar yönetiminin kurumsal

yönetim yapılarındaki etkisini incelediği çalışmasında, kurumsal yönetim ilkelelerinden yönetim kurulu ve denetim komitesinin bağımsızlığının kar yönetimi uygulamalarını azaltan kurumsal yönetim faktörleri olduğu sonucuna varmıştır. (Yavuzaslan & Kalmış, 2016) çalışmasında ise kâr yönetimi uygulamalarını azaltan kurumsal yönetim mekanizmalarını; yönetim kurulu ve denetim komitesindeki icracı olmayan üye sayısının çokluğu ile denetim komitesi üye sayısı olarak belirlemiştir. (Cengiz, Gör , & Terzi, 2016) ise kurumsal yönetimle ilgili değişkenlerle (yönetim kurulunun üye sayısı, bağımsız üye sayısı, üyelerinin sahiplik oranı ve kurumsal yatırımcı yüzdesi, denetim komitesinin bağımsızlığı ile denetim komitesinin büyüklüğü) finansal bilgi manipülasyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır. (Abadi, Hijazi, & Al-Rahahleh, 2016), Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda yapmış olduğu çalışmada, kurumsal yönetim ile finansal bilgi manipülasyonu arasında güçlü bir ilişki olduğu, yönetim kurulu ve denetim komitesi üye sayısı arttıkça finansal bilgi manipülasyonunun azaldığı ve finansal rapor kalitesinin arttığı sonucuna varmıştır. Kurumsal yönetim ilkelerini uygulayan işletmelerle, uygulamayan işletmelerin finansal raporlarının kalitesini ve karlarının sürekliliğini inceleyen (Kargın, Aktaş , & Demirel Arıcı, 2015) çalışmasında ise kurumsal yönetim endeksinde olan işletmelerin finansal raporlarının daha kaliteli ve karlarının süreklilik arz ettiği sonucuna varmıştır. Aynı zamanda Kurumsal yönetim ilkelerinden kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesinin, finansal raporlanma sürecinin kalitesini arttırdığını söylemektedir. Kurumsal yönetim endeksinde olan işletmelerin üye sayısı fazla olan yönetim kurulları ve 4 büyük denetim işletmesi tarafından denetleniyor olmalarının işletmelerdeki kazanç yönetimi uygulamalarını azalttığı yönünde sonuçlar elde edilmiştir (Memiş & Çetenak, 2012). İşletmelerin kurumsal yönetim yapılarının güçlendirilmesiyle, finansal tablolarda manipülasyon riskinin azalacağı sonucuna ulaşan bir diğer çalışma ise (Dağlar & Pekin, 2011) tarafından yapılmıştır. Kurumsal yönetim sürecinin en önemli fonksiyonlarından birinin, finansal raporların kalitesinin artırılması olduğunu savunan bir diğer çalışma da (Cohen, Krishnamoorthy, & Wright, 2004) tarafından yapılmıştır. (Özilhan, 2002) işletmelerin şeffaflık, hesap verebilirlik, adillik ve sorumluluk ilkelerine göre yönetilmediği bir ortamda, şirket bilançolarının gerçek durumu yansıtmamasının mümkün olmadığını belirtmiştir.

3. Literatür Taraması

Literatürde finansal bilgi manipülasyonunun belirlenmesinde kullanılan çeşitli modeller geliştirilmiştir. İşletmelerde tahakkuk esasının yani tahakkuk esasının dayandığı dönemsellik ilkesinin ihlalini belirlemek amacıyla Healy (1985), DeAngelo (1986), Jones (1991) modelleri geliştirilirken; Beneish (1997-1999) ve Spathis (2002) karma model olarak adlandırdıkları, sadece tahakkuk esasına dayalı olarak oluşan manipülasyonları değil, diğer manipülasyonları da belirleyebilecek çeşitli finansal oranları da modele dâhil etmişlerdir. Karma modellere ek olarak son dönemlerde matematik ve istatistik ağırlıklı Yapay Sinir Ağları, Regresyon Modeli, Karar Ağacı Modeli, Genetik Algoritma ve Diskriminant Analiz gibi yöntemler de kullanılmaktadır (Fındık & Öztürk, 2016); (Varıcı & Er , 2013); (Öcal, Atasoy, & Öcal, 2017);

Çalışmada finansal bilgi manipülasyonu tespitinde karma modellerden biri olan Beneish Skoru Modeli kullanıldığı için bu bölümde Türkiye’de ve Türkiye dışında Beneish modeli kullanarak finansal bilgi manipülasyonunu tespit etmeye çalışan çalışmalara yer verilmiştir.

Beneish Skor Modeli (Beneish, 1997) ve (Beneish, The Detection of Earnings Manipulation, 1999) olmak üzere iki aşamada geliştirilmiştir. 1997 yılındaki çalışmasında 1987-1993 yılları arasında temel muhasebe ilkelerini ihlal etmiş 64 işletme ile hakkında herhangi bir şekilde olumsuz kanı oluşmamış 1.984 ABD işletmesini probit analize tabi tutmuştur. Finansal bilgi manipülasyonu yapan işletmeler ile kontrol işletmelerinin probit regresyon sonucunun 0 (sıfır)’a yakın olması durumunu işletmede manipülasyon yapılmadığı, 1’e yakın olması ise işletmede manipülasyon yapıldığı şeklinde değerlendirmek suretiyle işletmelerin finansal bilgi manipülasyonu yapıp yapmadığını tespit etmek üzere bir model oluşturmuştur (Küçüksözen, 2004); (Öcal, Atasoy, & Öcal, 2017). (Beneish, The Detection of Earnings Manipulation, 1999) çalışmasında ise 1997 yılında kullandığı değişkenlere ek olarak “hisse borçlanma yapısındaki yıllık değişimini” ekleyerek aynı sektör üzerinden analiz etmiştir. Beneish’in 1999 yılı çalışmasında belirlediği 8 değişken bu çalışmada bağımlı değişken olarak kullanılmıştır.

1992-2002 yılları arasında İMKB’de işlem gören 126 reel sektör işletmesi belirleyerek Beneish skor modelini uygulayan (Küçüksözen, 2004); finansal bilgi manipülasyonu yapan işletmelerin ticari alacaklar endeksi ve kar marjlarının yapmayanlara oranlara daha düşük çıktığı sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuçlar, Beneish 1999 çalışmasıyla uyum göstermemektedir.

(Varıcı & Er , 2013), finansal bilgi manipülasyonunun belirlenmesine yönelik olan Beneish skor modeli kullanarak İMKB 100’de faaliyet gösteren imalat işletmelerinin finansal bilgi manipülasyonu yapıp yapmadığı belirlemeye çalışmıştır. Araştırma sonucunda 39 işletmeden 20 tanesinde manipülasyonu olma ihtimali olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın devamında finansal bilgi manipülasyonu yapmaya neden olabilecek işletme performans ölçüleri araştırılmış ve aktif devir hızı, finansman oranı ve faaliyet kar marjının etkili olabileceği sonucuna varılmıştır.

(Mahama, 2015), 2001 yılında ABD’de yaşanan Enron skandalının finansal bilgi manipülasyonunun işletme iflasını açıklamadan önce Altman Z Skor ve Beneish M Skor yöntemleriyle diğer işletme paydaşları tarafından belirlenip belirlenmeyeceğini araştırmıştır. Sonuçta, işletmenin finansal bilgi manipülasyona 1997 yılında brüt kazanç manipülasyonu ile başladığı ve iflasına kadar olan dönem boyunca bu durumun iflasından 5 yıl önce diğer paydaşlar tarafından belirlenebileceği sonucuna varmıştır.

(Kara, Uğurlu , & Körpi , 2015) çalışmasında, Borsa İstanbul’da (BIST) İmalat Sanyii sektöründe işlem gören 2010-2012 yılları arasında faaliyeti süreklilik gösteren 132 işletmenin finansal bilgi manipülasyonu yapıp yapmadıklarını Beneish skor modeli esas alarak araştırmıştır. Araştırma sonucunda, Çalışma Sermayesi/Toplam Aktif, Çalışma Sermayesi/Satışlar, Net Çalışma Sermayesi/Satışlar

oranlarının ve Toplam Borçların Doğal Logaritmasının manipülasyonun belirlenmesinde etkili olduğu sonucuna varmıştır.

Beneish skor modeli kullanılarak 2013 ve 2014 yıllarında kurumsal yönetim endeksinde (CGI) yer alan işletmelerin ve denetim raporlarında şartlı görüş bildirilmiş işletmelerin kazanç manipülasyonuna başvurup başvurmadıklarını (Kara, Sakarya, & Aksu, 2016) çalışmasında çoklu regresyon analiziyle incelenmiştir. Araştırma sonucunda CGI şirketlerinin finansal manipülasyon yapma olasılıklarının Brüt Kar Marjı ve Amortisman Giderleri Endeksi ile ilgili olabileceği; Şartlı görüş bildirilmiş şirketlerin ise manipülasyon olasılıklarının Satışlardaki Yıllık Değişim, Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri ve Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı Endeksleri ile bağlantılı olabileceği sonucuna varılmıştır.

(Tepeli & Kayıhan, 2016) ise; BİST Gıda Maddeler Sanayinde yer alan 25 işletmenin manipülasyon yapıp yapmadığının ortaya çıkarılması için (Beneish, The Detection of Earnings Manipulation, 1999) tarafından uygulanan yöntemin (Küçüksözen, 2004) tarafından Türkiye'ye uyarlanan modeli kullanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre 25 işletmeden 7 tanesinin yaratıcı muhasebe uygulamalarıyla manipülasyon yaptığı, 4 işletmenin manipülasyon yapma olasılığının bulunduğu, 5 işletmenin manipülasyon yapma olasılığı hakkında ciddi bulgular olduğu ve 9 işletmenin manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu tespit edilmiştir.

(Fındık & Öztürk, 2016), Beneish Modeli kullanılarak BIST imalat sanayinde işlem gören işletmelerin finansal bilgi manipülasyonu uygulayıp uygulamadıkları ve lojistik regresyon yöntemiyle herhangi bir işletmenin finansal bilgi manipülasyonu yapmış olma ihtimalinin hangi değişkenlerden kaynaklandığını belirlemeye çalışmıştır. Elde edilen sonuçlar, finansal bilgi manipülasyonunun tahakkuk esasına dayalı uygulamalardan kaynaklandığı yönünde bir sonuca ulaşırken; Ticari alacaklar endeksi, brüt kar marjı endeksi, aktif kalitesi endeksi ve toplam tahakkukların toplam varlıklara oranı değişkenlerinin işletmenin finansal bilgi manipülasyonu ihtimali üzerinde pozitif etkisinin olduğunu tespit belirlemiştir.

(Öcal, Atasoy, & Öcal, 2017) çalışmasında, Türkiye'de Beneish Modelini test etmek amacıyla, SPK'nca UFRS'ye aykırı davranmak veya örtülü kazanç aktarımında bulunmak suretiyle veya başka yollarla manipüle edildiği tespit edilen 31 işletmenin 2008-2016 dönemine ait 63 adet yıllık finansal tabloları ile muhasebe bazlı kazanç manipülasyonu olmadığı varsayılan Borsa İstanbul Ulusal 50 endeksinde yer alan 30 işletmenin aynı yıllara ait 78 adet yıllık finansal tabloları kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, Beneish Skor Modelinin 141 adet yıllık finansal tablodan 88'ini doğru sınıflayabildiği, dolayısıyla, Beneish Modelinin mevcut veri ve varsayımlar kapsamında başarı oranının %62,41 olduğu sonucuna varılmıştır.

(Hariri, Pradana, & Widjajanti, 2017) çalışmasında, XYZ, PT işletmesinin 2010-2013 dönemine ait finansal tablolarını inceleyerek işletmenin finansal bilgi manipülasyonu yapıp yapmadığını belirlemeye çalışmıştır. Beniesh M-Skor Modeli

ile veri azaltma, veri sunumu ve sonuçlandırması yöntemlerini uygulayarak işletmenin, 2010, 2012 ve 2013 yılları arasında sürekli olarak finansal tablolarda sayıları manipüle ettiği sonucuna varmıştır.

4. Metodoloji

Çalışmanın bu bölümünde, ilke bazında kurumsal yönetim notları ile Beneish manipülasyon skoru arasındaki ilişkiye yönelik gerçekleştirilen analizlere ve analizlerden elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

4.1. Veri Seti, Model ve Yöntem

Çalışmada, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde (KYE) 2009-2016 yılları arasında sürekli olarak yer alan 12 işletmenin ilke bazında kurumsal yönetim notları ve manipülasyon skorlarına ilişkin verileri, analiz kapsamında incelenmiştir. Bağımlı değişken konumunda olan manipülasyon skorunun hesaplanabilmesi açısından finansal kuruluşlar, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, holding ve yatırım ortaklıklarına çalışmada yer verilmemiştir. Analize dâhil edilen işletmelerden bazılarının 2017 yılı mali tablolarının yayınlanmamış olması doğrultusunda, 2017 yılı verileri analiz kapsamı dışında tutulmuştur. Kurumsal Yönetim Endeksi'nin 31.08.2007 tarihi itibarıyla hesaplanmaya başlaması ve 2007-2016 yılları arasında devamlı olarak endekste yer alan işletme sayısının analiz için yetersiz olmasından dolayı 2009 yılı öncesi de incelemeye dâhil edilememiştir. İşletmelere ilişkin veriler, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (<http://www.tkyd.org>) ve Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.org.tr) veri tabanlarından elde edilmiştir. Araştırmaya konu olan işletmeler, Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3. Modelin Uygulandığı KYE İşletmeleri

| | | |
|-----|--|--------|
| 1. | Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş. | AEFES |
| 2. | Arçelik A.Ş. | ARCLK |
| 3. | Coca Cola İçecek A.Ş. | COLLA |
| 4. | Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş. | HURGAZ |
| 5. | Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. | LOGO |
| 6. | Otokar Otobüs Karoseri Sanayi A.Ş. | OTOKAR |
| 7. | Türk Prysmian Kablo ve Sistemleri A.Ş. | PRKAB |
| 8. | Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. | TOASO |
| 9. | Türk Telekomünikasyon A.Ş. | TTKOM |
| 10. | Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş. | TTRAK |
| 11. | Tüpraş Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. | TUPRS |
| 12. | Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. | VESTEL |

Araştırmanın bağımlı değişkeni konumunda olan Beneish (1999) manipülasyon modeli skorunu oluşturan değişkenler ve karşılıkları Tablo 4 'te gösterilmektedir.

Tablo 4. Beneish (1999) Modeli Değişkenleri ve Karşılıkları

| Kısaltma | Değişken İngilizce Karşılığı | Değişken Türkçe Karşılığı |
|----------|--|---|
| DSRI | Days' Sales in Receivables Index | Ticari Alacaklar Endeksi |
| GMI | Gros Margin Index | Brüt Kar Marjı Endeksi |
| AQI | Asset Quality Index | Aktif kalitesi endeksi |
| SGI | Sales growth index | Satışların büyüme Endeksi |
| DEPI | Depreciation index | Amortisman endeksi |
| SGAI | Sales, General And Administrative Expenses Index | Satış, Genel ve Yönetim Giderleri Endeksi |
| ACR | Total accruals to total assets | Tahakkuk - Aktif Oranı |
| LEVI | Leverage Index | Borçlanma Yapısındaki Değişim Endeksi |

Tablo 5'te işletmelerin en az iki yıllık verileri doğrultusunda hesaplanan Beneish manipülasyon skorunun belirlenmesinde kullanılan değişkenler ve değişkenlere ilişkin formüller yer almaktadır.

Tablo 5. Beneish (1999) Modeli Değişkenleri ve Manipülasyon Formülü

| Değişken | Formül | Analizdeki Çarpanı |
|----------|---|--------------------|
| DSRI | $\frac{\text{Ticari Alacaklar}_t / \text{Brüt Satışlar}_t}{\text{Ticari Alacaklar}_{t-1} / \text{Brüt Satışlar}_{t-1}}$ | 0,920 |
| GMI | $\frac{(\text{Brüt Satışlar}_{t-1} - \text{Satışların Maliyeti}_{t-1}) / \text{Brüt Satışlar}_{t-1}}{(\text{Brüt Satışlar}_t - \text{Satışların Maliyeti}_t) / \text{Brüt Satışlar}_t}$ | 0,528 |
| AQI | $\frac{(1 - \text{Dönen Varlıklar}_t + \text{Maddi Duran Varlıklar}_t) / \text{Toplam Varlıklar}_t}{(1 - \text{Dönen Varlıklar}_{t-1} + \text{Maddi Duran Varlıklar}_{t-1}) / \text{Toplam Varlıklar}_{t-1}}$ | 0,404 |
| SGI | $\frac{\text{Brüt Satışlar}_t}{\text{Brüt Satışlar}_{t-1}}$ | 0,892 |
| DEPI | $\frac{\text{Amortisman Giderleri}_{t-1} / (\text{Amortisman Giderleri}_{t-1} + \text{Maddi Duran Varlıklar}_{t-1})}{\text{Amortisman Giderleri}_t / (\text{Amortisman Giderleri}_t + \text{Maddi Duran Varlıklar}_t)}$ | 0,115 |
| SGAI | $\frac{(\text{Paz. Satış Dağ. Giderleri}_t + \text{Genel Yön. Giderleri}_t) / \text{Brüt Satışlar}_t}{(\text{Paz. Satış Dağ. Giderleri}_{t-1} + \text{Genel Yön. Giderleri}_{t-1}) / \text{Brüt Satışlar}_{t-1}}$ | - 0,172 |
| ACR | $\frac{\Delta \text{Dönen Varlıklar} - \Delta \text{Kasa} - \Delta \text{Kısa vadeli Borçlar} - \Delta \text{Uzun Vadeli Borç Anapara Taksit ve Faizleri} - \Delta \text{Ödenecek Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılığı} - \text{Amortisman Giderleri}}{\text{Toplam Varlıklar}_t}$ | 4,679 |
| LEVI | $\frac{(\text{Uzun Vadeli Borçlar}_t + \text{Kısa Vadeli Borçlar}_t) / \text{Toplam Varlıklar}_t}{(\text{Uzun Vadeli Borçlar}_{t-1} + \text{Kısa Vadeli Borçlar}_{t-1}) / \text{Toplam Varlıklar}_{t-1}}$ | - 0,327 |

Kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecesi, işletmelerin kurumsal yönetim anlayışına ve uygulamalarına ne ölçüde önem verdiklerinin bir göstergesidir. Ku-

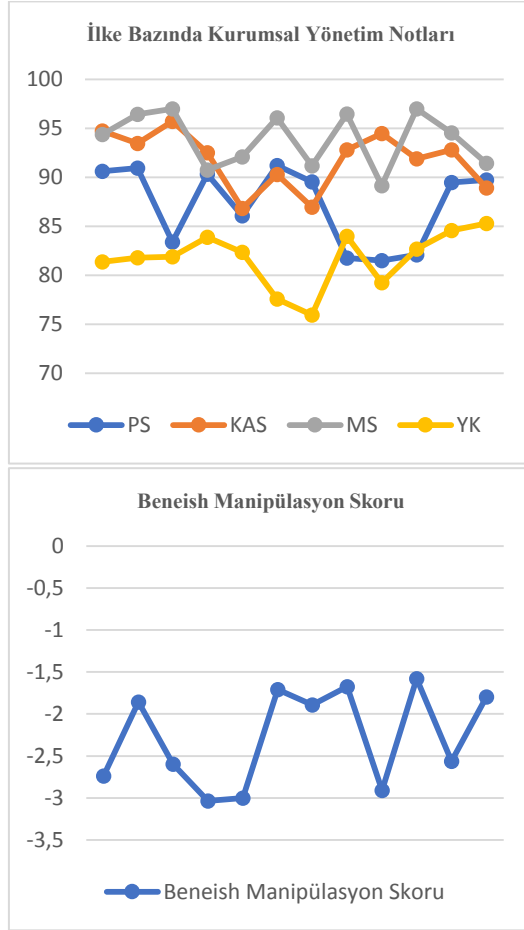
kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelendirmesi yapılırken, pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu gibi ana bölümlerin her biri için ayrı ayrı 1-10 arasında not verilebildiği gibi bütünsel olarak da kurumsal yönetim derece notu verilebilmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), kurumsal yönetim derecelendirme notlarını belirlerken, Yönetim Kurulu ilkesinden aldığı notun %35'i, Pay Sahipleri ilkesinden aldığı notun %25'i, Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesinden aldığı notun %25'i ve Menfaat sahipleri ilkesinden aldığı notun %15'i dikkate alınmaktadır. SPK'nın kurumsal yönetim ilkelerine ve bu ilkelerce dikkate alınan kriterler Tablo 6'te sunulmaktadır.

Tablo 6. SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri ve Kriterleri

| | | |
|---|---------------------------------------|------------|
| Pay Sahipliği Haklarının Kullanımının Kolaylaştırılması Bilgi Alma ve İnceleme Hakkı Genel Kurul Oy Hakkı Azlık Hakkı Kâr Payı Hakkı Payların Devri | Pay Sahipleri | PS |
| Kurumsal İnternet Sitesi Faaliyet Raporu | Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık | KAS |
| Menfaat Sahiplerine İlişkin Şirket Politikası Menfaat Sahiplerinin Şirket Yönetimine Katılımının Desteklenmesi Şirketin İnsan Kaynakları Politikası Müşteriler ve Tedarikçilerle İlişkiler Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk | Menfaat Sahipleri | MS |
| Yönetim Kurulunun İşlevi Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları Yönetim Kurulunun Yapısı Yönetim Kurulu Toplantılarının Şekli Yönetim Kurulu Bünyesinde Oluşturulan Komiteler Yönetim Kurulu Üyelerine ve İdari Sorumluluğu Bulunan Yöneticilere Sağlanan Mali Haklar | Yönetim Kurulu | YK |

2009-2016 döneminde kurumsal yönetim endeksinde faaliyet gösteren işletmelerin ilke bazında kurumsal yönetim notları ve Beneish manipülasyon skorlarının incelenen dönem içerisinde izlediği seyir, Şekil 1'de ayrıca gösterilmektedir.

Şekil 1. İlke Bazında Kurumsal Yönetim Notları ve Beneish Manipülasyon Skoru



İncelenen dönem içerisinde işletmelere ilişkin ortalama değerler esas alınarak oluşturulan Şekil 1'de de görüldüğü gibi kurumsal yönetim ilke notlarına ve Beneish manipülasyon skoruna ait zaman serilerinde dalgalanmaların yaşandığı söylenebilir.

Çalışmada kurumsal yönetim notları ile manipülasyon skoru arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarabilmek amacıyla, kullanılan bağımlı ve açıklayıcı değişkenler çerçevesinde oluşturulan model aşağıdaki gibi kurgulanmıştır.

$$BNSH_{it} = \beta_0 + \beta_{1it} PS_{it} + \beta_{2it} KAS_{it} + \beta_{3it} MS_{it} + \beta_{4it} YK_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Denklemden, $i = 1, 2, 3, \dots, N$ yatay kesit birimlerini ifade ederken, $t = 1, 2, 3, \dots, T$ zaman boyutunu, u ise panel hata terimini ifade etmektedir.

Panel veri analizi kapsamında öncelikle açıklayıcı değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin olup olmadığına ilişkin olarak Spearman korelasyon analizi ve Varyans Şişirme Faktör testi uygulanmıştır. Daha sonra, panel ve her bir değişken için yatay kesitler arasındaki (işletmeler) bağımlılık ve homojenlik testleri gerçekleştirilmiştir. Sonrasında yatay kesit bağımlılığı ve homojenite test sonuçları doğrultusunda, serilerin düzeyde durağan olup olmadıkları analiz edilmiştir. Ardından, model tahmini için sabit etkiler, rassal etkiler ya da havuzlanmış modelden hangisinin daha doğru ve güvenilir sonuçlar vereceğine ilişkin testler yapılmıştır. Son olarak, hata terimlerine ilişkin değişen varyans ve otokorelasyon sınamaları yapılmış ve bu varsayımlar altında model tahminleme gerçekleştirilmiştir.

5. Bulgular

İlke bazında kurumsal yönetim notları ile Beneish manipülasyon skoru arasında herhangi bir ilişki olup olmadığına yönelik gerçekleştirilen analizler ve bu analizlerde elde edilen bulgular, aşağıdaki tablolarda gösterilmektedir.

Açıklayıcı değişkenler arasında yüksek dereceli korelasyon ilişkisi, parametlerin hesaplanmasını imkansız hale getirebilmekte ve en küçük kareler yöntemini kullanılmaz bir duruma getirebilmektedir. Dolayısıyla bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olup olmadığına ilişkin spearman korelasyon analizi ve varyans şişirme testi gerçekleştirilmiştir. Korelasyon ve Varyans Şişirme Faktör (VIF) analizlerine ilişkin sonuçlar aşağıda Tablo 7’de sunulmaktadır.

Tablo 7. Spearman Korelasyon ve VIF Analiz Sonuçları

| | Merkezi VIF Değeri | Varyans Katsayısı | Korelasyon | BNSH | KAS | MS | PS | YK |
|-----|--------------------|-------------------|------------|--------|-------|-------|-------|-------|
| KAS | 1.364535 | 0.001813 | BNSH | 1.000 | | | | |
| MS | 1.110529 | 0.001431 | KAS | -0.081 | 1.000 | | | |
| PS | 1.309388 | 0.001063 | MS | 0.283 | 0.305 | 1.000 | | |
| YK | 1.712874 | 0.000319 | PS | 0.036 | 0.170 | 0.101 | 1.000 | |
| C | NA | 24.82245 | YK | -0.036 | 0.506 | 0.387 | 0.463 | 1.000 |

Açıklayıcı değişkenler arasında tam ilişki olup olmadığına yönelik elde edilen analiz sonuçlarına göre, VIF değerlerinin 1.11-1.71 arasında olduğu ve kritik değer olarak kabul edilen 10’dan küçük olması (Hair, vd. 1998) ve açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisinin kritik değer 0.90’ın altında olması (Tabachnick ve Fidell, 2001) doğrultusunda, değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığı belirlenmiştir. Dolayısıyla çalışmada kullanılan değişkenlerin geçerli olduğu ve panel veri analizi kapsamında kullanılabilmesinde herhangi bir sakınca olmadığı tespit edilmiştir.

Panel veri analizinde dikkat edilmesi gerekli en önemli hususlardan biri işletmeler arasında yatay kesit bağımlılığıdır (YKB). İşletmelerden birinde meydana ge-

len bir şokun diğer işletmeleri de etkiliyor olması, panel veri analizinde çarpıklıklara ve bozulmalara sebep olabilmektedir (Pesaran, 2006: 3). Bu bağlamda paneli oluşturan kesitler arasında bağımlılık olup olmadığı, yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu durumlarda kullanılabilen Pesaran (2004) CD testi ile sınanmıştır. Panel ve değişken bazında YKB test sonuçları, Tablo 8’de gösterilmektedir.

Tablo 8. Panel ve Değişken Bazında YKB Test Sonuçları

| <i>CD</i> (Pesaran, 2004) | | İstatistik | Olasılık Değeri |
|---------------------------|-------------|------------|-----------------|
| PANEL | | -0.487 | 0.313 |
| Değişken | BNSH | -0.263 | 0.396 |
| | KAS | 0.840 | 0.200 |
| | MS | 0.065 | 0.474 |
| | PS | 0.843 | 0.200 |
| | YK | -0.762 | 0.223 |

Yatay kesit bağımlılığı testine ilişkin sonuçlar incelendiğinde, Pesaran (2004) CD testi olasılık değerlerinin kritik değer olarak kabul edilen 0.05’ten büyük olduğu belirlenmiş “Kesitler Arasında Bağımlılık Yoktur” şeklinde olan yokluk hipotezi panel ve değişken bazında reddedilememiştir. Dolayısıyla paneli oluşturan yatay kesitler arasında bağımlılık yoktur.

Katsayılar heterojen iken homojen oldukları varsayılarak en küçük kareler yöntemi ile tahminleme yapılması, elde edilecek katsayılara ilişkin değerlerin sapmalı olmasına neden olabilmektedir (Baltagi, 2005). Pesaran ve Yamagata (2008) delta testleri ile zaman ve yatay kesit boyutuna bağlı olarak tahmin edilen ve bireysel etkileri içeren sabit katsayıyı temsil eden sabit terimin (α) ve her bir değişkenin homojen mi yoksa heterojen mi olduğu tespit edilebilmektedir. Panel ve değişken bazında homojenite test sonuçları, Tablo 9’da gösterilmektedir.

Tablo 9. Panel ve Değişken Bazında Pesaran ve Yamagata (2008) Homojenite Test Sonuçları

| | Delta_tilde | Olasılık Değeri | Düzeltilmiş_Delta_tilde | Olasılık Değeri |
|--|-------------|-----------------|-------------------------|-----------------|
| α (Sabit Terim) | 0.296 | 0.384 | 0.513 | 0.304 |
| BNSH | 0.252 | 0.400 | 0.319 | 0.375 |
| PS | -0.146 | 0.558 | -0.184 | 0.573 |
| KAS | -0.808 | 0.791 | -1.022 | 0.847 |
| MS | -0.097 | 0.539 | -0.123 | 0.549 |
| YK | -1.836 | 0.967 | -2.323 | 0.990 |

Tablo 9’daki test sonuçları incelendiğinde, Pesaran ve Yamagata (2008) testi olasılık değerlerine göre panel ve değişken bazında “Homojenlik vardır” şeklinde

ifade edilen yokluk hipotezi reddedilememektedir. Diğer bir ifadeyle, paneli oluşturan serilerin ve tüm değişkenlerin homojen oldukları belirlenmiştir.

Paneli oluşturan serilerin homojen olduğu ve yatay kesit bağımlılığı özelliğini göstermediği esas alındığında, panel veri analizi için en önemli bir diğer varsayım olan durağanlık için homojen yapıyı test edebilen birinci nesil birim kök testlerinden biri olan Levin, Lin ve Chu (2002) testi ile durağanlık sınanmıştır. Birim kök testi sonuçları Tablo 10’da sunulmaktadır.

Tablo 10. LLC Panel Birim Kök Test Sonuçları

| <i>Sabit</i> | | | Not 1: LLC testinde uzun dönem tutarlı hata varyansı hesaplanırken “Kernel” tahmincisi olarak Barlett yöntemi kullanılmış ve bant genişliği “bandwith” Newey-West yöntemine göre seçilmiştir. LLC testinde, maksimum gecikme uzunluğu 2 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. |
|-----------------------|--------------|----------------|--|
| | İsta. | p-değer | |
| BNSH | -6.129 | 0.000 | |
| PS | -2.485 | 0.006 | |
| KAS | -3.701 | 0.000 | |
| MS | -14.825 | 0.000 | |
| YK | -3.423 | 0.000 | |
| <i>Sabit ve Trend</i> | | | Not 2: ***,** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. ***,** ve * sıfır hipotezinin sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir. |
| | İsta. | p-değer | |
| BNSH | -7.229 | 0.000 | |
| PS | -4.700 | 0.000 | |
| KAS | -7.968 | 0.000 | |
| MS | -7.392 | 0.000 | |
| YK | -1.732 | 0.041 | |

Tablo 10’daki LLC test istatistikleri incelendiğinde, değişkenlere ilişkin olasılık değerlerinin hem sabit terimde, hem de sabit terimde ve trendde kritik değerler altında oldukları belirlenmiş ve “Birim Kök Vardır” sıfır hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla paneli oluşturan tüm serilerin düzeyde durağan oldukları tespit edilmiştir.

Tahmin aşamasından önce veriyi en iyi temsil edecek en uygun panel veri modeli türüne karar vermek için F testi, Breuch-Pagan LM (1980), Honda (1985) ve Hausman (1978) testleri yapılmaktadır. F testi, havuzlanmış model ile sabit etkiler (tek yönlü ve çift yönlü) modeli arasında karar vermeyi sağlarken, LM ve Honda testleri ise havuzlanmış model ile rassal etkiler (tek yönlü-çift yönlü) modelleri arasında uygun modelin seçimine karar vermektedir. Hausman testi, panel veri modeli türüne karar vermek için kullanılmaz. Bu test sabit etkiler modeli tutarlıken rassal etkiler modelinin tutarlı olup olmadığına karar vermeye yaramaktadır. Diğer bir deyişle, veri seti rassal sabit etkiler modelinin tutarlı olup olmadığına karar vermek için kullanılmaktadır (Erlat, 2015: 24).

Tablo 11. F, LM ve Hausman Test Sonuçları

| Test | İsta. | Olas. | Hipotez | Karar |
|-------------------|--------|-------|--|--------------|
| F-grup | 1.258 | 0.265 | H ₀ :Kesit etkisi varken zaman etkisi yoktur. | REDDEDİLEMEZ |
| F-zaman | 1.722 | 0.116 | H ₀ :Zaman etkisi varken kesit etkisi yoktur. | REDDEDİLEMEZ |
| F-grup-zaman | 1.207 | 0.277 | H ₀ :Kesit ve zaman etkisi yoktur | REDDEDİLEMEZ |
| LM- grup | 0.499 | 0.479 | H ₀ :Kesit etkisi varken zaman etkisi yoktur. | REDDEDİLEMEZ |
| LM-zaman | 0.093 | 0.760 | H ₀ :Zaman etkisi varken kesit etkisi yoktur. | REDDEDİLEMEZ |
| LM- grup-zaman | 0.592 | 0.743 | H ₀ :Kesit ve zaman etkisi yoktur | REDDEDİLEMEZ |
| Honda-grup | -0.706 | 0.760 | H ₀ :Kesit etkisi varken zaman etkisi yoktur. | REDDEDİLEMEZ |
| Honda-zaman | -0.305 | 0.619 | H ₀ :Zaman etkisi varken kesit etkisi yoktur. | REDDEDİLEMEZ |
| Honda- grup-zaman | -0.715 | 0.762 | H ₀ :Kesit ve zaman etkisi yoktur | REDDEDİLEMEZ |
| Hausman | 1.902 | 0.753 | | |

Tablo 11’de yer alan test sonuçları incelendiğinde, F, LM ve Hausman testlerine ilişkin olasılık değerlerinin kritik değer üzerinde olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla çalışmada, açıklayıcı değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin belirlenmesinde havuzlanmış modelin kullanılmasının daha doğru ve tutarlı sonuçlar vereceği tespit edilmiştir. model tahmin türünün belirlenmesinin ardından, modelin hata terimlerindeki değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının olup olmadığı ise Harvey değişen varyans testi ve Breusch-Godfrey otokorelasyon testi ile sınanmıştır. Test sonuçları Tablo12’de gösterilmektedir.

Tablo 12. Otokorelasyon ve Değişen Varyans Test Sonuçları

| Breusch-Godfrey Otokorelasyon | | | |
|--------------------------------------|----------|---------------------|--------|
| F-statistic | 0.108834 | Prob. F(1,90) | 0.7422 |
| Obs*R-squared | 0.115949 | Prob. Chi-Square(1) | 0.7335 |
| Harvey Değişen Varyans | | | |
| F-statistic | 3.269955 | Prob. F(4,91) | 0.0149 |
| Obs*R-squared | 12.06442 | Prob. Chi-Square(4) | 0.0169 |
| Scaled explained SS | 10.95199 | Prob. Chi-Square(4) | 0.0271 |

Tablo 12’de yer alan test sonuçlarına göre, Breusch-Godfrey testi olasılık değerinin kritik değer üzerinde olduğu, buna karşın Harvey test olasılık değerinin ise kritik değer altında olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla model hata terimlerinde değişen varyans probleminin varlığı tespit edilirken, otokorelasyon sorununa rastlanılmamıştır.

Tahmin edilecek modelde hata terimlerinin varyanslarının sabit olmadığı buna karşın hata terimlerinin birbirini izleyen değerlerinin birbirinden bağımsız olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla çalışmada, değişen varyans problemini dikkate alan ve bu durumu çözen White'in yatay kesit kovaryans katsayısı yöntemi kullanılmıştır. Model tahmin sonuçları Tablo 13'de sunulmaktadır.

Tablo 13. Model Tahmin Sonuçları

| | KAS | MS | PS | YK | C |
|------------------------|---------------------|-----------|----------------|-----------|-----------|
| Katsayı Tahmini | -0.055847 | 0.159624 | 0.011041 | -0.004910 | -12.69938 |
| Std. Hata | 0.022420 | 0.044967 | 0.020057 | 0.008721 | 4.363150 |
| t-İstatistik | -2.490946 | 3.549807 | 0.550467 | -0.563079 | -2.910599 |
| Olasılık | 0.0146** | 0.0006*** | 0.5833 | 0.5748 | 0.0045*** |
| F-istatistik | 4.639385 | | R ² | | 0.169386 |
| Prob(F-istatistik) | 0.001873*** | | Periyot | | 8 |
| Metot | White cross-section | | Yatay Kesit | | 12 |
| Panel Gözlem Sayısı | 96 | | Durbin-Watson | | 2.098948 |

Model tahmin sonuçları incelendiğinde, modelin bir bütün olarak anlamlılığını ifade eden f istatistik olasılık değerinin %99 güven düzeyinde anlamlı olduğu ve açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimin %16,9'unu (R²) açıkladığı belirlenmiştir. Modelde, menfaat sahipleri ve kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkeleri ile Beneish manipülasyon skoru arasındaki istatistiksel olarak anlamlı ilişkilerin varlığı ortaya çıkarılırken, pay sahipleri ve yönetim kurulu ilkeleri ile Beneish manipülasyon skoru arasında herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesi ile Beneish manipülasyon skoru arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif ilişki tespit edilirken, menfaat sahipleri ilkesi ile Beneish manipülasyon skoru arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir. Bu bağlamda, KAS ilkesinde meydana gelen %1'lik değişim, BNSH skorunda %5,5'lik azalışa yol açarken, MS ilkesinde meydana gelen %1'lik değişim BNSH skorunda %15,9'luk artışa neden olmaktadır. Diğer bir deyişle, işletmelerde kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesinin finansal bilgi manipülasyonunu azalttığı, menfaat sahipleri ilkesinin ise finansal bilgi manipülasyonunu artırdığı belirlenmiştir. Dolayısıyla, kurumsal yönetimin temel ilkelerinden menfaat sahipleri ve kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkelerinin işletmelerde finansal bilgi manipülasyonunu etkilediği söylenebilir. Başta kurumsal yönetim endeksinde yer alan işletmeler olmak üzere kurumsal yönetim anlayışını ve uygulamalarını benimseyen diğer işletmelerin şeffaflık ilkesine daha fazla önem vermeleri ve faaliyetlerine ilişkin bilgi ve haberleri kamuya paylaşması ile finansal bilgi manipülasyonunu azaltabilmeleri mümkündür. Ayrıca işletmelerin, kurumsal internet sitelerini daha etkin kullanmaları ve periyodik olarak yayınladıkları faaliyet raporlarının niteliğini artırmaları, manipülasyon riskini azaltabilmektedir. Diğer taraftan, işletme tarafından menfaat sahiplerine ilişkin politikaların yanlış oluşturulması, menfaat sahiplerinin işletme yönetimine katılım düzeyinin düşük olması, işletmenin insan kaynakları politikalarının yetersizliği,

müşteri ve tedarikçilerle yeterli düzeyde ilişki kurulamaması, etik kurallara uygun hareket edilmemesi ve sosyal sorumluluk projelerine gereken önemin verilememesi gibi durumların işletmelerde finansal bilgi manipülasyonunu artırdığını söylemek mümkündür.

6. Sonuç ve Öneriler

Çalışmada, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde (KYE) 2009-2016 yılları arasında sürekli olarak yer alan, finansal kuruluşlar, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, holding ve yatırım ortaklıkları haricindeki 12 işletmenin ilke bazında kurumsal yönetim notları ile Beneish manipülasyon skoru arasındaki ilişki panel veri analizi yardımıyla incelenmiştir. Panel veri analizi kapsamında; çoklu doğrusal bağlantı, yatay kesit bağımlılığı, homojenite, durağanlık, tahmin model türünün belirlenmesi, otokorelasyon ve değişen varyans sınamaları gerçekleştirilmiştir. Sınamalar neticesinde, açıklayıcı değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığı, yatay kesit bağımlılığının varlığı, homojen yapı, düzeyde durağanlık, havuzlanmış model ile tahmin ve modelin hata teriminde değişen varyans sorunu tespit edilmiştir.

Model tahmin sonuçlarına göre, modelin bir bütün olarak anlamlılığını ifade eden f istatistik olasılık değerinin %99 güven düzeyinde anlamlı olduğu ve açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimin %16,9'unu (R^2) açıkladığı belirlenmiştir. Modelde, menfaat sahipleri ve kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkeleri ile Beneish manipülasyon skoru arasındaki istatistiksel olarak anlamlı ilişkilerin varlığı ortaya çıkarılırken, pay sahipleri ve yönetim kurulu ilkeleri ile Beneish manipülasyon skoru arasında herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesi ile Beneish manipülasyon skoru arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif ilişki tespit edilirken, menfaat sahipleri ilkesi ile Beneish manipülasyon skoru arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir. İlke bazında kurumsal yönetim ile finansal bilgi manipülasyonu arasındaki ilişkiyi genel anlamda değerlendirecek olursak çalışmada elde edilen bulgular; menfaat sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkelerinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde etkili olduğu yönünde (Ağca & Önder, 2016), (Özilhan, 2002) tarafından yapılan çalışmalarla benzer sonuçlar vermektedir. Direk ilke bazında yapılmış çalışma olmadığı için genel anlamda kurumsal yönetim sürecinin yani temel ilkelerinin finansal bilgi kalitesini arttırdığı ve finansal bilgi manipülasyonunu azalttığı görüşünü savunan (Kargın, Aktaş, & Demirel Arıcı, 2015), (Cohen, Krishnamoorthy, & Wright, 2004), (Dağlar & Pekin, 2011), (Abbadi, Hijazi, & Al-Rahahleh, 2016), (Ağca & Önder, 2016) çalışmalarla destekler yönde sonuçlar elde edilmiştir. (Cengiz, Gör, & Terzi, 2016) tarafından yapılan çalışma ile yönetim kurulu ile Beneish skor arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmaması yönünden ise benzer sonuçlar elde edilmiştir. İşletmelerde kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesinin finansal bilgi manipülasyonunu azalttığı, menfaat sahipleri ilkesinin ise finansal bilgi manipülasyonunu artırdığı belirlenmiştir. Başta kurumsal yönetim endeksinde yer alan işletmeler olmak üzere kurumsal yönetim anlayışını ve uygulamalarını benimseyen diğer işletmelerin şeffaflık ilkesine daha fazla önem vermeleri ve faaliyetlerine

ilişkin bilgi ve haberleri kamuya paylaşması ile finansal bilgi manipülasyonunu azaltabilmeleri mümkündür.

Çalışmanın, kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin notlar ile finansal bilgi manipülasyonunun belirlenmesinde kullanılan Beneish skoru arasındaki ilişkiyi incelemesi ve metodolojik olarak sunduğu farklılıklar doğrultusunda özgün bir değere sahip olduğu ve literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir. Ayrıca çalışmanın kurumsal yönetim endeksinde yer almak isteyen, kurumsal yönetim anlayışını ve uygulamalarını benimsemeyi tercih eden işletmelerde finansal bilgi manipülasyon olasılığının hangi ilkelere önem verilerek azaltılabileceği konusunda işletmelere yol gösterici niteliktedir. Bu çalışma, inceleme döneminin genişletilmesi, farklı yöntemlerin kullanılması ve ülke kıyaslaması yapılmak suretiyle sonraki çalışmalarca geliştirilebilir.

Kaynakça

Abbadı, S. S., Hijazi, Q., & Al-Rahahleh, A. (2016). Corporate Governance Quality and Earnings Management: Evidence from Jordan. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 10(2), 52-75.

Ağca, A., & Önder, Ş. (2016). İşletmelerde kar yönetimi ve kurumsal yönetim yapıları arasındaki ilişki üstüne bir uygulama. *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, 47, 23-42.

Atmaca, M. (2012). Muhasebe Skandallarının Önlenmesinde İç Kontrol Sisteminin Etkinleştirilmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(1), 191-205.

Beneish, M. D. (1997). Detecting GAAP Violation: Implications for Assessing Earnings Management among Firms with Extreme Financial Performance. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16, 271-309.

Beneish, M. D. (1999). The Detection of Earnings Manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55(5), 24-36.

Bezirci, M., & Karahan, N. S. (2015). *SÜ İİBF Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(29), 216-240.

Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics", *Review of Economic Studies*, 47 (1), s. 239-253.

Cengiz, S., Gör , Y., & Terzi, S. (2016). KURUMSAL YÖNETİM ve KAZANÇ YÖNETİMİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖREN ŞİRKETLER ÜZERİNE UYGULAMA. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*(Özel Sayı), 756-770.

Christy, I. M., Sugito, & Hoyyi, A. (2015). Penerapan Formula Beneish M-Score Dan Analisis Diskriminan Linier Untuk Klasifikasi Perusahaan Manipulator Dan Non-Manipulator. *Jurnal Gaussian*, 4(2), 287-293.

Cohen, J., Krishnamoorthy, G., & Wright, A. (2004). The Corporate Governance Mosaic And Financial Reporting Quality. *Journal of Accounting Literature*, 87-152.

Dağlar, H., & Pekin, S. (2011). Kurumsal Yönetim İle Finansal Tablo Manipülasyonu Arasındaki İlişki: İmkb Kurumsal Yönetim Endeksi'nde Yer Alan Şirketlerde Bir Araştırma. *Mali Çözüm Dergisi*, 21, 19-44.

Demir, V., & Bahadır, O. (2007). Muhasebe Manipülasyonu. *Mali Çözüm Dergisi*, 17(84), 103-119.

Erlat, H. (2015). Panel Data: A Selective Survey, Third Revision, June-July.

Eroğlu, B. (2017, Aralık 22). *economist.co*. Mart 4, 2018 tarihinde *economist.co*: <https://ekonomist.co/bankalar/turkiyede-batan-4-bankanin-kisa-hikayesi-5794/> adresinden alındı

Fındık, H., & Öztürk, E. (2016). Finansal Bilgi Manipülasyonunun Beneish Modeli Yardımıyla Ölçülmesi: BIST İmalat Sanayi Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 483-499.

Hariri, Pradana, A., & Widjajanti, S. (2017). Predicting Financial Statements Corporate Fraud: Beneish M-Score Model. *Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 14(2), 93-100.

Hausman, J. A. (1978), "Specification Tests in Econometrics", *Econometrica*, 46, ss. 1251-1271

Honda, Y. (1985). "Testing the Error Components Model with Non-Normal Disturbances", *Review of Economic Studies*, 52, 681-690.

Horasan, R. (2016, Mayıs 24). *Enron Olayı ve Etkileri*. Mart 3, 2018 tarihinde It-Business Alignment: <https://businessalignment.weebly.com/home/2921559> adresinden alındı

Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.org.tr)

Kara, E., Uğurlu, M., & Körpi, M. (2015). Using Beneish Model in Identifying Accounting Manipulation: An Empirical Study in BIST Manufacturing Industry Sector. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(1), 21-39.

Kara, S., Sakarya, Ş., & Aksu, M. (2016). Beneish Modeli İle Kazanç Manipülasyonunun Tespit Edilmesi: BIST Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Uygulama. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(2), 13-25.

Kargın, M., Aktaş, R., & Demirel Arıcı, N. (2015). Kurumsal Yönetimin Finansal Raporlama Kalitesindeki Rolü: Borsa İstanbul Üzerine Karşılaştırmalı Bir Uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22(2), 501-519.

Kılı, M., & Evcı, S. (2017). Muhasebe Manipülasyonlarının Tespitinde Kullanılan Modeller. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 68-79.

Kirschenheiter, M., & Melumad, N. (2002). Can Big Bath and Earnings Smoothing Co-exist as Equilibrium Financial Reporting Strategies? *Journal of*, 40(3), 761-796.

Küçüksözen, C. (2004). *FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU: NEDENLERİ, YÖNTEMLERİ, AMAÇLARI, TEKNİKLERİ, SONUÇLARI VE İMKB ŞİRKETLERİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA* (Cilt Doktora Tezi). Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Lev, B. (2003). Corporate Earnings: Facts and Fiction. *The Journal of Economic Perspectives*, 17(2), 27-50.

Levin, A., Lin, C. F. ve Chu, C. S. J. (2002). Unit root tests in panel data: asymptotic and finite-sample properties, *Journal of Econometrics*, 108, 1-24.

Mahama, M. (2015). Detecting Corporate Fraud And Financial Distress Using The Altman And Beneish Models: The Case of Enron Corp. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(1), 1-18.

Memiş, M. Ü., & Çetenak, E. H. (2012). Kurumsal Yönetimin Kazanç Yönetimi Uygulamaları Üzerine Etkisi: İmkb’de İşlem Gören Şirketler Üzerine Uygulama. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(3), 205-224.

Öcal, N., Atasoy, Y., & Öcal, Ö. (2017, Ekim). *Muhasebe Bazlı Kazanç Manipülasyonunun Tespitinde Kullanılan Beneish Modelinin Test Edilmesi*. ResearchGate: <https://www.researchgate.net/publication/319624763> adresinden alındı

Özilhan, T. (2002). Özel sektörün ihtiyacı: Kurumsal yönetim. *Görüş*, 6-7.

Pesaran, Hashem M. (2006). “Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure”, *Econometrica*, Vol. 74, No: 4, s. 967-1012.

Pesaran, M. H. (2004). “General Diagnostic Tests For Cross Section Dependence in Panels”, *Cambridge Working Papers in Economics Working Paper*, 435.

Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of econometrics* 142, 50-93.

Pesaran, Hashem, (2006) “A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependency”, *Cambridge Working Papers in Economics*, 0346.

Sağlar, J., & Kandemir, C. (2007). Enron Olayı: Muhasebe Hilesi mi, Sistem Hatası mı? *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20-39.

SPK: Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ, <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/10/0>

SPK. (2011). *Sermaye Piyasası Kurulu*. Mart 2018 tarihinde <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/10/0> adresinden alındı

Süer, A. Z. (2003). Profesyonel Muhasebe Mesleğinde Enron Skandalı ve Sonrası Gelişmeler . *Uluslararası Muhasebe Sempozyumu* (s. 1-14). Antalya: İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası.

Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S.; (2001), *Using Multivariate Statistics*, Boston: Allyn and Bacon.

Tepeli, Y., & Kayıhan, B. (2016). Muhasebe Manipülasyonunun Beneish Modeli İle Tespıt Edilmesi: Bist Gıda Maddeler Sanayi Sektöründe Bir Uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(4), 245-264.

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (<http://www.tkyd.org>)

Varıcı, İ., & Er , B. (2013). Muhasebe Manipülasyonu ve İşletme Performansı İlişkisi: İMKB Uygulaması. *EGE AKADEMİK BAKIŞ*, 13(1), 43-52.

www.gazetevatan.com. (2003, Agustos 22). *Vatan Gzetesi*. Mart 4, 2018 tarihinde Vatan: <http://www.gazetevatan.com/imar-bankasi-ndaki-yuzyilin-dolandiriciligi-kitap-olacak-13309-ekonomi/> adresinden alındı

www.hurriyet.com.tr. (2002, Haziran 27). *Hürriyet Gazetesi*. Mart 4, 2018 tarihinde Hürriyet: <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/enrondan-sonrasimdi-de-worldcom-skandalı-patladi-80936> adresinden alındı

www.milliyet.com.tr. (2002, Haziran 29). *Milliyet Gazetesi*. Mart 4, 2018 tarihinde Milliyet: <http://www.milliyet.com.tr/2002/06/29/ekonomi/eko04.html> adresinden alındı

www.opriskdergisi.com. (2014). *OpRisk Dergisi*. Mart 4, 2018 tarihinde Oprisk Dergisi: http://www.opriskdergisi.com/oprisk-ornek-16-imar_bankasinin_iflasi_ve_7_5_milyar_tl_zarar.html adresinden alındı

Yavuzaslan, S., & Kalmış, H. (2016). İşletmelerin Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Kâr Yönetimi Üzerindeki Etkisi ve Borsa İstanbul A.Ş. Şirketleri Üzerinde Bir Uygulama. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(27), 353-384.

TÜRKİYE'NİN EKONOMİK BÜYÜME VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Ümit Can TEMEL

ABSTRACT

Economic growth is one of the main macroeconomics targets of every country. GDP, which is a sign of economic growth and contributions of its elements to growth has been the focus of researchers in every turn. In this research, the contribution of international trade to economic growth has been investigated. In the first two parts of this study, international trade and economics growth theories have been researched. Subsequently the international trade structure of Turkey between 1998-2015 has been put forward. In the last section, empirical analysis is located.

The aim of this study is to detect if there is a causality relation between international trade and economic growth, and if there is a relation, to explain the direction of the relationship. The method of the empirical analysis is Granger Causality Test and the tool is E-views programme. The data of the study have been obtained from the Central Bank of Turkey. The period which was researched consists the years between 1998-2015. In the model, GDP has been used as dependent variable and both export and import have been used as independent variables. According the test result the existence two way causality between GDP and import has been observed.

Keywords: Economic Growth, Import, Export, Granger Causality Teste.

GİRİŞ

Dünyadaki kaynakların dağılımı ve kullanımını insanların ve devletlerin yaşamını sürdürmesi ve refahını artırması için tarih boyunca önem arz etmiştir. İlk olarak bölgesel yapılan ticaret, devletlerin var olmasıyla uluslar arasında yapılmaya başlanmıştır. Dış ticaretin artması ülkelerin hasılatlarının da artmasını sağlamıştır. Feodal dönemden sonra oluşan ulus devletler zenginliklerini, dış ticareti kullanarak değerli maden elde etmeyle sağlamışlardır. Takip eden yıllarda ise sanayileşmenin başlaması ve sanayi devriminin yaşanması hammadde ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Sanayileşmiş ülkeler ithal ettikleri hammaddeyi işleyerek nihai ürün olarak ihraç etmiş ve hasılatlarını artırmışlardır. Sanayileşmemiş ülkeler ise hammadde ihraç ederek ekonomik büyüme sağlamaya çalışmışlardır. Buradan hareketle dış ticaret ekonomik büyümeyi etkileyen önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Ekonomik büyüme bir ülkede belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin miktarındaki artışı ifade etmektedir. Bir başka ifade ile bir ülkenin mal ve hizmet

üretim imkanını artırmasıdır. Burada önemli olan husus büyümenin fiyatlar üzerinden değil miktar üzerinden gerçekleşmesidir. Üretim beraberinde tüketim artışını da getirmektedir, bu artış da aynı zamanda toplum refahını artırmaktadır.

Ekonomik büyümedeki artışın fiyat artışından kaynaklanmadığını ortaya koymak için belli bir yıl baz alınarak o yılın sabit fiyatlarıyla elde edilen büyüme rakamları ortaya konulmaktadır (Eğilmez, 2009:194).

Bir önceki yıla göre GSYH'daki artışla ölçülen ekonomik büyümenin gerçekleşebilmesi için üretim faktörlerinin sayılarının veya verimliliklerinin artması gerekmektedir. Üretim faktörlerindeki artış, sanayi ve teknolojinin gelişmesiyle üretim hacminin de arttırdığından "artan üretim sonucu oluşan mallar hangi pazarlarda satılacaktır" sorusuna dış ticaret cevap vermektedir. Ülkeler nispeten pahalıya ürettikleri ya da üretmedikleri malları ithal ederek ve nispeten ucuza ürettikleri malları ihraç ederek elde ettikleri hasılat ve faydayla refah seviyelerini yükseltirler.

Çalışmanın ilk bölümünde içe dönük büyüme yaklaşımı, ikinci bölümünde ise dışa dönük büyüme yaklaşımı açıklanacaktır. Üçüncü bölümde Türkiye'nin dış ticaret yapısına değinilerek literatür taraması ortaya konulacaktır. Son bölümde ise konuya ilişkin bir Granger Nedensellik testi ile ampirik çalışma yapılacaktır ve bu çalışmanın sonuçları ile alan literatürüne katkı sağlanacaktır.

1. KORUMACILIK VE SERBEST TİCARET GÖRÜŞÜ TEMELİNDE SANAYİLEŞME VE EKONOMİK BÜYÜME

1.1. Korumacılık Görüşüne Dayanan İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejisi ve İçe Dönük Büyüme Yaklaşımı

İthal ikamesi politikası, gelişmekte olan ülkelerin iç taleplerinin ithalatla karşılanan kısmının yerli ürünlerle ve yerli üretimle karşılanmasını sağlayan bir kalkınma stratejisidir. Bu strateji ülkeler için sanayileşmenin ve modern bir ekonomiye sahip olmanın araçlarından birisi olarak görülmektedir. Uluslararası piyasalarda rekabet edebilme seviyesine gelinceye kadar yurtiçinde yapılan üretimin dış ticaret politikalarıyla korunmasını amaçlar. İthal edilen malların yoğun korumacı politikalarla yurtiçinde üretilmesinin sağlanması için kurulacak sanayilerde elde edilen üretimle ekonomik büyümenin gerçekleşeceği öngörülmektedir. Bu anlamda içe dönük bir sanayileşme ve büyüme stratejisidir.

İthal ikamesi iki farklı aşamada gerçekleşmektedir. Öncelikle birinci aşamada tüketim mallarının ikame edilmesine daha sonraki aşamada ise ara ve yatırım mallarının ikame edilmesiyle devam edilmektedir. İlk aşama sonrasında daha önceden ithalat yapılan ülkedeki ihracatçı yatırımcılar bu stratejiyi uygulayan ülkedeki piyasayı kaybetmek istemeyecekleri için yatırımlarını ve üretimini ithal ikame eden ülkeye taşıyabilmektedirler. Bu aynı zamanda doğrudan yabancı yatırımcı demektir. Birinci aşama sonrası tüketim mallarında iç talebin karşılanması ve fazla üretime geçilebilmesi ile ara mal ile yatırım mallarının ikamesine geçilmektedir. Burada üretim fazlası ya dış piyasalara ihraç edilecektir veya ara ve yatırım mallarını ithalat yapan sektöre geçiş yapılarak ara ve yatırım mallarının iç piyasada üretimi gerçekleştirilecektir (Ertürk, 2012:178).

Ülkelerin ithal ikamesine yönelmesinin nedenleri bulunmaktadır. Bunlar (Ertürk, 2012:178);

- . Ekonomisi tarıma dayalı olan gelişmekte olan ülkeler ithal ettiği sanayi ürünlerini kendileri üretmek isteyeceklerdir.
- . Bu politika sanayileşmenin etkili bir aracı olarak görülmektedir.
- . İthal ikameci politikayla ekonominin dışa bağımlılığı azalacaktır.
- . İç piyasada var olan bir talep uluslararası piyasayla rekabet edilmeden karşılanacaktır. Bunun yanında iç talep karşılanırken yeni bir pazar arayışı içinde olunmamış olacaktır.
- . Döviz tasarrufu sağlanacak ve ödemeler dengesindeki açıklar azalacaktır.
- . Tüketim mallarıyla ilk üretime başlanmasıyla yoğun teknoloji kullanılmayan sektörler kullanılacaktır.
- . Sanayinin gelişmesi sermaye birikimini artıracak, iç talebi genişletecek ve işsizliğin azalmasına katkı sağlayacaktır.

Geçmişte ithal ikamesi devlet kontrolünde sabit bir döviz kuruyla uygulanmıştır. Bu uygulamada ulusal para aşırı değer kazanmış ve dış ticaret dengeleri olumsuz sonuçlar doğurmuştur. Döviz kadar faize de müdahale edilmiş ve enflasyonunda altında düşük faiz uygulamasına gidilmiştir. Bu da yatırımın başlangıç noktası olan tasarrufun oluşmamasına yol açmış, faiz geliri elde edenler için enflasyonunda altında olmasıyla reel gelirleri azalmıştır.

İthal ikamesi uygulamasının meydana getirdiği sorunlar da bulunmaktadır (Seyidoğlu, 2007:515-519).

- . Ekonomiye müdahale sonucu maliyet ve fiyatlar yükselir.
- . Piyasada monopolleşme başlar ve Ar-Ge faaliyetleri azalır. Kaynak dağılımı etkin kullanılmaz.
- . İç piyasada nihai mal üretilirken bu malların üretiminde kullanılan ara mallar ithal edildiği için dışa bağımlılık artar.
- . İthal ikamesi esnasında uygulanan sabit kur politikasıyla değerlendirilen ulusal para neticede ihracatçıyı zor durumda bırakır.
- . İhracatçının döviz kuru nedeniyle zorda kalmasıyla döviz geliri azalır ve ithalatla dış borçta artış meydana gelir.

Bunlar ithal ikamesi aşamasında meydana gelen sorunlardır. Bununla birlikte az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ithal ikamesi stratejisinin ilk aşamasının kullanılabileceği değerlendirilmektedir.

İthal ikamesi 1960'lı yıllarda gelişmekte olan ülkeler tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Sanayileşme için önce ithal edilen malları iç piyasada üretecek, ikame edecek bir endüstri kurulmuştur. Daha sonra bu strateji terk edilmiş, devam eden yıllarda ise ihracata dayalı strateji izlenmiştir.

1.2. Serbest Ticaret Politikasına Dayanan İhracata Dönük Sanayileşme Stratejisi ve Dışa Dönük Büyüme Yaklaşımı

İhracata dönük sanayileşme ve dışa dönük büyüme, ihracatı ekonomik büyümenin motoru olarak gören ve sanayi ürünlerinde uzmanlaşmayı amaçlayan, ülke ekonomisini uluslararası pazarlara açarak gelişmeyi tercih eden strateji olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik dünya pazarlarında potansiyel karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan sektörlerle yoğunlaşıp, bu sektörlerin ürünlerinin ihraç edilmesi ve dünyadaki iş bölümüne bu yapıyla katılım yapılması öngörülen bir stratejidir. Bu stratejinin temel hedefi, ekonomik büyümeye katkı sağlama, iş gücü verimliliğini artırma, kaliteyi yükseltme, teknoloji yatırımları ile üretim maliyetlerini azaltarak rekabetçi bir ekonomi meydana getirmektir.

Serbest dış ticarete dayalı ihracat stratejisinin sağladığı yararlar;

.Ülkede üretme imkanına sahip olunmayan fakat belli bir sanayileşme düzeyine ulaşmak için gerekli makine ve teçhizatı sanayileşmiş ülkelerden ithal etme olanağı olması,

- .Sanayileşme için ihtiyaç duyulan teknoloji transferinin sağlanması,
- .Serbest dış ticaretin iç ticarete tekelliliği bozan bir araç olması,
- .Kaynak sorununa yabancı sermaye transferiyle olanak sağlanması,
- .Karşılaştırmalı üstünlük sayesinde kaynak tasarrufu,
- .Mevcutun ötesinde bir ekonomik potansiyele erişme,
- .İthalatın sağlam kaynaklarla finansman imkanına sahip olmasıdır.

İhracata dayalı sanayileşme stratejisi sanayileşmemiş ülkeler için gerekli olduğu düşünülürse bu ülkelerde basit teknoloji kullanan emek yoğun üretim yapan ülkelerdir. Ekonomilerinin bu yapıdan yüksek teknoloji içeren sermaye yoğun üretime geçmesinde güçlükler olduğu bilinmektedir. Bu halde ihracata dayalı sanayileşme görüşü olarak mukayeseli üstünlükler ile uyumlu olmasına rağmen geçiş aşamasında güçlüklerin aşılması için geçici olarak mutlak üstünlük alanları kullanılmaktadır. Bu nedenle başlangıçta ithal ikamesi ve devlet desteği olan teşvikler söz konusudur. Üretime ihracat için ağırlık verilirken ilgili imalat sanayisine ve ürünlerinin ihracatının kolaylaştırılmasına yönelik teşvikler sağlanmaktadır (Myint, 1958:114). Teşvik ve desteklerin ilgili sanayi sektörünün uluslararası rekabette pazarda yerini alıncaya kadar belirli bir ölçü ve sınırdaki yapılması gerekmektedir (Karluk, 2013:171-181).

İhracata yönelik ilgili sanayi alanına teşvik sağlarken seçilen sektör ihracat potansiyeli olan ürünlerle yapılmaktadır. Buradaki amaç kar sağlamak değil sektörün başlangıçta karşılaşacağı dezavantajlardan korunmasıdır. Diğer amacı ise imalat sanayisinin gelişmesine ve sanayileşme hızının artmasını sağlamaktır. Bu süreçte karşılaştırmalı üstünlüğü olmayan sektörlerden karşılaştırmalı üstünlüğü olan sektörlerle kaynak aktarımı olursa bahse konu ülkenin ve sanayisinin kalkınmasında artış beklenir.

2. TÜRKİYENİN DIŞ TİCARET YAPISI VE LİTERATÜR TARAMASI

Türkiye 1980 yılından itibaren 24 Ocak kararları ile ithal ikameci politika uygulamayı bırakarak ve ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçmiştir. Bu kararlar ile korumacılık anlayışı bırakılmış, hızlı bir büyüme sağlanabilmesi için ülke dışı acık hale getirilmiş ve ihracattan gelir elde edilmesi amaçlanmıştır. Bu yeni politikalarla verimlilikte artış sağlama ve ekonominin rekabet gücünü artırma hedeflenmiştir. Serbest piyasa ekonomisi uygulanmak istenmiş ve ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikası terk edilerek onun yerine ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçilmiştir (Karluk,2005:497).

Türkiye 1980'li yıllarda uygulamaya koyduğu ihracata dayalı büyüme stratejisi neticesinde ekonominin ihracat yapısı, emek yoğun sanayi sektörlerinin (tekstil, gıda vb.) ağırlık kazandığı bir süreç başlamıştır. Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğinin kurulmasını izleyen sonraki yıllarda toplam ihracat içinde taşıt araçları, ana metal ve işlenmiş metal, elektrikli makine, makine imalat gibi sermaye yoğun sektörlerin payında da artış yaşanmıştır. Fakat, ihracatta yaşanan artışla birlikte ithalatta da büyük oranda artışlar yaşanmıştır. Ancak iç talebin güçlenmesi ve değişen sanayi yapısının gerektirdiği ithal girdi ihtiyacı ithalatın daha hızlı bir şekilde artmasına neden olmuştur.

Tablo 1: Ana Mal Grupları İtibarıyla İhracatın ve İthalatın Dağılımı (%)

| | İhracat İçindeki Pay | | | İthalat İçindeki Pay | | |
|------|----------------------|----------|--------------|----------------------|--------------|--------------|
| | Sermaye Malı | Ara Malı | Tüketim Malı | Ara Malı | Sermaye Malı | Tüketim Malı |
| 1998 | 46.7 | 2.2 | 51.1 | 72.4 | 18.1 | 9.3 |
| 1999 | 46.9 | 2.5 | 50.6 | 71.5 | 20.4 | 7.5 |
| 2000 | 43.4 | 3.3 | 53.2 | 70.8 | 21.1 | 7.7 |
| 2001 | 42.9 | 3.5 | 53.5 | 65.9 | 25 | 8.6 |
| 2002 | 45.4 | 4 | 50.6 | 71.2 | 22.4 | 5.9 |
| 2003 | 41.4 | 3.8 | 54.7 | 70.2 | 22.7 | 6.8 |
| 2004 | 42.1 | 5.1 | 53 | 65.9 | 23.7 | 10.1 |
| 2005 | 41.5 | 5.2 | 52.8 | 66.1 | 22.9 | 10.4 |
| 2006 | 40.8 | 6.8 | 53.3 | 64.4 | 23.1 | 11.7 |
| 2007 | 41.6 | 7.8 | 50.4 | 66 | 21.5 | 11.9 |
| 2008 | 42.7 | 8.5 | 48.7 | 66.1 | 20.9 | 12.7 |
| 2009 | 40.6 | 7.7 | 51.2 | 73.2 | 16.8 | 9.2 |
| 2010 | 39.1 | 9.2 | 51.1 | 73 | 16.3 | 9.5 |
| 2011 | 41.1 | 10.3 | 48.3 | 71.7 | 16.3 | 11.3 |
| 2012 | 41.2 | 10.9 | 47.4 | 69.3 | 17.8 | 12.4 |
| 2013 | 44.2 | 11 | 44.2 | 70.1 | 17.4 | 12 |
| 2014 | 46.1 | 12.8 | 40.7 | 71.4 | 16.7 | 11.5 |
| 2015 | 51.3 | 12.7 | 35.7 | 72.7 | 15.9 | 11 |

Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

İhracatın yapısını incelediğimizde sermaye malı ihracatı incelenen dönemde % 46 ile % 51 arasında değişmektedir. Ara malı ihracatı 1998 yılında % 2.2 iken, 2015 yılında % 12.7'ye yükselerek önemli bir artış elde edilmiştir. Fakat tüketim malları ihracatı da söz konusu dönemde % 51.1 den % 35.7'ye gerilemiştir.

Bu azalışın sebebi ve olası etkileri ise şöyle açıklanabilir:

Tüketim mallarının ihracatı azalan başlıca sektörler gıda ve tekstil sektörleridir. 1998 yılından itibaren bu sektörlerde uluslararası pazarda rekabet gücümüzün azaldığı ve pazar payımızı başka ülkelerin paylaşmaya başladığı anlaşılmaktadır.

Türkiye'nin ihracata yönelik sanayileşmesi için öncelikle bu sektörlerdeki pazar payını geri kazanması gerekmektedir. Tüketim mallarındaki ihracat artışı ile elde edilen dövizle ülkenin sanayileşmesi için gerekli olan döviz kaynağına da katkı sağlanacaktır. Böylece tüketim mallarındaki ihracat artışı sonraki aşamada sermaye mallarının da üretilip ihraç edilmesine yardımcı olacaktır.

İthalatın yapısına bakıldığında ise ağırlığını ara malların oluşturduğu görülmektedir. Aramalı ithalatının yıllar içerisinde çok değişkenlik yaşamadığını görmekteyiz. Ortalama ara malı ithalatı %70 oranında gerçekleşmiştir. Buda ara malının istikrarlı bir şekilde ithal edildiğini bize göstermektedir. Sermaye malı ithalatının en yüksek olduğu yıl 2001 yılıdır. 2001'den sonra söz konusu ithalatın azalma trendi gösterdiğini söylemek mümkündür. 2001 Krizinin etkisiyle tüketim malı ithalatının en düşük olduğu yıl 2002 yılıdır. Tüketim malı 2003-2008 Yılları arasında tekrar artış göstermişse de 2008 krizinin etkisiyle 2009-2010 yıllarında nispeten düşük seyretmiştir.

Sermaye malı ithalatı azaldıkça yerli üretim için makine-teçhizat stokunu genişletmek mümkün olmadığından tüketim malı üretimimiz düşmüş ve buna bağlı olarak tüketim mallarının yurtiçi talebi ithalat yoluyla karşılanmıştır. Ekonomik büyüme için olumsuz bir koşuldur.

% 70 oranında yapılan aramalı ithalatının iç talebi karşılamak üzere yapılan üretimde mi yoksa ihraç ürünleri üretiminde mi kullanıldığı da önemli bir husustur. Bu konuya çalışmanın ilerleyen bölümlerinde verilen tablo 4'deki verilere dayanarak bir açıklama getirilmeye çalışılacak ve araştırmamızın dördüncü bölümünde yapılan ampirik analizle açıklamalarımızın örtüşüp örtüşmediği de incelenecektir.

İthal edilen ara malı, yatırım malı, sermaye malı ve ürün gruplarına bakıldıktan sonra bu malların ne kadarının ihracatta kullanıldığı ne kadarının iç talebi karşılamak için yapılan üretimde kullanıldığı da önemlidir. Bu amaçla aşağıda ithal edilen ürünlerin ihracata dönük üretimde kullanılma oranları verilmiştir.

Tablo 2: Firmalarda ve İmalat Sanayii Genelinde İhracata Dönüklük Oranları (2002-2007)

| | |
|--|------|
| Hedeflenen Sektörler Geneli | 31.3 |
| Tekstil-Giyim-Deri | 40.6 |
| Kağıt Ürünleri ve Basım-Yayın | 2.4 |
| Petrol-Kimya | 22.8 |
| Plastik-Kauçuk | 24.3 |
| Metal Dışı Mineral Ürünler | 17.6 |
| Ana Metal | 33 |
| Metal Ürünleri Đmalatı (Makine Teçhizat Hariç) | 26.6 |
| Makine Teçhizat-Bilgisayar-Elektronik-Optik | 18.8 |
| Motorlu Kara Taşıtları | 55.2 |
| Diğer Ulaşım Araçları | 53 |
| Mobilya | 31 |

Kaynak: <http://www.tcmb.gov.tr>

İhracata yönelik inceleme cari açığın azaltılması, ithalatın finansmanı için döviz elde edilmesi ve ekonomik büyümeye katkısı nedeniyle önemlidir. Bu bağlamda ara mallarının kullanımına bakıldığında ara malıyla üretimin ihracata yönelik olanı ortalama % 29 seviyesinde kalmıştır. Bu bize üretimin ihracata yönelik olmaktan çok iç piyasa için yapıldığını göstermektedir.

Buradan hareketle ihracatçı sektörlerin ithal ara malı yerine daha ağırlıklı olarak yerli ara malı kullanıyor olması halinde, ihracat için yapılan üretimle ihracat artışının cari açığın kapatılmasına güçlü bir şekilde katkı yapacağı, ithalatın finansmanı için döviz getireceği ve ekonomik büyümeye katkı yapacağı değerlendirilmektedir

Tablo 3: Konu ile İlgili Türkiye'ye İlişkin Ampirik Çalışmalar

| YAZAR YIL | YÖNTEM | ÜLKE ve DÖNEM | BULGULAR |
|--------------------------------|--|-------------------------------|---|
| ÖZMEN - ÖZER - TÜRKYILMAZ 1999 | GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE OCAK1983-HAZİRAN 1997 | İhracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi var. |
| TUNCER 2002 | GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1980-2000 | GSYH ve ithalat arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiş. |
| ŞİMŞEK 2003 | GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1960-2002 | Büyümeden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi var. |
| ERDOĞAN 2006 | KOENTEGRASYON NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1923-2004 | İhracat artışı ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi var. |
| KURT - BERBER 2008 | VAR MODELİ | TÜRKİYE 1989-2003 | Büyüme ile ithalat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi var. Ayrıca ithalattan ihracata ve ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi var. |
| TEMİZ 2010 | JOHANSEN EŞBÜTÜNLEŞME VEKTÖR HATA DÜZELTME GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1965-2009 | Uzun dönemde ihracata dayalı büyüme hipotezi geçerli. |
| SARI-GERNİ-DEĞER-EMSEN 2010 | GRANGER NEDENSELLİK VE EŞBÜTÜNLEŞME TESTİ (PEDRONİ) | TÜRKİYE 1990-2008 | Kısa dönemde ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir. |
| TAŞDAN 2010 | FREKANS ALANI GRANGER NEDENSELLİK TESTİ | TÜRKİYE 1985-2009 | İthalata dayalı büyüme ve büyüme çekişli ihracat vardır. |
| YILDIZ - BERBER 2011 | EŞBÜTÜNLEŞME VE HATA DÜZELTME MODELİ | TÜRKİYE 1989-2007 | İthalata dayalı büyüme. |
| YAVUZ 2012 | GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1949-2010 | İhracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik vardır. |
| ÇAMURDAN 2013 | JOHANSEN EŞBÜTÜNLEŞME GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1992-2013 | Büyümenin kaynağı ihracat, ihracatın kaynağı da ithalat. |
| TAŞ 2013 | GRANGER NEDENSELLİK | TÜRKİYE 1962-1981 1982-2010 | 1962-1981 döneminde ithalattan büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi var. 1982-2010 yılları arasında yalnızca ihracattan büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi var. |
| ÖZCAN - ÖZÇELEBİ 2013 | JOHANSEN EŞBÜTÜNLEŞME | TÜRKİYE 2005-2011 | İhracata dayalı büyüme hipotezi geçerlidir. |

| | | | |
|----------------------------------|--|--|--|
| SARAÇ 2013 | MARKOV REJİM DEĞİŞMELERİ | TÜRKİYE 1989-2011 | İhracat ve ithalat hem daralma hem genişleme dönemlerinde büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. |
| KORKMAZ- AYDIN 2015 | GRANGER NEDESELLİK | TÜRKİYE 2002-2014 | İthalat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi var. |
| SAĞLAM-EGELİ 2015 | EŞBÜTÜNLEŞME VE GRANGER NEDESELLİK | TÜRKİYE 1999-2013 | Kısa dönem için ihracat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi var. Uzun dönem için ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi var. |
| ERDOĞAN ve MUCUK 2004 | GRANGER NEDESELLİK | TÜRKİYE 1990- 2011 | Büyüme ve dış ticaret verileri arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. |
| DEMİRHAN 2005 | KOENTEGRASYON | TÜRKİYE 1990- 2004 | Koentegrasyon testi sonuçları ihracat, ithalat ve büyüme arasında uzun dönem denge ilişkisinin mevcut olduğunu göstermiştir. |
| AKTAŞ 2009 | JOHANSEN EŞBÜTÜNLEŞME | TÜRKİYE 1996-2006 | İhracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasında uzun dönem denge ilişkisinin olduğunu göstermiştir. |
| AKTAŞ 2017 | JOHANSEN EŞBÜTÜNLEŞME | 1980-2015 | İthalata dayalı büyüme ilişkisi bulunmuştur. |
| Esfahani 1991 | Yatay Kesit Veri Analizi | Gelişmekte olan Ülkeler 1960-86 | Aramalı ithalatının büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir. |
| Chow 1987 | Sims'e ait nedensellik testi. | 8 yeni sanayileşmiş ülke 1960-1970'li yıllar | Çoğu ülke için hem İhracata dayalı büyüme geçerlidir, hem büyümeye dayalı ihracat geçerlidir. |
| Marin 1992 | Eşbütünleşme ve Granger nedensellik | Birleşmiş Milletler, Almanya, Japonya ve Birleşik Krallıklar 1960(1)-1987(2) | İhracata dayalı büyüme geçerlidir. |
| Henriques ve Sadorsky 1996 | VAR modeli | Kanada 1870-1991 | Büyümeye dayalı ihracat geçerlidir. |
| Afxentiou ve Serletis 2000 | Engle-Granger eşbütünleşme ve Granger nedensellik | 50 gelişmekte olan ülke 1970-1993 | İhracata dayalı büyüme geçerli değil. |
| Herrerias ve Orts 2010 | Johansen eşbütünleşme ve ECM | Çin 1964-2004 | İhracata dayalı büyüme geçerlidir. |
| Feder 1983 | Kesit veri analizi | Yarı sanayileşmiş Az Gelişmiş Ülkeler 1964-1973 | İhracata dayalı büyüme geçerlidir. |
| Ram | Kesit veri analizi | 73 Az Gelişmiş Ülke 1960-1977 | İhracata dayalı büyüme geçerlidir. |
| Balassa | Kesit veri analizi | 43 Gelişmekte Olan Ülke 1973-1978 | İhracata dayalı büyüme geçerlidir. |

3. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET ve EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ ÜZERİNE ANALİZ: 1998Q1-2015Q4

Bu bölüm çeyrek dönemlik veriler ile elde edilen dış ticaret ve ekonomik büyüme rakamlarını içeren ampirik çalışmayı içermektedir. Burada iktisadi kuramdan yola çıkarak elde edilen matematiksel model ile birim kök testi ve nedensellik testini içerecek ampirik çalışma yöntemi kullanılacaktır.

3.1. Model ve Yöntem

Bu analizde dış ticarete dayalı büyüme modeli, Türkiye'nin uyguladığı politika bağlamında edinilen dış ticaret ve büyüme rakamları ile test edilecek, serbest dış ticaret politikasının ekonomik büyümeye katkısı incelenecektir. Edinilen ihracat ve ithalat rakamlarının ve GSYH'yı ne kadar etkilediği, ihracatın büyümenin motoru olup olmadığı, yine ihracat-ithalat-GSYH arasında ilişki olup olmadığı, ilişki var ise hangi yönlü olduğu tespit edilmeye çalışılacaktır. Büyümenin dış ticaretle ilişkisini incelemek için regresyon modeli belirlenmektedir. Üç değişkenli regresyon modeli:

$Y_i = \beta_1 + B_2 X_{2i} + B_3 M_{3i} + \mu_i$ denklemi ile kurulmaktadır. Bu denklemde

Y =GSYH (Bağımlı)

X =İhracat (Bağımsız)

M =İthalat (Bağımsız)

β_1 =Sabit terim

B_2 =İhracatın eğim katsayısıdır ve bir birim ihracatın büyümeye katkısını gösterir.

B_3 = İthalatın eğim katsayısıdır ve bir birim ithalatın büyümeye katkısını gösterir.

μ =Hata terimi'dir.

Zaman serilerinde regresyon modelinin incelenmesinde seriler arasında ilişkinin anlamını incelemek için öncelikli unsur serilerin durağan olup olmamasının incelenmesidir. Serilerin arasındaki anlamlı ilişki serilerin durağan olması sonrasında test edilebilmektedir. Durağanlık kavramı ise bir zaman serisinin ortalaması ile varyansının sabit olması ve seriye ait iki değer arasındaki kovaryansın incelenen zamana değil yalnızca iki zaman değeri arasındaki farka bağlı olması şeklinde tanımlanmaktadır. Bu teste birim kök testi denilmektedir. Bu yüzden öncelikle durağanlık olup olmadığı, varsa kaçınıcı dereceden durağanlık olduğu tespit edilecektir. Durağanlık testi için Augmentid Dickey Fuller (ADF) testi kullanılacaktır. ADF testi sonrasında seriler arasında nedensellik ilişkisi için Granger Nedensellik Testi kullanılarak ilişkinin varlığı ve yönü incelenecektir.

3.2. Veri Seti

GSYH, ihracat ve ithalat verileri Merkez Bankası'ndan elde edilmiştir. Zaman serisi ise 1998Q1-2015Q4 yılları arasındaki çeyrek dönemleri kapsamakta ve veriler 1998 yılındaki fiyatlara göre sabitlenmiştir. Öncelikle seriler üzerinde durağanlık testi için ADF testi kullanılmıştır. ADF testi ile seriler durağan hale getirildikten sonra Granger Nedensellik Testine tabi tutulmuştur.

3.3. Birim Kök Testi

Regresyon modeli kurulup denklemdaki verilerle hesaplama yaptığımızda R^2 değerini yüksek görme ihtimalimiz olabilmektedir. Bazen R^2 değeri seriler arasında anlamlı bir ilişki olmasa bile yüksek çıkmaktadır. Bu duruma sahte regresyon adı verilmektedir. Burada seriler arasında gerçek bir ilişki değil trendler arasında benzer bir eğilim söz konusudur. Bu durum serilerin durağanlığına bakılarak incelenmektedir. Zaman serilerinde genelde durağanlık söz konusu değildir. Seri birim köklü ise durağan değildir ve durağan hale getirmemiz gerekmektedir. Durağan hale getirmek için ise serilerin bir veya ikinci farklarını almamız gerekmektedir. Seriler durağan hale geldikten sonra nedensellik testine devam edilmektedir (Gujarati, 2004: 815). Birim kök testi serilerin durağanlığın kontrolü için yapılmaktadır. Bu test üç şekilde yapılabilmektedir.

$$1. \Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + \mu_1$$

$$2. \Delta Y_t = \beta_0 + \gamma Y_{t-1} + \mu_1$$

$$3. \Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 + \gamma Y_{t-1} + \mu_1$$

Birinci denklem sabit terimsiz ve trendsiz sadece skotastik terimi içermektedir. İkincisi sabit skotastik trend ve sabit terim, üçüncü denklemde hem sabit terim hemde skotastik ve deterministic trendin modellendiği bir testtir. Testimiz de uyguladığımız üçüncü denklem dahil her üç testte de denklemin sonucunda serilerin kök değeri p mutlak değerce 1'den küçükse seri durağandır. Serilerden herhangi biri mutlak değerce 1'den büyükse seriler bir fark alınarak durağan hale getirilmeye çalışılır. Birim kök testi yaparken serinin p değerine bakılarak anlam seviyesine (%1, %5, %10) göre durağı belirlenir (Tari, 2010:387-388). Burada hipotezimiz;

H_0 :Seri durağan değildir, birim kök içermektedir.

H_1 :Seri durağandır, birim kök içermemektedir.

Tablo 4: GSYH Durağanlık Düzeyi

Null Hypothesis: D(GDP) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 3 (Automatic - based on t-statistic, lagpval=0.1, maxlag=3)

| | t-Statistic | Prob.* |
|--|-------------|--------|
| Augmented Dickey-Fuller test statistic | -2.961290 | 0.0438 |
| Test critical values: | | |
| 1% level | -3.531592 | |
| 5% level | -2.905519 | |
| 10% level | -2.590262 | |

GSYH birim kök testi sonucunda p değerine bakıldığında 0.99 ile serinin durağan olmadığı anlaşılmıştır. Serinin bir farkı alınması için teste devam edilmiştir. Bir fark alınması sonucu seri % 5 anlam seviyesinde (0,043) hale getirilmiştir. Birinci fark sonucunda H_0 hipotezi reddedilmiş H_1 hipotezi reddedilmemiştir.

Tablo 5: İhracatın Durağanlık Düzeyi

Null Hypothesis: IHR has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 3 (Automatic - based on t-statistic, lagpval=0.1, maxlag=3)

| | t-Statistic | Prob.* |
|--|-------------|--------|
| Augmented Dickey-Fuller test statistic | -0.720530 | 0.8341 |
| Test critical values: | | |
| 1% level | -3.530030 | |
| 5% level | -2.904848 | |
| 10% level | -2.589907 | |

Null Hypothesis: D(IHR) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 2 (Automatic - based on t-statistic, lagpval=0.1, maxlag=3)

| | t-Statistic | Prob.* |
|--|-------------|--------|
| Augmented Dickey-Fuller test statistic | -5.832613 | 0.0000 |
| Test critical values: | | |
| 1% level | -3.530030 | |
| 5% level | -2.904848 | |
| 10% level | -2.589907 | |

İhracat birim kök testi sonucunda p değerine bakıldığında 0.83 ile serinin durağan olmadığı anlaşılmıştır. Serinin bir farkı alınması için teste devam edilmiştir. Tablo 5'deki p değerine göre 0.83 ile durağan olmadığı tespit edilen İhracat serisi

bir fark alınarak % 1 anlam seviyesinde (0,00) durağan hale getirilmiştir. Birinci fark sonucunda H_0 hipotezi reddedilmiş H_1 hipotezi reddedilmemiştir.

Tablo 6: İthalatın Durağanlık Düzeyi

| Null Hypothesis: ITH has a unit root | | |
|---|-------------|--------|
| Exogenous: Constant | | |
| Lag Length: 3 (Automatic - based on t-statistic, lagpval=0.1, maxlag=3) | | |
| | t-Statistic | Prob.* |
| Augmented Dickey-Fuller test statistic | -1.048689 | 0.7311 |
| Test critical values: 1% level | -3.530030 | |
| 5% level | -2.904848 | |
| 10% level | -2.589907 | |
| Null Hypothesis: D(ITH) has a unit root | | |
| Exogenous: Constant | | |
| Lag Length: 3 (Automatic - based on t-statistic, lagpval=0.1, maxlag=3) | | |
| | t-Statistic | Prob.* |
| Augmented Dickey-Fuller test statistic | -3.124955 | 0.0294 |
| Test critical values: 1% level | -3.531592 | |
| 5% level | -2.905519 | |
| 10% level | -2.590262 | |

İthalat birim kök testi sonucunda p değerine bakıldığında 0.73 ile serinin durağan olmadığı anlaşılmıştır. Serinin bir farkı alınması için teste devam edilmiştir. Tablo 6'daki p değerine göre 0.73 ile durağan olmadığı tespit edilen GSYH serisi bir fark alınarak % 5 anlam seviyesinde (0,02) durağan hale getirilmiştir. Birinci fark sonucunda H_0 hipotezi reddedilmiş, H_1 hipotezi reddedilmemiştir.

4.4. Granger Nedensellik Testi

En az iki değişkenin bulunduğu zaman serisi regresyonlarında değişkenler arasında ilişkinin tespit edilmesi için Granger nedensellik testi kullanılmaktadır. Fakat teste başlamadan önce seriler durağan halde olması gerekmektedir ve serilerin aynı durağanlık derecesinde durağan olmaları gerekmektedir. Bu nedenle önce seriler birim kökten arındırılıp durağan hale getirilir. Nedensellik testi için aşağıdaki denklemler kullanılmaktadır.

$$Y_t = \sum_{i=1}^m \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{j=1}^m \beta_j X_{t-j} + u_{1t}$$

$$X_t = \sum_{i=1}^m \theta_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^m \gamma_j Y_{t-j} + u_{2t}$$

Burada m gecikme uzunluğunu ifade etmekte, u_{1t} ve u_{2t} hata terimleridir ve bu hata terimlerinin ilişiksiz oldukları varsayılmaktadır. Test yapılırken kurulan hipotezler;

H_0 : X, Y'nin Granger nedenidir.

H_1 : X, Y'nin Granger nedeni değildir.

Test H_0 X, Y'nin Granger nedenidir hipotezinin sınanması ile başlar. İlk olarak regresyon modelinin kurulması sonunda edinilen F olabilirlik oranı, bu testin olabirliğini ortaya koymaktadır (Taş, 2013:11).

Yukarıdaki nedenselliği temel alarak analiz yapmak için kurulan modelin nedenselliği sınanacaktır.

İhracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı etkileşimin yönünü ölçmek için aşağıdaki hipotezler sınanacaktır.

.İhracata dayalı büyüme

.İthalata dayalı büyüme

.Büyümeye dayalı ihracat

.Büyümeye dayalı ithalat

.İhracata dayalı ithalat

.İthalata dayalı ihracat

Tablo 7: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Sample: 1998Q1 2015Q4
Included observations: 68

Dependent variable: D(GDP)

| Excluded | Chi-sq | df | Prob. |
|----------|----------|----|--------|
| D(IHR) | 2.600823 | 3 | 0.4573 |
| D(ITH) | 14.21495 | 3 | 0.0026 |
| All | 26.69609 | 6 | 0.0002 |

Dependent variable: D(IHR)

| Excluded | Chi-sq | df | Prob. |
|----------|----------|----|--------|
| D(GDP) | 2.146223 | 3 | 0.5426 |
| D(ITH) | 1.178967 | 3 | 0.7581 |
| All | 3.873884 | 6 | 0.6937 |

Dependent variable: D(ITH)

| Excluded | Chi-sq | df | Prob. |
|----------|----------|----|--------|
| D(GDP) | 15.48134 | 3 | 0.0014 |
| D(IHR) | 1.007765 | 3 | 0.7994 |
| All | 21.55178 | 6 | 0.0015 |

Tablo 7'deki sonuçlara göre:

.İhracat GSYH'nın granger nedeni değildir.

.İthalat GSYH'nın granger nedenidir.

.İthalat ihracatın granger nedeni değildir.

.GSYH ihracatın granger nedeni değildir.

.İhracat ithalatın granger nedeni değildir.

.GSYH ithalatın granger nedenidir.

GSYH \longleftrightarrow İthalat

Bulgulara göre %1 anlamlılık düzeyinde ithalat GSYH'nın granger nedeni değildir hipotezi reddedilmiştir ve yine GSYH ithalatın granger nedeni değildir hipotezi reddedilmiştir. GSYH ve ithalatın karşılıklı nedensellik içerisinde olduğu görülmüştür. Bu ithal edilen malların nihai mal üretimine katkıda bulunduğu

göstermektedir. Aynı zamanda artan nihai mal üretimine bağlı gerçekleşen büyüme sonucu elde edilen gelirin tekrar ithalatta kullanıldığı görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışmanın sonucunda 1998-2015 yılları arasında Türkiye’de dış ticaretin yapısı şu şekilde özetlenebilir. İncelenen dönemde sermaye malı ihracatı %50 düzeyindedir. Aramalı ihracatı dönemin sonunda dönemin başına göre yaklaşık 6 kat artmış ve %12,7 düzeyine ulaşmıştır. Tüketim malı ihracatı ise % 51’den % 35’e gerilemiştir. Tüketim mallarında ihracatın azaldığı başlıca sektörler gıda ve tekstildir. Türkiye’nin emek-yoğun bir ülke olmasına rağmen faktör donatımı teorisine tezat bir şekilde sermaye yoğun mallar ihraç ettiği tespit edilmiştir. İthalat tarafından bakıldığında ise en çok ara malı ithal ettiğimiz ve incelenen dönem boyunca ithalata sürekli artış kaydettiğimiz gözlenmiştir.

Literatür çalışması sadece ampirik analiz içeren çalışmalarla sınırlandırılmıştır. Yurtiçinde ve yurtdışında yapılan araştırmaların çokluğu bize dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye verilen önemi göstermiştir. Literatüre bakıldığında bu ilişkinin yönü incelenen ülke, dönem ve inceleme metoduna göre farklılıklar olduğunu göstermekle birlikte tamamında güçlü bir nedensellik tespit edildiği görülmektedir. Türkiye üzerine 1998-2015 dönemini kapsayan bu çalışmadan elde edilen bulgulara göre GSYH ve ithalat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

İhracata dayalı büyüme stratejisini benimsemiş Türkiye için beklenmedik bir sonuç olan bu durumu şu şekilde açıklamak mümkün olabilir. İthalatımızın büyük bir çoğunluğunu ara malı ve sermaye malları oluşturmaktadır. Sermaye malları daha fazla aramalıyı işleyerek nihai mal üretimini arttırmakta, artan üretim ekonomik büyümeye sebep olurken, büyüme gelir seviyesini arttırdığından ithal mallara olan talep de tekrar artmaktadır. Özetle ithalat ekonomik büyümeyi, ekonomik büyüme de ithalatı arttırmaktadır.

Burada önemli olan nokta artan üretimin iç piyasa içinmi yoksa ihracat içinmi kullanıldığıdır. Üretim artışı ihracata yönelik ise dış ticaret politikası açısından uzun vadede olumlu bir sonuç olarak yorumlanabilir. Fakat ithal malları yerli piyasa için üretimde kullanılıyorsa, benimsenen politika ile uyumsuzluğuna ek olarak dış ticaret açığı sorununa da sebep olabilir. İthalatın finansman kaynakları ve dışa bağımlılık derecesi dikkatle incelenmesi gereken konulardır. Döviz kuru riskinin varlığı her zaman göz önünde bulundurulmalı, reel piyasada oluşturulan politikaların finansal piyasalar ile entegrasyonu sağlanmalıdır. Döviz kuru riskinden korunmak için türev araçların kullanılması yaygınlaştırılmalıdır. İthalata dayalı büyümenin sürdürülebilirliği bu çalışmada ele alınmadığından, sonraki araştırmacılar için bir başlangıç noktası olabilir.

KAYNAKÇA

- EĞİLMEZ, Mahfi (2009), *Makro Ekonomi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, s.194.
- ERTÜRK, Emin (2012), *Uluslararası İktisat Teorisi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, s.178.
- SEYİDOĞLU, Halil (2007), *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- MYİNT, Hla; (1958), "The Classical Theory of International Trade end the underdeveloped Countries Economic journal", *Oxford Universty Press Economic Journal*, Vol.68 June 1958, s.114
- KARLUK, Rıdvan (2013), *Uluslararası Ekonomi*, Beta Yayınları, İstanbul, s.171-180.
- KARLUK, Rıdvan (2005), *Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm*, 10.Basım, Beta Yayım Dağıtım, İstanbul, s.497.
- GUJERATİ, Damodar N. (2004), *Basic Econometrics*, The McGrev Company, s.815
- TARI, Recep (2010), *Ekonometri*, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, s.387-388.
- TAŞ, İsmail;(2013), "Büyüme Dinamiği Üzerine Bir Nedensellik Analizi", *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl:2013, Sayı:1, s.68-96.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, "Çalışma Tebliği", <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/8b16265d-2fcb-4ce3-944b-dd2cfb967750/WP1002.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8b16265d-2fcb-4ce3-944b-dd2cfb967750>, Çalışma Tebliği, No:4. 02.04.2017 21:00
- ÖZMEN,A, M. Özer, S. Türkyılmaz; (1999), "Türkiye'de İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedenselliğe İlişkin Bir Uygulama Denemesi", *Marmara Üniversitesi Yayınları*, Yayın no:640, s. 379-392.
- TUNCER, İsmail; (2002), "Türkiye'de İhracat, İthalat ve Büyüme: Toda-Yamamoto Yöntemiyle Granger Nedensellik Analizleri", *Çukurova Üniversitesi, S.B.E. Dergisi*, Cilt:9, Sayı:9, s. 89-107.
- ŞİMŞEK, Muammer; (2003), "İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Türkiye Ekonomisi Verileri ile Analizi,1960-2002", *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:18, Sayı:2, s.43-63.
- ERDOĞAN, Savaş; (2006), "Türkiye'nin İhracat Yapısındaki Değişme ve Büyüme İlişkisi:Koentegrasyon ve Nedensellik Testi Uygulaması", *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*, sayı:10, Yıl:9, Haziran 2006, s.30-39.
- TEMİZ, Dilek; (2010), "Türkiye'de reel ihracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki:1965-2009 Dönemi", *Hitit Üniversitesi S.B.E. Dergisi*, Yıl:3, Sayı:1-2, s.71-82.
- TAŞDAN, Harun; (2010), "Türkiye'de İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkilerinin Spektral Analizi", *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Cilt:2, Sayı:1, s.87-98.

- YAVUZ, Betül;(2011), *İthalatın Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÇAMURDAN, Burak(2013), "Türkiye’de 1999-2013 Dönemi İçin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi", *NWSA-Social Sciences*, 3C0117, 8, (4), s.183-195
- SARAÇ, Taha Bahadır; (2013), "İhracat ve İthalatın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği", *Ege Akademik Bakış*, Cilt:13, Sayı:2, s.181-194
- AKTAŞ, Cengiz; (2009), "Türkiye’nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi" , *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Kocaeli.
- CHOW, Peter C.Y.; (1987), "Causality Between Export Growth And Industrial Development: Empirical Evidence From Newly Industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, 28, s. 65–76.
- ESFAHANI, Hadi Salehi; (1983), "Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries", *Journal of Development Economics* 35.1.
- MARİN, Dalia; (1992), "Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Industrialized Countries?" , *The Review of Economics and Statistics*.
- FEDER, Gershon; (1983), "On exports and economic growth", *Journal of Development Economics*, 12(1- 2), 59- 73.
- RAM, Rati; (1985), "Exports and economic growth: Some additional evidence", *Economic Development and Cultural Change*, 33-2.
- BALASSA, Bela; (1978), "Exports and economic growth: further evidence", *Journal of development Economics* 5.2

VIX KORKU ENDEKSİ İLE ÇEŞİTLİ ÜLKELERİN HİSSE SENEDİ ENDEKS GETİRİLERİ ARASINDA BİR NEDENSELLİK ANALİZİ

Prof. Dr. Ömer İSKENDEROĞLU*
Dr. Saffet AKDAĞ**

Özet

Korku endeksi olarak ifade edilen VIX (Volatility Index) endeksi, birçok yatırımcının yatırım davranışlarına yön verebilmektedir. Yatırımcıların bu davranışları da piyasaları şekillendirebilmektedir. Yapılan yatırımların uluslararası boyutu değerlendirildiğinde, VIX endeksinin farklı ülkelerdeki piyasa getirilerinin değişmesine neden olabileceği düşünülebilir. Bu çalışmada VIX endeksi ile seçilmiş bazı ülkelerin gösterge borsa endekslerinin getirileri arasında bir nedenselliğin olup olmadığı, Granger ile Breitung ve Candelon frekans nedensellik analizleri ile incelenmiştir. Ocak 2015 ile Aralık 2017 tarihleri arasındaki günlük veriler kullanılarak gerçekleştirilen analize; VIX endeksi ile Türkiye (BİST 100), Brezilya (BOVESPA), Hindistan (BSE 30), Almanya (DAX), İngiltere (FTSE 100), Endonezya (IDX), Rusya (MOEX), ABD (NASDAQ 100), Japonya (NIKKEI 225), Avustralya (S&P ASX 200) ve Çin (SHANGAI) borsa endekslerinin getirileri dâhil edilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, VIX endeksi ile NASDAQ 100 ve DAX endekslerinin getirileri arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığını ortaya koymaktadır. Ancak VIX endeksinin, BİST 100 endeks getirisi hariç olmakla birlikte, çalışmaya dâhil edilen diğer tüm ülke borsalarının gösterge endeks getirileri üzerinde kısa, orta ve uzun dönemde nedensel etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca VIX endeksinin BİST 100 endeksi getirisi üzerinde sadece kısa ve orta dönemde nedensel etkiye sahip olduğu tespit edilmiş olup uzun dönemli nedenselliğe rastlanamamıştır. Buna göre VIX endeksinin BİST 100 endeksi getirisi üzerinde kalıcı bir nedensel etki oluşturmadığını söylemek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Nedensellik, Risk İştahı, Breitung ve Candelon, Borsa Endeksi

A CAUSALITY ANALYSIS BETWEEN VIX VOLATILITY INDEX AND RETURN OF STOCK INDICIES OF VARIOUS COUNTRIES

Abstract

The VIX (Volatility Index), expressed as a fear index, affects many investors' investment behaviors which, in turn, can reshape the markets. When the international dimensions of the investments are considered, it can be thought that the VIX may cause changes in the market returns in different countries. In this study, Granger, Breitung and Candelon frequency causality analyses are performed to

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi,

** Bozok Üniversitesi

determine whether or not causality exists between the stock market indices of some countries selected with the VIX. Along with the VIX, the returns of stock market indices from Turkey (BIST 100), Brazil (BOVESPA), India (BS 30), Germany (DAX), the UK (FTSE 100), Indonesia (IDX), Russia (MOEX), US (NASDAQ 100), Japan (NIKKEI 225), Australia (S&P ASX 200) and China (SHANGAI) are also included in the analysis performed using daily data for the period January 2015 - December 2017. The results obtained from the study indicate that there is no causality relationship between the VIX and the returns of NASDAQ 100 and DAX indices. However, the VIX is found to have short-, medium- and long-term causality impacts on the stock index returns of all other countries' stock markets included in the study with the exception of the BIST 100 index return. Furthermore, it is also revealed that the VIX has only the short- and medium-term causality impacts on the BIS 100 index returns, but no long-term causality is detected. Accordingly, it is possible to claim that the VIX does not cause a permanent causality impact on the BIS 100 index returns.

Key Words: Causality, Risk Appetite, Breitung ve Candelon Stock Exchange Indices

GİRİŞ

Risk kelimesi Portekizce kökenli olup, bir tehlikenin meydana gelme olasılığını ifade eder (Yalçınkaya, 2004:9). Finansal anlamda ise risk, şirketlerin finansal açıdan bekledikleri veya planladıkları bir durumdaki sapma olasılığıdır. (Emhan, 2009:210). Risk, yatırım kararlarının temel öğelerinden biri olmakla birlikte, yatırım sürecinin en karmaşık ve anlaşılması zor olan özelliklerinden biri olarak görülmektedir. Çünkü yatırımcılar risk karşısında farklı tutum ve davranışta bulunabilirler. Bu bağlamda risk alma bakımından yatırımcılar; risk almaktan kaçınmayan, riske karşı kayıtsız olan ve riskten kaçan olarak üç gruba ayrılmaktadır (Başoğlu vd., 2001:198). Yatırımcıların yatırım kararlarını belirleyen unsurlar; yatırım yapılacak menkul kıymetin getirisi ve riski, pazar riski ile yatırımcıların riske karşı tutumları olarak ifade edilebilir. Pazar riskini oluşturan volatilité finansal piyasalar üzerinde etkili olmaktadır. Küreselleşmenin hız kazanmasıyla birlikte birbirine entegre olan finansal piyasaların birinde ortaya çıkan volatilité aynı zamanda diğer finansal piyasaları da etkilemektedir. Volatilitenin yayılma etkisi olarak ifade edilen bu süreç birçok yatırımcı tarafından takip edilmekte ve yatırım kararlarına yön vermektedir. Bu bağlamda piyasalar tarafından rağbet edilen ve yatırımcılarca takip edilen başlıca endeksler, VIX (Volatility Index) GRAI (Global Risk Appetite Index), LCVI (Liquidity Credit and Volatility Index), ISI (Investor Sentiment Index), GFSI (Global Financial Stress Index), MOVE (Merrill Option Volatility Expectations Index) RAI (Risk Appetite Index) endeksleridir. Nitekim birçok finansal otorite tarafından, gelişmekte olan ülkelerin borsa endeksindeki ve para birimlerindeki seyirde belirleyici olduğu ifade edilen VIX endeksi, TCMB gibi birçok ülkenin merkez bankaları tarafından politika oluşturmak amacıyla da takip edilmektedir.

VIX endeksi Şikago Opsiyon borsası tarafından 1993 yılında ortaya konmuştur. VIX, vadesine 30 gün kalmış olan S&P 100 endeksini kapsayan Amerikan tipi alım ve satım opsiyon fiyat hareketliliği kullanılarak hesaplanan bir endekstir. Endeksin geliştirilmesine Black ve Scholes (1973) ile Merton (1973) çalışmaları katkıda bulunmuştur. VIX endeksi değerinin %20'nin altında olması; volatilitenin azaldığını, yatırımcıların risk iştahının arttığını ve geleceğe dair yatırımcıların iyimser olduklarını göstermektedir. VIX endeksi değerinin %30 üzerinde olması belirsizliğin ve volatilitenin yükseldiğini, pazarın uygun yatırım koşulları taşımadığını ortaya koymaktadır. Bu durumda yatırımcıların yatırım yapmaktan korkan bir tavır sergilemeleri beklenir. Ayrıca VIX'teki artışın bilgi asimetrisini derinleştirdiği ve bilgi asimetrisinin varlığı altında yatırımcıların riskten kaçan bir tavır sergilediklerini söylemek mümkündür. Buna göre VIX'teki artışlar aynı zamanda riskteki artışlar olarak ifade edilebilir. Artan pazar riski yatırımcıların tedirgin ve irrasyonel tavırlar sergilemelerine neden olabilecektir.

Bu çalışmanın amacı VIX endeksi ile Türkiye (BIST 100), Brezilya (BOVESPA), Hindistan (BSE 30), Almanya (DAX), İngiltere (FTSE 100), Endonezya (IDX), Rusya (MOEX), ABD (NASDAQ 100), Japonya (NIKKEI 225), Avustralya (S&P ASX 200) ve Çin (SHANGAI) borsa endekslerinin gösterge getirileri arasında bir nedensellik ilişkisi olup olmadığını tespit etmek ve bir nedensellik ilişkisi varsa bunun kısa, orta veya uzun dönemde mi olduğunu incelemektir. Bu çalışma benzer diğer çalışmalardan farklı olarak nedensellik ilişkisini kısa, orta ve uzun dönemde incelemektedir. Ayrıca çalışmada sadece tek bir ülke değil seçilmiş 11 ülkeye ait sonuçlara yer verilmiştir.

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde konuyla ilgili temel kavramlar açıklanmaya çalışılmış, ikinci bölümde VIX ve sermaye piyasaları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan yöntemler açıklanmış olup dördüncü bölümde yöntemlerin uygulanmasıyla elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Çalışmanın beşinci bölümü genel bir değerlendirmeden oluşmaktadır.

LİTERATÜR

Literatür taraması esnasında VIX endeksi ile çeşitli ülkelerin borsa endeksleri arasında az sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Ayrıca VIX endeksi ile çeşitli finansal göstergeler arasında yapılan çalışmalara da rastlanmıştır. VIX endeksi ile borsa endeksi ve çeşitli finansal göstergelerle yapılan çalışmalar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 9: Konuyla İlgili Çalışmalar

| Çalışma | Model | Dönem ve Veri | Sonuç |
|--------------------------|---|--|---|
| Haugen (2006) | Bayes Yaklaşımı | 01/01/2002 - 30/12/2005 Günlük Veriler | Makroekonomik faktörlerden risk iştahına doğru anlamlı ve tek yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. |
| Hermosillo (2008) | VAR Modeli | 1998-2007 Yıllık Veri | VIX ile Euro bölgesi içinde yer alan 17 ülkenin tahvil fiyatları arasında anlamlı bir ilişki olduğu ifade edilmiştir. |
| Korkmaz ve Çevik (2009) | GJR-GARCH Modeli | 02/01/2004 - 17/03/2009 Günlük Veriler | VIX endeksinin, analize dâhil edilen 15 ülkenin hisse senedi piyasalarını etkilediği ifade edilmiştir. |
| Ekşi (2011) | Koente-grasyon Testi ve ARDL Hata Düzeltme Metodu | Ocak 2000 - Aralık 2008 Aylık Veriler | VIX endeksinden banka kredilerine doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu ifade edilmiştir. |
| Kaya vd., (2014) | ARDL Modeli | Ocak 1999 - Aralık 2013 Aylık Veriler | VIX endeksi ile OECD ülkelerinin hisse senetleri piyasaları arasında anlamlı uzun dönemli bir ilişki olduğu ifade edilmiştir. |
| Ozair (2014) | VAR ve Granger Nedensellik | 09/08/2012 - 03/10/2013 Günlük Veriler | S&P500 endeksi ile VIX endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu ifade edilmiştir. |
| Kaya ve Coşkun (2015) | Granger Nedensellik ve Regresyon Analizi | 03.01.1995-30.04.2014 Günlük Veriler | VIX endeksinden BİST 100 endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu ve VIX endeksinin BİST 100 endeksini negatif yönde etkilediği ifade edilmiştir. |
| Erdoğan ve Baykut (2016) | ARDL Sınır Testi ile Granger ve Toda Yamamoto Nedensellik | 10/12/1998- 31/12/2015 Günlük Veriler | VIX ve MOVE endeksi ile BİST Banka endeksi arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olmadığı ancak VIX endeksinden BİST Banka endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu ifade edilmiştir. |
| Huang ve Wang (2017) | CSSD, CSAD ve Regresyon Analizi | 01/01/2007 - 31/12/2014 Günlük Veriler | VIX endeksi ile Tayvan borsası arasında bir ilişki olduğu ve bunun sonucu olarak VIX endeksindeki değişimlerin, yatırımcıların davranışını etkilediği ifade edilmiştir. |
| Kula ve Baykut (2017) | ARDL Sınır Testi | 31/08/2007 - 31/12/2015 Günlük Veri | BİST Kurumsal endeksi ile VIX endeksi arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ifade edilmiştir. |
| Sarwan ve Khan (2017) | Çoklu Regresyon Analizi | 01/06/2003 - 30/09/2014 Günlük Veriler | VIX endeksinin tüm zaman dilimlerinde Latin Amerika ülkelerinin hisse senedi getirileri üzerinde negatif ve önemli etkisi olduğu ifade edilmiştir. |

VERİ VE METODOLOJİ

Çalışmada çeşitli ülkelerin önde gelen borsa endekslerinin günlük yüzdelik getirileri ile “küresel risk iştahı endeksi” olarak da ifade edilen VIX endeksinin günlük verileri kullanılmıştır. Bu bağlamda Türkiye’den BIST 100, Brezilya’dan BOVESPA, Hindistan’dan BSE 30, Almanya’dan DAX, İngiltere’den FTSE 100, Endonezya’dan IDX, Rusya’dan MOEX, ABD’den NASDAQ 100, Japonya’dan NIKKEI 225, Avustralya’dan S&P ASX 200 ve Çin’den SHANGAI endeksinin günlük yüzdelik getirileri kullanılmıştır. İlgili ülkelerin endeks verileri Bloomberg ve CNBC internet sitelerinden, VIX endeksi verileri ise Chicago Board Options Exchange internet sitesinden alınmıştır.

Bu çalışmada nedensellik analizinden önce verilerin durağan olup olmadığını test etmek amacıyla veriler, Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF), Philips ve Perron testleri ile birim kök testlerine tabi tutulmuştur. Verilerin durağan oldukları tespit edildikten sonra değişkenler arasında nedenselliğin var olup olmadığını belirlemek amacıyla Granger (1969) nedensellik testi ile değişkenler arası nedenselliğin kısa, orta ve uzun dönemde var olup olmadığını espit etmek amacıyla da Breitung ve Candelon (2006) frekans nedensellik testi uygulanmıştır.

Yule (1926) çalışmasında makroekonomik veriler ile yapılacak analizlerde zaman serisinin öncelikle durağan olması gerektiği belirtilmiştir. Benzer bir şekilde Nelson ve Plosser (1982) çalışmasında zaman serilerinin istatistikî analizlerde kullanılabilmesi için zaman serisinin durağan olması gerektiği belirtilmiştir. “*Durağanlık, zaman serisinin ortalamasının ve varyansının zamandan bağımsız olması şeklinde ifade edilebilir*” (Saraç, İskenderoğlu, Akdağ, 2016:34). Durağanlığın test edilmesinde yaygın olarak kullanılan testler Philips ve Perron, Dickey Fuller ve Genişletilmiş Dickey Fuller testleridir (Saraç ve diğerleri, 2016:34). İlgili birim kök testleri, varsayımları, hipotezleri ve örneklem büyüklüğüne bağlı olarak ortaya çıkan sonuçlar bakımından farklılık arz edebilir. Örneğin ADF testinde test sonuçları; istatistiksel güven düzeyine, gecikme uzunluğuna ve örneklem büyüklüğüne bağlı olarak değişebilmektedir (Campbell ve Perron 1991). Balke ve Fomby (1997) ve Schwert (2002) çalışmalarında ise, Philips ve Perron testinin örneklem büyüklüğünün geniş serilerde daha doğru sonuçlar verdiği ifade edilmiştir.

Granger Nedensellik Testi, iki değişken arasında tek yönlü veya karşılıklı bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını test edilmesi mantığına dayanmaktadır. Granger (1969) çalışmasında nedensellik Y ’nin tahmini için X ’in geçmiş değerlerinin kullanılmasının, X ’in geçmiş değerlerinin kullanılmamasına kıyasla ölçümü şeklinde ifade edilmiştir. Granger (1988) çalışmasına göre geçmiş değerlerin kullanılması, tahmini daha başarılı hale getiriyorsa X ’in, Y ’nin Granger nedeni olduğu sonucu çıkarılabilir. Gerçekleştirilen nedensellik analizlerinde ölçümler F ve Wald testleri ile yapılmaktadır. Bu bağlamda Granger Nedensellik Testi ile X ’in, Y ’nin Granger nedeni olduğu veya tam tersi Y ’nin, X ’in Granger nedeni olduğu şeklindeki tek yönlü ilişki olduğunu gösteren sonuçlara ulaşılabileceği gibi X ve Y ’nin karşılıklı olarak birbirlerinin Granger nedeni olduğu veya karşılıklı bir nedenselliğin bulunmadığı sonucunu da gösterebilir. Ancak Granger Nedensellik Testi değişkenler arasında bir nedenselliğin olduğuna dair sonuçlar gösterse de

yöntemde kullanılan Wald ve F testi uzun dönemli ilişkisini ortaya koyarken kısa dönemli ilişkileri göz ardı edebilir (İskenderoğlu ve Akdağ, 2017:629). Bu sorunun çözümü için Geweke (1982), Hosoya (1991) ve Yao ve Hosoya (2000) çalışmalarında spektral yoğunluk fonksiyonlarının ayrıştırılmasına dayalı frekanslara nedensellik ölçümü önerilmiştir. Frekans nedensellik, Granger nedenselliği farklı frekanslarda değerlendirme imkanı vermesi ve doğrusal kısıtlamalara dayandığı için kolay uygulanabilir bir model olması nedeniyle tercih edilmektedir (Yanfeng, 2012: 58). Frekans nedenselliğin dayanağı olan spektral yoğunluk fonksiyonu aşağıdaki eşitlik ile ifade edilebilir (Kratochwill ve Schmidt, 2012: 10):

$$f_x(\omega) = \frac{1}{2\pi} \left\{ |\Psi_{11}(e^{-i\omega})|^2 + |\Psi_{12}(e^{-i\omega})|^2 \right\} \quad (1)$$

Ancak ilgili testlerin uygulanmasında ortaya çıkan F testinin kullanılması problemi Breitung ve Candelon (2006) çalışmasında önerilen lineer sınırlamaların uygulanmasıyla çözülmüştür. Granger Nedensellik Testi, analize dâhil edilen değişkenler için tek bir test istatistiğini incelemektedirken Frekans Nedensellik Testi ile doğrusal olmayan nedensellik incelemesi gerçekleştirilmektedir. Geweke (1982) ve Hosoya (1991) tarafından farklı frekanslardaki Granger nedensellik aşağıdaki eşitlikle ifade edilmektedir:

$$M_{y \rightarrow x}(\omega) = \log \left[\frac{2\pi f_x(\omega)}{|\Psi_{11}(e^{-i\omega})|^2} \right] = \log \left[1 + \frac{|\Psi_{12}(e^{-i\omega})|^2}{|\Psi_{11}(e^{-i\omega})|^2} \right] \quad (2)$$

Eşitliğe göre $|\Psi_{12}(e^{-i\omega})| = 0$ ise herhangi bir ω frekansında y değişkeninden x değişkenine doğru bir nedensellik ortaya çıkmayacaktır (Ciner, 2011, 500). Breitung ve Candelon (2006) çalışmasında nedenselliğin olmadığını ifade eden sıfır hipotezini test etmek amacıyla yeni bir yöntem önermektedir. Eğer $M_{y \rightarrow x}(\omega) = 0$, $|\Psi_{12}(e^{-i\omega})| = 0$ ise

$$\Psi(L) = \Theta(L)^{-1}G^{-1} \text{ ve } \Psi_{12}(L) = -\frac{g^{22}\theta_{12}(L)}{|\theta(L)|} \quad (3)$$

eşitliği kullanılır. g^{22} ifadesi G^{-1} matrisinin düşük diagonal elemanlarını, $|\theta(L)|$ ise $\theta(L)$ 'nin determinantını ifade etmektedir. Bu durumda “ y ”, “ ω ” frekansta “ x ” nedeni olmadığı hipotezi aşağıdaki eşitlik sayesinde test edilebilmektedir. (Bodart ve Candelon, 2009: 143):

$$|\theta_{12}(e^{-i\omega})| = \left| \sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \cos(k\omega) - \sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \sin(k\omega) i \right| = 0 \quad (4)$$

$\theta_{12,k}$ ile θ_k 'nin (1,2) elemanını gösterdiğinden $|\theta_{12}(e^{-i\omega})| = 0$ ifadesi "y"nin, " ω " frekansta " x " in nedeni olmadığını göstergesi olarak yeterli bir şarttır (Tarı, Abasız ve Pehlivanoğlu, 2012: 10). Breitung ve Candelon (2006) çalışmasında ileri sürülen model aşağıdaki lineer kısıtlamalara dayanmaktadır:

$$\sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \cos(k\omega) = 0 \quad (5)$$

$$\sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \sin(k\omega) = 0 \quad (6)$$

Lineer kısıtlamalar altında bu notasyonlar $\alpha_j = \theta_{11,j}$ ve $\beta_j = \theta_{12,j}$ şeklinde basitleştirilirse bu durumda x_t için VAR eşitliği aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$x_t = \alpha_1 x_{t-1} + \dots + \alpha_p x_{t-p} + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_p y_{t-p} + \varepsilon_{1t} \quad (7)$$

Böylelikle $M_{y \rightarrow x}(\omega) = 0$ hipotezi lineer kısıtlamalarla eşdeğer olacağından H_0 hipotezi aşağıdaki gibi kurulabilir.

$H_0 : R(\omega)\beta = 0$ ($\beta = [\beta_1, \dots, \beta_p]'$) $R(\omega)$ ise aşağıdaki eşitlikle hesaplanabilir.

$$R(\omega) = \begin{bmatrix} \cos(\omega) & \cos(2\omega) & \dots & \cos(p\omega) \\ \sin(\omega) & \sin(2\omega) & \dots & \sin(p\omega) \end{bmatrix} \quad (8)$$

$\omega \in (0, \pi)$ test yöntemi (2, T-2p) serbestlik derecesi ve F- dağılımına sahip olduğu için $H_0 : R(\omega)\beta = 0$ için nedensellik ölçüsü standart F testi ile test edilebilir.

BULGULAR

Korku endeksi olarak kabul edilen VIX endeksi ile analize dâhil edilen ülkelerin borsa endekslerinin günlük yüzdelik getirileri arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı Granger (1969) ve Breitung ve Candelon (2006) frekans nedensellik analizleri test edilmiştir. Bu bağlamda öncelikle analize dâhil değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2'de verilmiştir:

Tablo 10: Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülke | Değişkenler | Ortalama | Maksimum | Minimum | Standart Sapma |
|------------|---------------------------------|----------|----------|-------------|----------------|
| - | VIX Endeksi | 14.6342 | 31.1300 | 9.2500 | 4.1384 |
| Türkiye | BIST100 Endeksi Getirisi | 0.0007 | 0.0693 | - 0.0795 | 0.0146 |
| Brezilya | BOVESPA Endeksi Getirisi | 0.0010 | 0.1084 | - 0.0725 | 0.0174 |
| Hindistan | BSE 30 Endeksi Getirisi | 0.0004 | 0.0516 | - 0.0467 | 0.0104 |
| Almanya | DAX Endeksi Getirisi | 0.0006 | 0.0643 | - 0.0874 | 0.0141 |
| İngiltere | FTSE100 Endeksi Getirisi | 0.0003 | 0.0517 | - 0.0600 | 0.0112 |
| Endonezya | IDX Endeksi Getirisi | 0.0004 | 0.0726 | - 0.0482 | 0.0010 |
| Rusya | MOEX Endeksi Getirisi | 0.0008 | 0.0538 | - 0.0445 | 0.0123 |
| ABD | NASDAQ100 Endeksi Getirisi | 0.0008 | 0.0884 | - 0.1081 | 0.0124 |
| Japonya | NIKKEI225 Endeksi Getirisi | 0.0006 | 0.0650 | - 0.0723 | 0.0138 |
| Avustralya | S&P/ASX 200 Endeksi Getirisi | 0.0003 | 0.0568 | - 0.0396 | 0.0103 |
| Çin | SHANGHAI Endeksi Getirisi | 0.0002 | 0.0692 | - 0.1095 | 0.0205 |

Tablo 2 incelediğinde en yüksek ortalama getiriye sahip ilk üç endeksin sırasıyla BOVESPA, MOEX ve NASDAQ100 olduğu görülmektedir. Analize dâhil edilen dönem içinde en yüksek günlük getiriye sahip ilk üç endeksin ise sırasıyla BOVESPA, NASDAQ100 ve IDX endeksi; en düşük günlük getiri sunan ilk üç endeksin ise sırasıyla SHANGHAI, NASDAQ100 ve DAX endeksi olduğu görülmektedir. Standart sapması en yüksek olan ilk üç endeks ise sırasıyla SHANGHAI, BOVESPA ve BIST100 endeksidir.

Nedensellik analizlerinden önce tüm değişkenler için ilgili zaman serilerinin durağan olup olmadığı geleneksel birim kök testleri olan ADF ve PP birim kök testleri ile test edilmiştir. Birim kök test sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 11: Birim Kök Testi Sonuçları

| Değişken | Sabit - Trendli | ADF | | PP | |
|------------------------------|------------------|-----------|----------|-----------|----------|
| | | t ist. | Olasılık | t ist. | Olasılık |
| VIX endeksi | Sabit | -4.289969 | 0.0005* | -4.246722 | 0.0006* |
| | Sabit ve Trendli | -5.192119 | 0.0004* | -5.000871 | 0.0002* |
| BIST100 Endeksi Getirisi | Sabit | -23.52109 | 0.0000* | -23.52287 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -23.61251 | 0.0000* | -23.63077 | 0.0000* |
| BOVESPA Endeksi Getirisi | Sabit | -22.59718 | 0.0000* | -22.62899 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -22.58944 | 0.0000* | -22.62487 | 0.0000* |
| BSE 30 Endeksi Getirisi | Sabit | -23.86389 | 0.0000* | -23.91956 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -23.90399 | 0.0000* | -23.98171 | 0.0000* |
| DAX Endeksi Getirisi | Sabit | -24.72567 | 0.0000* | -24.74510 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -24.70327 | 0.0000* | -24.72242 | 0.0000* |
| FTSE100 Endeksi Getirisi | Sabit | -18.79376 | 0.0000* | -25.54020 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -18.78121 | 0.0000* | -25.59249 | 0.0000* |
| IDX Endeksi Getirisi | Sabit | -22.10839 | 0.0000* | -22.20536 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -22.16037 | 0.0000* | -22.37628 | 0.0000* |
| MOEX Endeksi Getirisi | Sabit | -24.14701 | 0.0000* | -24.21571 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -24.16179 | 0.0000* | -24.23716 | 0.0000* |
| NASDAQ100 Endeksi Getirisi | Sabit | -26.76276 | 0.0000* | -27.90249 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -26.76367 | 0.0000* | -28.13298 | 0.0000* |
| NIKKEI225 Endeksi Getirisi | Sabit | -24.05228 | 0.0000* | -24.14832 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -24.04539 | 0.0000* | -24.14498 | 0.0000* |
| S&P/ASX 200 Endeksi Getirisi | Sabit | -24.11537 | 0.0000* | -24.28263 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -24.10640 | 0.0000* | -24.27813 | 0.0000* |
| SHANGHAI Endeksi Getirisi | Sabit | -24.42007 | 0.0000* | -24.40158 | 0.0000* |
| | Sabit ve Trendli | -24.39880 | 0.0000* | -24.38108 | 0.0000* |

*%1 önem seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 3'teki sonuçlar incelendiğinde analize dâhil edilen tüm değişkenlerin %1 önem seviyesinde birim kök içermediği, diğer bir ifade ile, ilgili zaman serilerinin durağan olduğu görülmektedir. Serilerin durağan olması ilgili zaman serilerinin ortalamaya dönme eğilimi içinde olduklarını ve serilerin tahmin edilebileceğini göstermektedir. Buna göre ilgili zaman serilerinin ortalaması ve varyansı sabittir. Dolayısıyla seriler üzerinden nedensellik analizleri yapılabilir. Diğer yandan gecikme uzunlukları analizin başarısını etkilemektedir. Bu çalışmada da gecikme uzunlukları, mevcut literatürün ışığında ve diğer bilgi kriterlerine göre daha cömert davrandığı için Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Tablo 4'te Granger nedensellik analizinin sonuçları incelenebilir.

Tablo 12:Granger Nedensellik Analizi Sonuçları

| Nedenselliğin Yönü | F İstatistiği (Olasılık) | Gecikme | Nedensellik | Korelasyon |
|---------------------------------|--------------------------|---------|---|------------|
| VIX→BİST100 Endeksi Getirisi | 3.59958 (0,0280)* | 3 | VIX, BİST100'deki değişimin nedeni- dir | -0,08 |
| VIX→BOVESPA Endeksi Getirisi | 2.73862 (0,0428)* | 3 | VIX, BOVESPA'daki değişimin nedeni- dir. | -0,06 |
| VIX→BSE30 Endeksi Getirisi | 6.13364 (0,0004)** | 3 | VIX, BSE30'daki değişimin nedeni- dir. | -0,15 |
| VIX→DAX Endeksi Getirisi | 2.99676 (0,0508) | 3 | VIX, DAX'daki değişimin nedeni değildir. | -0,16 |
| VIX→FTSE100 Endeksi Getirisi | 19.2362 (0,0000)** | 5 | VIX, FTSE100'deki değişimin nedeni- dir. | -0,13 |
| VIX→IDX Endeksi Getirisi | 7.92759 (0,0000)** | 4 | VIX, IDX'deki değişimin nedeni- dir. | -0,07 |
| VIX→MOEX Endeksi Getirisi | 7.29458 (0,0000)** | 3 | VIX, MOEX'deki değişimin nedeni- dir. | -0,007 |
| VIX→NASDAQ100 Endeksi Getirisi | 2.62634 (0,0733) | 3 | VIX, NASDAQ100'deki değişimin nedeni değildir. | -0,17 |
| VIX→NIKKEI225 Endeksi Getirisi | 19.8967 (0,0000)** | 3 | VIX, NIKKEI225'deki değişimin nedeni- dir. | -0,19 |
| VIX→S&P ASX200 Endeksi Getirisi | (22.6611) (0,0000)** | 5 | VIX, S&P ASX200'deki değişimin nedeni- dir | -0,11 |
| VIX→SHANGAI Endeksi Getirisi | 6.26955 (0,0000)** | 4 | VIX, SHANGAI'deki değişimin nedeni- dir | -0,10 |

Parantez içerisindeki değerler olasılık değeridir. *%5 önem seviyesinde anlamlıdır. **%1 önem seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 4'teki Granger nedensellik analizi sonuçlarına göre VIX endeksi, BİST 100, BOVESPA, BSE30, FTSE100, IDX, MOEX, NIKKEI225, S&P ASX200 ve SHANGAI endekslerinin getirisinin Granger nedenidir. Diğer bir ifade ile VIX endeksi bu endekslerin getirilerini etkilemektedir. Ancak VIX endeksinden DAX ve NASDAQ100 endeksi getirilerine doğru bir nedensellik söz konusu değildir. Korelasyon katsayılarına bakıldığında ise VIX endeksindeki artışların beklendiği üzere ilgili endekslerin getirileri ile negatif korelasyona sahip olduğu görülebilir.

Granger (1969) nedensellik testi ile Breitung ve Candelon (2006) frekans nedensellik testi farklı varsayımlara sahip olmakla birlikte aynı gecikme uzunluklarını kullanmaktadır. Bu bakımdan Granger (1969) tüm analiz dönemi için tek bir nedensellik sonucu verirken Breitung ve Candelon (2006) birim çember üzerinden kısa, orta ve uzun dönem için farklı sonuçlar vermektedir. Buna göre Breitung ve Candelon (2006) frekans nedensellik testinin daha detaylı sonuçlar ortaya koyduğu ifade edilebilir (İskenderoğlu ve Akdağ, 2017:631). Tablo 5'te VIX endeksi ile seçilmiş ülke borsası endeksi getirileri arasındaki Breitung ve Candelon frekans nedensellik analizi sonuçları uzun kısa ve orta dönem için ayrı ayrı verilmiştir. Nedensellik analizinde Granger nedensellik analizine eşgüdümlü olarak Akaike bilgi kriterinden elde edilen gecikme kullanılmıştır. Breitung ve Candelon (2006) frekans nedensellik testinde dönem uzunlukları birim çemberin çevresini temsil eden $2\pi/f_x(\omega)$ formülü üzerinde hesaplanmaktadır. Bu bağlamda dönem uzunlukları olarak, uzun dönem 13 - 63 gün aralığına, orta dönem 4 - 7 gün aralığına, kısa dönem ise 2 - 3 gün aralığına karşılık gelmektedir.

Tablo 13: Breitung ve Candelon Frekans Nedensellik Analizi Sonuçları

| Nedenselliğin Yünü | Uzun Dönem | | Orta Dönem | | Kısa Dönem | |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | w=0,1 | w=0,5 | w=1 | w=1,5 | w=2 | w=2,5 |
| VIX→BİST100 | 1.2704 (0.5298) | 3.7070 (0.1566) | 6.8825 (0.0320)* | 6.5364 (0.0380)* | 6.2074 (0.0448)* | 6.0469 (0.0486)* |
| VIX→BOVESPA | 5.3914 (0.0675) | 6.9485 (0.0310)* | 8.1572 (0.0169)* | 7.6558 (0.0218)* | 7.3809 (0.0250)* | 7.2584 (0.0265)* |
| VIX→BSE30 | 14.0630 (0.0009)** | 14.9456 (0.0006)** | 17.9181 (0.0001)** | 18.3854 (0.0001)** | 18.3944 (0.0001)** | 18.3741 (0.0001)** |
| VIX→DAX | 4.0702 (0.1306) | 5.4739 (0.0648) | 4.6632 (0.0971) | 3.8589 (0.1452) | 3.5704 (0.1678) | 3.4549 (0.1777) |
| VIX→FTSE100 | 24.7002 (0.0000)** | 64.2977 (0.0000)** | 50.8530 (0.0000)** | 53.8629 (0.0000)** | 49.6528 (0.0000)** | 35.0022 (0.0000)** |
| VIX→IDX | 2.4194 (0.2983) | 19.0470 (0.0000)** | 21.1342 (0.0000)** | 22.0615 (0.0000)** | 27.0933 (0.0000)** | 27.8513 (0.0000)** |
| VIX→MOEX | 16.9546 (0.0002)** | 20.9016 (0.0000)** | 19.9711 (0.0000)** | 17.4204 (0.0001)* | 16.4500 (0.0003)** | 16.0596 (0.0003)** |
| VIX→NASDAQ100 | 1.2081 (0.5466) | 3.5457 (0.1698) | 4.5415 (0.1032) | 4.0147 (0.1343) | 3.7593 (0.1526) | 3.6468 (0.1615) |
| VIX→NIKKEI225 | 34.7947 (0.0000)** | 34.5841 (0.0000)** | 51.1217 (0.0000)** | 57.0431 (0.0000)** | 58.4183 (0.0000)** | 58.8424 (0.0000)** |
| VIX→S&P ASX200 | 31.9989 (0.0000)** | 75.5853 (0.0000)** | 57.1552 (0.0000)** | 49.7971 (0.0000)** | 37.6299 (0.0000)** | 43.9802 (0.0000)** |
| VIX→SHANGAI | 16.2202 (0.0003)** | 18.4146 (0.0001)** | 18.2512 (0.0001)** | 9.4282 (0.0090)** | 7.4589 (0.0240)* | 12.5802 (0.0019)** |

Parantez içerisindeki değerler olasılık değeridir. *%5 önem seviyesinde anlamlıdır. **%1 önem seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 5'teki frekans nedensellik analiz sonuçlarına göre VIX endeksinden BOVESPA, BSE30, FTSE100, IDX, MOEX, NIKKEI225, S&P ASX200 ve SHANGAI endeksi getirilerine doğru kısa, orta ve uzun dönemlerin hepsinde nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Buna göre VIX endeksi ile ilgili ülke borsası endeksi getirileri arasında kalıcı bir nedenselliğin varlığından söz edilebilir. Ancak VIX endeksinden, BİST100 endeksinin getirisine doğru sadece kısa ve orta dönemde bir nedensellik tespit edilmiş olup uzun dönemli bir nedensellik tespit edilememiştir. Buna göre BİST 100 endeksinin getirisinin VIX endeksinden kalıcı olarak etkilenmediğini söylemek mümkündür. Ayrıca Granger nedensellik analiziyle benzer şekilde Breitung ve Candelon frekans nedensellik analizinde de VIX

endeksinden DAX ve NASDAQ100 endeksinin getirilerine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Yatırımcılar yatırım kararlarını risk ve getiriye göre alırlar. Pazar riski yükseldikçe artan bilgi asimetrisinden dolayı yatırımcıların riskten kaçan bir tavır sergilemeleri beklenir. Bunun sonucu olarak da yatırımcıların hisse senedi alım talebinde azalma veya elde bulundukları mevcut senetleri satmaları beklenebilir. Bu durumda da senet fiyatları düşmesi ve hisse senedi fiyatlarının göstergesi durumundaki gösterge endeksinin ve gösterge endeksine ait getirinin azalması beklenir. Bu çalışmada Korku endeksi olarak kabul edilen VIX endeksi ile BIST 100, BOVESPA, BSE30, DAX, FTSE 100, IDX, MOEX, NASDAQ100, NIKKEI 225, S&P ASX200 ve SHANGAI endekslerinin günlük yüzdelik getirileri arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı Granger (1969) ve Breitung ve Candelon (2006) frekans nedensellik analizleri ile incelenmiştir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar, VIX endeksinin DAX ve NASDAQ 100 endeksi getirileri arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmadığını ortaya koymaktadır. Bu iki endeks dışındaki endeks getirileri ve VIX arasındaki nedensellik değerlendirildiğinde BİST 100 endeksi getirisi hariç çalışmaya konu edilen diğer tüm ülke endeksi getirileri arasında bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiş olup bu nedenselliğin kısa, orta ve uzun dönemde bulunduğu, dolayısıyla nedenselliğin kalıcı olduğu söylenebilir. VIX endeksi ile BIST 100 endeksi getirisi arasındaki nedenselliğin ise sadece kısa ve orta dönemde tespit edildiği, uzun dönemde nedensellik ilişkisinin varlığına rastlanmadığı, dolayısıyla nedenselliğin kalıcı olmadığı ifade edilebilir. Çalışmada VIX ve BIST 100 endeksi arasında tespit edilen nedensellik ilişkisi Kaya ve Coşkun (2015) çalışmasında da ifade edilmektedir. Ayrıca VIX endeksinin artması ve hisse senedi endeksleri ile ilgili endeks getirilerinin bu durumdan negatif etkilenmesi olarak ifade edilen mekanizmaya yine Kaya ve Coşkun (2015) çalışmasında rastlanabilir. Bununla birlikte bu çalışmada ifade edilen VIX endeksi ile çeşitli ülke endeksi getirileri arasındaki uzun dönemli nedensellik ilişkisi Kaya vd. (2014) çalışmasında da ifade edilmektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar yatırımcılar açısından değerlendirildiğinde Almanya ve ABD hisse senedi piyasalarında yatırım yapan yatırımcılar için VIX endeksi, yatırım sürecinde belirleyici bir faktör olmamakla birlikte diğer belirleyici faktörlerin dikkate alınması önerilebilir. Ayrıca çalışmaya konu diğer piyasalarda yatırım yapan yatırımcılar için ise artan VIX endeksi dönemlerinde pasif portföy stratejilerinin izlenmesi, azalan VIX endeksi dönemlerinde ise aktif portföy stratejilerinin izlenmesi önerilebilir. Türkiye hisse senedi piyasasında yatırım yapan yatırımcılar için ise VIX endeksinin uzun dönemde artan veya azalan getirilere neden olmayacağı, dolayısıyla uzun dönemli yatırım yapan yatırımcıların VIX endeksi artış ve azalışlarına duyarlı hareket etmemeleri önerilebilir.

VIX endeksi ile seçilmiş ülkelerin gösterge endeksi getirileri arasındaki nedenselliğin incelendiği bu çalışmada elde edilen sonuçlar sadece seçilmiş ülkeler için

genellenebilir. Diğer bir ifade ile çalışma sonuçları çalışmaya konu ülkeler dışında değerlendirilmemelidir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayrımı ile gerçekleştirilecek yeni çalışmaların konu ile ilgili daha detaylı ve genellenebilir bilgi vermesi olasıdır. Gelişmiş, gelişmekte olan ülke ayrımı veya bunun dışındaki sınıflandırma kriterlerine göre gerçekleştirilecek analizler yeni çalışmaların konusunu oluşturacaktır.

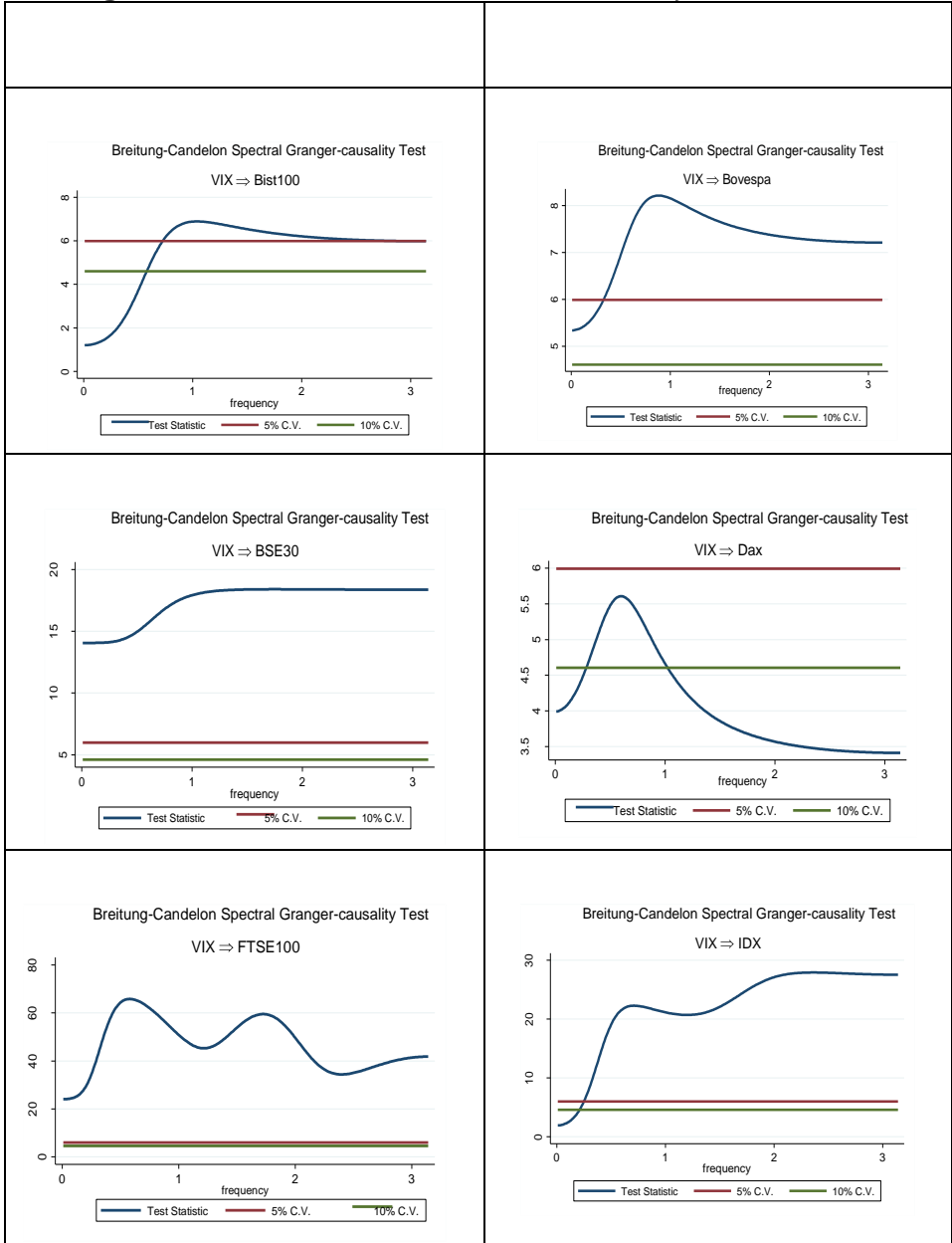
KAYNAKÇA

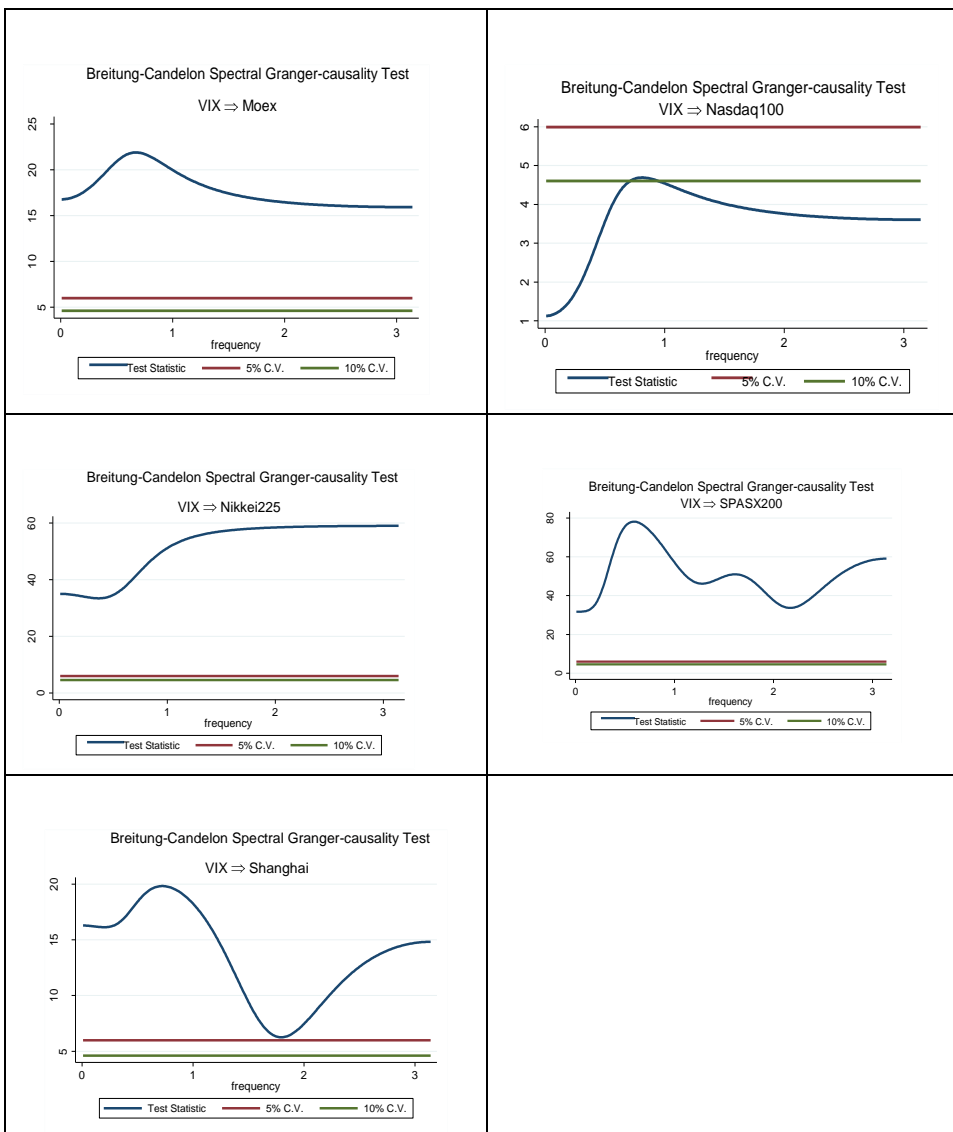
- BALKE, N.S. ve FOMBY, T.B. (1997). "Threshold Cointegration", *International Economic Review*, 38(3): 627-645.
- BAŞOĞLU, U., CEYLAN, A. ve PARASIZ, İ. (2001). *Finans: Teori, Kurum ve Araçlar*, Ekin Kitabevi, 1. Baskı, Bursa.
- BLACK, F. ve SCHOLLES, M. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *Journal of Political Economy*, 81(3):637-654.
- BODART, V. ve CANDELON, B. (2009). "Evidence of Interdependence and Contagion Using A Frequency Domain Framework", *Emerging Markets Review*, 10(2): 140-150.
- BREITUNG, J. ve CANDELON, B. (2006). "Testing for Short and Long-run Causality: A Frequency Domain Approach", *Journal of Econometrics*, 132(2): 363-378.
- CAMPBELL, J. C. ve PERRON, P. (1991). "Pitfall and Opportunities: What Macroeconomists Should Know About Unit Roots" *NBER Technical Working Paper*. <http://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/654163>, (07.02.2017)
- CİNER, Ç. (2011). "Eurocurrency Interest Rate Linkages: A Frequency Domain Analysis" *International Review of Economics and Finance*, 20(4): 498-505.
- EKŞİ, H.İ. (2011). "Firmaların Banka Kredisi Kullanımında Güven Faktörünün Etkisi", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2):33-42.
- EMHAN, A. (2009), "Risk Yönetim Süreci ve Risk Yönetimde Kullanılan Teknikler", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 209-220.
- ERDOĞDU, H. ve BAYKUT, E. (2016). "BIST Banka Endeksi'nin (XBANK) VIX ve MOVE Endeksleri ile İlişkinin Analizi", *Bankacılar Dergisi*, 98:57-72.
- GRANGER, C.W.J. (1969). "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods" *Econometrica*, 37(3): 424-438.
- GRANGER, C.W.J. (1988). "Some Recent Development in a Concept of Causality" *Journal of Econometrics*, 39(1-2): 199-211.
- GEWEKE, J. (1982). "Measurement of Linear Dependence and Feedback between Multiple Time Series" *Journal of the American Statistical Association*, 77(378): 304-313.

- HAUGEN, P. (2006). "Financial Risk, Risk Appetite and the Macroeconomic Environment" Master Thesis of Science in Physics and Mathematics, Norwegian University.
- HERMOSILLO, G.B. (2008). "Investor's Risk Appetite and Global Financial Market Conditions" *International Monetary Fund Working Paper*, No:08/85: 1-75.
- HOSOYA Y. (1991). "The Decomposition and Measurement of the Interdependency between Second-Order Stationary Processes", *Probability Theory Relat Fields*, 88(4): 429-444.
- HUANG, T. C. ve WANG, K. Y. (2017). "Investors' Fear and Herding Behavior: Evidence from the Taiwan Stock Market", *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(10), 2259-2278.
- İSKENDEROĞLU, Ö. ve AKDAĞ, S. (2017). "Finansal Hizmetler Güven Endeksinin Geçerliliğinin İncelenmesi: Türkiye Örneği", *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(4):625-633
- KAYA, A., GÜNGÖR, B. ve ÖZÇOMAK, M.S. (2014). "Is VIX Indeks a Fear Indeks for Investors? OECD Countries Stock Exchange Example with ARDL Approach" Roceedings of the First Middle East Conference on Global Business, Economics, Finance and Banking (ME14 DUBAI Conference) Dubai, 10-12 October 2014
- KAYA, A. ve ÇOŞKUN, A. (2015). VIX Endeksi Menkul Kıymet Piyasalarının Bir Nedeni midir? Borsa İstanbul Örneği", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(1): 175-186.
- KORKMAZ, T. ve ÇEVİK, E. İ. (2009). "Zımnı Volatilite Endeksinden Gelişmekte Olan Piyasalara Yönelik Volatilite Yayılma Etkisi", *Journal of BRSA Banking & Financial Markets*, 3(2):87-105
- KRATSCHELL, K. ve SCHMIDT, T. (2012). "Long-run Trends or Short-run Fluctuations – What Establishes the Correlation between Oil and Food Prices?" *Ruhr Economic Paper*, 357: 3-19.
- KULA, V ve BAYKUT, E. (2017). "Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) İle Korku Endeksi (Chicago Board Options Exchange Volatility Index-VIX) Arasındaki İlişkinin Analizi", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 27-37.
- MERTON, R. C. (1973). "Theory of Rational Option Pricing", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 4(1):141-183.
- NELSON, C.R. ve PLOSSER, C.R. (1982). "Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: Some Evidence and Implications", *Journal of Monetary Economics*, 10(2): 139-162.
- OZAIR, M. (2014) "What does the VIX Actually Measure? An Analysis of the Causation of SPX and VIX", *ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives*, 3(2): 83-132.

- SARWAR, G. ve KHAN, W. (2017). "The Effect of US Stock Market Uncertainty on Emerging Market Returns", *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(8):1796-1811.
- SARAÇ, T. B., İSKENDERÖĞLU, Ö. ve AKDAĞ, S. (2016). "Yerli ve Yabancı Yatırımcılara Ait Risk İştahlarının İncelenmesi: Türkiye Örneği", *Sosyoekonomi*, 24(30):29-44.
- SCHWERT, G.W. (2002). "Tests for Unit Roots: A Monte Carlo Investigation", *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(1): 5-17.
- TARI, R., ABASIZ, T. ve PEHLİVANOĞLU, F. (2012). "Tefe (Üfe) - Tüfe Fiyat Endeksleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Frekans Alanı Yaklaşımı", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (24): 1- 15.
- YALÇINKAYA, T. (2004), "Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları", Muğla Üniversitesi, İİBF Tartışma Tebliğleri, 2004/05, Muğla.
- YANFENG, W. (2013). "The Dynamic Relationships between Oil Prices and the Japanese Economy: A Frequency Domain Analysis" *Review of Economics & Finance*, 3: 57-67.
- YAO, F. ve HOSOYA, Y. (2000). "Inference on One-Way Effect and Evidence in Japanese Macroeconomic Data", *Journal of Econometrics*, 98(2): 225-255.
- YULE, G.U. (1926). "Why do We Sometimes Get Nonsense-Correlations between Time-Series?--A Study in Sampling and the Nature of Time-Series", *Journal of the Royal Statistical Society*, 89(1): 1-63.

Breitung-Candelon Frekans Nedensellik Analiz Sonuçlarına Ait Grafikler





A LOGIT ANALYSIS OF INEQUALITY IN ACCESS TO HEALTH SERVICES IN TURKEY

Prof. Dr Orhan ÇOBAN*
Lecturer Ayşe ÇOBAN**
Emel MİRZA***

Abstract

This study aims to determine the causes of inequalities in health and to analyze which socio-economic factors are effective on access to health services, by examining the Turkish case. Binary Logistic Regression method was preferred in the analyzes and used from the data of the TurkStat and World Bank. According to the analysis, it is determined that individuals who have lower education and income level are more likely to state poor health status. Also, it is observed that lower education and income level also means lower likelihood of accessing health care and this poses a significant problem against equity. However, income level becomes insignificant on access to healthcare with the sample of individuals stating poor health, probably as a result of increased health insurance coverage by the General Health Insurance Reform.

Keywords: Health Economics, Access to Healthcare, Inequality in Health, Socio-economic Factors, Logistic Regression, Turkey

TÜRKİYE'DE SAĞLIK HİZMETLERİNE ERİŞİMDE EŞİTSİZLİĞİN BİR LOGİT ANALİZİ

Özet

Bu çalışmada Türkiye örneğinden hareketle sağlık hizmetlerine erişimdeki eşitsizliklerin nedenlerini belirleyerek, hangi sosyo-ekonomik faktörlerin sağlık hizmetlerine erişimde etkili olduğunun analiz edilmesi amaçlanmıştır. TÜİK ve Dünya Bankası verilerinin kullanıldığı analizlerde İkili Lojistik Regresyon yöntemi tercih edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, eğitim düzeyi ve gelir düzeyi düşük bireylerin sağlık hizmetlerine erişim imkânlarının zayıf olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, eğitim ve gelir düzeyinin düşük olmasının da sağlık hizmetlerine erişim olasılığını düşürdüğü, bu bağlamda düşük gelirin eşitsizlik durumunun oluşmasında bir sorun teşkil ettiği görülmüştür. Bununla birlikte analiz sonuçları Genel Sağlık Sigortası Reformuna bağlı olarak sağlık sigortası kapsamının genişlemesiyle birlikte gelir düzeyinden kaynaklanan sağlık hizmetlerine erişimdeki olumsuzluğun ortadan kalkabileceğine işaret etmektedir.

* Selcuk University, Department of Economics, Konya,

** Selcuk University, Department of Logistic, Konya,

*** Corresponding Author, Lecturer, Selcuk University, Department of Economics, Konya,

Anahtar Kelimeler: Sağlık Ekonomisi, Sağlık Hizmetlerine Erişim, Sağlıkta Eşitsizlik, Sosyo-Ekonomik Faktörler, Lojistik Regresyon, Türkiye

1. INTRODUCTION

Although significant progress has been made in improving basic health indicators worldwide in recent years, there are significant differences in health indicators among the countries, between different regions of a country and even among individuals of different socioeconomic status in the same community. For the realization of "Health for all" target, which was set by WHO (World Health Organization) in 1978, increasing health spending is not enough, it also requires the elimination of inequalities in health. In this context, the identification and elimination of factors that cause inequalities in health become crucial.

WHO constitution accepted health as a fundamental innate human right for all people regardless of race, language, religion, political beliefs, economic and social status, in 1947. With this respect, health is one of the basic human rights. Therefore, the responsibility of bringing health services to all its citizens regardless of their age, gender, education and socioeconomic status belongs to the state (1). Likewise, the 1982 Turkish Republic Constitution states: "Everyone has the right to live in a healthy and balanced environment. State, in order to ensure that everybody continues to live with a healthy body and soul; and to realize collaboration by increasing savings and efficiency in human and material resources, regulates and organizes health organizations centrally. State performs this task by using and supervising health and social institutions in the public and private sectors." As seen in this article, in the production and provision of health services, government plays a primary role and must fulfill this mission for everyone without discrimination, i.e. ensuring equality in health is one of the fundamental tasks of state like provision of health services.

According to WHO, inequality in health is defined as the avoidable differences observed between individuals and groups, in health status, health service utilization and risk factors affecting the health (2). In this definition, noting part is that only avoidable differences are considered as inequalities. Health differences stemming from uncontrollable factors such as the age and gender are not covered by this definition. For a difference to be defined as inequality it must stem from social causes not natural and must be avoidable. For various physical and biological reasons, people with different ages or sexes are exposed to different health risks (3).

The issue of inequality in access to health services has been discussed in the literature since the 1970s. In the theoretical studies done, the concept of equality was tried to be defined in terms of access to health services, and the concept was tried to be explained with the concepts of "need", "distribution according to need" and "equal access" (3, 4, 5, 6, 7, 8, 9). In many empirical studies using micro and macro level data have utilized social indicators such as income level, rural-urban differences, ethnic minorities, education level and marital status as well as various health indicators (10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19).

The Ministry of Health carries out important studies related to the elimination of inequalities in health in Turkey. In the strategy roadmap prepared on this issue, improving public health is considered to be one of the main objectives of the Turkish health system and it is stated that "well-being and health will be increased; inequalities in health will be reduced" (20). However, in order to achieve these goals, firstly socio-economic factors that lead to the problem of inequality in health should be determined. The aim of this study was to determine the causes of health inequalities and to analyze how effective socio-economic factors are on this inequality. In the analyzes, TurkStat (Turkish Statistical Institute) and World Bank data were used (21, 22, 23). The resulting data set was analyzed by binary logistic regression. The software packages in E-Views8 were used in the analysis.

2. METHODS

In this study, Turkey Health Survey 2012 micro data sets are used. This data set includes socioeconomic status, health status of the households and access to health services data that are obtained from a comprehensive study conducted in 2012 by TurkStat. Thus, by looking at whether the factors such as gender, age, education, income and the settlement place are effective on the health status of individuals and their access to health services, it is tried to understand the size and the reasons of the inequalities in health. Corresponding to the hypothesis that the socioeconomic factors are not effective on the access to health services, a logit model, in which the relationship between variables indicating socio-economic status of the individual and taking any health service in case of having health-related problems, was estimated. Under the assumption that there are no inequalities in access to health services, it is expected to find no relationship between the socio-economic factors and the possibility of receiving health care in case of a health problem. However, if the likelihood of receiving health care depends on the socio-economic factors, this shows that there are inequalities which must be addressed in health. In order to test this hypothesis, two different logit models with two different dependent variables were estimated. These are

Model-1:

$P(\text{Bad}=1) = f(\text{Chr, Disable, Acc, Prob, Single, Male, Urban, Middle, Old, Inc1, Inc2, Illiterate, Primary, Tertiary, Fruit, Juice, Veg, Tobacco, Alcohol})$

Model-2:

$P(\text{Hcare}=1) = f(\text{Bad, Fair, Chr, Disable, Acc, Prob, Single, Male, Urban, Middle, Old, Inc1, Inc2, Illiterate, Primary, Tertiary, SSI, Green, Private, Employed})$

Definitions of the variables and descriptive statistics in these models are given in Table 1.

Table 1: Variable definitions and descriptive statistics

| Variable | Description | Ort | Max | Min | Std.Dev. | Total |
|------------|--|------|-----|-----|----------|--------|
| Bad | =1 if individual reports his health as poor/very poor | 0,08 | 1 | 0 | 0,27 | 2.175 |
| Good | =1, if individual reports his health as good/very good | 0,68 | 1 | 0 | 0,47 | 18.727 |
| Fair | =1 if individual reports his health as fair | 0,24 | 1 | 0 | 0,43 | 6.597 |
| Hcare | =1 if individual receives any health care services in the last 12 months | 0,79 | 1 | 0 | 0,41 | 21.630 |
| Chr | =1 if individual has any chronic health problem | 0,46 | 1 | 0 | 0,5 | 12.676 |
| Prob | =1 if any health problem enduring 6 months or longer has been experienced | 0,36 | 1 | 0 | 0,48 | 9.984 |
| Acc | =1 if individual have an accident resulting in injury in the last 12 months | 0,06 | 1 | 0 | 0,24 | 1.719 |
| Disable | =1 if daily activities severely restricted due to health problems | 0,32 | 1 | 0 | 0,47 | 8.724 |
| Break | =1 if individual interrupted their work due to health problems in last 12 months | 0,05 | 1 | 0 | 0,22 | 1.375 |
| Single | =1 if individual is single | 0,23 | 1 | 0 | 0,42 | 6.248 |
| Male | =1 if individual is male | 0,46 | 1 | 0 | 0,5 | 12.651 |
| Urban | =1 if individual lives in urban area | 0,74 | 1 | 0 | 0,44 | 20.288 |
| Young | =1 if age is between 15 and 44 | 0,58 | 1 | 0 | 0,49 | 15.937 |
| Middle | =1 if age is between 45 and 64 | 0,3 | 1 | 0 | 0,46 | 8.239 |
| Old | =1 age is over 64 | 0,12 | 1 | 0 | 0,33 | 3.323 |
| Inc1 | =1 income is between 350-1100 TL | 0,46 | 1 | 0 | 0,5 | 12.513 |
| Inc2 | =1 if income is between 1101-2300 TL | 0,35 | 1 | 0 | 0,48 | 9.697 |
| Inc3 | =1 if income is over 2300 TL | 0,18 | 1 | 0 | 0,38 | 4.969 |
| Illiterate | =1 if individual is illiterate | 0,1 | 1 | 0 | 0,3 | 2.812 |
| Primary | =1 if individual is primary school graduate | 0,54 | 1 | 0 | 0,5 | 14.839 |
| Tertiary | =1 if individual is tertiary school graduate | 0,24 | 1 | 0 | 0,43 | 6.524 |
| College | =1 if individual have college or higher degree | 0,12 | 1 | 0 | 0,33 | 3.324 |
| Fruit | =1 if individual consumes fruit at least 1 time a week | 0,93 | 1 | 0 | 0,26 | 25.546 |
| Veg | =1 if individual consumes vegetable at least 1 time a week | 0,97 | 1 | 0 | 0,18 | 26.629 |
| Juice | =1 if individual consumes fruit juice at least 1 time a week | 0,53 | 1 | 0 | 0,5 | 14.468 |
| Tob | =1 if individual uses tobacco products regularly | 0,34 | 1 | 0 | 0,47 | 9.346 |
| Alcohol | =1 if individual uses alcohol regularly | 0,03 | 1 | 0 | 0,16 | 752 |
| Employed | =1 if individual is employed in last week | 0,37 | 1 | 0 | 0,48 | 10.253 |
| SSI | =1 if individual has SSI | 0,85 | 1 | 0 | 0,36 | 23.248 |
| Green | =1 if individual has Green Card* | 0,09 | 1 | 0 | 0,28 | 2.412 |
| Private | =1 if individual has private insurance | 0,01 | 1 | 0 | 0,11 | 357 |
| Uninsur | =1 if individual has no insurance | 0,06 | 1 | 0 | 0,24 | 1.731 |

*: This card given to poor people by Social Security Institution.

Individuals were asked about their overall health status in the Turkey Health Survey 2012 and using the answers given to this question, three dummies have been identified. Bad = 1 if the individual reports his health as poor or very poor, Fair = 1 if the individual reports his health as fair and Good=1, if individual evaluates his health as good or very good. "Bad" dummy variable is defined as de-

pendent variable in the first model and it is tried to be determined whether socioeconomic factors besides experiencing health problems are effective on an individual reporting his health as poor or very poor.

Other dependent variable "Hcare" was formed by utilizing a number of questions posed to individuals in the health survey, since this question is not asked directly to individuals. Basically, this variable takes the value 1 for situations where individuals receive any health care services in the last 12 months, takes the value 0 otherwise. While creating this variable, Hcare=1 if the individual see a practitioner, a family physician or a specialist physician, or taking any inpatient or outpatient health care services in last 12 months, Hcare=0 for those who benefit from none.

There are different questions about different health problems and different dummy variables were created based on the answers to these questions. Individuals were asked if they have a chronic health problem and they have experienced it in last 12 months and "Chr" dummy variable was formed. Another question that was asked to individuals is that if they have experienced any health problem enduring 6 months or longer and accordingly if the answer is yes, "Prob" equals to 1, otherwise "Prob" equals to 0. With regard to health issues other than illness, individuals were asked about if they have an accident resulting in injury in the last 12 months, according to their responses "Acc" dummy takes the value of 1, if the answer is yes and takes the value 0 otherwise. In addition, for those whose daily activities severely restricted due to health problems, "Disable" dummy variable equals to 1. Moreover, individuals have been asked whether they interrupt their work due to health problems in the last 12 months and accordingly "Break" dummy was created. All these dummy variables pointing a different health problem are expected to be positively related with an individual's poor health status and probability of taking health care services and to explain dependent variable largely if socio-economic factors are ineffective as our hypothesis suggests.

"Single" dummy variable indicates the marital status of individuals and takes value 1 for single individuals, while it takes value 0 for married individuals. "Male" dummy variable is added to the model to see whether there is gender inequality. "Urban" is included in the model for individuals living in an urban area, in order to see whether health inequality exists based on urban-rural division in health status and access to care.

Three dummy variables were created to indicate the individual's age group. Survey was implemented to individuals with age over 15, so for individuals aged 15-44 years "Young" dummy, for individuals aged 44-64 years "Middle" dummy and for individuals over 65 years "Old" dummy variable were created. Since the health status of individuals changes depending on their age, middle aged and over 65 years' individuals' health status is expected to be worse than the younger individuals. However, as the need for health services will increase with age, access to health services should increase, too. In contrast, if individuals have less access to health services in the older age groups, it will be an indicator of health inequalities.

In Turkey Health Survey 2012, monthly income is also among the questions asked to respondents. The responses are grouped according to the poverty line in 2012, and for individuals whose household income is between 350 and 1100 TL "Inc1" dummy, for those whose income is between 1101 and 2300 TL "Inc2" dummy, and for individuals with income over 2300 TL "Inc3" dummy variables were created. In this way, the effect of income on health status and access to health services is assessed. Compared to the reference group "Inc3", being in the "Inc1" and "Inc2" group making a significant difference in health status and access to health services, while health problems are among dependent variables, is a sign of health inequalities based on income.

Dummy variables created to represent educational status of individuals are "illiterate", "primary", "tertiary" and "college". Among these variables, "illiterate" shows that individual is unable to read or write; "primary" shows graduates from elementary school, "tertiary" shows secondary or high school graduates and the reference category "College" shows college or higher degree graduates. Education is expected to have a positive impact on health status, since more educated individuals are more informed on health and better able to look after themselves. However, compared to "college" group, the likelihood of receiving health care being lower for individuals in other groups can be an indicator of health inequality.

In terms of determining the health status of the individuals, some consumption habits were also included in the model. In Turkey Health Survey 2012, individuals were asked how often they consume fruits, vegetables and fruit juice and based on the responses, "fruit" dummy showing consuming fruit at least 1 time a week, "vegetables" dummy for consuming at least 1 time a week and "juice" dummy for the ones consuming juice at least 1 time a week, have been created. Since consuming vegetables and fruit is expected to have a positive impact on individual's health and fruit juice consumption is seen as a sign of paying attention to the health, these dummies are expected to have a negative relation to bad health status. On the other hand, two dummy variables indicating tobacco (Tob) and alcohol (Alcohol) use were also added to the model. The probability of reporting poor health is expected to be higher for individuals having those harmful consumption habits.

Except these, employment and insurance status of the individuals should be included in the model as variables that may affect access to health services. According to the results of survey, one of the reasons that the individual cannot access to health services is unavailability of time to get health care. For this reason, "Employed" dummy variable showing that individual is working in the last week was included in the model. Also the insurance status of the individual exists in the model as a factor facilitating access to health services. For individuals whose treatment costs covered by Social Security Institution "SSI" dummy, those who have Green card "Green" dummy, those who have private insurance "Private" and as the reference category, for those without insurance "Uninsured" dummy variable were created. The probability of accessing health services is expected to

be higher for individuals with any kind of health insurance compared to those who are uninsured.

3. RESULTS

Estimation results of Model-1, in which Bad dummy variable is determined as the dependent variable, are summarized in Table 2.

Table 2: Model-1 estimation results

Dependent Variable: BAD

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample: 1 27499

Included observations: 27499

Convergence achieved after 6 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

| Variable | Coefficient | Std. Error | z-Statistic | Prob. |
|-----------------------|-------------|-----------------------|-------------|-----------|
| C | -5.758517 | 0.226162 | -25.46186 | 0.0000 |
| CHR | 0.605174 | 0.085390 | 7.087189 | 0.0000 |
| DISABLE | 2.086216 | 0.095443 | 21.85831 | 0.0000 |
| ACC | 0.326575 | 0.092661 | 3.524400 | 0.0004 |
| PROB | 1.328993 | 0.096078 | 13.83239 | 0.0000 |
| BREAK | 0.460030 | 0.136246 | 3.376464 | 0.0007 |
| EMPLOYED | -0.589647 | 0.087137 | -6.766917 | 0.0000 |
| SINGLE | 0.159788 | 0.107623 | 1.484702 | 0.1376 |
| MALE | 0.094621 | 0.067048 | 1.411246 | 0.1582 |
| URBAN | 0.037745 | 0.057658 | 0.654641 | 0.5127 |
| MIDDLE | 0.585225 | 0.075247 | 7.777372 | 0.0000 |
| OLD | 1.068129 | 0.084643 | 12.61923 | 0.0000 |
| INC1 | 0.294156 | 0.092226 | 3.189529 | 0.0014 |
| INC2 | -0.018167 | 0.095443 | -0.190341 | 0.8490 |
| ILLITERATE | 1.140686 | 0.154485 | 7.383805 | 0.0000 |
| PRIMARY | 0.542637 | 0.143503 | 3.781363 | 0.0002 |
| TERTIARY | 0.204536 | 0.153221 | 1.334908 | 0.1819 |
| FRUIT | -0.393964 | 0.099228 | -3.970289 | 0.0001 |
| JUICE | -0.168227 | 0.053690 | -3.133287 | 0.0017 |
| SEBZE | -0.215835 | 0.138383 | -1.559697 | 0.1188 |
| TOBACCO | 0.055944 | 0.065413 | 0.855243 | 0.3924 |
| ALCOHOL | 0.244502 | 0.151284 | 1.616177 | 0.1061 |
| McFadden R-squared | 0.353465 | Mean dependent var | | 0.079094 |
| S.D. dependent var | 0.269890 | S.E. of regression | | 0.234496 |
| Akaike info criterion | 0.359199 | Sum squared resid | | 1510.913 |
| Schwarz criterion | 0.365777 | Log likelihood | | -4916.812 |
| Hannan-Quinn criter. | 0.361319 | Restr. log likelihood | | -7604.862 |
| LR statistic | 5376.100 | Avg. log likelihood | | -0.178800 |
| Prob(LR statistic) | 0.000000 | | | |
| Obs with Dep=0 | 25324 | Total obs | | 27499 |
| Obs with Dep=1 | 2175 | | | |

As it can be seen from Table 2, all of the variables showing that individual suffers from any health problem has a positive and significant effect on determining the probability of individual self-assessment of his health as poor in 99% confidence interval. Another factor in having a poor health status is the age of the individual. According to the estimation results of the Model 1, middle-aged and older individuals are more likely to assess their health as poor compared to younger individuals, as expected. Although tobacco and alcohol habits of the individual is found insignificant in determining the health status, consumption of fruit and fruit juice, in terms of both their benefits to health, and showing the individual's attention to his health, are emerging as factors reducing the probability of an individual stating his health status as poor.

However, based on the estimation results of Model-1, besides having a health problem, the age and consumption habits of individuals, the probability of individual stating poor health is affected by socioeconomic factors such as income and educational status. In this study, compared to those in group Inc3 who have income above a certain limit, low-income individuals that are identified as Inc1 have a higher probability of reporting a bad health status. On the other hand, there is no such significant difference for individuals in Inc2 group. When we look at the impact of education on the health status, illiterate individuals or primary school graduates are seen more likely to report poor health status than individuals who have college or higher degree. It is observed that factors like marital status, place of residence and gender are insignificant in determining the likelihood that an individual reporting poor health. According to these findings, individuals with the lowest income and education level in the society are also disadvantaged in terms of health and in order to ensure equality in health, there is need to show more attention to individuals in this group.

Estimation results of Model-2, in which receiving health care is considered as dependent variable, are listed in Table 3.

Table 3: Model-2 estimation results

Dependent Variable: HCARE

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample: 1 27499

Included observations: 27499

Convergence achieved after 4 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

| Variable | Coefficient | Std. Error | z-Statistic | Prob. |
|-----------------------|-------------|-----------------------|-------------|-----------|
| C | 0.759048 | 0.092356 | 8.218677 | 0.0000 |
| BAD | 0.388120 | 0.106650 | 3.639203 | 0.0003 |
| FAIR | 0.372856 | 0.054500 | 6.841448 | 0.0000 |
| CHR | 1.014154 | 0.044858 | 22.60827 | 0.0000 |
| DISABLE | 0.359144 | 0.060671 | 5.919542 | 0.0000 |
| ACC | 0.499715 | 0.077446 | 6.452429 | 0.0000 |
| PROB | 0.591898 | 0.057894 | 10.22382 | 0.0000 |
| BREAK | 1.178854 | 0.108559 | 10.85907 | 0.0000 |
| EMPLOYED | -0.372094 | 0.039380 | -9.448765 | 0.0000 |
| SINGLE | -0.361327 | 0.040236 | -8.980200 | 0.0000 |
| MALE | -0.514815 | 0.036916 | -13.94554 | 0.0000 |
| URBAN | 0.208766 | 0.038445 | 5.430295 | 0.0000 |
| MIDDLE | -0.151409 | 0.042816 | -3.536288 | 0.0004 |
| OLD | -0.039945 | 0.074919 | -0.533173 | 0.5939 |
| INC1 | -0.196826 | 0.050195 | -3.921207 | 0.0001 |
| INC2 | -0.128066 | 0.048119 | -2.661432 | 0.0078 |
| ILLITERATE | -0.456470 | 0.088587 | -5.152779 | 0.0000 |
| PRIMARY | -0.276101 | 0.057238 | -4.823721 | 0.0000 |
| TERTIARY | -0.232550 | 0.058360 | -3.984754 | 0.0001 |
| SSI | 0.710524 | 0.058704 | 12.10359 | 0.0000 |
| GREEN | 0.198887 | 0.075957 | 2.618419 | 0.0088 |
| PRIVATE | 0.265204 | 0.146359 | 1.812006 | 0.0700 |
| McFadden R-squared | 0.150054 | Mean dependent var | | 0.786574 |
| S.D. dependent var | 0.409733 | S.E. of regression | | 0.377945 |
| Akaike info criterion | 0.882927 | Sum squared resid | | 3924.882 |
| Schwarz criterion | 0.889505 | Log likelihood | | -12117.81 |
| Hannan-Quinn criter. | 0.885047 | Restr. log likelihood | | -14257.15 |
| LR statistic | 4278.678 | Avg. log likelihood | | -0.440664 |
| Prob(LR statistic) | 0.000000 | | | |
| Obs with Dep=0 | 5869 | Total obs | | 27499 |
| Obs with Dep=1 | 21630 | | | |

According to the estimation results of Model-2, the likelihood of taking healthcare is significantly higher for individuals reporting poor / very poor, or fair health, compared to people reporting good/very good health. Likewise, those who have a chronic illness, who have experienced a health problem, whose daily activities seriously restricted because of health problems, who had an accident resulting in injury and who have interrupted their work due to health problems are more likely to take healthcare significantly. However, despite the inclusion of all these variables related to health situation, variables such as age, gender,

marital status, place of residence, income level and education are also seem to be effective on the probability of an individual's taking health care. Among these variables, being male and being in the middle age group are emerging as factors that reduce the likelihood of taking healthcare.

When it comes to socio-economic factors, being employed exhibits a negative and significant relationship with the likelihood of the individual taking healthcare, as it is expected. It is possible that employees are less likely to receive health care since they may not get permit or allow time for accessing health services. Being single is surprisingly emerged as a factor affecting the likelihood of receiving health services negatively. Urban dummy variable is positive and statistically significant; that means compared to those in rural areas, probability of receiving health care is higher for those in urban areas. This shows that there is urban-rural disparity in access to health services.

The level of education seems very significant in this study. All three dummy variables indicating the level of education have a negative and significant relationship with the likelihood of receiving healthcare. This implies that people with lower level of education are less likely to receive health care compared to individuals with college or higher degree. This can be stemming from that individuals with relatively low education level do not know how to access to health services and they cannot receive the healthcare they need. The complexity of pursuing health-related bureaucratic procedures can have a deterrent effect on individuals below a certain level of education in access to health services. Without the help of more educated relatives or contacts, those people experience serious difficulties in receiving health care. This situation reveals the inequality in access to health services depending on education. Therefore, health system should operate in a simple and easy to follow way so that individuals with any education level can benefit. Moreover, organizing campaigns to raise the individuals' awareness in this issue are very important to provide individuals with low level of education access to health services.

Dummy variables indicating the income also shows a negative and significant relationship with the probability of accessing health services, like education dummies. Likelihood of receiving health care for Inc1 and Inc2 groups i.e. individuals with income below the poverty line is significantly lower compared to individuals with higher income. This could mean income-based inequality in access to health services. However, in order to confirm this, we estimated the same model by narrowing the sample to individuals reporting poor / very poor health or suffering any health problem, income dummies lost their importance while other variables maintaining their significance. So while it is given that individuals are in poor health, having a health problem or accident, income has no impact on the likelihood of receiving health care. Nevertheless, this does not change the fact that the likelihood of receiving preventive care services is lower for individuals with income below a certain level.

Finally, it has been confirmed by model estimation results that insurance status of the individual has a positive and significant effect on the probability of taking health care. It is identified that individuals whose treatment costs met by SSI in

99% confidence interval, those with private insurance in 90% confidence interval are more likely to receive health services. Therefore, ensuring the majority of the population covered by public health insurance has become a very important step in preventing health inequalities by increasing access to health services. The reason behind that no health inequality based on income found in Model-2 with the restricted sample is probably increased insurance coverage by *General Health Insurance Reform*.

4. DISCUSSION AND CONCLUSION

In this study, it is intended to determine the causes of inequalities in health, and to analyze how socio-economic factors are effective on the access to health services. In the analysis, Turkey Health Survey 2012 micro data set is used.

In analysis, two models have been used. Model-1 estimation results show that individual's self-assessed health status is affected by socioeconomic variables like education and income level, beside the variables such as problems related to health, age and consumption habits. These findings are parallel to that of Min et al. (2014) stating health status of the individual varies according to socioeconomic factors such as poverty and educational level.

Model-2 is estimated to see which factors determine access to health services and results indicate that socioeconomic factors are also effective on receiving health services as well as health status. Lower income and education level emerge as factors reducing the likelihood of accessing health care. According to Gerdtham (1997), while education seems insignificant in Sweden context in contrary to Turkey; findings on income are in similar direction. These socio-economic factors having an impact on access to health care means that there are inequalities in health based on income and education, as indicated in Morris et al. (2005). Moreover, our analysis has confirmed Srivastava and McGuire (2015)'s result stating that having insurance is a factor increasing access to health services.

According to the analysis, it is concluded that there are still disparities to be overcome in individual's health status and access to health services based on education and income despite the improvements achieved with *General Health Insurance Reform*. Individuals with lower education and income level are more likely to report their health as poor, so it is determined that they need health care services more. However, it is found that lower education and income level means lower likelihood of receiving health care. When these two results are considered together, disadvantaged people most likely to need health services having limited access to health services poses a significant equity problem. Expanding the scope of the arrangements made in the healthcare and insurance systems to include measures and improvements for the disadvantaged in terms of education and income is important to overcome the inequalities in health.

In future researches in order to obtain more specific data, different surveys can be conducted related to access to health services. Also it will be beneficial to compare the cases of different countries.

REFERENCES

1. World Health Organization. Health topics: human rights. Geneva: World Health Organization; 2016 (http://www.who.int/topics/human_rights/en/, accessed 12 January 2017).
2. World Health Organization. The world health report 1997 - conquering suffering, enriching humanity: Geneva: World Health Organization; 1997 (http://www.who.int/whr/1997/en/whr97_en.pdf?ua=1, accessed 12 March 2016).
3. Aday LA, Andersen RM. Equity of access to medical care: a conceptual and empirical overview. *Medical Care*. 1981 Dec;19(12):4-27. PMID:11643688.
4. Outka G. Social justice and equal access to health care. *Perspect Biol Med*. 1975 Winter;18(2):185-202. PMID:1196829.
5. Mooney GH. Equity in health care: confronting the confusion. *Eff Health Care*. 1983 Dec;1(4):179-85. PMID:10310519.
6. Le Grand J. *The Strategy of Equality*. London: George Allen and Unwin; 1982.
7. Le Grand, J. Equity, health, and health care. *Soc Just Res*. 1987 1(3):257-274. <https://doi.org/10.1007/BF01047663>.
8. Le Grand J. *Equity and Choice: an Essay in Economics and Applied Philosophy*. London: Harper Collins; 1991.
9. Culyer A, Wagstaff A. Equity and equality in health and health care. *J Health Econ*. 1993 Dec;12(4):431-57. PMID:10131755.
10. O'Donnell O, Propper C. Equity and the distribution of UK National Health Service resources. *J Health Econ*. 1991 May;10(1):1-19. PMID:10112148.
11. Van Doorslaer E, Wagstaff A, et al. Equity in the delivery of health care: Some international comparisons. *J Health Econ*. 1992 Dec;11(4):389-411. PMID:10124310.
12. Baker JL, van der Gaag J. Equity in health care and health care financing: evidence from five developing countries. In *Equity in the Finance and Delivery of Health Care. An International Perspective*, ed. van Doorslaer E, Wagstaff A, Rutten F. Oxford: Oxford Medical Publications; 1993.
13. Gerdtham UG. Equity in health care utilization. *econometrics and health economics: further tests on hurdle models and Swedish micro data*. *Health Econ*. 1997 May-Jun;6(3):303-19. PMID:9226147.
14. Makinen M, Waters H, et al. Inequalities in health care use and expenditures: empirical data from eight developing countries and countries in transition. *Bull World Health Organ*. 2000 78(1):55-65. PMID:10686733.
15. Morris S, Sutton M, Gravelle H. Inequity and inequality in the use of health care in England: an empirical investigation. *Soc Sci Med*. 2005 Mar;60(6):1251-66. PMID:15626522.

16. Min JW, Rhee S, Lee SE, Rhee J, Tran T. Comparative analysis on determinants of self-rated health among non-Hispanic White, Hispanic, and Asian American older adults. *J Immigr Minor Health*. 2014 Jun;16(3):365-72. PMID:23744285.
17. Srivastava D, McGuire A. Patient access to health care and medicines across low-income countries. *Soc Sci Med*. 2015 May;133:21-7. PMID:25829195.
18. Karaçor Z, Yardımcı P, Selçuk E. Türkiye'de dış ticarete açıklık, sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin ampirik analizi: politika tartışmaları. *Sağlık Ekonomisi: Mikro ve Makro Boyutları*, ed. Güvenek B. Konya: Çizgi; 2016 (in Turkish).
19. Çoban O, Baysal Kurt D, Çoban E, Ekinci E. Sağlık harcamaları ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye ve OECD Ülkeleri örneği. *International Congress On Economic Researches and Financial Markets [Internet]*. Edirne: Nisantasi University; 2017. p. 223-233. (http://ierfm.com/Documents/kongre_kitabi.pdf, accessed 25 June 2017) (in Turkish).
20. Ministry of Health of Republic of Turkey. *Türkiye Sağlık Sistemi Performans Değerlendirmesi 2011*. Ankara: Sağlık Bakanlığı; 2012 (in Turkish).
21. TurkStat (Turkish Statistical Institute). *Health Survey 2012*. Ankara: Turkish Statistical Institute; 2013 (Publication No. 4117) (http://www.turkstat.gov.tr/Kitap.do?metod=KitapDetay&KT_ID=1&KITAP_ID=223, accessed 16 January 2016).
22. World Bank. *Health Equity and Financial Protection Datasheet: Turkey*. Washington DC: World Bank Group; 2011.
23. World Bank. *World Development Indicators Dataset*. Washington DC: World Bank Group; 2016 (<https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, accessed 15 February 2017).

19. YÜZYIL EDİRNE'SİNDE EKONOMİK VE MESLEKİ KURULUŞLAR

Öğr. Gör. Haluk KAYICI*

ÖZET

Osmanlı Devleti için aynı zamanda yenileşme dönemi olan 19. yüzyılda, askerî, siyasî ve toplumsal değişikliklerin yanı sıra ekonomik yapı da değişime uğramıştır. Etkinliği iyice azalmış olan ve önemini yitiren loncalar ve gedik düzeni zaman içerisinde kaldırılırken, ziraat, ticaret ve sanayiye etkinlik kazandıracak yeni teşkilatların kurulmasına karar verilmiştir. Merkezde yaşanan bu girişimler ile taşrada yeni meslekî kuruluşlar ortaya çıkmış, bu yeni teşekküller Edirne şehrinde, Osmanlı Devleti'nin diğer bölgelerine göre daha da erken kurulmuştur. Stratejik olduğu kadar ekonomik bakımdan da önemli bir konumda olan Edirne'de, dönemin önemli bankaları ile Düyûn-ı Umûmiyye İdaresi ve Reji İdaresi de faaliyet göstermiştir. Bu çalışmada, dönemin Edirne Vilâyetinin merkez şehri konumunda bulunan Edirne'de, 19. yüzyıl sonlarında mevcut olan ekonomik ve meslekî kuruluşların işleyişi, faaliyetleri, şehrin ekonomisine etkileri, sâlnâmeler ile diğer neşredilmiş eserlere göre incelenerek, değerlendirilmesi yapılacaktır.

Ahahtar Kelimeler: 19. Yüzyıl, Osmanlı Taşra Kuruluşları, Edirne, Meslek Odaları, Bankalar.

ECONOMIC AND PROFESSIONAL ESTABLISHMENTS IN EDİRNE DURING 19TH CENTURY

ABSTRACT

During the 19th century, which was also the period of renewal for the Ottoman State, not only military, political and social changes were seen but also the economic structure has changed. While the guilds that decreased in activity significantly and lost their importance began to be abolished in the course of time, it was decided to establish new organizations which would gain efficiency in the field of agriculture, commerce and industry. With these initiatives in the center, new professional establishments appeared in the provinces, these new institutions were established in Edirne earlier than the other regions of the Ottoman Empire. In Edirne, which held an important position with regard to economy, as well as its strategic position, the prestigious banks of the period, The Ottoman Public Debt Administration (OPDA) and The Regie Company also operated. In this study, in Edirne which was the central city of Edirne province at that period, the functions, activities and effects of the economic and professional institutions existed in the late 19th century on the economy of the city will be examined and evaluated according to the annuals and other published works.

* Trakya Üniversitesi

Key Words: 19th Century, Provincial Organizations of Ottoman, Edirne, Trade Associations, Banks.

1.GİRİŞ

Osmanlı Devleti, Tanzimat'ın ilan edilmesi ile birlikte her alanda yeniden yapılanmaya çalışmış, bunun sonucunda ekonomik yapıda da değişimler ortaya çıkmıştır. Geleneksel esnaf yapısı (Öneş, 1985:55-100; Kal'a, 1995:423-430) içerisinde etkili teşkilatlanmaları ile uzun dönem yer alan loncalar (Kal'a, 2003:211-212) ve esnafa bir tür tasarruf hakkı sağlayan gedik düzeni (Akgündüz, 1996:541-543) etkinliğini ve önemini yitirmeye başlamış, ziraat, ticaret ve sanayiye etkinlik kazandıracak yeni teşkilatların kurulmasına başlanmıştır.

Meslek Odaların kurulmasına gidilen süreçte ilk girişimler danışma işlevi bulunan bazı komisyon ile meclislerin kurulması ve faaliyete geçmesi şeklinde olmuştur. 1838'de Ziraat ve Sanayi Meclisi, 1865'te Islah-ı Sanayi Komisyonu ve 1868'de Nafia Dairesi faaliyete geçmiştir. 1876'da ise Ticaret ve Ziraat Meclisi kurulmuş olup, bu meclisin görevleri arasında ticaret, ziraat ve sanayi alanında danışma işlevi bulunan cemiyetlerin kurulması yer almaktaydı (Koraltürk, 1999:449).

Tanzimat dönemine kadar geçen uzun yıllar boyunca Osmanlı Devleti'nde ne bir bankaya ve ne de kelimenin hakiki manasında bir bankere rastlamak mümkündür. Aynı döneme kadar para ve krediyle uğraşanlar, banka işlevi görenler sarraf ve poliçecilerdi (Toprak, 1985:760). Özellikle, bankalar kuruluncaya kadar Osmanlı'nın bütün banka ve kredi işlemleri Galata sarraflarının elinde toplanmıştır. Devlete ödünç para verecek kadar büyük sermayelere sahip bu bankerler devlet ve hazine ile olan işlemlerinden başka, sağladıkları kredilerle ticaret hayatında da önemli bir rol oynamış, memleketimizde bankacılık Galata sarraflarının faaliyetiyle başlamıştır (Kazgan, 1991; 2-182; Daşdemir, 1999:465).

Merkezde yaşanan bu yeni yapılanma sonucunda, taşrada da ziraat, ticaret ve sanayi alanında komisyon veya odalar kurulurken, bankalar da açılmıştır. Tüm bu yeni teşekküller Edirne şehrinde Osmanlı Devleti'nin diğer bölgelerine göre daha erken faaliyete başlamıştır.

2. BANKALAR

Osmanlı'da genel olarak kurulan ilk banka İstanbul Bankası olarak bilinir. Hâlbuki İstanbul'dan önce İzmir'de iki banka kurulmuş, bunlardan İzmir Bankası kurulduğu yıl Osmanlı hükümeti tarafından kapatılırken, İzmir Ticaret Bankası (1843-1844) ise kuruluş biçimi ve amaçları açısından birçok özelliği olan önemli bir girişimdir (Bozdemir, 2011:76-78). 1847 yılında kurulan, ancak fazla uzun ömürlü olmayan İstanbul Bankası, 1852'de tasfiye edilmiştir. O dönem devletin banka kuracak sermaye birikimi olmadığı için dış kaynaklı bir banka kurulmasına mecbur olunmuş ve İngiltere kökenli bir sermaye grubunun "Bank-ı Osmani" (Ottoman Bank) adıyla yeni bir banka kurmasına izin verilmiştir.

1860'da yaşanan ekonomik kriz ile bu banka da fazla çalışmamış ve 1863'te "Bank-ı Osmanî-i Şahâne" kurulduğunda Fransız sermayedarlar da bu bankaya ortak olmuştur. Genelde vurgunculuk amacı ile o dönem kurulan bankalar mevcut olmakla birlikte, merkezi Avrupa'da olan bankalar da, Osmanlı Devleti'nin önemli şehirlerinde şubeler açmıştır (Zarakolu, 1959:114-121; Eldem V., 1994:159-160; Kazgan, 1997:41-85; İMKB, 1999:306-307; Eldem E., 2000:29-88; Pamuk, 2007:239-241).

2.1. Osmanlı Bankası

Osmanlı Bankası, 4 Şubat 1863'te, 1856'da faaliyete başlayan Ottoman Bank'ın İngiliz grubuyla, 1862 istikrazını üstlenen Fransız grubun birleşmesinden doğmuştur. Her grup, sermayenin yüzde 50'sini sağlarken, bankanın kurucu yasası, 1875 yılında yapılan sözleşmeyle yeniden gözden geçirilmiş olan, 1863 yılındaki imtiyaz antlaşmasıdır. Bu banka, uzun yıllar Osmanlı Devleti'nin resmi bankası ve hazinedarı olarak görev yapmıştır. Devletin genelinde birçok altyapı yatırımını destekleyen banka, yaygın şube ağı sayesinde piyasa ile ilişkilerini artırarak ticari bankacılıkta önemli bir yer edinmiştir. Osmanlı Bankası'nın Edirne Şubesi ise Osmanlı-Rus Savaşı'nın hemen öncesinde 1875 yılında açılmıştır (Velay, 1978:113-118; Thobie, 1985:775; Apak & Tay, 2012:102).

1875'te kurulduğu belirtilen Osmanlı Bankası Edirne Şubesi'ne ait ilk bilgi 1883 yılı sâlnâmesinde belirtilmiştir. Bunun nedeni ise 1877-1878 Osmanlı-Rus Savaşı sonrasında bir süre sâlnâme yayınlanmamış olmasıdır. İlk kayıta göre, Mösyö Thomas'ın direktör olduğu bankada ayrıca direktör muavini (Mösyö Ernest), kontrol memuru (Mösyö Emil), Türkiye muhasebe ve tahrirat memuru (Kostaki Efendi), baş muhasebe memuru, muhasebe kâtipleri (Mösyö Juan ve Mösyö Jak) ve sandık emini muavini unvanı ile dokuz personel çalışmaktadır (Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne (Bundan sonra SVE), Hicrî 1300/1883:81).

Osmanlı Bankası'nın Edirne şubesi, 1.000-2.500 lira arasında kâr elde eden mütevazı şubeler arasında yer alırken (Eldem E., 2000:286), şubede çalışan personel ise genelde gayrimüslim Osmanlı vatandaşları ile yabancılardan oluşmuştur (SVE, Hicrî 1301/1884:88; SVE, Mâlî 1319/1903:670).

2.2. Ziraat Bankası

Millî bankacılığımızın ve Ziraat Bankası'nın ilk temelleri 1863 yılında Niş Valiliği döneminde Mithat Paşa'nın öncülüğüyle devlet eli ve himayesiyle kurulan Memleket Sandıkları denilen organizasyon ile atılmıştır. 1867 yılında Memleket Sandıkları Nizamnamesinin yürürlüğe girmesiyle Osmanlı Devleti'nin her yanında sandıklar faaliyete başlamıştır. Memleket Sandıklarının kuruluşunda sandık geliri olarak çiftçilerin imece yöntemi ile oluşturdukları ürünün bedeli alınırken, Edirne'de bu sandık 1865 yılında kurulmuştur. Ancak ilerleyen dönemlerde sandıkların işleyişinde yaşanan bozulmaların etkisiyle 21 Temmuz 1883'te yayınlanan bir emirle bu sandıklara devlet denetimi getirilmiş ve bu sandıklar Menâfi Sandıklarına dönüştürülmüştür (Yüzgün, 1985:771; Güran, 1998:151).

Sözü edilen sandık Edirne’de mevcut olup, kayıtlarda Memleket Sandığı yerine önceleri Menâfi-i Umûmiyye Komisyonu olarak belirtilmiştir (SVE, Hicrî 1287/1870:36; SVE, Mâlî 1293/1877:87). 1869 yılında Memleket Sandığı’nın vekilleri, Rasim Bey, Mehmet Bey, Mustafa Bey, Yorgaki Ağa, Bagos Ağa ve Yorgi Ağa’ydı (SVE, Hicrî 1287/1870:36). Memleket Sandıkları, kaynağını kendi üyelerinden sağlayan, kendi üyelerinin ihtiyaçlarını karşılayan bir kooperatif niteliğindedir. Sandığın sermayesi, çiftçilerin sandığa verdikleri ürünlerin satılmasından elde edilen gelirden oluşuyordu. Verilen en yüksek kredi miktarı 2.000 kuruş, yıllık % 12 faiz alınan kredilerin ödenme süresi ise 3 ay ile 1 yıl arasında değişiyordu. Kredi, malların rehin gösterilmesi ya da kişisel kefillik karşılığında veriliyordu. Bu sandıkların yıllık faiz gelirleri, köylerin yol, kaldırım, köprü, okul yapımı ve onarımı ile benzeri işlerde kullanılmıştır (Güran, 1998:151). Edirne merkez kazası Menâfi Sandığı’nın 1872 yılında sermayesi 2.948.407 kuruş (SVE, Hicrî 1290/1873:119), 1873 yılı sermayesi 3.798.452 kuruş (SVE, Hicrî 1291/1874:127), 1874 yılı sermayesi 4.123.225 kuruş (SVE, Hicrî 1292/1875:123) ve 1875 sermayesinin toplam miktarı ise 4.541.912 kuruştur (SVE, Hicrî 1293/1876:117).

1883 yılı ile birlikte Edirne’de ki Memleket Sandığı da, yeniden yapılandırılmış unvanı ile Menâfi Sandığı İdaresi olarak kayıtlarda gösterilmiştir (SVE, Hicrî 1300/1883:79). Menâfi Sandığı hakkında son kayıttın bulunduğu 1889 sâlnâmesine göre sandığın yöneticileri; Refik Bey, Ali Bey, Halis Efendi, Uncu Tahir Efendi, Vasilaki Ağa, Hüsnü Bey, Salih Bey, Tanaş Ağa, Evakim Sarkizyan Efendi ve Tütüncü Angelaki Efendi’dir. Ohannes Efendi ise sandıkta kâtip ve sandık emini unvanıyla görev almıştır (SVE, Hicrî 1306/1889:56).

Menâfi Sandıkları her ne kadar yararlı olmaya çalışmışsa da, genelde ziraî kredi sorunu çözülmemiştir. Bunun nedeni sermayelerinin bölgenin kredi ihtiyacının ancak çok sınırlı bir bölümüne yetebilecek seviyede olmasıdır. Sandıkların işleyişinin bozulmasıyla, bu sandıklarda toplanan fonlardan, krediye ihtiyacı olan küçük üreticiler yerine, zengin ve nüfuslu kişiler faydalanmış, ayrıca devletin içine düştüğü mâlî sıkıntıdan dolayı toplanan sermayeler hazineye aktarılmıştır. Bunun sonucunda yeni bir umutla 15 Ağustos 1888’de Ziraat Bankası oluşturulmuş ve aynı yıl 27 Ağustos’ta banka hakkında bir nizamname yayınlanmıştır. Genel Müdürlüğü’nün faaliyete geçmesi ise 17 Eylül 1888’dir (Ulutan, 1957:158-164; Yüzgün, 1985:771; T. C. Ziraat Bankası, 1994:7; Güran, 1998:152;).

Edirne’de Ziraat Bankası’nın varlığı ilk olarak 1890 yılına ait kayıtlarda mevcuttur. Kadrosuna bakıldığında sandıklardan farklı olarak profesyonel çalışanların varlığından bahsedebiliriz. Bu kayıtlara göre Edirne Ziraat Bankası’nın yönetimi ve çalışanları şunlardır (SVE, Hicrî 1307/1890:56):

| | | | |
|-----------------|-------------------------|-------|----------------------|
| Reis | Ali Bey | Memur | Mustafa Haşim Efendi |
| Muhasebe Kâtibi | İbrahim Şefik Efendi | Aza | Refik Bey |
| Aza | Hüsni Bey | Aza | Salih Bey |
| Aza | Halis Efendi | Aza | Tahir Efendi |
| Aza | Vasilaki Efendi | Aza | Angelaki Efendi |
| Aza | Evakim Sarkizyan Efendi | | |

Yukarıda belirtilen Menâfi Sandığı yönetimi ile yeni kurulan Ziraat Bankası yönetiminde çok değişiklik olmamış, genelde aynı kişiler yönetici olarak görevlerine devam etmiştir.

1891 yılında bankanın sermayesi 3.119.467 kuruş, 36 para olup, aynı yıl verdiği ikrâzat (borç verme) 845.939,50 kuruştur. Verilen bu ödünç paradan tahsil edilen miktar ise 250.153 kuruş, 30 paradır. Geri kalan miktar ahalide matlûbat (alacak) olarak 1892 yılına devir olunmuştu. Sermayesinin 869.286 kuruş, 14 parası nakit olarak mevcut olmakla birlikte, bunun 458.159 kuruş, 30 parası bedelât-ı nakdiyyeden ve 118.975 kuruşu ise şubeye ait ayrılmış akçeydi (SVE, Hicrî 1310/1893:235).

Banka nizamnamesine göre; Ziraat Bankası'nın taşrada açılan şubelerinin yönetim kurulları, şube müdürü, ziraat müfettişi ile ticaret, ziraat odaları ve belediye meclis üyeleri arasından seçilen iki kişiden meydana gelecektir (Güran, 1998:153). Önceleri yönetim kurulu üye sayısı nizamnameden farklı olarak fazla olan bankanın Edirne şubesinin yönetimi ile alakalı bu durum ancak 1892'den itibaren uygulanmış ve yönetim kurulu üye sayısı istenilen seviyeye gelmiştir (SVE, Hicrî 1310/1893:86). Edirne Ziraat Bankası'nda yönetim kurulu haricinde şube kaleminde farklı yıllarda memur, memur muavini, muhasebe kâtibi, ikinci kâtip, mukayyid, veznedar ve mübeyyiz kadrosu ile personel hizmet vermiştir.

3. DÜYÛN-I UMÛMİYYE İDARESİ

Siyasî sınırları ve bu sınırlara hâkimiyeti nedeniyle Cihan Devleti olarak tanımlanan Osmanlı'nın, 19. yüzyılda dış borç almasına ve bunun sonucunda borç çıkmazına girişini etkileyen pek çok neden bulunmaktadır. 17. ve 18. yüzyılda yaşanan mâlî bunalım, gelirlerin yetmemesini ortaya çıkarmıştır. Yenilgi ile biten savaşlar, kapitülasyonlar, çeşitli ticaret antlaşmaları, toplanamayan vergi gelirleri, devleti borçlanmaya yönelten iç ve dış nedenler arasında belirtilebilir.

Osmanlı Devleti'nin dış borç arayışına girdiği 1850'li yıllar, başta Fransa ve İngiltere olmak üzere Avrupalı tasarruf sahiplerinin yeni yatırım alanları aradığı dönemdir. Bu bakımdan devlet borç bulmakta pek zorlanmamış, 1854 yılında başlayan borçlanma giderek büyümüş, çoğu kısa vadeli, pahalı, üretime yönelik olmayan bu borçlanmalar devleti zor durumda bırakmış, en sonunda, 6 Ekim 1875 kararname ile devletin iflası resmen ilan edilmiştir. Bundan sonra borç ödeme ile ilgili çeşitli girişimlerde bulunulmuşsa da bunlardan başarılı sonuçlar

alınamamıştır. Yabancı alacaklı temsilcileriyle yapılan görüşmeler neticesinde 20 Aralık 1881'de borçların tahsili için anlaşma sağlanmış, Düyûn-ı Umûmiyye İdaresi'nin kurulması ile teşkilat ve yönetimini de düzenleyen bu anlaşma, Rumî takvime göre 28 Muharrem 1299 yılında olduğu için Muharrem Kararnamesi adını almıştır. Artık Osmanlı hükümeti borçların tamamı ödeninceye kadar, mutlak ve değişmez olarak tuz ve tütün tekellerini, damga resmini, mûskirat, İstanbul ve civarının balık vergisiyle İstanbul, Edirne, Bursa ve Samsun'un ipek öşrü gelirini bu idareye devretmiştir (Kazgan, 1985:691-716; Önsoy, 1999:400-414; Geyikdağı, 2008:79-90; Kıray, 2008:211-221; Özdemir, 2009:74-84;).

Genel merkezi İstanbul'da bulunan Düyûn-ı Umûmiyye İdaresi, içlerinde Edirne'nin de bulunduğu Osmanlı'nın belli başlı şehirlerinde kendisine bağlı birimler kurmuş, Edirne'deki idarenin varlığı ilk kez 1885 yılına ait sâlnâmede belirtilmiştir. İhtimal ki bu idare 1881 yılına ait Muharrem Kararnamesi sonrası Edirne'de en geç 1884 yılında kurulmuş olmalıdır. Nazırı Rahmi Efendi olan bu dairede ayrıca, müfettiş Corcevic Efendi, tahrirat başkâtibi Rıfat Efendi, tahrirat kâtip yardımcısı Ahmet Şevki Efendi, tahrirat mübeyyizi Necip Efendi, sandık emini Agob Efendi, muhasebe başkâtibi Abdülvahab Efendi, muhasebe kâtip yardımcıları Osman ve Nuri Efendiler ile mûskirat kâtipi Salih Efendi görev yapıyordu (SVE, Hicrî 1302/1885:53).

Düyûn-ı Umûmiyye Edirne teşkilatının idare yeri, Abacılarbaşı'nda Rüstem Paşa Hanındaydı (SVE, Hicrî 1309/1892:143). Sorumluluk alanı Edirne Vilayetinin tümü olmak üzere ayrıca Çatalca Sancağıdır (SVE, Hicrî 1310/1893:247). Bu bölgede; duhan (Tütün), tuz, harir, pul (Damga), balık, alkollü içkiler, tönbeği, pösteki, sayd-i mâhî (Balık avı) tezkeresinden elde edilen hasılat ve vergiler Düyûn-ı Umûmiyye İdaresi'nin kontrolündeydi. 1893 yılı kayıtlarına göre evvelki yıl tüm bu gelir kalemlerinden elde edilen hasılat ve vergi 7.358.816 kuruş, 23 paradır. İdarenin, aynı dönem içerisinde yaptığı maaş ödemeleri ile sair giderleri ise 1.741.186 kuruş, 1 paraydı (SVE, Hicrî 1310/1893:247-249).

İdarede, istihdam edilen personel sayısı her geçen yıl giderek artarken, bu personel kadrosu çoğunlukla Müslüman Türklerden oluşmuştur (SVE, Hicrî 1303/1886:53; SVE, Mâlî 1319/1903:668-669). 1899 yılında Edirne Düyûn-ı Umûmiyye-i Osmâniyye Vâridât-ı Muhassasa İdâresi'nin Nazır Vekilliğini Rauf Bey yaparken, diğer personel muhasebe ve tahrirat kaleminde görevliydi (SVE, Mâlî 1316/1900:66-67).

Muhasebe Kalemi

| | |
|----------------------------|---------------------|
| Başkâtip | İbrahim Efendi |
| Kâtip Yardımcısı | Avaris Efendi |
| Sandık Emini ve Pul Memuru | Agob Efendi |
| Varidat-ı Cedide Mukayyidi | Abbas Efendi |
| Mübeyyiz | Mehmet Sabri Efendi |
| Hâsılat Kâtibi | Vasıf Efendi |
| Mubassır ve Tuz Kâtibi | Hayim Efendi |
| Müskirat Kâtibi | Salih Sabri Efendi |
| Müskirat Kâtip Yardımcısı | Reşit Efendi |

Tahrirat Kalemi

| | |
|---------------------|---------------------|
| Başkâtip | Ahmet Hamdi Efendi |
| Müsevvid | Mehmet Hami Efendi |
| Müsevvid | Muhsin Efendi |
| Mukayyid | Mehmet Necip Efendi |
| Mukayyid Yardımcısı | Hafız Ali Efendi |
| Mübeyyiz (Birinci) | İsmail Hakkı Efendi |
| Mübeyyiz (İkinci) | Hidayet Bey |

4. REJİ NEZARETİ İDARESİ

Tütün Öşrü Düyûn-ı Umûmiyye'ye devredildikten sonra 1883'te Osmanlı tütünlerinin tekelinin yönetimi çeşitli yabancı finans gruplarının oluşturduğu bir şirkete verildi. "Müşterek-ül Menfaa İnhisarı Duhan-ı Devlet-i Aliyye-i Osmaniye" veya kısaca Tütün Rejisi namıyla kurulan bu şirket, Osmanlı Devleti sınırları içinde tütün üretme, tütün satın alma, işleme ve satma hakkına sahipti. Düyûn-ı Umûmiyye'nin, Tütün Reji'sine sağladığı hasılatlar arasında Reji Hakkı Payı da bu şirketin önemli gelir kaynakları arasındaydı (Oktar, 1999:459-464).

Tütün Reji Şirketi, Osmanlı Devleti'nde halktan ve hükümetten büyük tepki çeken tek şirketti. Bunun nedeni şirketin yabancı oluşu değil, tekel uygulamaları nedeniyle tütün üreticisine ve devlete verdiği zarardır. Şirket, tütün kaçakçılığını önlemek adına kendi silahlı güvenlik gücünü kurmuş, çok sayıda insanın ölümüne neden olmuştur (Geyikdağı, 2008:206).

Şirket, 1883'te faaliyete başlamış olsa da Edirne'de ki Reji Nezareti İdaresi hakkında ilk kayıt 1890 yılı sâlnâmesinde bulunmaktadır. Nazırı Dimitri Efendi olan Rejinin diğer personeli şunlardır (SVE, Hicrî 1307/1890:58):

| | |
|------------------------|-------------------------|
| Muhasebeci | Viktor Efendi |
| Muhasebeci Muavini | Maksut Efendi |
| Sandık Emini | Danon Yako Efendi |
| Muhakeme Müdürü | Zapa Efendi |
| Fransızca Kâtibi | Mösyö Gutevski |
| Anbar Müdürü | Hırsto Efendi |
| Anbar Müdür Muavini | Mösyö Vernaçe |
| Ziraat Başkâtibi | Abdullah Efendi |
| Ziraat İkinci Kâtibi | Osman Nuri Efendi |
| Mukayyid ve Mübeyyiz | Halil Efendi |
| Sarfiyat Müdürü | Baltoryan Efendi |
| Sarfiyat Müdür Muavini | Mösyö Edvar |
| Muhafaza Müdürü | Yanko Papadopulo Efendi |
| Muhafaza Kâtibi | Sami Efendi |

Reji İdaresi, Edirne'de Has fırın yakınındaydı. 1890 yılında idareye bağlı yerlerde 305.000 kilo tütün elde edilirken, bunun 160.000 kilosu ihraç edilmiş, 85.000 kilosu ise idare tarafından satın alınmıştı. Toplam tütün miktarının elde edilmesi için yapılan harcama ise 5.044.000 kuruştur (SVE, Hicrî 1309/1892:Ek sayfa).

1895'de Rejiye bağlı yerlerde elde edilen toplam tütünün miktarı ile bu miktarda tütünün elde edilmesi için yapılan harcama tablo 1'de gösterildiği gibidir.

Tablo 1. Reji İdaresine Bağlı Yerlerde Elde Edilen Tütün ve Yapılan Harcamalar (1895)

| YER | ÜRETİLEN TÜTÜN (KİLO) | YAPILAN HARCAMA (KURUŞ) |
|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| Edirne Nezâreti | 9.947 | 2.493.378 |
| Havsa | 9.681 | 85.007 |
| Cısr-i Mustafa Paşa | 127.125 | 283.636 |
| Ortaköy | 290.040 | 23.901 |
| Koşukavak | 192.665 | 2.957 |
| Dedeğaç Maa Ferecik | 5.791 | 393.342 |
| Sofulu | 197.952 | 184.760 |
| Dimetoka | 15.333 | 137.347 |
| Enez | 1.254 | 180.400 |
| Kırklareli | 8.775 | 701.773 |
| Babaeski | 3.101 | 162.040 |
| Pınarhisar | 10.843 | 46.275 |
| Vize | 23.104 | 131.535 |
| Tırnova | 1.796 | 100.370 |
| Lüleburgaz | 18.989 | 212.855 |
| Ahtapoli | 300 | 7.204 |
| Uzunköprü | 6.439 | 205.625 |
| Ferecik | - | 74.305 |
| Üsküb | - | 53.245 |
| Samakof | - | 63.537 |
| Saray | - | 63.537 |
| Vasilikos | - | 57.315 |

(SVE, Hicrî 1312/1896:Ek sayfa)

İyi tütün elde edilen yerler Şeyhcuma Nahiyesi (Gümölcine), Ortaköy ve Koşukavak ile Cısr-i Mustafa Paşa kazasının Yatacık köyüdür. Bunlardan başka yerlerde elde edilen tütün kalitesizdir (SVE, Hicrî 1310/1893:250).

5. MESLEK KURULUŞLARI

5.1. Ziraat Komisyonları

Başkentteki yeniden yapılanma kararları ile Edirne'de de kurulan bu komisyonların haftada bir defa toplanması ve her dört ayda bir de İstanbul'a tarımsal koşulların iyileştirilmesi ve yerel ziraatı geliştirmek için alınması gereken önlemlere ait rapor vermesi gerekiyordu. Bu komisyonunda yer alanlar maaş almamışlardır (Quataert, 2008:79).

Edirne'nin önde gelen çiftçilerinin yer aldığı, Ziraat Meclisi olarak da adlandırabileceğimiz ve odalaşma süreci öncesinde hizmet veren bu komisyonunda 1870 yılında Derviş Bey başkan olarak görev yaparken, komisyon üyeleri ise Rasim Bey, Hacı Rüstem Ağa, Ahmet Bey, Baki Efendi, Nazif Efendi, Manolaki Efendi, Bagos Ağa ve Zeronyan Kehork Ağa'dır (SVE, Hicrî 1287/1870:36).

5.2. Ziraat Odası

Tarım alanında kurumsallaşma açısından gerçekleştirilen önemli bir adım, 1880 yılında çıkarılan nizamname ile Ziraat Odaları'nın kurulmasıdır. Bu nizamnameye göre, üyeler mahalli yönetim kurumları tarafından seçilecek, üyelik genellikle fahri olacaktır. Görev süreleri dört yıl olan üyeler, ayda en az iki kere toplanacaktır. Ziraat Odaları, her türlü tahılların, meyve ve orman ağaçlarının geliştirilmesi ve hayvan cinslerinin ıslahı gibi ziraî gelişmeyle ilgili konularda görüşmeler yapacak ve alacakları kararları Ticaret ve Ziraat Nezaretine bildirecekti (Güran, 1999:306).

O dönemin ilk kurulan odalarından biri olan, Edirne Ziraat Odası'nın 1882'de başkanı Kapıcıbaşı Hacı Ahmet Bey'dir. Meclis üyesi bulunanlar ise şunlardır (SVE, Hicrî 1300/1883:46):

| | | | |
|-----|---------------------------|-----|----------------|
| Aza | Hüsnü Bey | Aza | Alâeddin Bey |
| Aza | Emin Ağa | Aza | Dimitraki Ağa |
| Aza | Zevonyan Efendi | Aza | Refik Bey |
| Aza | Mustafa Bey | Aza | Yorgaki Efendi |
| Aza | Abacıbaşı Aleko Ağa | Aza | Yanako Ağa |
| Aza | Altıalmaz Manolaki Efendi | | |

Ticaret, Ziraat ve Sanayi Odası adı altında birleşinceye kadar Edirne Ziraat Odası'nın başkanlığını 1883-1888 döneminde Hacı Ahmet Bey yapmıştır. Ziraat Odası adı ile gördüğümüz son kayıttaki ise oda meclis üyeleri; Mustafa Bey, Refik Bey, Dimitraki Ağa, Zevonyan Kehork Ağa, Hüsnü Bey, Alâeddin Bey, Abacıbaşı Aleko Ağa, Yanako Ağa, Altıalmaz Manolaki Ağa ve Emin Ağa'ydı (SVE, Hicrî 1306/1889:56).

5.3. Ticaret Odası

Günümüzde etkin meslek kuruluşlarından olan Ticaret Odaları'nın ilk kurulmuş olanı 14 Ocak 1882'de açılışı yapılan İstanbul Ticaret Odası'dır. Bu odanın görevlerinden biri de, memleketin diğer bölgelerinde odaların kurulmasını teşvik etmektir. O dönem ülkede öncelikle kurulması gereken odalar hakkında hükümetin bir sorusunu cevaplandırılan İstanbul Ticaret Odası, bir derecelendirme yaparak Edirne'de Ticaret Odası kurulmasını ikinci derecede önermiştir. Dersaadet Ticaret Odası Gazetesi, birinci sayısında verdiği habere göre açılışı yapılan belli başlı odalar arasında Edirne Ticaret Odasını belirtmiştir (İTO, 2007: 219-235).

Edirne Ticaret Odası da ilk kurulan İstanbul Ticaret Odası'nın aynı veya benzer yönetmeliği ile kurulmuş ve buna göre yönetilmiştir. Bu yönetmeliğe göre, odalar hükümetin ticaret ve tüccarla ilgili sorunlarında bilgi kaynağı ve arada haber-

leşme vasıtası olacaktır. Odaların esas görevinin, ticaret ve sanayiye yararlı hususların araştırılması, gelişmeyi sağlayacak sebeplerin ve ilerlemeye engel olan şeylerin ve alınması gereken önlemlerin incelenerek hükümete bildirilmesinden ibarettir. Odaların başkâtibi ve öteki memurları oda tarafından atanacaktır. Birinci ve ikinci kâtiplerin yabancı dil bilmesi gerekli olup, toplantıda üyeler başkanın izni olmadan konuşamayacaktır. Kararlar oy çoğunluğu ile alınacak, bir konuda oylar eşit olursa başkanın katıldığı taraf tercih edilecektir. Görüşülen konulara olumsuz oy verenler, tutanaklarda görüşlerini belirtebilecektir. Tutanaklar, Türkçe ve Fransızca olacak ve her toplantıda, önceki toplantı tutanağı okunacaktır (Giz, 1985:750-751).

Yeni kurulan Edirne Ticaret Odası'nın kayıtlarda gördüğümüz ilk heyet başkanı Salih Bey'dir. 1883 yılı kayıtlarında ilk olarak bahsedilen Edirne Ticaret Odası Heyeti'nin diğer üyeleri ise; tüccardan Bahaeddin Efendi, tüccardan Bedestanî Hacı Mehmet Ağa, Altın Almaz Melitadi Efendi, Avram Azaryan Efendi, Yağcıoğlu Kirkor Ağa, Hacı Yorgaki Ağa, tüccardan Bedestanî Kamil Efendi, Bakkal Emin Efendi, Todoraki Ağa, Kara Kostioğlu Hristodulaki Ağa, Evakim Ağa'dır (SVE, Hicrî 1300/1883:47).

Edirne Ticaret Odası'nın adı son defa 1889 yılı sâlnâme kayıtlarında belirtilmiş, bu oda da yeni oluşturulan Ticaret, Ziraat ve Sanayi Odası bünyesine katılmıştır.

5.4. Ticaret, Ziraat ve Sanayi Odası

Genel olarak çok başarılı olmayan bağımsız ticaret ve sanayi odaları kurulmasından sonra, dönemin Ticaret ve Nafia Nazırı Zihni Paşa'nın önerisi ve padişahın 28 Şubat 1889 tarihli iradesiyle, kurulu bulunan Ticaret Odaları, Ziraat ve Sanayi Odalarının da işlevlerini bünyesine almış ve Ticaret, Ziraat ve Sanayi Odaları adı ile yeni teşekkül oluşturulmuştur (Koraltürk, 1999:451).

Edirne'de de bu yeni isimli odaya ait ilk kayıt 1890 yılına aittir. Başkanlığını Katıbyan Mıgırdıç Efendi'nin yaptığı odanın diğer üyeleri şunlardı: Banka Direktörü Antuvan Efendi, Salih Bey, Mehmet Bey, Hacı İbrahim Bey, Altın Almaz Melitadi Efendi, Tahir Efendi, Hacı Emin Efendi, İshak Efendi, Zeronyan Kehork Efendi, Dikran Efendi, Avram Papo Efendi, Avram Efendi (SVE, Hicrî 1307/1890:55).

6. SONUÇ

Günümüzde olduğu gibi, Osmanlı Devleti'nin de Balkanlara ve Avrupa'ya açılan kapısı olan Edirne, bulunduğu konum itibarıyla stratejik olduğu kadar ekonomik bakımdan da önemli bir bölgedir. Özellikle 19. yüzyılda Osmanlı Devleti'nin yeniden yapılanma sürecinde ortaya çıkan değişiklikler, bir nevi pilot bölge olan Edirne'de devletin diğer bölgelerine göre ilk olarak uygulanmıştır. Her alanda yapılan bu değişikliklerden finans ve meslek örgütlenmeleri de etkilenmiştir. Aynı zamanda, dönemin Edirne Vilayetinin yönetildiği şehir olan Edirne'de, Osmanlı'da yeni kurulan bankaların yanı sıra, devletin yaşadığı ekonomik krizler sonucunda kurulan ve çeşitli gelirleri yöneten Düyûn-ı Umûmiyye İdaresi ile Reji İdaresi de faaliyet göstermiştir. Bunun en önemli gerekçesinin, bölgenin ekonomik alanda hareketli yapısı olduğu belirtilebilir. Geleneksel esnaf örgütlenmesinin zaman içerisinde özelliğini kaybetmeye başlaması ve loncaların etkisini

yitirmesi ile 19. yüzyılda yeni meslek örgütleri kurulmuştur. Oda adı ile ifade edilen bu yeni meslek teşekkülleri, Osmanlı Devleti'nin diğer bölgelerine göre Edirne'de daha önce faaliyetlerine başlamıştır. Yapılan düzenlemelerin yeterli etkiyi göstermemesi sonucunda oda teşekküllerinde değişikliklere gidilmiş, ancak genel olarak yapılan yeni girişimler çok etkili olmamıştır. Yeni ad ve yönetmelikle kurulan her meslek odasının yönetiminde, başarısız olarak nitelendirilerek ortadan kaldırılan eski meslek odası yöneticilerinin bulunmasının, istenilen meslek teşekküllerinin oluşmamasında etkisinin olduğu ihtimal dâhilindedir.

KAYNAKÇA

- Akgündüz, A. (1996). Gedik. TDV-İA, 13, 541-543.
- Apak, S., & Tay, A. (2012). Osmanlı Devleti'nin 19. Yüzyıldaki Finansal Sisteminde Osmanlı Bankası'nın Yeri ve Faaliyetleri. MUFİTAD (3), 63-103.
- Bozdemir, M. (2011). Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Endüstriyel Mirasımız. İstanbul: İTO.
- Daşdemir, L. (1999). Osmanlı Devleti'nde Banker-Sarraf Faaliyetleri Yahut Bir Gerileme Sebebi Olarak Bankacılıktaki Gecikme. Osmanlı, 3, 465-478.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1287/1870). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne (SVE). Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1290/1873). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1291/1874). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1292/1875). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1293/1876). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1300/1883). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1301/1884). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1302/1885). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1303/1886). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1306/1889). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1306/1889). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.

- Edirne Valiliği. (Hicrî 1307/1890). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1309/1892). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1310/1893). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Hicrî 1312/1896). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Mâlî 1293/1877). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Mâlî 1316/1900). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Edirne Valiliği. (Mâlî 1319/1903). Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne. Edirne: Vilâyet Matbaası.
- Eldem, E. (2000). Osmanlı Bankası Tarihi. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Eldem, V. (1994). Osmanlı İmparatorluğu'nun İktisadi Şartları Hakkında Bir Tetkik. Ankara: TTK.
- Geyikdağı, V. N. (2008). Osmanlı Devleti'nde Yabancı Sermaye 1854-1914. İstanbul: Hil Yayın.
- Giz, A. (1985). Osmanlı Devleti'nde Ticaret Sanayi Odaları ve Borsalar. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi, 3, 748-752.
- Güran, T. (1998). 19. Yüzyıl Osmanlı Tarımı Üzerine Araştırmalar. İstanbul: Eren.
- Güran, T. (1999). Tarım Politikası (1839-1913). Osmanlı, 3, 305-311.
- İMKB. (1999). Osmanlı'dan Günümüze Türk Finans Tarihi (Cilt 1). İstanbul: Creative Yayıncılık.
- İTO. (2007). Loncadan Oda'ya. İstanbul: İTO.
- Kal'a, A. (2003). Lonca. TDV-İA, 27, 211-212.
- Kal'a, A. (1995). Esnaf. TDV-İA, 11, 423-430.
- Kazgan, H. (1985). Düyun-ı Umumiye. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi, 3, 691-716.
- Kazgan, H. (1991). Galata Bankerleri (2. Baskı b.). İstanbul: Türk Ekonomi Bankası.
- Kazgan, H. (1997). Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Türk Bankacılık Tarihi. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
- Kıray, E. (2008). Osmanlı'da Ekonomik Yapı ve Dış Borçlar (3. b.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Koraltürk, M. (1999). Osmanlı Devleti'nde Ticaret ve Sanayi Odalarının Kuruluşu ve Gelişimi. Osmanlı, 3, 449-458.

- Oktar, T. Ö. (1999). Tütün Reji Şirketi Memalik-i Şâhâne Duhanları Müşterek-ül Menfaa Reji İdaresi, Reji Şirketinin Kuruluşundan Önceki Gelişmeler. *Osmanlı*, 3, 459-464.
- Öneş, E. R. (1985). *Osmanlı İmparatorluğunda Devlet ve Esnaf*. İstanbul: İstanbul Esnaf ve Sanâtkarlar Dernekleri Birliği.
- Önsoy, R. (1999). *Muharrem Kararnâmesi ve Düyun-u Umumiye İdaresi*. *Osmanlı*, 400-414.
- Özdemir, B. (2009). *Osmanlı Devleti Dış Borçları*. Ankara: ATO Yayını.
- Pamuk, Ş. (2007). *Osmanlı İmparatorluğu'nda Paranın Tarihi* (4. b.). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Quataert, D. (2008). *Anadolu'da Osmanlı Reformu ve Tarım 1876-1908*. (N. Ö. Gündoğan, & A. Z. Gündoğan, Çev.) İstanbul: İş Bankası.
- T. C. Ziraat Bankası. (1994). *T. C. Ziraat Bankası 1993-1988*. Ankara: Ziraat Bankası.
- Thobie, J. (1985). *Osmanlı Bankası. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi*, 3, 775-781.
- Toprak, Z. (1985). *Osmanlı Devleti'nde Para ve Bankacılık. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi*, 3, 760-770.
- Ulutan, B. (1957). *Bankacılığın Tekâmülü*. Ankara: Doğu Matbaası.
- Velay, A. D. (1978). *Türkiye Maliye Tarihi*. Ankara: Damga Matbaası.
- Yüzgün, A. (1985). *Ziraat Bankası. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi*, 3, 771-774.
- Zarakolu, A. (1959). *Para ve Banka*. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.

A MACROECONOMETRIC MODEL FOR THE ECONOMY OF NORTH CYPRUS

Hasret BALCIOGLU*

Abstract

This paper describes a quarterly macroeconometric model to forecast and to present policy options for the economy of North Cyprus. The model used in the study contains investment, government, production, household income and consumption, money, prices and employment blocks. For all the behavioral equations, the equilibrium-correction form is used. The approach of general to simple dynamic specification is studied within the equilibrium-correction form. Forecasting and empirical investigation of a number of topical macroeconomic issues utilizing model simulations have indicated that the model used is efficiently useful. This paper recommends that government should formulate and use policies focused on diversifying the economy to reduce the shocks occurred in the local and international markets.

Keywords: Macroeconometric Model; Dynamic Specification; North Cyprus; Utilizing Model Simulations

JEL Classification: C51; E17; E270

Introduction

North Cyprus has a highly volatile economy which is dominated by the services sector and operates on a free-market basis, with a significant portion of administration costs funded by Turkey. North Cyprus uses the Turkish lira as its currency linking its economic situation to the Turkish economy.

The model used in this article has a main idea that all behavioral equations should be economically viable, estimates done for all the parameters should be relatively robust and time invariant, dummy variables should not be used regularly and the variables used to represent policy instruments should have valid properties of exogeneity in order to assist the requirement for forecasting and policy simulation. The model base on two main characteristics: *Economic Structure* and *Econometric Methods*. Economic Structure indicates that most of the equations are demand-side to show a high degree of market-based economy. It also includes a few supply-side equations. The supply-oriented of GDP plays a significant role in the real-sector part of the model. In the Econometric Methods, the Equilibrium/Error Correction Model (ECM) is used for all behavioral equations to insert long-run economic theories into sufficient dynamic equations following the dynamic specification approach (Hendry, 2002). Recursive Estimation Methods and/or parameter constancy tests are used to be sure about the within-sample coefficient constancy. The inclusion of the dummy variables is

* Faculty of Economics and Administrative Sciences, Cyprus International University

minimized with the seasonal dummies. The usage of occasional dummies decreases the policy simulation capacity of the model very much and shows the lack of super exogeneity.

After the introduction, economic structure of North Cyprus is mentioned. Econometric model, performance of the model, influential analysis and conclusion has been followed up respectively.

Economic Structure of North Cyprus

North Cyprus economy is a market-based economy which is dominated by the service sector. The service sector contains the public sector, tourism, trade and education that make 58.7% contribution to economic output (CIA, 2012-the latest year that the data could be found). There is a respective contribution of 2.7% and 6.2% as light manufacturing and agriculture to economic output (CIA, 2012). Manufacturing depends on food and beverages, construction materials, textiles and clothing, furniture and fixtures, metal and non-metal products. North Cyprus gets a financial assistance from Turkey in the context of water, postal services, telecommunications and defense. Turkish lira is used as the currency but foreign currencies especially English Pound, Dollar and Euro are widely used in business transactions. North Cyprus imports the whole economic conditions from Turkey because of the usage of Turkish Lira. There is a 3.8% reel growth rate in the northern part of the island (TRNC State Planning Organization, 2018). Unemployment rate has decreased from 7.4% in 2015 to 6.4% in 2016. Inflation rate has risen from 7.8% in 2015 to 10.2% in 2016. Real growth rate of sector based value added is -7.3% for agriculture, 7.3% for industry, 5.7 % for construction, 4.8% for trade and tourism, 5.3% for transport and communication, 2.0% for financial institutions, 3.5% for ownership of dwellings, 3.6% for business and personal services, -0.2% for public services, 9.0% for import duties and 3.6% for GDP.

Econometric Model

The North Cyprus econometric model consists of:

- i. Private Consumption Block
- ii. Investment Block
- iii. Government Block
- iv. Trade Block
- v. Production Block
- vi. Price Block
- vii. Monetary Block
- viii. Employment Block

This econometric model contains 48 behavioral and technical equations, 17 identities, and 81 variables. PcGive and PcGets software are used to estimate the behavioral and technical equations (Doornik and Hendry (2001); Hendry and Krolzig (2001))

i. Private Consumption Block

Homogenous demand function of income and wealth is used to formulate the constant-price private consumption in the long-run. Wealth is measured by the sum of currency in circulation, net foreign assets and sum of domestic debt with real prices. GNP net of government tax is used to measure the income.

ii. Investment Block

Constant-price investment is written by a demand function with a relative demand function with long-run unit elasticity to GDP. In the short-run, constant-price investment is influenced by changes in the real domestic lending rate and the total government debt to GDP ratio (proxy for risk). Because North Cyprus has a high debt to GDP ratio, the total government debt to GDP ratio is especially important.

iii. Government Block

Total government revenue is indicated as a simple function of government tax revenue. In government tax revenue depends on the gross national product (GNP) and the tax revenue. Government expenditure is considered as interest payment on debt and non interest expenditure. Interest expenditure is written as a ratio of total debt. It also depends on the exchange rate. Noninterest expenditure is modeled in the long-run as linear with respect to government total revenue. Government expenditure is based on interest payments when the debt ratio is high and it shifts to expansionary spending whenever there is high unemployment in the economy. Whenever short-run is considered, changes in noninterest expenditures can be shown by the government total revenue and the unemployment rate. In the long-run, noninterest expenditure is influenced negatively by the debt-to-GDP ratio while it is affected positively by the unemployment rate.

iv. Trade Block

In the long-run, an import is formulated as a homogenous demand function of domestic demand (sum of private consumption, government consumption and investments), external demand (exports), relative prices between domestic products (proxied by producer price index) and foreign products.

v. Production Block

Homogenous Cobb-Douglas Production Function is used to model the long-run supply trend of GDP in constant price. Three sectors are considered for the necessary analysis. The primary sector value added in constant price is formulated as a function of the demand growth for agricultural output and the weather (proxied by the rainfall index). The deflator helps the primary sector value added in current price to be formulated. The deflator is based on price of exports, price

of imports and a measure of imports plus exports over GDP. Homogenous production function helps the secondary sector value added in constant price to be modeled. Secondary sector value added in current price is written by its deflator. In the short run, current price secondary sector value added through its deflator is influenced by the changes in wage level. In the long-run, the deflator is modeled as a function of price of investments, wage and the price of imports. Tertiary sector value added in current price is also formulated by its deflator. The changes in the deflator are based on the changes in import prices and the price deflator of the secondary sector in the short-run. In the long-run, the deflator is considered as the linear to the secondary sector price deflator. It is understood that tertiary sector value added in constant price is formulated by the constant-price GNP as a linear function which depends on the price deflator of GDP in the long-run period.

vi. Price Block

The price deflator of GDP is modeled as a function of the private consumption, government consumption, investments, imports and exports. The producer price index (PPI) depends on the price of imports and the price deflators of the first and tertiary sectors in the short-run. The PPI is formulated as a linear function of the second sector price deflator in the long-run. The consumer price index (CPI) is based on the import price index and the price deflators of the three sectors in the short -run. The CPI is formulated by a homogenous function of the price deflators of the secondary and the tertiary sectors in the long-run. The import price deflator is written as a linear function of the domestic and world export prices. The export price index is influenced by the prices of the primary sector, secondary sector and the imports in the short-run. In the long-run, the export price index is formulated as a homogenous function of the import price deflator. In the short- run, the investment price deflator is affected by the sector prices. The investment price deflator is modeled as a homogenous function of the price deflators of the primary and the secondary sectors and the real interest rate which is dependent on the lending rate minus the inflation rate.

vii. Monetary Block

The currency in circulation (M0) is defined by the narrow money (M1) with a nonlinear correlation on cash demand in the long-run. M1 is modeled as a relative real money demand function to GNP and the overnight borrowing rate in the long-run. The domestic credit of deposit money banks are formulated as linear with investments and the exchange rate in the long-run. The domestic credit of the central bank is modeled by the government deficit and the exchange rate in a linear form in the long-run.

viii. Employment Block

Total employment is formulated by the primary sector value added and the share of the primary and tertiary sectors in total GDP in the short-run. In the long-run, total employment is modeled as a homogenous demand function of the constant value added in the primary sector, the secondary sector, the tertiary sector, the estimated real wage and the share of the primary sector in total GDP. The labor

force is written by the employment level in the short-run. In the long-run, the labor force is modeled as linear function of population and the share of the employed in the population.

Performance of the Model

The model is analyzed by within-sample and out-of-sample predictive performance. The root mean square percentage errors (RMSPE) and the mean percentage errors (MPE) are used for the evaluation of within-sample performance. Stochastics simulations are the tools for the evaluation of the out-of-sample performance.

a. Within-sample Performance

Static and dynamic solutions of the model are found by using the historical data (Pierce, 2001). Table 1 shows the results obtained from the RMSPE and the MPE compared with the actual values of key macroeconomic variables.

Table 1 Prediction Statistics of the North Cyprus Model, 1977Q1 to 2016Q2

| Variable | RMSPE Static | Dynamic | MPE Static | Dynamic |
|---|--------------|---------|------------|---------|
| Primary Sector Value Added Constant Price | 0.019 | 0.029 | -0.002 | -0.005 |
| Secondary Sector Value Added Constant Price | 0.019 | 0.068 | 0.001 | -0.052 |
| Tertiary Sector Value Added Constant Price | 0.007 | 0.011 | 0.002 | 0.005 |
| Private Consumption Constant Price | 0.006 | 0.013 | -0.002 | -0.011 |
| Investments Constant Price | 0.057 | 0.082 | -0.003 | -0.037 |
| Imports Constant Price | 0.081 | 0.098 | -0.006 | -0.009 |
| Current Account Balance | 6.021 | 4.713 | 1.602 | 0.978 |
| Employment | 0.014 | 0.034 | 0.002 | 0.002 |
| Government Expenditure | 0.061 | 0.025 | -0.007 | -0.002 |
| Government Revenue | 0.051 | 0.021 | 0.002 | -0.002 |
| Domestic Debt | 0.023 | 0.033 | 0.001 | -0.007 |
| Foreign Debt | 0.063 | 0.081 | -0.013 | -0.071 |
| Money Supply (M1) | 0.042 | 0.031 | 0.008 | -0.004 |
| Net Foreign Assets | 4.365 | 0.589 | -0.903 | -0.412 |
| GDP Price Deflator | 0.014 | 0.035 | 0.001 | 0.018 |
| Consumer Price Index | 0.008 | 0.044 | 0.003 | 0.027 |

b. Stochastic simulations are used to evaluate the out-of-sample performance of the model. During forecast simulations, stochastic simulations add uncertainty into forecasts by introducing random shocks into each estimated equation. The bootstrap method helps to draw random shocks from individual equation residuals for a specified sample period.

Influential Analysis

The impact of three sets of shocks is investigated: 1- Interest Rate Shock, 2- Fiscal Simulations and 3- Oil Price Shocks. The nominal shock is represented by the shock on the benchmark rate of the central bank, the fiscal shock is indicated by

the form of a change in the revenue and expenditure patterns of the government and the external shock is in the form of rising oil prices.

1-Interest Rate Shock

The simulation investigates the 10% effect of raising the benchmark central bank overnight borrowing rate for 2017Q4 and 2018Q1. Then a base value of 8% is applied to the entire forecast period starting from 2017Q4 to 2023Q4. In this model, investments depend negatively on the lending rate. The debt level further increases as the budget deficits continue. Investments decrease as a result of the high risk level. The currency depreciation is followed by the raising of interest rate even higher.

2- Fiscal Shock

The government debt-to-GDP ratio is high. With the presence of budget deficit, there is always a reduction in the investment rate because of the high risk effect. It results to the increasing level of higher interest payment allocations by the government and lowering the investment to infrastructure and social expenditures.

3- Oil Price Shock

North Cyprus is a small island which is highly dependent on the oil imports and highly sensitive to the changes in the international price of the oil. The impulse shock decreases GDP growth, increases inflation and reduces private consumption growth.

Conclusion

This study defines a quarterly macroeconometric model for the North Cyprus Economy. The resulting model shows a good forecasting and estimation capacity and potential for policy simulation. The within-sample forecasting capacity of the model is showed by conventional measures of the forecasting of the model such as mean absolute percentage error and root mean square percentage error. The out-of-sample forecasting capacity of the model is written by the stochastic simulations. The three types of simulations indicate the importance of maintaining a low interest rate regime in the country and they also address the debt and deficit problems in North Cyprus Economy. The oil price simulations explain the sensitivity of North Cyprus Economy to the external shocks.

REFERENCES

- Doornik, J. A., and D. F. Hendry, (2001), *Empirical Econometric Modelling Using PcGive*. London: Timberlake Consultants Ltd
- Hendry, D. F., (2002), "Applied Econometrics without Sinning", *Journal of Economic Surveys* 16:591-604
- Hendry, D. F., and H-M. Krolzig, (2001), *Automatic Econometric Model Selection Using PcGets*. London: Timberlake Consultants Ltd
- Pierce, R., (2001), *Winsolve Manual*. Department of Economics, University of Surrey, United Kingdom.
- www.cia.gov/library/publications/download/download-2012/index.html
- www.devplan.org/frame-eng.html

BORSA İSTANBUL PAY PİYASASI ŞİRKETLERİNİN BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIMI DUYURULARININ HİSSE SENEDİ GETİRİLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Öğr. Gör. A. Ferit EROL*

Doç. Dr. Sinan AYTEKİN**

Özet

Bu çalışmada 2016 ve 2017 yıllarında Borsa İstanbul Pay Piyasasında bedelsiz sermaye artımı yapmak için Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) başvuru yapan şirketlerin başvuru onaylarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Pay piyasasının yarı güçlü formda etkinliğinin test edildiği bu çalışmada olay çalışmasından yararlanılmıştır. Çalışma kapsamında bedelsiz sermaye artımı başvurusunun SPK tarafından onaylandığı tarihten (t) 5 gün öncesi ve 5 gün sonrası (t-5, t+5) payların günlük kapanış fiyatlarının basit getirileri hesaplanmıştır. Tahmin penceresi ise bedelsiz sermaye artımı onay tarihinden önceki 6 günden onay öncesi 135 güne kadar (t-6, t-135) olan zaman aralığıdır. Payların beklenen getirilerinin hesaplanmasında ekonomik modellerden Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli (CAPM) kullanılmıştır. Çalışma dönemi için bedelsiz sermaye artırım oranları %50 ve üzerinde olan şirketlerle %50'nin altında olan şirketler ayrıca incelenmiştir. Böylece farklı oranlarda bedelsiz sermaye artımı yapmanın kümülatif anormal getiriler üzerindeki etkileri de test edilmiştir. Çalışma sonucunda, 2016 yılında bedelsiz sermaye artımı onayından sonra istatistiksel olarak anlamlı pozitif kümülatif anormal getiri elde edilemezken onay tarihinden 3 ve 5 gün sonra istatistiki olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir. 2017 yılında bedelsiz sermaye artımı onayından 1 gün sonra istatistiki olarak anlamlı pozitif, 2 gün sonra ise istatistiki olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği saptanmıştır. 2016-2017 yılları tek bir dönem olarak incelendiğinde bedelsiz sermaye artımı onaylarından 1 gün sonra istatistiki olarak anlamlı pozitif, 2 gün, 3 gün ve 5 gün sonrasında ise istatistiki olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği görülmüştür. Elde edilen bulgular genel olarak test edilen dönem açısından BIST pay piyasasının yarı güçlü formda etkin bir piyasa olmadığını yönünde bulgular içermektedir.

Anahtar Kelimeler: Bedelsiz Sermaye Artırımı Duyuruları, Olay Çalışması, SVFM, Kümülatif Anormal Getiri, Borsa İstanbul

* Batman Üniversitesi, Kozluk Meslek Yüksekokulu, erolferit@gmail.com

** Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ASSESSING THE IMPACT OF BONUS ISSUE ANNOUNCEMENTS ON STOCK PRICE RETURNS IN BORSA ISTANBUL EQUITY MARKET

Abstract

In this study, it is aimed to evaluate the effects of the approval of applications made by the companies that apply to Capital Markets Board of Turkey for bonus issue in Borsa Istanbul equity market in 2016 and 2017. The event study method was used in this study in which the efficiency of equity market was tested in semi-strong form. Within the scope of the study, the simple rate of returns of the stocks' daily closing prices belonging to 5 days before and after (t-5, t+5) the date when bonus issue application was approved by Capital Markets Board were calculated. The estimation window is the time period beginning from the day -6 to day -135 before date of the approval. Of the economic models, Capital Asset Pricing Model (CAPM) was used in calculating the expected returns. The companies with a bonus issue rate above 50% and the companies with a bonus issue rate under 50% were examined separately. Accordingly, the effect of bonus issues at different rates on cumulative abnormal returns of issue was also tested. As a result of the study, in 2016 no statistically significant positive cumulative abnormal return was obtained, while some statistically significant negative cumulative abnormal return after was obtained 3 and 5 days after the approval date. It has been determined that one could obtain statistically significant positive cumulative abnormal return 1 day after the approval and statistically significant negative cumulative abnormal return 2 days after the approval date in 2017. When 2016 and 2017 years were analyzed as a single period, it was observed that one could obtain statistically significant positive cumulative abnormal return 1 day after the approval and statistically significant negative cumulative abnormal return 2, 3 and 5 days after the approval date. The findings reveal that Borsa Istanbul equity market was not an efficient market in semi-strong form during the tested period of time.

Key Words: Bonus Issue Announcements, Event Study, CAPM, Cumulative Abnormal Return, Borsa Istanbul

1. GİRİŞ

Sermaye işletmelerinin ortaklarına sermaye paylarını belgelendirmek amacıyla verdikleri hisse senetlerinin fiyatını etkileyen bazı etmenler bulunmaktadır. Bu etmenlere işletmenin finansal yapısı, işletme yönetimi, temettü politikaları, işletmenin içerisinde bulunduğu sektör, sektör içindeki payı, finansal tablolarındaki bilginin kalitesi ve işletmenin yapmış olduğu sermaye artırımları örnek verilebilir (Demir, 2001: 110-115).

2012 yılında yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) yürürlüğe girmesiyle birlikte anonim ve limited şirketlerin sermaye artırma yöntemleri yeniden düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye göre işletmeler bedelli sermaye artırımı, şarta bağlı sermaye artırımı ve bedelsiz sermaye artırımı (iç kaynaklardan sermaye artırımı) olmak üzere üç şekilde sermaye artırımı yapabileceklerdir (Küçüksille ve Mizrahi, 2015a: 63). Ayrıca TTK'nın yürürlüğe girmesiyle birlikte işletmelerin öz kaynaklarında bulunan yeniden değerlendirme artış fonu, geçmiş yıl karları, gibi kaynak hesaplarında kullanılacak kaynaklara sahipken bedelli sermaye

artırımı yapmayı engelleyici düzenlemeler de yapılmıştır (Tuna ve Karaca, 2015: 32).

6102 sayılı TTK'nın 462. Maddesinin birinci fıkrasında bedelsiz sermaye artırımı şu şekilde tanımlanmaktadır. *“Esas sözleşme veya genel kurul kararıyla ayrılmış ve belirli bir amaca özgülenmemiş yedek akçeler ile kanuni yedek akçelerin serbestçe kullanılabilen kısımları ve mevzuatın bilançoya konulmasına ve sermayeye eklenmesine izin verdiği fonlar sermayeye dönüştürülerek sermaye iç kaynaklardan artırılabilir.”* Basit bir ifadeyle bedelsiz sermaye artırımı, işletmenin elinde bulundurduğu geçmiş dönem karları, sermaye yedekleri vb. kaynaklarını kullanarak herhangi bir bedel talep etmeden mevcut ortaklarına yatırımlarıyla orantılı olarak dağıtılan hisse senetleridir (Malhotra, Thenmozhi ve Kumar, 2007: 1). Diğer bir ifadeyle işletmenin yapmış olduğu bedelsiz sermaye artırımında işletme yeni bir kaynak elde etmemekte sadece mevcut hisse senedi sayısı değişmektedir (Özer ve Yücel, 2001: 1).

Eugene Fama 1970 yılında etkin piyasalar hipotezini açıklamıştır. Bu hipoteze göre piyasalardaki etkinliğin ölçüsü fiyat belirlenmesinde kullanılan bilgilerdir. Kullanılan bu bilgilerin kapsamına göre etkin piyasaları zayıf form, yarı güçlü form ve güçlü form olmak üzere üçe ayırmıştır. Bir piyasanın yarı güçlü formda etkinliği söz konusuysa bu piyasada tarihi bilgiler yani işletmenin bugüne kadar olan finansal verileri ve güncel borsa performans bilgileri kullanılarak aşırı karlar elde edilemez (Sayılğan, 2017:28-29).

Bu çalışmada Borsa İstanbul Pay Piyasasında bedelsiz sermaye artımı yapmak için Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) başvuru yapan şirketlerin başvuru onaylarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda 2016 ve 2017 yıllarında bedelsiz sermaye artırımı için başvuruda bulunan işletmelerin SPK onay tarihleri baz alınarak olay çalışması analizi uygulanmıştır. İşletmelerin yaptıkları bedelli ve bedelsiz sermaye artırımlarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini araştıran birçok çalışma yapılmıştır. İşletmeler bedelli ya da bedelsiz sermaye artırımı yapmak istediklerinde öncelikle genel kurullarından sermaye artırımı için karar çıkmaktadır. Bu karar sonrasında işletmeler yapacakları sermaye artırımlarını SPK'ya bildirmekle yükümlüdürler. Bu bildirim neticesinde SPK uygun görülen artırımlara izin vermektedir. Yapılan çalışmaların hemen hemen hepsinde işletmelerin bedelsiz sermaye artırımlarını Kamuyu Aydınlatma Platformuna (KAP) bildirdiği tarih ya da sermaye artırımını gerçekleştirdiği tarih dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada ise SPK onay tarihi dikkate alınmıştır. Bu durum ise yapılan çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır. Ayrıca bu çalışmada Borsa İstanbul pay piyasasının incelenen dönem açısından yarı güçlü formda etkin olup olmadığı da test edilecektir.

2. ALANYAZIN TARAMASI

Finans literatüründe bedelsiz sermaye artırımı duyurularının hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerini test etmek amacıyla ulusal ve uluslararası piyasalar için yapılmış bazı çalışmalar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1: Bedelsiz Sermaye Artırımı Duyurularının Hisse Senedi Getirilerine Olan Etkilerini Araştıran Çalışmalar

| Yazar(lar)ın Adı | Yıl | Yöntem | Çalışma Aralığı | Sonuç |
|------------------------------|------|--------------------|-----------------------------|---|
| Balachandran, Faff ve Tanner | 2004 | Re-gresyon Analizi | 1992 - 2000 | Bedelsiz sermaye artırımı duyurusu yapan işletmelerin hisse senetleri açısından duyuru yapıldığı gün ve yapıldıktan sonraki gün anormal getiri elde edildiği tespit edilmiştir. Ancak bu anormal getirinin endüstri işletmelerinde ve maden işletmelerinde finansal işletmelere göre daha fazla olduğu görülmüştür. Ayrıca yapılan çalışmaya göre işletmelerin yapacağı duyuruların işletme performansı hakkında güçlü işaretler vereceği ortaya konulmuştur. |
| Barnes ve Ma | 2002 | Olay Çalışması | 1993 yılından önceki 50 yıl | Çalışmalarında gözlem grubu olarak çok sayıda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletme ile çok sayıda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeyi karşılaştırmışlardır. Elde ettikleri sonuca göre daha büyük miktarda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelerin hisse senetleri açısından pozitif getiri elde edildiği görülmesine karşın daha küçük miktarda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelerin hisse senetleri açısından negatif getiri elde edilmiştir. Ayrıca Çin borsasının yarı güçlü formda kısmen etkin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. |
| Küçüksille ve Mizrahi | 2015 | Olay Çalışması | 2012-2014 | Yapılan çalışma aralığında, bazı periyotlar içinde anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir. Bu sebeple BIST'in etkin bir piyasa olmadığı ortaya konulmuştur. |
| Obaidullah | 1992 | Olay Çalışması | 1987-1989 | Yapılan çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyuruları sonucunda anormal getiri elde edilebileceği görülmüştür. Hindistan borsasının yarı güçlü formda etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. |
| Guo, Shiah-Hou ve Yang | 2006 | Panel Veri Analizi | 1999-2001 | Yaptıkları çalışmada bedelsiz sermaye artırımları ile işletme performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. |
| Mishra | 2005 | Olay Çalışması | Haziran 1998 - Ağustos 2004 | Araştırmacı yaptığı çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyurularından önceki beş gün içerisinde anormal getiriler elde edilebildiğini gözlemlemiş ve Hindistan borsasının yarı güçlü formda etkin olduğunu belirlemiştir. |
| Raja ve Sudhahar | 2010 | Olay Çalışması | 2000-2007 | Araştırmacılar yaptıkları çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyurularının hisse senedi fiyatlarına etkisi olduğunu göstermişlerdir. Ayrıca bu duyurular çerçevesinde anormal getiriler elde edilebileceğini öne sürmüşlerdir. |
| Lukose ve Roa | 2002 | Olay Çalışması | 1991-2000 | Yaptıkları çalışmada bedelsiz sermaye artırımlarından üç gün öncesinden beş güne kadar %11,6 oranında anormal getiri elde edilebildiği gözlemlenmiştir. Ayrıca araştırmacılar bedelsiz sermaye artırımlarının anormal getiri elde edilebilmek için yatırımcı açısından sinyal etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. |
| Dhar ve Chhaochharia | 2008 | Olay Çalışması | 2001-2007 | Bedelsiz sermaye artırımı duyurularının hisse senedi getirileri üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Yapılan artırımlardan sonra anormal getiri elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Hindistan borsasının yarı güçlü formda etkin olduğu ortaya konulmuştur. |
| Masry | 2015 | Olay Çalışması | 2008-2014 | Çalışma kapsamında farklı tarihler arasında inceleme yapılmış ve bedelsiz sermaye artırımı duyuruları ile anormal getiri elde etmenin mümkün olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. |
| Kaderli ve Başkaya | 2017 | Olay Çalışması | 2015-2016 | Çalışmalarında 2015 ve 2016 yıllarında Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da işlem gören işletmelerin bedelli ve bedelsiz sermaye artırımlarını incelemişlerdir. Çalışmanın sonucuna göre bedelli sermaye artırımı yapan işletmelerin bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelere göre kümülatif anormal getirilerinde sert düşüşler olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca işletmelerin duyuru tarihleri sonrasındaki getirilerinin sıfırdan farklı olduğu ve piyasanın yarı güçlü formda etkin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. |
| Suresha ve Chandrashekar | 2016 | Olay Çalışması | 1996-2015 | Çalışmada bedelli sermaye artırımı, bedelsiz sermaye artırımı ve hisse senedi bölünme duyuruları piyasa etkinliği çerçevesinde açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmaya göre bedelsiz sermaye artırımı duyurusunun yapıldığı gün pozitif anormal getiri, bedelli sermaye artırımı ve hisse senedi bölünmesi duyurularının yapıldığı gün negatif anormal getiri elde edildiği belirlenmiştir. Ayrıca piyasanın yarı güçlü formda etkin olduğu ortaya konulmuştur. |
| Khan ve Thoufiqulla | 2013 | Olay Çalışması | 2012-2013 | Yaptıkları çalışmada 12 ayrı işletmeyi değerlendirmişler ve yatırımcıların duyurunun bir gün öncesinde ve sonrasında anormal getiri elde edemedikleri araştırılmıştır. Araştırmanın sonucuna göre belirlenen aralıkta 9 işletme açısından negatif yönlü, 2 işletme açısından ise pozitif yönlü getiri elde edilebildiği, 1 işletme açısından ise herhangi bir getiri elde edilemediği sonucuna ulaşmışlardır. |

Ulusal ve uluslararası sermaye piyasalarında yapılan çalışmalar sonucunda incelenen dönem ve piyasaya göre bedelsiz sermaye artırımını duyurularının hisse senedi getirileri üzerinde farklı etkilerinin olduğu görülmüştür. Bu nedenle piyasaların bir bütün olarak yarı güçlü formda etkin olduğu ya da olmadığı konusunda fikir birliği oluşmamıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada 2016 ve 2017 yıllarında Borsa İstanbul Pay Piyasasında bedelsiz sermaye artımı yapmak için Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) başvuru yapan şirketlerin başvuru onaylarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmiştir. Bu amaçla bedelsiz sermaye artırımını yapmak için SPK'ya başvuran işletmelerin SPK onayları haftalık olarak yayınlanan bültenlerden (<http://www.spk.gov.tr/Bulten>) elde edilmiştir. Hisse senedi getirileri ile BIST 100 endeksi getirileri Borsa İstanbul Tarihsel ve Referans Veri Platformu (<https://datastore.borsaistanbul.com/>)'dan alınan günlük kapanış fiyatlarından yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıca çalışmada kullanılan risksiz faiz oranları TCMB internet sitesinde yer alan ihale yöntemi ile satılan hazine bonoları ve tahvillerin yıllık faiz oranlarından elde edilmiştir.

Çalışmanın yöntemi olarak 1933 yılında Dolley tarafından geliştirilen olay çalışması kullanılmıştır (Malhotra vd. 2007: 4). Olay çalışmasını yapabilmek için bir olay tarihi, olay penceresi, tahmin penceresi ve tahmin modelinin belirlenmesi gerekmektedir (Ray, 2011: 59). Olay tarihi araştırmaya konu olan olayın gerçekleştiği tarihi göstermektedir. Olay penceresi araştırılan konuya göre -1 +1, -5 +5, -10 +10 ve daha fazlası olabilmektedir (Küçüksille ve Mizrahi, 2015b: 134). Bu çalışmada olay penceresi olay tarihinin 5 gün öncesi ve sonrası (t-5, t+5) olarak belirlenmiştir. Çalışmada olay penceresinin kısa tutulmasının temel sebebi olay tarihinden sonra ortaya çıkabilecek diğer durumların getiriler üzerine etkisini minimize etmektir. Tahmin penceresi ise pay senetleri getirilerinin piyasa getirilerine olan duyarlılığını ölçmek ve nihayetinde beklenen getiriye elde etmek amacıyla kullanılmaktadır (Küçüksille ve Mizrahi, 2015a: 65). Çalışmada tahmin penceresi olay tarihinden önceki 6 günden 135 gün öncesine kadar olan (t-135, t-6) zaman aralığıdır. Araştırmada tahmin modeli olarak Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli (CAPM) kullanılmıştır.

Ayrıca çalışmada bedelsiz sermaye artırım oranları %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeler ayrıca incelenmiştir. Böylece farklı oranlarda yapılan bedelsiz sermaye artırımlarının kümülatif anormal getiriler üzerindeki etkileri test edilmiştir.

Olay çalışması aşağıdaki işlem sırasına göre uygulanmıştır.

1. aşamada hisse senetlerinin t zamandaki getirisi hesaplanmaktadır (Raja ve Sudhakar, 2010: 4). Bunun için;

$$R_{i,t} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100$$

eşitliği kullanılmıştır.

$R_{i,t}$ = i hisse senedinin t zamandaki getirisi

P_t = i hisse senedinin t zamandaki kapanış fiyatını

P_{t-1} = i hisse senedinin t-1 zamandaki kapanış fiyatını göstermektedir.

2. aşamada ise tahmin penceresinde gerçekleşen getiriler kullanılarak sistematik risk hesaplanmıştır (Küçükşille ve Mizrahi, 2015b: 136).

$$\beta_i = \text{Cov}(\mathbf{R}_i, \mathbf{R}_m) / \text{Var}(\mathbf{R}_m)$$

β_i = i hisse senedinin sistematik riskini

$\text{Cov}(\mathbf{R}_i, \mathbf{R}_m)$ = işletmelerin getirisi ile piyasa getirisi (BIST 100) arasındaki kovaryans katsayısını

$\text{Var}(\mathbf{R}_m)$ = piyasa getirilerinin varyansını ifade etmektedir.

3. aşamada hisse senedinin beklenen getiri oranı Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli yardımıyla hesaplanmıştır (Kulalı, 2016: 277). Bunun için;

$$\mathbf{E}(\mathbf{R}_{it}) = r_f + \beta_i(\mathbf{E}(\mathbf{R}_m) - r_f) \text{ eşitliği kullanılmıştır.}$$

$\mathbf{E}(\mathbf{R}_{it})$ = beklenen getiriyi

r_f = risksiz faiz oranını

$\mathbf{E}(\mathbf{R}_m)$ = piyasa getirisini göstermektedir.

4. aşamada olay penceresi içerisinde hisse senedinin anormal getirileri hesaplanmıştır (Ray, 2011: 60). Anormal getirilerin hesaplanması için aşağıdaki eşitlik kullanılmıştır

$$\mathbf{AR}_{it} = \mathbf{R}_{it} - \mathbf{E}(\mathbf{R}_{it})$$

\mathbf{AR}_{it} = i hisse senedinin t zamandaki anormal getirisini

\mathbf{R}_{it} = i hisse senedinin t zamandaki gerçekleşmiş getirisini

$\mathbf{E}(\mathbf{R}_{it})$ = beklenen getiriyi ifade etmektedir.

5. aşamada ortalama anormal getiriler hesaplanmaktadır (Mishra, 2005: 12). Bunun için;

$$\mathbf{AR}_t = 1/N \sum_{i=1}^N \mathbf{e}_{it}$$

eşitliği kullanılmıştır.

\mathbf{AR}_t = ortalama anormal getiriyi

N = olay çalışmasına dahil edilen işletme sayısını

t = olay çalışmasında kullanılan olay penceresini ifade etmektedir.

6. ve son aşamada kümülatif anormal getiri hesaplanmıştır (Malhotra vd., 2007: 5). Bunun için aşağıdaki denklem kullanılmıştır.

$$\mathbf{CAR}(t1, t2) = \sum_{t=t1}^{t2} \mathbf{AR}_{it}$$

\mathbf{AR}_{it} = i hisse senedinin hesaplanan anormal getirisini

t = kümülatif anormal getirilerin hesaplamaya dahil edilen zaman sürecini ifade etmektedir.

Bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmelerin anormal getiri elde edip etmedikleri kümülatif anormal getiri hesaplandıktan sonra net bir şekilde belli olacağı için yapılan yorumlar kümülatif anormal getiri üzerinden yapılması gerekmektedir.

Buradan hareketle çalışmanın hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir.

\mathbf{H}_0 = Bedelsiz sermaye artırım talebi onaylanan işletmelerin olay penceresinde hisse senetlerinin kümülatif anormal getirileri 0'a eşittir. ($\mathbf{CAR}_t = 0$)

\mathbf{H}_1 = Bedelsiz sermaye artırım talebi onaylanan işletmelerin olay penceresinde hisse senetlerinin kümülatif anormal getirileri 0'dan farklıdır. ($\mathbf{CAR}_t \neq 0$)

Ayrıca kümülatif anormal getirilerin istatistiksel olarak anlamlılığını test etmek için t-testi uygulanmıştır. Aşağıda Tablo 2'de 2016 yılında bedelsiz sermaye

artırımı yapan şirketler, Tablo 3'de ise 2017 yılında bedelsiz sermaye artırımı yapan şirketler gösterilmiştir

Tablo 2: 2016 Yılında Bedelsiz Sermaye Artırımı Yapan Şirketler

| SIRA | İŞLETME KODU | İŞLETME ADI | BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIMI SPK ONAY TARİHİ | BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIM ORANI (%) |
|------|--------------|--|---|------------------------------------|
| 1 | PETKM | Petkim Petro Kimya Holding A.Ş. | 14.01.2016 | 50 |
| 2 | DAGI | Dağı Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 26.02.2016 | 49 |
| 3 | GEDİK | Gedik Yatırım Menkul Değerler A.Ş. | 03.03.2016 | 20 |
| 4 | ADEL | Adel Kalemcilik Ticaret ve Sanayi A.Ş. | 10.03.2016 | 200 |
| 5 | CRFSA | Carrefoursa Carrefour Sabancı Tic. Merkezi A.Ş. | 11.03.2016 | 515 |
| 6 | ISGYO | İŞ Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 28.04.2016 | 13,94 |
| 7 | ASELS | Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 12.05.2016 | 100 |
| 8 | PSDTC | Pergamon Status Dış Ticaret A.Ş. | 12.05.2016 | 65 |
| 9 | ENKAI | Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş. | 12.05.2016 | 5 |
| 10 | HLGYO | Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 12.05.2016 | 6,33 |
| 11 | DENİZ | Denizbank A.Ş. | 23.05.2016 | 41,30 |
| 12 | VKGYO | Vakıf Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 23.05.2016 | 3,70 |
| 13 | OZRDN | Özerden Plastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 23.05.2016 | 40,60 |
| 14 | GOODY | Goodyear Lastikleri T.A.Ş. | 23.05.2016 | 2165,54 |
| 15 | ISFIN | İş Finansal Kiralama A.Ş. | 13.06.2016 | 13,21 |
| 16 | TSKB | Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş. | 13.06.2016 | 17,14 |
| 17 | DENGE | Denge Yatırım Holding A.Ş. | 13.06.2016 | 37,50 |
| 18 | VERUS | Verusa Holding A.Ş. | 13.06.2016 | 250 |
| 19 | SODA | Soda Sanayi A.Ş. | 24.06.2016 | 13,63 |
| 20 | GENTS | Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 24.06.2016 | 7 |
| 21 | VAKFN | Vakıf Finansal Kiralama A.Ş. | 24.06.2016 | 33,85 |
| 22 | SISE | T. Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş. | 24.06.2016 | 7,90 |
| 23 | SANKO | Sanko Pazarlama İthalat İhracat A.Ş. | 24.06.2016 | 20 |
| 24 | TRKCM | Trakya Cam Sanayii A.Ş. | 24.06.2016 | 4,19 |
| 25 | ANHYT | Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. | 24.06.2016 | 4,88 |
| 26 | HALKS | Halk Sigorta A.Ş. | 30.06.2016 | 37,23 |
| 27 | SASA | Sasa Polyester Sanayi A.Ş. | 30.06.2016 | 23,15 |
| 28 | SASA | Sasa Polyester Sanayi A.Ş. | 04.10.2016 | 37,59 |
| 29 | DGATE | Datagate Bilgisayar Malz. Tic. A.Ş. | 04.10.2016 | 200 |
| 30 | ECILC | EİS Eczacıbaşı İlaç, Sınai ve Finansal Yatırımlar Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 25.10.2016 | 25 |
| 31 | ECZYT | Eczacıbaşı Yat. Holding Ortaklığı A.Ş. | 25.10.2016 | 50 |
| 32 | GSDHO | GSD Holding A.Ş. | 03.11.2016 | 80 |
| 33 | ADESE | Adese Alışveriş Merkezleri Ticaret A.Ş. | 03.11.2016 | 40 |
| 34 | SEYKM | Seyitler Kimya Sanayi A.Ş. | 30.11.2016 | 9,40 |
| 35 | OSTIM | Ostim Endüst. Yatırımlar ve İşletme A.Ş. | 19.12.2016 | 50 |
| 36 | FINBN | Finansbank A.Ş. | 19.12.2016 | 5 |

Tablo 3: 2017 Yılında Bedelsiz Sermaye Artırımı Yapan Şirketler

| SIRA | İŞLETME KODU | İŞLETME ADI | BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIMI SPK ONAY TARİHİ | BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIM ORANI (%) |
|------|--------------|--|---|------------------------------------|
| 1 | BNTAS | Bantaş Bandırma Ambalaj Sanayi Tic. A.Ş. | 23.03.2017 | 50 |
| 2 | SASA | Sasa Polyester Sanayi A.Ş. | 14.04.2017 | 0,01 |
| 3 | ODAS | Odaş Elektrik Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 14.04.2017 | 185 |
| 4 | ISGYO | İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 21.04.2017 | 0,08 |
| 5 | ENKAI | Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş. | 21.04.2017 | 0,10 |
| 6 | ISFIN | İş Finansal Kiralama A.Ş. | 05.06.2017 | 0,08 |
| 7 | RTALB | Rta Laboratuvarları Biyolojik Ürünler A.Ş. | 05.06.2017 | 300 |
| 8 | SARKY | Sarkuysan A.Ş. | 09.05.2017 | 60 |
| 9 | ASUZU | Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi ve Tic. | 09.05.2017 | 230,45 |
| 10 | DGGYO | Doğuş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 09.05.2017 | 38,92 |
| 11 | TSKB | Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası A.Ş. | 26.05.2017 | 17,07 |
| 12 | OZRDN | Özerden Plastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 15.06.2017 | 6,67 |
| 13 | SANKO | Sanko Pazarlama İthalat İhracat A.Ş. | 15.06.2017 | 33,33 |
| 14 | GENTS | Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. | 15.06.2017 | 8,21 |
| 15 | SODA | Soda Sanayi A.Ş. | 22.06.2017 | 20 |
| 16 | TRKCM | Trakya Cam Sanayii A.Ş. | 07.07.2017 | 21,50 |
| 17 | SISE | Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş. | 07.07.2017 | 9,75 |
| 18 | ANACM | Anadolu Cam Sanayi A.Ş. | 07.07.2017 | 68,92 |
| 19 | FLAP | Flap Kongre Toplantı Hiz. A.Ş. | 07.07.2017 | 25 |
| 20 | BEYAZ | Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş. | 07.07.2017 | 25 |
| 21 | HIDFGS | Hedef Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 28.07.2017 | 40 |
| 22 | HLGYO | Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 04.08.2017 | 3,80 |
| 23 | VKGYO | Vakıf Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 04.08.2017 | 2,11 |
| 24 | FINBN | Finansbank A.Ş. | 11.08.2017 | 6,35 |
| 25 | VAKFN | Vakıf Finansal Kiralama A.Ş. | 23.08.2017 | 25,29 |
| 26 | HALKS | Halk Sigorta A.Ş. | 23.08.2017 | 44,96 |
| 27 | BIZIM | Bizim Toptan Satış A.Ş. | 21.09.2017 | 50 |
| 28 | IZFAS | İzmir Fırça Sanayi A.Ş. | 29.09.2017 | 50 |
| 29 | TRGYO | Torunlar Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. | 22.12.2017 | 99,99 |

4. BULGULAR

Çalışma 2016 ve 2017 yıllarında bedelsiz sermaye artırımını yapmak için SPK'ya başvuru yapan ve başvuruları onaylanan tüm işletmeler analize dahil edilmiştir. SPK, 2016 yılında 36 işletmenin 2017 yılında ise 29 işletmenin bedelsiz sermaye artırımına onay vermiştir. Çalışmada 2016 ve 2017 yılları ayrı ayrı değerlendirilmeye tabi tutulmuştur. Bedelsiz sermaye artırım oranı %50 ve üzeri olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeler ayrıca incelenmiştir. Böylece bedelsiz sermaye artırım oranlarının kümülatif anormal getiriler üzerindeki etkisi de değerlendirilmiştir.

Tablo 4: 2016 Yılı İçin Ortalama Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

| Günler | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t |
|--------|------------------|---------------|-----------------|------------------|
| -5 | 0,49316 | 1,474 | 0,149 | 0,49316 |
| -4 | -0,00027 | -0,001 | 0,999 | 0,49289 |
| -3 | 0,29248 | 0,675 | 0,504 | 0,78538 |
| -2 | -0,25863 | -0,908 | 0,370 | 0,52675 |
| -1 | 0,65168 | 1,805*** | 0,080 | 1,17843 |
| 0 | -0,29074 | -0,931 | 0,358 | 0,88769 |
| 1 | 0,88384 | 1,330 | 0,192 | 1,77152 |
| 2 | -0,48668 | -1,104 | 0,277 | 1,28485 |
| 3 | -3,39535 | -1,991*** | 0,054 | -2,11050 |
| 4 | -0,71075 | -0,678 | 0,502 | -2,82125 |
| 5 | -1,63732 | -2,156** | 0,038 | -4,45856 |

* %1, ** %5, *** %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2016 yılı anormal getiriler ve kümülatif anormal getirilerin gösterildiği Tablo 4'te gösterilen bilgiler dikkate alındığında olay tarihinden 1 gün öncesinde (-1), 3 gün (+3) ve 5 gün (+5) sonrasında istatistiki olarak anlamlı getiriler elde edilebildiği görülmektedir. Olay tarihinden 1 gün öncesinde %10 anlamlılık düzeyinde pozitif anormal getiri elde edilebilirken olay tarihinden 3 ve 5 gün sonrasında sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif anormal getiri elde edilebildiği görülmektedir. Ancak olay tarihinden önceki ve sonraki diğer günlerde ise istatistiki olarak anlamlı getiriler elde etmek mümkün değildir.

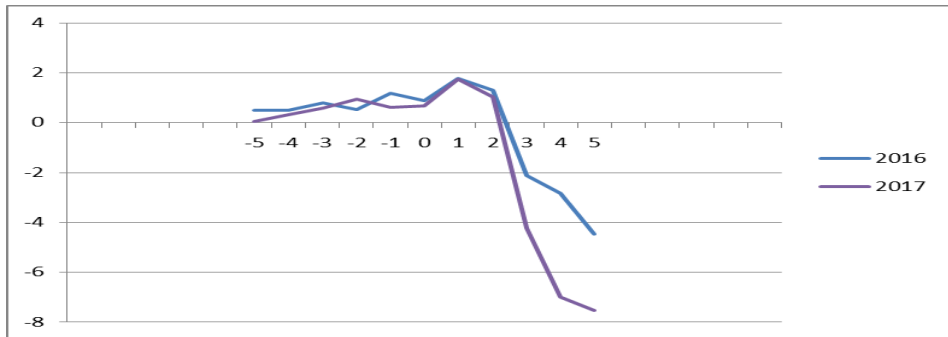
Tablo 5: 2017 Yılı İçin Ortalama Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

| Günler | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t |
|--------|------------------|---------------|-----------------|------------------|
| -5 | 0,04157 | 0,146 | 0,885 | 0,04157 |
| -4 | 0,28135 | 1,003 | 0,324 | 0,32292 |
| -3 | 0,25544 | 0,571 | 0,572 | 0,57836 |
| -2 | 0,37559 | 0,959 | 0,346 | 0,95395 |
| -1 | -0,33467 | -1,091 | 0,285 | 0,61928 |
| 0 | 0,05626 | 0,126 | 0,901 | 0,67554 |
| 1 | 1,08002 | 2,749* | 0,010 | 1,75556 |
| 2 | -0,71221 | -2,343** | 0,026 | 1,04335 |
| 3 | -5,26669 | -1,667 | 0,107 | -4,22334 |
| 4 | -2,77804 | -1,470 | 0,153 | -7,00138 |
| 5 | -0,52510 | -0,898 | 0,377 | -7,52648 |

* %1, ** %5, *** %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2017 yılı analiz sonuçlarının gösterildiği Tablo 5'e bakıldığında olay tarihinden 1 ve 2 gün sonrasında sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde istatistiki olarak anlamlı pozitif getiriler elde edilebilirken diğer günlerde anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır.

Grafik 1: 2016 ve 2017 Yıllarında Kümülatif Anormal Getirilerin Olay Tarihinin Duyarlılığı



Kümülatif anormal getirilerin olay tarihine olan duyarlılıklarını 2016 ve 2017 yılları için gösteren Grafik 1'e göre olay tarihinden önce istatistiki olarak anlamlı olmamasına karşın kümülatif anormal getiriler pozitif yatay bir seyir izlemişlerdir. Ancak olay tarihinden sonraki ilk 2 gün kümülatif anormal getiri elde

edilebildiği gözlemlenirken olay tarihinden 3 gün ve sonrasında kümülatif anormal getirilerin sert düşüşler göstererek negatif bir seyir izlediği görülmektedir. Ayrıca 2016 ve 2017 değerleri dikkate alındığında kümülatif anormal getirilerin sıfırdan farklı olması bedelsiz sermaye artırımlarının hisse senedi getirileri üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

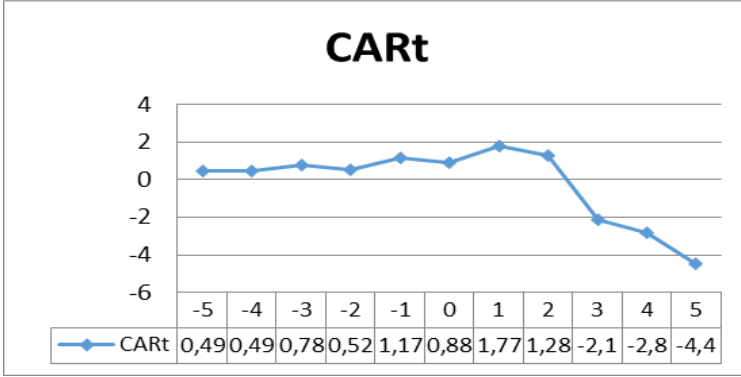
Tablo 6: 2016-2017 Yılları İçin Ortalama Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

| Günler | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t |
|--------|------------------|---------------|-----------------|------------------|
| -5 | 0,29168 | 1,296 | 0,200 | 0,29168 |
| -4 | 0,12538 | 0,596 | 0,553 | 0,41706 |
| -3 | 0,27596 | 0,891 | 0,376 | 0,69302 |
| -2 | 0,02433 | 0,103 | 0,918 | 0,71735 |
| -1 | 0,21162 | 0,852 | 0,397 | 0,92896 |
| 0 | -0,13592 | -0,517 | 0,607 | 0,79304 |
| 1 | 0,97136 | 2,398** | 0,019 | 1,76440 |
| 2 | -0,58730 | -2,116** | 0,038 | 1,17710 |
| 3 | -4,23025 | -2,509** | 0,015 | -3,05315 |
| 4 | -1,63308 | -1,597 | 0,115 | -4,68623 |
| 5 | -1,14110 | -2,299** | 0,025 | -5,82733 |

* %1, ** %5, *** %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2016 ve 2017 yıllılarının toplu sonuçlarının gösterildiği Tablo 6'ya göre olay tarihinden sonraki 4. gün hariç diğer günlerde istatistiki olarak anlamlı getiriler elde edilebildiği görülmektedir. Bu sonuçlara göre olay tarihinden sonraki ilk 2 günde %5 anlamlılık düzeyinde pozitif kümülatif anormal getiri elde edilebilirken, olay tarihinden sonraki 3. ve 5. günde ise yine %5 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı fakat negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir.

Grafik 2: 2016-2017 Yıllarında Kümülatif Anormal Getirilerin Olay Tarihinin Duyarlılığı



2016 ve 2017 yılları birlikte dikkate alındığında elde edilen kümülatif anormal getirilerin olay tarihinden sonraki ilk 2 güne kadar pozitif seyir izlediği, olay tarihinden sonraki 3. gün ve sonrasında ise negatif seyir izlediği görülmektedir.

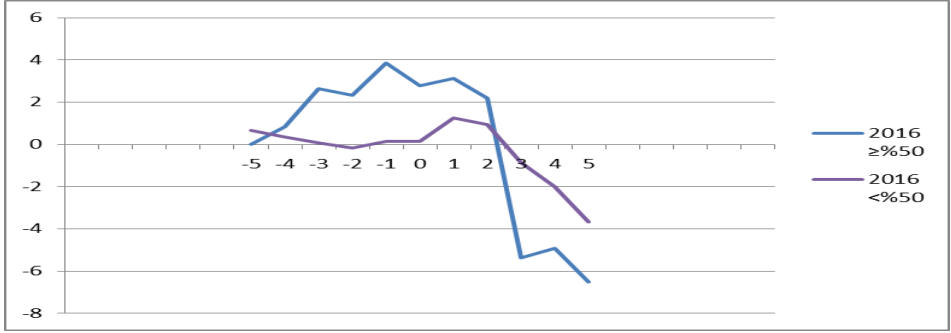
Tablo 7: 2016 Yılında BSAO \geq %50 ve BSAO<%50 Olan Şirketlerin Ortalama Anormal Getirileri ve Kümülatif Anormal Getirileri

| Günler | BSAO \geq %50 | | | | BSAO<%50 | | | |
|--------|------------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|---------------|-----------------|------------------|
| | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t |
| -5 | 0,01385 | 0,027 | 0,979 | 0,01385 | 0,67751 | 1,618 | 0,118 | 0,67751 |
| -4 | 0,83177 | 1,048 | 0,322 | 0,84562 | -0,32028 | -1,129 | 0,270 | 0,35723 |
| -3 | 1,79405 | 1,621 | 0,139 | 2,63966 | -0,28504 | -0,744 | 0,464 | 0,07219 |
| -2 | -0,31518 | -0,527 | 0,611 | 2,32448 | -0,23687 | -0,721 | 0,477 | -0,16469 |
| -1 | 1,51678 | 1,465 | 0,177 | 3,84126 | 0,31895 | 1,073 | 0,294 | 0,15426 |
| 0 | -1,04835 | -1,164 | 0,274 | 2,79291 | 0,00065 | 0,003 | 0,998 | 0,15491 |
| 1 | 0,34399 | 0,358 | 0,729 | 3,13690 | 1,09147 | 1,284 | 0,211 | 1,24638 |
| 2 | -0,94479 | -1,398 | 0,195 | 2,19211 | -0,31048 | -0,559 | 0,581 | 0,93590 |
| 3 | -7,56553 | -1,653 | 0,133 | -5,37342 | -1,79143 | -1,164 | 0,255 | -0,85553 |
| 4 | 0,43814 | 0,857 | 0,414 | -4,93528 | -1,15263 | -0,802 | 0,430 | -2,00816 |
| 5 | -1,57506 | -2,421** | 0,039 | -6,51034 | -1,66126 | -1,614 | 0,119 | -3,66942 |

* %1, ** %5, *** %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2016 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırım oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeleri ayrı ayrı gösteren Tablo 7 incelendiğinde sadece %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmelerin hisse senetleri için olay tarihinden sonraki 5. gün %5 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edebileceği görülmektedir.

Grafik 3: 2016 Yılında BSAO \geq %50 ve BSAO<%50 Olan Şirketlerin Kümülatif Anormal Getirilerinin Olay Tarihinine Duyarlılığı



2016 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmelerin kümülatif anormal getirilerinin olay tarihine olan duyarlılıkları Grafik 3'te gösterilmiştir. Grafığe göre bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmelerin kümülatif anormal getirileri olay gününden sonraki 3. güne kadar pozitif bir seyir izlerken 3. gün ve sonrasında negatif bir seyir izlemiştir. Bedelsiz sermaye artırımı oranı %50'nin altında olan işletmelerin kümülatif anormal getirileri ise olay tarihinden önceki 2. gün dışında diğer grupla benzerlik göstermektedir. Ancak olay tarihinden sonraki 3, 4 ve 5. gün incelendiğinde istatistiki olarak anlamlı olmamasına karşın bedelsiz sermaye artırımı oranı %50'nin üzerinde olan işletmelerin kümülatif anormal getirilerinde daha sert düşüşler yaşandığı görülmektedir.

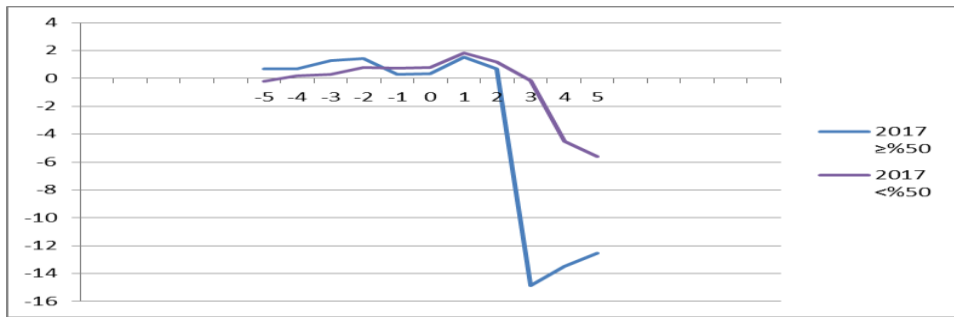
Tablo 8: 2017 Yılında BSAO \geq %50 ve BSAO<%50 Olan Şirketlerin Ortalama Anormal Getirileri ve Kümülatif Anormal Getirileri

| Günler | BSAO \geq %50 | | | | BSAO<%50 | | | |
|--------|------------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|---------------|-----------------|------------------|
| | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t | AAR _t | t-istatistiği | p değeri (sig.) | CAR _t |
| -5 | 0,66606 | 1,295 | 0,236 | 0,66606 | -0,19634 | -0,586 | 0,564 | -0,19634 |
| -4 | 0,00230 | 0,005 | 0,996 | 0,66836 | 0,38766 | 1,113 | 0,279 | 0,19132 |
| -3 | 0,62941 | 0,697 | 0,509 | 1,29777 | 0,11298 | 0,216 | 0,831 | 0,30430 |
| -2 | 0,15277 | 0,253 | 0,807 | 1,45054 | 0,46047 | 0,927 | 0,365 | 0,76477 |
| -1 | -1,17071 | -1,402 | 0,204 | 0,27983 | -0,01618 | -0,061 | 0,952 | 0,74859 |
| 0 | 0,04941 | 0,118 | 0,909 | 0,32924 | 0,05888 | 0,098 | 0,923 | 0,80747 |
| 1 | 1,19693 | 1,659 | 0,141 | 1,52616 | 1,03548 | 2,165** | 0,043 | 1,84295 |
| 2 | -0,84244 | -1,644 | 0,144 | 0,68373 | -0,66260 | -1,751*** | 0,095 | 1,18035 |
| 3 | -15,52841 | -1,453 | 0,189 | -14,84469 | -1,35746 | -1,190 | 0,248 | -0,17711 |
| 4 | 1,36765 | 0,476 | 0,648 | -13,47703 | -4,35736 | -1,884*** | 0,074 | -4,53447 |
| 5 | 0,93979 | 0,568 | 0,588 | -12,53724 | -1,08315 | -2,211** | 0,039 | -5,61762 |

* %1, ** %5, *** %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2017 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırım oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeleri ayrı ayrı gösteren Tablo 8 incelendiğinde bedelsiz sermaye artırım oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler için istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesine karşın bedelsiz sermaye artırım oranı %50'nin altında olan işletmeler için olay tarihinden sonraki 1, 2, 4 ve 5. günlerde istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Tabloya göre olay tarihinden sonraki 1. ve 2. gün sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde pozitif kümülatif anormal getiri elde etmenin mümkün olduğu görülürken 4. ve 5. günlerde sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Grafik 4: 2017 Yılında $BSAO \geq \%50$ ve $BSAO < \%50$ Olan Şirketlerin Kümülatif Anormal Getirilerinin Olay Tarihine Duyarlılığı



2017 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırım oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmelerin kümülatif anormal getirilerinin olay tarihine olan duyarlılığını gösteren Grafik 4 incelendiğinde ise olay tarihinden sonraki 1. ve 2. gün kümülatif anormal getirilerin pozitif olduğu, olay tarihinden sonraki 3. gün ve devamında ise kümülatif anormal getirilerin sert bir düşüşle negatif seyir izlediği görülmektedir.

5. SONUÇ

2012 yılında yenilenen Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte işletmelerin hesaplarında yer alan geçmiş yıl karları gibi kaynaklara sahipken bedelli sermaye artışına gitmelerinin önüne geçilmiştir. Böylece işletmeler eğer sermaye artırımını yapacaksa bu artışı öncelikle iç kaynaklarıyla yapmak durumunda kalmışlardır. Bedelsiz sermaye artırımını işletmeye dışarıdan kaynak girişi olmadan yaptığı sermaye artırımındır. Bu çalışmada bedelsiz sermaye artırımını yapacak işletmelerin hisse senetleri ile SPK onay tarihi çevresinde anormal getiri elde edip edilemeyeceği araştırılmıştır. Bu amaçla öncelikle 2016 ve 2017 yıllarında bedelsiz sermaye artırımını onayı alan işletmeler ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Sonrasında 2016 ve 2017 yılları birlikte değerlendirilmiş ve en son olarak sermaye artırımını onayı alan işletmeler %50 ve üzeri bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmelerle %50'den daha az oranda bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmeler olarak incelenmiştir.

Analiz sonuçlarına göre 2016 yılı incelendiğinde onay tarihinden 1 gün (-1) öncesinde %10 anlamlılık düzeyinde pozitif kümülatif anormal getiri elde edilebilirken olay tarihinden 3 gün (+3) ve 5 gün (+5) sonrasında sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir.

2017 yılı değerlendirildiğinde olay tarihinden 1 gün (+1) ve 2 gün (+2) sonrasında sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde pozitif kümülatif anormal getiri elde etmenin mümkün olduğu tespit edilmiştir. Olay penceresindeki diğer günler için ise istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

2016 ve 2017 yılları birlikte değerlendirildiğinde ise olay tarihinden 1 ve 2 gün (+1, +2) sonrasında %5 anlamlılık düzeyinde pozitif kümülatif anormal getiri elde edebilmenin mümkün olmasına karşın onay tarihinden sonraki 3. ve 5. gün (+3, +5) %5 anlamlılık düzeyinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebildiği tespit edilmiştir.

Son olarak 2016 ve 2017 yılında %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmeler ile %50'nin altında bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmeler değerlendirilmiştir. 2016 yılında %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmeler incelendiğinde olay tarihinden sonraki 5. gün (+5) %5 anlamlılık düzeyinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği görülmüştür. Buna karşın %50'nin altında bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmeler incelendiğinde ise istatistiki olarak anlamlı kümülatif anormal getiri elde edilemeyeceği tespit edilmiştir. Benzer şekilde 2017 yılında %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmeler değerlendirildiğinde istatistiki olarak anlamlı kümülatif anormal getiri elde edilemeyeceği görülmüştür. Diğer taraftan %50'nin altında bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmelere bakıldığında ise olay tarihinden sonraki 1. ve 2. gün (+1, +2) sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde pozitif kümülatif anormal getiriler elde etmenin mümkün olduğu tespit edilirken 4. ve 5. gün (+4, +5) sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebildiği belirlenmiştir.

Genel olarak değerlendirildiğinde olay tarihinden önceki ve sonraki günlerde pozitif ve/veya negatif kümülatif anormal getiriler elde etme imkanı olduğu görülmüştür. Diğer bir ifadeyle H_0 hipotezi reddedilirken H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen bu sonuçlara göre incelenen dönem açısından Borsa İstanbul pay piyasasının yarı güçlü formda etkin olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

BALACHANDRAN, B., FAFF, R. ve TANNER, S. (2004). Further Evidence On The Announcement Effect of Bonus Shares in an Imputation Tax Setting. *Global Finance Journal*, 15(2), 147-170.

- BARNES, M. L. ve MA, S. (2002). The Behavior of China's Stock Prices in Response to the Proposal and Approval of Bonus Issues. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=458541> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.458541>
- Borsa İstanbul, Tarihsel ve Referans Veri Platformu. <https://datastore.borsaistanbul.com/> Erişim Tarihi: 12.11.2017
- DEMİR, Y. (2001). Hisse Senedi Fiyatını Etkileyen İşletme Düzeyindeki Faktörler ve Mali Sektör Üzerine İMKB'de Bir Uygulama. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(2), 109-130.
- GUO, W. C., SHIAH-HOU, S. R. ve YANG, Y. W. (2006). Stock Bonus Compensation and Firm Performance in Taiwan. *Managerial Finance*, 32(11), 862-885.
- KADERLİ, Y. ve BAŞKAYA H. (2017) Halka Açık Firmalarda Sermaye Artırımı Duyurularının Hisse Senedi Üzerindeki Etkisinin Ölçülmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 2(1), 28-42.
- KHAN, F. ve THOUFIQULLA (2013). An Analysis of Bonus Share Issued and its Impact on Share Price with Reference to NSE Listed Stocks in India. *Acme Intellectuals International Journal of Research in Management*, 4(4), 1-12.
- KULALI, İ. (2016). Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli ve Beta Katsayısının Düzenlemeye Tabi Piyasalarda Kullanımı. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (31), 274-295.
- KÜÇÜKSİLLE, E. ve MİZRAHİ, R. (2015a). Bedelli Sermaye Artırımı Duyurularının Halka Açık İşletmelerin Hisse Senedi Performanslarına Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Araştırma. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(29), 63.
- KÜÇÜKSİLLE, E. ve MİZRAHİ, R. (2015b). Bedelsiz Sermaye Artırımı Duyurularının Şirketlerin Piyasa Değerlerine Etkisi: Borsa İstanbul Örneği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1(35), 125-145.
- LUKOSE, J. ve SAPAR, N. R. (2002). Does Bonus Issue Signal Superior Profitability? A Study of the BSE Listed Firms. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=428122> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.428122>
- MALHOTRA, M., THENMOZHI, M. ve GOPALASWAMY, A. K. (2013). Factors Influencing Abnormal Returns Around Bonus and Rights Issue Announcement. *IUP Journal of Applied Finance*, 19(4), 41.
- MALHOTRA, M., THENMOZHI, M. ve ARUNKUMAR, G. (2007). Stock Market Reaction and Liquidity Changes Around Bonus Issue Announcement: Evidence From India. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=962830>

- MASRY, M. (2015). The Impact of The Announcement of Distribution Bonus Shares on Abnormal Returns and Trading Volume in The Egyptian Stock Market. *The International Journal of Social Sciences and Humanities Invention*, 2(12), 1717-1731.
- MISHRA, A. (2005). An Empirical Analysis of Market Reaction Around The Bonus Issues in India.
- OBAIDULLAH, M. (1992). How Do Stock Prices React to Bonus Issues? *Vikalpa*, 17(1), 17-22.
- ÖZER, G. ve YÜCEL, R. (2001). İMKB'de Hisse Senedi İhraç Tarihi Etrafındaki Anormal Fiyat Hareketleri: 1990-1996 Dönemini Kapsayan Deneysel Bir Araştırma. *Active Finans Dergisi*, Ocak-Şubat, 1-15.
- RAJA, M. ve SUDHAHAR, J. C. (2010). An Empirical Test of Indian Stock Market Efficiency in Respect of Bonus Announcement. *Asia Pacific Journal of Finance and Banking Research*, 4(4), 1-14.
- RAY, K. K. (2011). Market Reaction to Bonus Issues and Stock Splits in India: An Empirical Study. *IUP Journal of Applied Finance*, 17(1), 54-69.
- SAYILGAN, G. (2017). Soru ve Yanıtlarıyla İşletme Finansmanı, Siyasal Kitabevi, Güncelleştirilmiş ve Genişletilmiş 7. Baskı, Ankara.
- Sermaye Piyasası Kurulu, Bülten. <http://www.spk.gov.tr/Bulten> Erişim Tarihi: 03.01.2018
- SURESHA, B. ve CHANDRASHEKARA, B. (2016). Market Efficiency Around Bonus, Stock Split and Rights Issue Announcement – Evidence from India. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 7(11), 71-79.
- TUNA, İ. ve KARACA, S. S. (2015). Borsa İstanbul (BIST) 30'da Kayıtlı Sanayi Şirketlerinin Sermaye Artırımlarının Tahmini. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 7(12).
- Türk Ticaret Kanunu (6102 Sayılı Kanun)
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, İhale Yöntemi ile Satılan Hazine Bonoları ve Devlet Tahvilleri. www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Piyasa+Verileri/ihale+Yontemi+ile+Satilan+Hazine+Bonolari+ve+Devlet+Tahvilleri/ Erişim Tarihi: 19.11.2017

DÖVİZ YATIRIMCISI ENFLASYONDAN NASIL ETKİLENİR? E7 ÜLKELERİNDE PANEL VERİ ANALİZİ İLE BİR ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Müslüm POLAT*
Azat ADIYAMAN**

Özet

Bireysel yatırımcılar; hisse senedi, faiz ve altına yatırım yapabilecekleri gibi dövizde de yatırım yapabilmektedirler. Bu çalışmada bireysel yatırım aracı olarak da kullanılabilen döviz kurunun enflasyondan nasıl etkilendiği belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla Ocak 2010 – Aralık 2016 dönemi için E7 olarak da bilinen hızlı gelişmekte olan 7 ülkenin döviz kuru ve enflasyon oranı arasındaki ilişki panel veri analiz yöntemi ile araştırılmıştır. Panel veri analiz yöntemi olarak, ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılığı ile ülkelerin heterojenliğini dikkate alan CCE yöntemi kullanılmıştır. Panel sonucunda enflasyonun döviz kuruna etkisi pozitif olarak tespit edilmiş ancak bu etki istatistik açıdan anlamlı bulunmamıştır. Ülkelere ait birim etki incelendiğinde, etkinin sadece Çin’de anlamlı olduğu diğer 6 ülkede anlamlı olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Döviz, Enflasyon, Panel Veri Analizi, CCE

HOW IS THE FOREIGN EXCHANGE INVESTOR AFFECTED BY INFLATION? A STUDY WITH PANEL DATA ANALYSIS IN E7 COUNTRIES

Abstract

Individual investors; They can also invest in foreign exchange as they can invest in stocks, interest and gold. In this study, it was tried to determine how the exchange rate, which can also be used as an individual investment instrument, is affected by the inflation. For this purpose, the relationship between the exchange rate and the inflation rate of 7 fast emerging economies, also known as E7, was investigated by panel data analysis method for the period of January 2010 - December 2016. CCE method which takes into account cross-section dependency between countries and heterogeneity of countries is used as a panel data analysis method. As a result of the panel, the effect of inflation on exchange rate was found positive but this effect was not found meaningful statistically. When examining the individual effect of the countries, it was found that the effect was only meaningful in China, and meaningless in the other six countries.

Key words: Foreign Exchange, Inflation, Panel Data Analysis, CCE

* Bingöl Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü

** Bingöl Üniversitesi İşletme Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi

1.Giriş

Bireysel yatırımcılar gelirlerinin bir kısmını tasarruf ederek değerlendirmek için yatırıma dönüştürürler. Gelişmiş finansal ekonomilerinde farklı sektörlerden çok sayıda şirkete yatırım yapabilme fırsatı olduğundan hisse senedi piyasaları bu yatırımların başında gelir. Fakat hisse senedi piyasaları riskli olduğundan, yatırımcılar alternatif yatırım araçlarına yönelirler. Bu bireysel yatırım araçları temelde faiz, altın ve döviz olmak üzere üçe ayrılmaktadır.

Döviz kuru iki ulusal para birimi arasındaki değişim oranı olarak ifade edilir. Enflasyon fiyatlar genel düzeyindeki sürekli artışlara olarak ifade edilir ve ekonomide önemli yerler tutan kavramlardır. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde enflasyon ve döviz kuru arasındaki ilişki büyük bir öneme sahiptir (Ayvaz Güven & Uysal, 2013, s. 2)

Döviz kuru ve Enflasyon birbirlerini karmaşık şekilde etkileyen iki değişkendir. Bireysel yatırım aracı olan döviz kuru ve enflasyon arasında ki ilişki tasarruf sahiplerinin satın alma gücüne dayanmaktadır. Enflasyon artışının yüksek olması ve uzun bir süre devam etmesi, toplumda yüksek enflasyon beklentisine sebep olmaktadır. Yüksek enflasyon beklentisi tasarruf sahiplerinin ulusal paradan kaçışına, dolayısıyla döviz ve döviz cinsi yatırım araçlarına yönlendirmektedir. Sonuçta ulusal para değer kaybeder, döviz kuru ise yükselir. Diğer taraftan döviz kurunun yükselmesi ithal malların yerli para cinsinden fiyatını yükselttiğinden fiyatlar genel düzeyi artar (Aghayev, 2011, s. 2). Dolayısıyla döviz kuruna yatırım yapanlar enflasyona karşı korunaklı hale geldikleri söylenebilir. Fakat bununla birlikte literatürde farklı sonuçlara rastlanmaktadır. Bu sebeple bu konu üzerinde çalışmaların devam etmesi gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı hızlı gelişmekte olan ve E7 olarak bilinen ülkelerde döviz yatırımcılarının Ocak 2010 – Aralık 2016 döneminde enflasyon oranından nasıl etkilendiği tespit etmektir. Bu bağlamda literatür taraması yapılmış, veri seti ve yöntem tanıtılmış ve devamında döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki analiz edilmiştir.

2. Literatür Taraması

Bal (2012) araştırmasında 1994-2008 yılları arasında döviz kuru belirleyicilerini bulmaya çalışmıştır. Uzun dönem denge ilişkisi değişkenler arasında Engle Granger iki aşamalı yöntem ve Johansen Eşbütünleşme testi ile analiz edilmiştir. VEC Hata Düzeltme modeli uygulanarak uzun dönem dengeleri araştırılmıştır. Sonuç olarak Eş bütünleşme sınamasıyla döviz kuru ile enflasyon arasında uzun dönemde denge ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Ayvaz Güven & Uysal (2013) tarafından yapılan çalışmada 1983-2012 yılları arasında Türkiye’de döviz kurlarındaki değişim ile enflasyon arasındaki ilişki araştırılmıştır. Analizlerin sonucunda reel efektif döviz kuru ile TÜFE arsında çift yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Mızrak & Sever (2013) çalışmalarında faiz oranı, döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişki incelenmiştir. Türkiye için Ocak 1987 – Haziran 2006 dönemi VAR

yöntemiyle analiz edilmiştir. Çıkan bulgular neticesinde değişkenler hem kendi değerlerinden hem de diğer değişkenlerde meydana gelen şoklardan etkilenmiştir. Döviz kuru değişimlerin faiz oranı ve enflasyon üzerinde daha yüksek etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Aghayev (2011) bu araştırmasında 1995: 01-2010 04 dönemine ait veriler kullanılarak Azerbaycan ekonomisinde döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki analiz etmiştir. Granger nedensellik sınamasının Hsiao yaklaşımı ve Granger nedensellik analizi sonuçlarında Azerbaycan'ın petrol ihracatından dolayı ülkeye yüksek miktarda döviz girişine sahip olması ekonomisinde fiyatlar genel düzeyi ile döviz kuru arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi görmemiştir.

Monfared (2015) tarafından yapılan çalışma enflasyon ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmasında yöntem olarak Hendry'nin genelden özele modelleme ve VAR analiz yöntemini kullanmıştır. Hendry yönteminde 1976-2012 yıllık verileri VAR modelinde ise 1997:3 – 2011:4 dönem arası çeyrek yıllık verileri kullanmıştır. Analiz sonuçlarında Hendry modelinde döviz kurunun enflasyon üzerinde doğrudan etkisi görülmüş ve döviz kurundaki artış enflasyonda artışa neden olduğu tespit etmiştir ; VAR analizi yönteminde para arzı değişkeni eklenerek döviz kuruyla beraber enflasyon üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Bu yöntemin sonucuna göre hem döviz kurunun hem de para arzının enflasyonu pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir.

Işık, Acar & Işık (2004) yaptıkları çalışmada Türkiye'de enflasyon ve döviz kuru arasında eş bütünleşik bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmıştır. 1982:01-2003:04 döneminin verilerini kullanarak çoklu eş bütünleşme yöntemi ile parametreler tahmin edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre enflasyon ve döviz kuru arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. Döviz kurunda ki %1'lik artışın enflasyonda yaklaşık %0,9 arttırdığı tespit edilmiştir.

Peker & Görmüş (2008) yaptıkları çalışmada Türkiye'de döviz kuru değişimliliğinin fiyatlar üzerindeki etkiyi analiz etmişlerdir. Yöntem olarak Vektör Otoregresif kullanmışlardır. Analiz sonuçlarına göre döviz kuru şokları orta ve uzun vadede fiyatların tahmin hata varyansının yaklaşık olarak %72'ini açıklamıştır. Bu nedenle, döviz kuru ulusal enflasyonun tahmin hata varyansının önemli bir kaynağı olmuştur.

Güneş (2013) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'deki enflasyon ile ABD Doları ve Euro-Bölgesi para birimi Euro'ya ait döviz kurları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yöntem olarak Eş bütünleşme(koentegrasyon) seçmiştir. Kısa dönemdeki etkileri ve uzun dönemli ilişkinin yönünü belirlemek için de Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) kullanmıştır. Sonuçlara göre Türkiye'de fiyat düzeyi ile ABD döviz kuru (USD/TRY) ve Euro kuru (EURO/TRY) arasında uzun dönemli ilişki bulmuş ve bu ilişkinin yönü kurlardan fiyat düzeylerine doğru bulmuştur. Döviz kurları yükseldikçe ülkemizde ki enflasyon da arttığı sonucunu bulmuştur.

Alacahan (2011) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'de uygulanan enflasyon hedeflemesi rejimi döneminde döviz kuru enflasyon ilişkisinin zayıflayıp za-

yıflamadığını araştırmıştır. 1994:04 – 2001:12 ve 2002:01 – 2010:06 alt dönemlerine ilişkin döviz kurunun yurt içi fiyatlara yönelik yansıma katsayıları verilerini kullanmıştır. Yöntem olarak Ko-entegrasyon ve enflasyon döviz kuru arsındaki uzun dönemli ilişki tespiti içinde ise Eş bütünleşme analizini kullanmıştır. Analiz sonuçlarına göre enflasyon hedeflemesi öncesi döviz kuruları ile 1995:100 temel yılını ele alan üretici fiyat endeksi ya da toptan eşya endeksi ve 1995:100 temel yılını ele alan tüketici fiyat endeksi verileri arasında güçlü bir bağlantı bulmuştur. Enflasyon hedeflemesi sonrasında da bu bağlantının zayıflamadığı tespit etmiştir.

3. Veri Seti Ve Yöntem

Bu çalışmada ülkelerin döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki Panel veri analizi ile incelenmiştir. Analiz için E7 olarak bilinen 7 ülkenin döviz kuru ve enflasyon verileri kullanılmıştır. Veriler OECD üzerinden alınmıştır. Dönem olarak Ocak 2010 – Aralık 2016 dönemi incelenmiştir. Aylık verilerin kullanıldığı çalışmada bütün veriler oran şeklindedir. Çalışmada kullanılan E7 ülkeleri Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 14: Çalışmada Kullanılan Ülkeler

| | ÜLKELER |
|---|-----------|
| 1 | Türkiye |
| 2 | Çin |
| 3 | Brezilya |
| 4 | Meksika |
| 5 | Endonezya |
| 6 | Rusya |
| 7 | Hindistan |

Analizde yatay kesit sayısı 7 ve zaman serisi ilgili dönemde 84 aylık veriden oluşmaktadır. Dolayısıyla toplam kullanılan veri sayısı 588 olmuştur.

Ekonomik analizlerde üç çeşit veri kullanılabilir. Bunlar zaman serisi, kesit verisi ve panel veri analizleridir. Bir kesite ait verileri zaman içinde değişiklik gösteriyorsa bu tür verilere zaman serisi, aynı zaman diliminde farklı kesitlere ait veriler değişiklik gösteriyorsa buna kesit verisi denir. Farklı yatay kesitler zaman içinde değişiklik gösteriyorsa buna karma veri denir. Eğer karma verilerde yatay kesit birimleri aynı kalıyorsa buna panel veri denir. Panel veri analizi genel anlamda zaman boyutuna sahip yatay kesit serilerini kullanarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesine yönelik bir yöntem olarak tanımlanmaktadır. Bu analiz yönteminde yatay kesit serileri ile zaman serileri beraber alınarak hem kesit hem de zaman boyutuna ait veri seti oluşturulmaktadır (Greene, 2003, s. 283). Panel veri analizlerinde araştırılması yapılan dönem boyunca yatay kesit birimlerinin verilerin tamamına erişilebiliyorsa buna dengeli panel, bazı verilere erişilemiyorsa buna da dengesiz panel denir (Wooldridge, 2003, s. 577).

Yapılacak olan analizlerde panel veri kullanılacaksa dikkat edilmesi gereken bazı hususlar vardır. İlk olarak zaman serileri kullanılacaksa seriler durağan olmalıdır. Durağan olamadığı takdirde sahte regrasyon problemi çıkabilir ve sonuçlar gerçek ilişkiyi gösteremez (Elmas & Temurlenk, 2009, s. 6,7). İkinci olarak serilerde yatay kesit olup olmadığının belirlenmesi gerekir. Nedeni durağanlığı test ederken hangi nesil birim kök test kullanıp doğru sonuca ulaşmamızı sağlamasıdır. Eğer seriler yatay kesit bağımlılığı içeriyorsa ikinci nesil birim kök testi, içermiyorsa birinci nesil birim kök testi kullanmamız doğru olur (Çınar, 2010, s. 594). Üçüncü olarak dikkat edilmesi gereken husus yatay kesitlerin heterojen mi yoksa homojen mi olduğuna karar vermektir. Bu çalışmada serilerin homojen mi yoksa heterojen mi olduğunu belirlemek gerekir bunun için Pesetan ve Yamagata'nın geliştirmiş oldukları Delta testi kullanılmıştır.

Çalışmamızda katsayıların tahmininde Ortak İlişkili Etkileri (Common Correlated Effect, CCE) modeli kullanılmıştır. CCE testinin hem durağan hemde durağan olmayan serilerde kullanılabileceğini Kapetanios, Pesaran ve Yamagata 2011 yılındaki çalışmalarında saptamışlardı (Kapetanios, Pesaran, & Yamagata, 2011, s. 338). Dolayısıyla bu yöntemi uygularken birim kök testi yapılması gerekmektedir.

Peseran (2006) yatay kesit bağımlılığının varlığı ve serilerin heterojenliğini uzun dönemli katsayı tahmini için Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effect, CCE) yöntemini, yatay kesit bağımlılığı ile birlikte serilerin homojen olduğu durumda ise Ortak İlişkili Etkiler Havuzlanmış (Common Correlated Effects Pooled, CCEP) tahmincisi önermiştir (Yapraklı & Kaplan, 2015, s. 18,19).

Bu çalışmada kullanılan model şu şekildedir:

$$DOVIZ = \alpha_i + \beta_1 ENFLASYON_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

4. Analiz ve Bulgular

Bu kısımda ilk olarak modelde yatay kesit bağımlılığı test edilmiş, sonra modelin homojen mi yoksa heterojen mi olduğuna bakılarak karar verilerek en son olarak da CCE tahmincisi kullanılarak tahminde bulunulmuştur. CD_{LM1} ve CD_{LM2} testleri sınanmış Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 15: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

| TESTLER | Sabitli / Sabitli Trendli | DOVIZ | ENFLASYON | MODEL |
|---------|---------------------------|----------------|----------------|----------------|
| CDLM1 | Sabitli | 47.893 (0.001) | 64.979 (0.000) | 90.963 (0.000) |
| | Sabitli ve Trendli | 49.705 (0.000) | 64.744 (0.000) | |
| CDLM2 | Sabitli | 4.150 (0.000) | 6.786 (0.000) | 10.796 (0.000) |
| | Sabitli ve Trendli | 4.429 (0.000) | 6.750 (0.000) | |

Yapılan yatay kesit bağımlılığı test sonucunda iki teste göre de hem serilerde (sabitli ile sabitli ve trendli modellerin ikisinde de) hem de model de %1 önem seviyesinde yatay kesit bağımlılığı bulunduğu tespit edilmiştir. Yatay kesit bağımlılığı bulunduktan sonra modelin heterojen mi homojen mi olduğunu bulmak için Delta Tidle ve Delta Title_{adj} testleri kullanılmıştır.

Tablo 16: Model İçin Homojenlik Test Sonuçları

| TESTLER | İstatistik | p-değeri |
|----------------------------|------------|----------|
| Delta Tilde | 2.515 | 0.006 |
| Delta Tilde _{adj} | 2.561 | 0.005 |

Delta Title ve Delta Title_{adj} testleri modelin homojen olduğunu iddia eden H_0 hipotezi %1 önem seviyesi reddedilerek modelin heterojen olduğuna karar verilmiştir. Dolayısıyla enflasyon oranındaki değişimin döviz kuruna etkisi ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği söylenebilir.

Yatay kesitlerin homojen olduğunu varsayan birçok testin aksine yatay kesitlerin heterojenliğini dikkate alan CCE testi ile yapılan tahmin sonuçları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 17: CCE Tahmin Sonuçları

| Ülkeler | Sabit Katsayı | | ENFLASYON | |
|-----------|---------------|----------|-----------|----------|
| | Katsayı | t-değeri | Katsayı | t-değeri |
| Türkiye | -0.694* | -3.792 | 0.054 | 1.8 |
| Çin | 6.752* | 23.691 | 0.078* | 2.108 |
| Brezilya | -1.455* | -5.310 | 0.077 | 0.513 |
| Hindistan | 13.344* | 3.369 | 0.372 | 0.794 |
| Endonezya | 15.271* | 2.052 | 0.481 | 0.338 |
| Rusya | -36.469* | -5.546 | 2.064 | 1.365 |
| Meksika | 4.162* | 3.554 | 0.572 | 0.972 |
| CCEMG | | | 0.528 | 1.971 |
| CCEP | | | 0.463 | 1.944 |

CCE tahmincisi ile yapılan tahminlerde modelin eğim parametreleri homojen ve yatay kesit bağımlılığı içeriyorsa CCEP tahmincisini, Eğer eğim parametreleri heterojen ve yatay kesit bağımlılığı içeriyorsa CCEMG tahmincisini kullanmak daha tutarlı sonuçlar verir (Kaplan & Aktaş, 2016, s. 108). Dolayısıyla bu çalışmada panel sonuçları için CCEMG tahmincisine bakmak gerekmektedir. CCEMG sonuçları döviz kuru ile enflasyon arasında anlamlı ilişki bulunmadığını göstermektedir. Ülkelere ait birim etki incelendiğinde sadece 1 ülkede anlamlı diğer 6 ülkede ilişkinin anlamlı olmadığı bulunmuştur. Döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin yönü bütün ülkelerde pozitifdir bulunmuştur. Anlamsız ilişki bulunan ülkeler Türkiye, Brezilya, Hindistan, Endonezya, Rusya ve Meksika'dır. Anlamlı ilişki tespit edilen tek ülke ise Çin'dir. Genel olarak 6 ülkenin anlamsız çıkması panel sonucunun da anlamsız olduğunu göstermiştir.

5. Sonuç

Bu çalışmada hızlı gelişmekte olan ve E7 olarak da bilinen ülkelerinin Ocak 2010 – Aralık 2016 yılları arasında, döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi CCE yöntemi ile araştırılmıştır. Analizde öncelikle yatay kesitler arasında ve modelde yatay kesit bağımlılığı araştırılmış, devamında model için homojenlik testi yapılmış ve en son olarak CCE testi ile değişkenler arasındaki katsayı tahmin edilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre yatay kesitler arasında ve modelde yatay kesit bağımlılığı bulunduğu ve modelin heterojen olduğu kabul edilmiştir. CCE ile yapılan katsayı tahminine göre; döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin yönü tüm ülkelerde pozitif çıkmıştır. Bununla birlikte panel sonucu istatistiki açıdan %5 önem seviyesinde anlamlı bulunmamıştır. Ülkelere ait birim etkiler incelendiğinde, anlamlı sonuç veren tek ülkenin Çin olduğu görülmüştür. Diğer altı ülke olan; Türkiye, Rusya, Brezilya, Hindistan, Endonezya ve Meksika'da döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki anlamlı bulunmamıştır. İlişki yönünün pozitif olması döviz kuruna yatırım yapan kişilerin enflasyondan korunduklarını göstermektedir. Yani enflasyonun artması döviz kurunu da arttırdığından bu yatırımcıların karını yükselttiği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Aayev, S. (2011). Azerbaycan'da Fiyatlar Genel Düzeyi ve Döviz Kuru İlişkisi. H.Ü İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 29(1), 1-19.
- Alacahan, N. D. (2011). Enflasyon Hedeflemesi Uygulayan Ülkelerde Enflasyon-Döviz Kuru İlişkisi Ve Türkiye Uygulaması. Doktora Tezi. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Ayvaz Güven, E. T., & Uysal, D. (2013). Türkiye'de Döviz Kurlarındaki Değişme ile Enflasyon Arasındaki İlişki (1983-2012). Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 5(9), 1-16.
- Bal, O. (2012). Döviz Kuru, Mevduat Faiz Oranı, Enflasyon Ve Devlet İç Borçlanma Senetleri İlişkisi (1994-2008). AKADEMİK BAKIŞ DERGİSİ(31), 1-20.
- Çınar, S. (2010). OECD Ülkelerinde Kişi Başına GSYİH Durağan Mı? Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, 29(2), 591-601.
- Elmas, B., & Temurlenk, M. S. (2009). Hisse Senedi Fiyatı-İşlem Hacmi Arasındaki Granger Nedensellik:İMKB'de Hisse Bazlı Bir Analiz. İMKB Dergisi, 11(43), 1-16.
- Greene, W. H. (2003). Analysis of Panel. New Jersey: Prentice Hall.
- Güneş, Ş. (2013). Türkiye'de Kur Rejimi Uygulaması Ve Enflasyon İlişkisi Üzerine Bir Analiz. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 9(2), 65-77.
- Işık, N., Acar, M., & Işık, H. (2004). Enflasyon ve Döviz Kuru İlişkisi: Bir Eş Bütünlük Analizi. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(2), 325-340.

- Kapetanios, G., Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2011). Panels with non-stationary multifactor error structures. *Journal of Econometrics*, 160(2), 326-348.
- Kaplan, F., & Aktaş, A. R. (2016). Petrol Bağımlısı Ülkelerde Reel Petrol Fiyatlarının Reel Döviz Kuruna Etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 7(2), 103-113.
- Mızrak, Z., & Sever, E. (2013). Döviz Kuru, Enflasyon Ve Faiz Oranı Arasındaki İlişkiler: Türkiye Uygulaması. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 265-283.
- Monfared, S. S. (2015). Döviz Kuru ve Enflasyon İlişkisi: İran Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Uluslararası İktisat Bilim Dalı, Ankara.
- Peker, O., & Görmüş, Ş. (2008). Türkiye'de Döviz Kurunun Enflasyonist Etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 187-202.
- Wooldridge, J. M. (2003). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. içinde Cambridge: The MIT Press.
- Yapraklı, S., & Kaplan, F. (2015). Dışa Açıklık ve Reel Döviz Kuru Oynaklığı: Yükselen Piyasa Ekonomilerine İlişkin Bir Panel Veri Analizi. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 30(356), 9-28.

EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ: NÜFUSUN ÇOĞUNLUĞU MÜSLÜMAN OLAN 28 ÜLKE İÇİN BİR PANEL VERİ ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KAMACI*
Dr. Öğr. Üyesi M.Said CEYHAN**
Ar. Gör. Mehmet Akif PEÇE***

ÖZET

Bireylerin ekonomik faaliyetleri özgürce gerçekleştirdiği, mülkiyet hakkı, girişim serbestisi ve hukukun üstünlüğünü temel alan ekonomik özgürlükler, toplumsal refahı arttıran önemli bir makroekonomik değişkendir. Bu çalışmanın amacı, nüfusun çoğunluğu Müslüman olan 28 ülkede ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerine etkisini incelemektir. Bu kapsamda, 2009-2016 yıllarına ait veriler panel veri analiziyle test edilmiştir. Serilerde yatay kesit bağımlılığı olduğundan ikinci nesil panel birim kök testleri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, iki değişken arasında uzun dönemli eşbütünlük bir ilişki tespit edilmiştir. Yapılan nedensellik analizinde, uzun dönemde ekonomik özgürlüklerden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensel ilişki bulunmuştur. DOLS tahmin sonuçları da bu nedenselliği desteklemektedir. DOLS tahminine göre, ekonomik özgürlüklerdeki 1 birimlik artış, ekonomik büyümeyi 0,066 birim arttırmaktadır. **Anahtar Kelimeler:** Ekonomik özgürlükler, ekonomik büyüme, panel veri analizi

EFFECTS ON ECONOMIC GROWTH OF ECONOMIC FREEDOM: A PANEL DATA ANALYSIS FOR 28 COUNTRIES WHO ARE THE MOST POPULAR MUSLIM

ABSTRACT

Economic freedoms, which are based on proprietary right, freedom of association, and the superiority of law, which individuals freely perform economic activities, are an important macroeconomic parameter that increases social welfare. The aim of this study is to examine the effect of economic freedoms on economic growth in 28 countries who are the most popular muslim. In this context, data for 2009-2016 were tested by panel data analysis. Second-generation panel unit root tests were used because of the cross sectional dependence problem in the series. According to the result of the study, a long-run cointegrated relationship between the two variables was determined. In the analysis of causality made, a one-way causal relationship was found from long-term economic freedoms to

* Bartın Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, akamaci@bartin.edu.tr

** Bartın Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, sceyhan@bartin.edu.tr

*** Bartın Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, apece@bartin.edu.tr

economic growth. DOLS results also support this causation. According to the DOLS results, 1 unit increase in economic freedoms increases economic growth by 0.066 units.

Key words: Economic freedoms, economic growth, panel data analysis

1.GİRİŞ

Ekonomik faaliyetlerin herhangi bir kısıtlama olmadan gerçekleştirilebilmesini ifade eden ekonomik özgürlükler, ülkelerin ekonomik durumunu da göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde ekonomik faaliyetler kısıtlanmazken, az gelişmiş ülkelerde piyasa mekanizması etkin olarak işlememektedir.

Ekonomik özgürlükler, ülkelerin refahını belirleyen önemli faktörlerden biridir. Ülkelerin refah düzeyinin artması için ise, ekonomik büyümedeki süreklilik, piyasa ekonomilerinin geliştirilmesi ve toplumsal adaletin sağlanabilmesi ile mümkündür. Yapılan araştırmalar, ekonomik olarak daha özgür olan ülkelerin diğer ülkelere göre daha zengin olduğunu göstermektedir (Gemrik, 2015:72).

Ekonomik özgürlüklerin tespit edilmesi için literatürde 3 indeks vardır. Bunlar, Fraser Enstitüsü İndeksi, Freedom House İndeksi ve Heritage Foundation İndeksidir. Bu çalışmada Heritage Foundation İndeksi esas alınmıştır. Bu indekse göre ekonomik özgürlükler 5 kategoriye ayrılmıştır. 80-100 puan özgür; 70-79,9 puan arası kısmen özgür; 60-69,9 puan arası orta derecede özgür; 50—59,9 puan arası kısmen özgür değil ve 0-49,9 puan arası ise özgür değil olarak nitelendirilmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, nüfusun çoğunluğu Müslüman olan 28 ülkede ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerine etkisini incelemektir. Bu kapsamda, ilk olarak konu ile ilgili teorik bilgiler verilmiş; ekonomik özgürlük kriterleri belirtilerek söz konusu iki değişkeni ele alan literatür taramasına yer verilmiştir. 2009-2016 yıllarına ilişkin nüfusun çoğunluğu Müslüman olan 28 ülkede ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki öncelikle 2.nesil panel birim kök testleriyle ele alınmış, daha sonra Westerlund eşbütünleşme testi ve kısa-uzun dönem nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Aynı zamanda panel DOLS tahmini yapılarak da ilişkinin düzeyi belirlenmiştir. Literatürde ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme ilişkisi oldukça ele alınan bir konu olsa da nüfusun çoğunluğu Müslüman olan ülkeler için yapılan çalışmalar sınırlıdır. Bu yüzden bu çalışmanın literatüre olumlu katkısı olacağı düşünülmektedir.

2.EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER VE EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN ÖLÇÜLMESİ

Ekonomik özgürlükler, bireylerin iktisadi faaliyetleri serbestçe gerçekleştirebilmelerini ve bu faaliyetler sonucu elde ettikleri değerleri herhangi bir müdahale

olmadan özgürce kullanabilmeleri olarak ifade edilmektedir. Bu çerçevede mübadele özgürlüğü, sözleşme özgürlüğü, teşebbüs özgürlüğü, tercih özgürlüğü ve mülkiyet özgürlüğü ekonomik özgürlüklerin başlıcaları olarak gösterilmektedir (Aktan, 1997:30).

Ekonomik özgürlükleri alt bileşenleri ile ele alan 3 indeks vardır. Bunlar, Fraser Enstitüsü'nün ekonomik özgürlük indeksi, Freedom House'un ekonomik özgürlük indeksi ve Heritage Foundation'ın ekonomik özgürlük indeksidir. Kanada kökenli Fraser Enstitüsü'nün yayınladığı Economic Freedom of The World (Dünya Ekonomik Özgürlüğü) "EFW" olarak adlandırılmaktadır. ABD kökenli Freedom House İndeksi'nin yayınladığı Freedom of the World (Dünya Özgürlük İndeksi) ise "FW" olarak adlandırılmaktadır. Son olarak, ABD kökenli Heritage Foundation İndeksi ise Index of Economic Freedom (Ekonomik Özgürlük İndeksi) "IEF" olarak adlandırılmaktadır ve bu çalışmada ekonomik özgürlükler "IEF" indeksi esas alınarak belirlenmiştir. Tablo 1'de bu 3 temel kuruluşa ait alt indeksler verilmiştir.

Tablo 1: Ekonomik Özgürlüğün Ölçülmesinde İndekslere Göre Temel Göstergeler

| FRASER ENSTİTÜSÜ İNDEKSİ | FREEDOM HOUSE İNDEKSİ | HERİTAGE FOUNDATION İNDEKSİ |
|---|--|---|
| Hayatını Kazanma Özgürlüğü | Hayatını Kazanma Özgürlüğü | Hayatını Kazanma Özgürlüğü |
| -Düşük transferler ve düşük sübvansiyonlar -Düşük marjinal vergi oranı -Zorunlu askerliğin olmaması | -Pazarlığa yönelik kurum oluşturma özgürlüğü -Ücret kontrollerinin olmaması | -Düşük gelir ve kurumlar vergisi -KDV ve diğer vergilerin düşüklüğü |
| Üretim ve Tüketim Konusunda Karar Verme Özgürlüğü | Teşebbüs Özgürlüğü | Üretim ve Tüketim Konusunda Karar Verme Özgürlüğü |
| -Kamu harcamalarının düşük olması -Devlet teşekküllerinin az olması -Fiyat kontrollerinin olmaması -Piyasaya giriş kısıtlamalarının olmaması -Mülkiyet haklarının korunması ve tarafsız mahkemeler -Faiz kontrollerinin olmaması | -İş kurma kolaylığı -Piyasaya giriş kısıtlamalarının olmaması -Fiyat kontrollerinin olmaması | Hayatını Kazanma ve Teşebbüs Özgürlüğü -Kamu harcamalarının düşük olması -Devlet teşekküllerinin az olması -Ücret kontrollerinin olmaması -Fiyat kontrollerinin olmaması |
| Uluslararası Ticaret Özgürlüğü | Uluslararası Ticaret Özgürlüğü | Uluslararası Ticaret Özgürlüğü |

| | | |
|--|--|---|
| -Düşük tarifeler -Resmi ve resmi olmayan döviz kuru arasında fark olmaması -Sermaye hareketlerinde kontrollerin olmaması | -Tarifelerin düşük olması ve ticari engellerin olmaması -Döviz kontrollerinin düşük olması -Yabancı sermayeye yönelik önemli engellerin olmaması | -Tarifelerin düşük olması ve ticari engellerin olmaması |
| Paramın Değerinin Korunmasına Yönelik Göstergeler | Kazançları Tasarruf Etme Özgürlüğü | Paramın Değerinin Korunmasına Yönelik Göstergeler |
| -Düşük para arzı artışları ve düşük enflasyon oranı -Döviz bulundurma özgürlüğü -Yurtdışında banka hesabı açma özgürlüğü | -Piyasada kredi tahsisi -Merkez Bankasının bağımsız olması -Kâr ve faiz kontrollerinin olmaması | -Düşük enflasyon oranı |
| | Mülkiyet Özgürlüğü | Mülkiyet Özgürlüğü |
| | -Özel mülkiyet hakkı -Fikri mülkiyet hakkı -Mülkiyetin serbestçe değişim hakkı | -Özel mülkiyet hakkı -Kamulaştırma işlemlerinin az olması |
| | Piyasada Faaliyette Bulunma Özgürlüğü | Sermaye Akışı Konusunda Özgürlük |
| | | Bankacılık Sisteminde Açıklık |
| | -Piyasada ayrımcılığın olmaması -Piyasada yolsuzlukların olmaması | -Yabancı sermaye konusunda sınırlamaların olmaması ve girişte engellerin olmaması -Yabancı ve yerli firmalar arasında ayrımcılık yapılmaması |
| | | -Yabancı bankaların piyasaya girişinde engeller olmaması -Bankacılık sisteminde düzenlemelerin sınırlı olması |

Kaynak: Hanke and Walters, 1997:127-128

Heritage Foundation indeksi, ekonomik özgürlükleri ele alırken 10 kriter belirlemiştir. Bu kriterler aşağıdaki gibi gösterilebilir:

- (1) Ticaret Politikası: Serbest ticaretin geçerli olduğu ülkeler daha özgürdür.
- (2) Vergi Politikası: Vergi yükü düşük ülkeler, diğer ülkelere göre daha özgürdür.
- (3) Kamu Harcamaları Düzeyi: Toplam kamu harcamalarının milli gelir içindeki payı düşük olan ülkeler diğer ülkelere göre daha özgürdür.
- (4) Para Politikası: Yüksek enflasyona sahip olan ülkelerin özgürlük derecesi daha azdır.
- (5) Yabancı Sermaye: Ülkeye yabancı sermaye girişi serbest olan ülkeler daha özgürdür.
- (6) Bankacılık: Devletin bankacılık sektöründeki payı ve yaptığı müdahaleler özgürlüğü belirler.

(7) Ücret ve Fiyat Kontrolleri: Devletin yapmış olduğu müdahalelerin çok olduğu ülkeler, daha az özgürdür.

(8) Mülkiyet Hakkı: Özel mülkiyetin anayasa ve yasal normlarla güvence altına alındığı ülkeler, daha çok özgürdür.

(9) Regülasyonlar: Regülasyonların fazla olduğu ülkeler, daha az özgürdür.

(10) Karaborsa: Karaborsanın fazla olduğu ülkeler daha az özgür ülkelerdir (Aktan, 1997:59-60).

Çalışmada esas alınan Heritage Foundation İndeksi (Index of Economic Freedom-IEF) ekonomik özgürlükleri 5 kategoriye ayırmıştır. Buna göre 80-100 puan "özgür", 70-79,9 puan arası "kısmen özgür", 60-69,9 puan arası "orta derecede özgür", 50-59,9 puan arası "kısmen özgür değil" ve 0-49,9 puan arası ise "özgür değil" olarak nitelendirilmektedir. IEF indeksi, 2017 yılında toplamda 180 ülkeyi puanlamıştır. Tablo 2'de en çok puan alan ilk 20 ülke ve en az puan alan son 20 ülke yer almaktadır.

Tablo 2: Heritage Foundation İndeksi 2017 Yılı Sıralaması

| En Çok Puan Alan İlk 20 Ülke | | | | | |
|------------------------------|---------------------------|------|------|-------------------|------|
| Sıra | Ülke | Puan | Sıra | Ülke | Puan |
| 1 | Hong Kong | 89,8 | 11 | Tayvan | 76,5 |
| 2 | Singapur | 88,6 | 12 | Birleşik Krallık | 76,4 |
| 3 | Yeni Zelanda | 83,7 | 13 | Gürcistan | 76 |
| 4 | İsviçre | 81,5 | 14 | Lüksemburg | 75,9 |
| 5 | Avustralya | 81 | 15 | Hollanda | 75,8 |
| 6 | Estonya | 79,1 | 16 | Litvanya | 75,8 |
| 7 | Kanada | 78,5 | 17 | ABD | 75,1 |
| 8 | Birleşik Arap Emirlikleri | 76,9 | 18 | Danimarka | 75,1 |
| 9 | İrlanda | 76,7 | 19 | İsveç | 74,9 |
| 10 | Şili | 76,5 | 20 | Letonya | 74,8 |
| En Az Puan Alan İlk 20 Ülke | | | | | |
| 161 | Liberya | 49,1 | 171 | Cibuti | 46,7 |
| 162 | Çad | 49 | 172 | Cezayir | 46,5 |
| 163 | Afganistan | 48,9 | 173 | Doğu Timor | 46,3 |
| 164 | Sudan | 48,8 | 174 | Ekvatorial Gine | 45 |
| 165 | Angola | 48,5 | 175 | Zimbabve | 44 |
| 166 | Ukrayna | 48,1 | 176 | Eritre | 42,2 |
| 167 | Surinam | 48 | 177 | Kongo Cumhuriyeti | 40 |
| 168 | Bolivya | 47,7 | 178 | Küba | 33,9 |
| 169 | Gine | 47,6 | 179 | Venezüella | 27 |
| 170 | Türkmenistan | 47,4 | 180 | Kuzey Kore | 4,9 |

Kaynak: <https://www.heritage.org/index/pdf/2017/book/highlights.pdf>

Tablo 2'ye göre, en özgür ülke 89,8 puanla Hong Kong'dur. IEF indeksine göre sadece ilk 5 ülke (Hong Kong, Singapur, Yeni Zelanda, İsviçre ve Avustralya) özgür olarak adlandırılmaktadır. 180 ülkenin ele alındığı 2017 yılına ait çalışmada 32 ülke ise özgür olmayan ülkeler olarak adlandırılmaktadır.

Çalışmada ele alınan nüfusun çoğunluğu Müslüman olan 28 ülke için IEF indeksinin 2017 yılına ait veriler ve sıralaması ise Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3: Nüfusun Çoğunluğu Müslüman olan 28 Ülke İçin Ekonomik Özgürlük İndeksi Puanları

| Sıra-lama | Ülke | Puan | Sıra-lama | Ülke | Puan |
|-----------|---------------------------|------|-----------|--------------|------|
| 8 | Birleşik Arap Emirlikleri | 76,9 | 91 | Uganda | 60,9 |
| 27 | Malezya | 73,8 | 92 | Bosna Hersek | 60,2 |
| 29 | Katar | 73,1 | 96 | Benin | 59,2 |
| 42 | Kazakistan | 69 | 106 | Guyana | 58,5 |
| 44 | Bahreyn | 68,5 | 109 | Tacikistan | 58,2 |
| 53 | Ürdün | 66,7 | 115 | Nijerya | 57,1 |
| 60 | Türkiye | 65,2 | 123 | Tunus | 55,7 |
| 61 | Kuveyt | 65,1 | 128 | Bangladeş | 55 |
| 64 | Suudi Arabistan | 64,4 | 141 | Pakistan | 52,8 |
| 65 | Arnavutluk | 64,4 | 155 | İran | 50,5 |
| 68 | Azerbaycan | 63,6 | 162 | Çad | 49 |
| 82 | Umman | 62,1 | 169 | Gine | 47,6 |
| 84 | Endonezya | 61,9 | 170 | Türkmenistan | 47,4 |
| 89 | Kırgızistan | 61,1 | 172 | Cezayir | 46,5 |

Kaynak: <https://www.heritage.org/index/pdf/2017/book/highlights.pdf>

Tablo 3'e göre, çalışmada ele alınan 28 ülkenin büyük çoğunluğu, orta derecede özgür ve kısmen özgür olmayan ülkelerdir. Ancak Çad, Gine, Türkmenistan ve Cezayir özgür olmayan ülkeler kategorisindedir.

3.LİTERATÜR TARAMASI

Ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen geniş bir literatür vardır. Bu konuda yapılmış çalışmalarda farklı ülkeler, farklı yıllar ve farklı analizlerle birçok farklı sonuç bulunmuştur. Bu sonuçlardan bazıları Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4: Ekonomik Özgürlükler İle Ekonomik Büyüme İlişkisi İçin Literatür Taraması

| Yazar (lar) | Ülke (ler) | Yöntem | Değişkenler | Sonuç |
|------------------------------------|--|--------------------------------|--|---|
| Nelson and Singh (1998) | 67 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke (1970-1989) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Demokrasi ve ekonomik özgürlükler, ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. |
| Carlsson and Lundström (2001) | 74 ülke (1975-1995) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlüklerin alt bileşenleri (kamu hacmi, piyasaların işleyişi, fiyat istikrarı, döviz kullanım serbestisi, hukuki yapı, uluslararası ticaret ve yabancılarla mübadele özgürlüğü, sermaye piyasalarında mübadele özgürlüğü) ve ekonomik büyüme | Kamu harcamaları ve yabancılarla mübadele özgürlüğü ile ekonomik büyüme arasında negatif; döviz kullanım serbestisi ve hukuki yapı ile ekonomik büyüme arasında ise pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Bengo and Sanchez-Robles (2003) | 18 Latin Amerika ülkesi (1970-1999) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlükler, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler, doğrudan yabancı sermaye girişini arttırarak ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. |
| Doucouliagos and Ulubaşoğlu (2006) | 82 ülke (1970-1999) | Panel meta-regresyon | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. |
| Sameti and Shahchera (2006) | 14 Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkesi (1980-2002) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler, ekonomik büyümeyi arttırmaktadır. |
| Justesen (2008) | 72 ülke (1970-1999) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlük bileşenleri (kamu hacmi ve regülasyonlar) ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler, ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. |
| Beşkaya ve Manan (2009) | Türkiye (1970-2005) | Zaman serisi, eşbütünlük testi | Ekonomik özgürlükler, büyüme hızı, ihracat büyüme hızı, enflasyon ve dış ticaretin GSYİH içindeki payı | Ekonomik özgürlüklerle ekonomik performans arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Sarıbaş (2009) | 49 ülke (1995-2004) | Panel regresyon analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Azman-Saini et al. (2010) | 85 ülke (1975-2004) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlükler, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler, doğrudan yabancı yatırımları arttırarak ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. |
| Wu (2011) | Çin (1995-2008) | Regresyon analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki vardır. |

| | | | | |
|---------------------------|--|--|--|---|
| Akıncı vd. (2013) | 144 ülke (50 gelişmiş, 71 gelişmekte olan ve 23 az gelişmiş) (1995-2012) | Panel eşbütünlüşme ve nedensellik analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Gelişmiş ülkelerde ve AGÜ'lerde ekonomik özgürlükler ekonomik büyümeyi hızlandırmakta, gelişmekte olan ülkelerde ise ekonomik özgürlükler ekonomik büyümeyi uyarmaktadır. |
| Çetin (2013) | 81 ülke (2000-2010) | Panel sabit etkiler modeli | Ekonomik özgürlükler ve kişi başına düşen gelir | Ekonomik özgürlüklerdeki artış, kişi başına düşen geliri arttırmaktadır. |
| Gorlach and Roux (2013) | 13 SADC (Güney Afrika Kalkınma Topluluğu) ülkesi (2000-2009) | Dinamik panel veri modeli | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki vardır. |
| Kılıç ve Arıca (2014) | 23 üst orta gelirli ülke (1995-2010) | Panel sabit etkiler modeli | Ekonomik özgürlükler, enflasyon ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlüklerle ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Enflasyon ise ekonomik büyümeyi azaltmaktadır. |
| Panahi et al. (2014) | 13 Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkesi (2000-2009) | Panel veri analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler, ekonomik büyümeyi arttırmaktadır. |
| Tunçsiper ve Biçen (2015) | 9 yükselen piyasa ekonomisi (2000-2012) | Panel sabit etkiler modeli | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler ekonomik büyümeyi etkilememektedir. |
| Wulan dari (2015) | Endonezya (2004-2014) | VAR analizi | Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme | Ekonomik özgürlükler, ekonomik büyümeyi arttırmaktadır. |
| Çetenaç ve Işık (2016) | Yüksek gelirli 32 ülke (1995-2014) | Panel VAR analizi | Ekonomik özgürlükler (iş, işgücü, ticari, mali, parasal ve yatırım özgürlüğü) ve ekonomik büyüme | Mali ve parasal özgürlükler ekonomik büyümeyi artırırken; iş, işgücü, ticari ve yatırım özgürlüğü ekonomik büyümeyi azaltmaktadır. |
| Güney (2017) | En az gelişmiş 21 ülke (1970-2014) | Genelleştirilmiş EKK | Ekonomik özgürlükler ve kişi başına düşen gelir | Ekonomik özgürlük düzeyi arttıkça, kişi başına düşen gelir artar. |
| Sucu (2017) | 9 yükselen piyasa ekonomisi (2000-2013) | Panel sabit etkiler modeli ve Panel eşbütünlüşme analizi | Ekonomik özgürlüklerin 5 alt bileşeni (kamunu hacmi, hukuki yapı ve mülkiyet hakları, güçlü para, uluslararası ticaret serbestisi ve regülasyonlar) ve kişi başına reel gelir düzeyi | Ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için ekonomik özgürlüklere önem verilmelidir. |

Yapılan literatür taramasında çoğunlukla ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucu çıkmıştır. Ele alınan 20 çalışmanın 16'sında (Nelson and Singh-1998, Bengoa and Sanchez-Robles-2003, Doucolagos and Ulubaşoğlu-2006, Sameti and Shahchera-2006, Justesen-2008, Beşkaya ve Manan-

2009, Azman-Saini et all.-2010, Wu-2011, Akıncı vd.-2013, Çetin-2013, Gorchach and Roux-2013, Kılıç ve Arıca-2014, Panahi et all.-2014, Wulandari-2015, Güney-2017 ve Sucu-2017) ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Sarıbaş (2009) çalışmasında ise, ekonomik özgürlükler arttıkça ekonomik büyümenin azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Tunçsiper ve Biçen (2015) çalışmasında ise iki değişken arasında bir ilişki tespit edilememiştir.

Yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçlar aynı çalışma içinde de farklılık göstermektedir. Carlsson and Lundström (2001) ekonomik özgürlükleri alt bileşenleri ile ele almış ve farklı sonuçlara ulaşmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, kamu harcamaları ve yabancılarla mübadele özgürlüğü ile ekonomik büyüme arasında negatif; döviz kullanım serbestisi ve hukuki yapı ile ekonomik büyüme arasında ise pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Aynı zamanda Çetenak ve Işık (2016) da ekonomik özgürlükleri alt bileşenlere ayırarak benzer sonuçlara ulaşmıştır. Çalışmalarının sonucuna göre, mali ve parasal özgürlükler ekonomik büyümeyi arttırırken; iş, işgücü, ticari ve yatırım özgürlüğü ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.

4. VERİ SETİ, EKONOMETRİK YÖNTEM VE BULGULAR

4.1. Veri Seti Ve Ekonometrik Model

Bu çalışmanın amacı, nüfusun çoğunluğu Müslüman olan 28 ülkede ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerine etkisini incelemektir. Bu kapsamda, 2009-2016 yıllarına ait veriler panel veri analiziyle test edilmiştir. Modelde ekonomik özgürlükler, Heritage Fund endeksinden elde edilen ekonomik özgürlük endeksi verileridir ve modelde "EOI" olarak ifade edilmektedir. Ekonomik büyüme ise, Dünya Bankası'nın veri tabanı olan "data.worldbank.org" adresinden elden edilen büyüme oranlarını ifade etmektedir ve modelde "GROW" olarak adlandırılmaktadır. Panel veri analizi kapsamında oluşturulan ampirik modelin fonksiyonel ifadesi şu şekildedir:

$$EOI=f(GROW)$$

Panel veri analizi kapsamında oluşturulan ampirik modelin tahmininde E-views 10 ve STATA 14 paket programlarından yararlanılmıştır. Bu çalışmada tahmin edilen model (1) nolu eşitlikte gösterilmiştir.

$$GROW_{it} = \alpha + \beta_1 EOI_{it} + \epsilon_{it}$$

(1)

Modelde bağımlı değişken ekonomik özgürlükler, bağımsız değişken ise ekonomik büyümedir.

4.2. Ekonometrik Yöntem Ve Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmada öncelikle yatay kesit birimlerinin birbiriyle bağımlı olup olmadıkları, başka bir deyişle seride yaşanan herhangi bir şok karşısında tüm yatay kesit birimlerinin bu şoktan aynı seviyede etkilenip etkilenmediği incelenmelidir (Akçay ve Erataş, 2012:12).

CD_{LM} testine ait hipotezler aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır.

Elde edilecek olasılık değeri % 5'ten küçük olduğunda, %5 anlamlılık düzeyinde, H_0 hipotezi reddedilmekte ve paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğuna karar verilmektedir (Pesaran, 2008:17).

Tablo 5'de ekonomik özgürlüklere ait yatay kesit bağımlılığı testi yer almaktadır.

Tablo 5: EOI Değişkenine Ait Yatay Kesit Bağımlılığı Testi (CD_{LM} Testi)

| CD Test | Test İstatistiği | Prob. |
|--------------------------------|------------------|--------|
| CD_{LM1} (Breusch-Pagan LM) | 1046.319 | 0.0000 |
| CD_{LM2} (Pesaran scaled LM) | 23.28817 | 0.0000 |
| CD_{LM3} (Pesaran CD) | 21.28817 | 0.0000 |
| Bias-corrected scaled LM | -0.059919 | 0.9522 |

Tablo 5'e göre dört testten üçünde olasılık değeri % 5'ten küçük olduğundan EOI değişkeni için paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığı vardır sonuca ulaşılmaktadır.

Tablo 6'da ise ekonomik büyümeye ilişkin yatay kesit bağımlılığı testi yer almaktadır.

Tablo 6: GROW Değişkenine Ait Yatay Kesit Bağımlılığı Testi(CD_{LM} Testi)

| CD Test | Test İstatistiği | Prob. |
|--------------------------------|------------------|--------|
| CD_{LM1} (Breusch-Pagan LM) | 647.9313 | 0.0000 |
| CD_{LM2} (Pesaran scaled LM) | 8.798956 | 0.0000 |
| CD_{LM3} (Pesaran CD) | 6.798956 | 0.0000 |
| Bias-corrected scaled LM | 4.784756 | 0.0000 |

Tablo 6'ya göre tüm CD testlerinin olasılık değerleri % 5'ten küçük olduğundan Grow değişkeni için paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığı bulunduğu sonucuna yine aynı şekilde ulaşılmaktadır.

Bu sonuçlara göre ülkelerin birinin ekonomik özgürlüklerine veya büyümelerine gelen bir şok, diğer ülkelerinde ilgili göstergelerini etkilemektedir. Bu nedenle, bu ülkelerdeki karar vericiler politikalarını belirlerken, diğer ülkelerin uyguladıkları politikaları ve bu ülkelerin ekonomik özgürlükler ve büyümelerini etkile

yen şokları da göz önünde bulundurmalıdırlar. Çalışmanın bundan sonraki aşamasında EOI ve GROW serileri için, birim kök analizi yapılırken, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan 2. Nesil birim kök testleri kullanılmalıdır.

Bu durumda serilerin durağanlığı, yatay kesit bağımlılığı durumunda kullanılabilen, ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CADF testi yardımıyla analiz edilmiştir. CADF ile paneli oluşturan serilerdeki her bir yatay kesit biriminde (her bir ülke için) birim kök testi yapılabilmektedir. Paneli oluşturan her ülke için birim kök istatistiği (CADF) ve panelin geneli için test istatistiği (CIPS-IPS W st.) olasılık değerleri Tablo 7’te hesaplanmıştır.

Tablo 7: CADF Birim Kök Testi Sonuçları

| Değiş- ken / Ülkeler | EOI-test istat. (seviye) | GROW-test istat. (seviye) | Δ EOI- test istat. (1.fark) | Δ GROW- test istat. (1.fark) |
|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------------------------------|--|
| ARNV | -0.7378 | -2.7682 | -1.3056 | -0.5776 |
| CEZA | -4.4197 | -1.2871 | -0.8282 | -1.6260 |
| AZER | -1.4133 | -1.4447 | -5.5894 | -2.1081 |
| BAHR | -0.9509 | -1.6531 | -6.5510 | -2.0142 |
| BANG | -2.6587 | -1.8207 | -2.1789 | -6.9643 |
| BOSN | -1.1789 | -0.7109 | -3.0067 | -6.4688 |
| GINE | -0.7479 | -1.6743 | -2.0922 | -0.9202 |
| IRAN | -2.4179 | -1.3210 | -3.1273 | -1.7308 |
| ENDO | -0.6395 | -1.7530 | -3.0804 | -0.7987 |
| URDN | -3.5671 | -0.6081 | -1.0369 | -1.1221 |
| KAZK | -2.9715 | -0.6576 | -0.7412 | -3.1667 |
| KIRG | -2.0699 | -1.7847 | -2.6414 | -1.7186 |
| KUVY | -4.2687 | -5.8943 | -1.8731 | -5.3731 |
| MALZ | -0.0170 | -1.4741 | -1.7809 | -1.9157 |
| NJRY | -3.2739 | -0.6513 | -1.0011 | -1.8429 |
| PAKS | -0.1940 | -1.5719 | -9.6761 | -1.4436 |
| KATR | -1.3609 | -3.7689 | -3.8504 | -3.1996 |
| SUUD | -1.2224 | -2.8017 | -2.7277 | -15.496 |
| TACK | 0.1332 | -1.9444 | -1.7645 | -0.6344 |
| TUNS | -1.2532 | -2.6341 | -1.3415 | -2.8174 |
| TURM | -0.3807 | -1.4774 | -2.1567 | -4.4450 |
| TURK | -7.0928 | -2.2573 | -8.1961 | -16.980 |
| BARP | -1.6176 | -2.9304 | -0.7808 | -6.7166 |
| GUYA | -2.4251 | -3.7308 | -2.5756 | -2.3346 |
| UGAN | -0.2128 | -1.3354 | -7.2014 | -2.7307 |
| UMMN | -1.2559 | -3.8992 | -6.0281 | -5.2457 |
| BENN | 1.7016 | -2.1946 | -0.8656 | -5.3135 |
| CAD | -3.1620 | 0.0158 | -0.9338 | -0.5823 |

| IPS -W istatistiği | İst. | Olas. | İst. | Olas. | İst. | Olas. | İst. | Olas. |
|-----------------------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|
| - | - | 0.21 | - | 0.058 | - | 0.000 | - | 0.0000 |
| 0.7910 | 45 | 1.5716 | 0 | 4.7973 | 0 | 7.2773 | | |
| 6 | 4 | | | 6 | 5 | | | |

Not: Gecikme uzunluğu SIC kriterine göre belirlenmiştir ve gecikme değeri 1 olarak bulunmuştur. Toplam gözlem sayısı 168'dir. Kritik değerler sabitli modelde ele alınmıştır.

Tablo 7'nin sonucuna göre, panelin genelinde, serilerin birinci farkları alındığında durağan hale geldiği yani, $I(1)$ oldukları görülmüştür.

Birim kök sonuçlarının ardından birinci farklarında durağan bulunan seriler, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil eşbütünleşme testleri tarafından tahmin edilecektir. Çalışmada, yatay kesit bağımlılığına izin veren testlerden Westerlund Panel Eş bütünleşme Testi kullanılacaktır. Westerlund (2007) testi dört adet test istatistiğinden oluşmaktadır. Bunlardan ikisi panel (Pa ve Pt) diğer ikisi (Ga ve Gt) ise grup ortalamalarına (group mean) dayalı test istatistikleridir. Testlerin H_0 hipotezi eş bütünleşme ilişkisi yoktur şeklindedir (Büberkökü, 2014:130).

Tablo 8'de Westerlund panel eşbütünleşme testi sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 8: Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi

| İstatistik | Değer | z değeri | Olasılık |
|------------|---------|----------|----------|
| Gt | -2.910 | -9.836 | 0.000 |
| Ga | -5.659 | -2.161 | 0.015 |
| Pt | -15.008 | -10.544 | 0.000 |
| Pa | -6.085 | -9.245 | 0.000 |

Tablo 8'den elde edilen sonuçlar, tüm istatistiklere göre H_0 hipotezinin reddedildiğini göstermiştir. Dolayısıyla ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

İki değişken arasındaki nedensellik ilişkileri ise Tablo 9 ve Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 9: Kısa Dönem Nedensellik Testi

| | Ki-kare | Serbestlik Derecesi | Olasılık Değeri |
|------------|----------|---------------------|-----------------|
| GROW → EOI | 0.141919 | 2 | 0.9315 |
| EOI → GROW | 0.677151 | 2 | 0.7128 |

Tablo 9'a göre, olasılık değerleri dikkate alındığında, iki değişken arasında kısa dönemli nedensel bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 10'da ise uzun dönemli nedensellik ilişkisi verilmiştir.

Tablo 10: Uzun Dönem Nedensellik Testi

| | Katsayı | Standart Hata | t-istatistiği | Olasılık Değeri |
|------------|-----------|---------------|---------------|-----------------|
| GROW → EOI | -7.29E-06 | 0.002819 | -0.002588 | 0.9979 |
| EOI → GROW | -0.038980 | 0.006269 | -6.218444 | 0.0000 |

Tablo 10'a göre, katsayı değerleri negatif olduğundan ve olasılık değeri 0,05'den küçük olduğundan, ekonomik özgürlüklerden ekonomik büyümeye doğru uzun dönemli nedensel bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak ekonomik büyümeden ekonomik özgürlüklere doğru uzun dönemli nedensel bir ilişki tespit edilememiştir. Eşbütünleşme testinde çıkan uzun dönemli ilişki, nedensellik testinde de doğrulanmaktadır. Bu ilişkinin nihai sapmasız katsayıları ise Tablo 11'de DOLS tahmin sonuçları verilmiştir.

Tablo 11: Panel DOLS Tahmin Sonuçları

| | GROW _{it} = $\alpha + \beta_1$ EOI _{it} + ε_{it} | | |
|------------|--|---------------|-----------------|
| | Katsayı | t-istatistiği | Olasılık Değeri |
| EOI → GROW | 0.066451 | 8.116692 | 0.0000 |

Panel DOLS tahmin sonuçları da eşbütünleşme ve uzun dönemli nedensellik sonuçlarını desteklemektedir. Tablo 11'deki DOLS tahmin sonuçlarına göre, ekonomik büyüme katsayısının pozitif çıkması, ekonomik özgürlüklerdeki 1 birimlik artışın ekonomik büyümeyi 0,066 birim arttıracakını göstermektedir.

5.SONUÇ

Ekonomik faaliyetlerin özgürce gerçekleştirildiği, piyasa mekanizmasının etkin olarak işlediği ve mülkiyet hakkının sağlanarak devletin ekonomideki ağırlığının çok olmadığı bir kuramı ifade eden ekonomik özgürlükler, ülkelerin önemli bir refah ölçütüdür. Bir ülkenin diğer ülkeye göre ekonomik özgürlüğü daha fazlaysa, o ülkenin milli geliri daha fazladır denilebilmektedir. Bu yüzden, ülkeler çeşitli kriterler çerçevesinde piyasa mekanizmasını sağlayarak ekonomik açıdan daha özgür olmak istemektedir. Çünkü ekonomik özgürlüğü fazla olan ülkeler, daha fazla yatırım çekerek büyüme oranlarını arttırabilecektir.

Bu çalışmada ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeye etkisi ele alınmıştır. Nüfusun çoğunluğu Müslüman olan 28 ülke için 2009-2016 yıllarına ait veriler panel veri analiziyle test edilmiştir. Çalışmada, serilerde yatay kesit bağımlılığı bulunmuştur ve seriler durağan hale getirilirken 2.nesil panel birim kök testleri kullanılmıştır. Daha sonra Westerlund eşbütünleşme testi ile kısa ve uzun dönem nedensellik testleri uygulanmıştır. Değişkenlerin yönünü belirlemek için de Panel DOLS yapılmıştır.

Çalışmanın sonucuna göre, iki değişken arasında uzun dönemli eşbütünleşik bir ilişki tespit edilmiştir. Yapılan nedensellik analizinde, kısa dönemde iki değişken arasında herhangi bir nedensellik tespit edilemezken, uzun dönemde ekonomik

özgürlüklerden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensel ilişki bulunmuştur. DOLS tahmin sonuçları da bu nedenselliği desteklemektedir. DOLS'ye göre, ekonomik özgürlüklerdeki 1 birimlik artış, ekonomik büyümeyi 0,066 birim arttırmaktadır.

KAYNAKÇA

AKÇAY, Aslı Önay ve ERATAŞ, Filiz (2012), "Cari Açık ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Panel Nedensellik Analizi Ekseninde Değerlendirilmesi", UEK-TEK 2012 İzmir, Türkiye Ekonomi Kurumu, s.1-24.

Akıncı, Merter; Akıncı, Gönül Yüce ve Yılmaz, Ömer (2013), "Ekonomik Özgürlükler İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Gelişmiş, Gelişmekte Olan Ve Az Gelişmiş Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi" Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt/Vol. XXXII, Sayı/No. 2, 2013, pp. 55-93.

Aktan, Coşkun Can (1997), "Demokrasi ve Piyasa Ekonomisi Yönünden Türkiye Dünyanın Neresinde" Ege Genç İşadamları Derneği, 1996 Raporu, İzmir 1997.

Azman-Saini, W.N.W.; Baharumshah, Ahmad Zubaidi and Law, Siong Hook (2010), "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence" Economic Modelling, Vol.27, Issue:5, September 2010, pp.1079-1089.

Bengoa, Marta and Sanchez-Robles, Blanca (2003), "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence From Latin America", European Journal of Political Economy, 19(3), 529-545.

Beşkaya, Ahmet ve Manan, Ömer (2009), "Ekonomik Özgürlükler Ve Demokrasi İle Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri İle Analizi: Türkiye Örneği" ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 5, Sayı 10, 2009, ss. 47-76.

Büberkökü, Önder (2014), "Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Uluslararası Satın Alma Gücü Paritesi: Panel Koentegrasyon Testlerinden Kanıtlar", BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 117-139.

Carlsson, Fredrik and Lundström, Susanna (2001), "Economic Freedom and Growth: Decomposing The Effects", Public Choice, 112(3-4), 335-344.

Çetenak, Özlem Öztürk ve Işık, Mine (2016), "Ekonomik Özgürlükler İle Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama" Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi, 6 (1) 2016 s.1-16.

Çetin, Rahmi (2013), "Ekonomik Özgürlüğün Gelir Düzeyi Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle İncelenmesi" Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi, Ekim 2013, 8(2), 37- 47.

Doucoulagos, Chris and Ulubasoglu, Mehmet Ali (2006), "Economic Freedom and Economic Growth: Does Specification Make a Difference?", European Journal of Political Economy, Vol. 22 (2006) 60 – 81.

Gemrik, Sevil (2015), "İslam Ülkelerinde Ekonomik Özgürlükler: Karşılaştırmalı Bir Analiz" Türkiye İslam İktisadı Dergisi, Cilt 2, Sayı 2, Ağustos 2015, ss. 71-91.

Gorlach, Vsevolod I. and Roux, Pierre Le (2013), "The Impact of Economic Freedom on Economic Growth in the SADC: An Individual Component Analysis" ERSA Working Paper 327, January 2013.

Güney, Taner (2017), "En Az Gelişmiş Ülkelerde Ekonomik Özgürlüğün Gelir Üzerindeki Etkisi" Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Y.2017, C.22, S.3, s.891-902.

Hanke, Steve H. and Walters, Stephen J.K. (1997), "Economic Freedom, Prosperity, And Equality: A Survey" *Cato Journal*, Vol.17, No.2, Fall 1997, pp.117-146.

Justesen, Mogens K. (2008), "The Effect of Economic Freedom on Growth Revisited: New Evidence on Causality From a Panel of Countries 1970-1999", *European Journal of Political Economy*, 24(3), 642-660.

Kılıç, Cüneyt ve Arıca, Feyza (2014), "Economic Freedom, Inflation Rate And Their Impact On Economic Growth: A Panel Data Analysis" *Romanian Journal of Economic Forecasting -XVII (1) 2014*, pp.160-176.

Nelson, Michael A. and Singh, Ram D. (1998), "Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy, And Growth in LDCs: A Fresh Look" *Economic Development and Cultural Change*, Vol.46, No.4, pp. 677-696.

Panahi, Hossein; Assadzadeh, Ahmad and Refaei, Ramiar (2014), "Economic Freedom and Economic Growth in MENA Countries" *Asian Economic and Financial Review*, 4(1), 105.

Pesaran, M. Hashem and Yamagata, Takashi, (2008), "Testing Slope Homogeneity in Large Panels", *Journal of Econometrics*, 142(1): 50-93.

Sameti, Morteza and Shahchera, Mahshid (2006), "Economic Freedom, Economic Growth and Governments Tax Revenue in (MENA)", *Iranian Economic Review*, Fall 2006, 11(17), 67-86.

Sarıbaş, Hakan (2009), "Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi" *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar* 2009 Cilt: 46 Sayı:538.

Sucu, Muhammet Buğra (2017), "Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Ekonomik Özgürlük, Büyüme ve Kalkınma İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi" *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, Volume II, Issue 2, pp. 135-167.

Tunçsiper, Bedriye ve Biçen, Ömer Faruk (2015), "Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme: Yükselen Piyasa Ekonomileri Üzerine Bir İnceleme" *International Conference On Eurasian Economies 2015, Kazan-Russia*, 9-11 September 2015, pp.884-889.

Wu, Congsheng (2011), "Economic Freedom, Economic Growth, and China", *Chinese Economy* · September 2011, Vol:44, No:5, pp.104-119.

Wulandari, Dwi (2015), "Analysis of The Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth In Indonesia" *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*", Vol:6, No:10, pp.63-75.

KAYITDIŞI İSTİHDAMIN KÜRESEL REKABETE ETKİSİ VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ: GAZİANTEP İLİ FİRMALARININ KAYITDIŞI İSTİHDAM ALGISI ANALİZİ

Prof. Dr. Atilla A. UĞUR*
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim ÇÜTCÜ**
Öğr. Gör. Aydın ÖZDEMİR***

Özet

Üretim, pazarlama, teknoloji, iletişim gibi alanlarda ortaya çıkan gelişmeler, siyasal ve toplumsal alanda önemli değişim ve dönüşümleri beraberinde getirmektedir. Küreselleşme gerçeği, insanların ve firmaların iletişim ve etkileşim derecesini giderek arttırmaktadır. Bu nedenle küreselleşme, iktisadi alanda özellikle firmaların dış ticaret gücünü ve rekabet sürecini önemli oranda etkilemektedir. Firmaların küresel rekabette başarılı olmalarını etkileyen en önemli maliyet kalemi, sabit maliyetler arasında yer alan istihdam yüküdür. Firmaların bu maliyet kalemini minimize etmeleri için birçok ülkede kamusal teşvikler sağlanmaktadır. Buna rağmen kayıtdışı istihdamın tüm dünyada son yıllarda arttığı görülmektedir. Çalışmada, öncelikle kayıtdışı ekonominin istihdam boyutu kavramsal olarak ele alınmaktadır. Araştırmada Güven (2015)'den uyarlanan Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği ve "Gaziantep Kayıtdışı İstihdamla Mücadele Ediyor" adlı projenin 2016 yılında yayınlanan "Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı" isimli raporundaki veriler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan ve 5'li likert tipinde önermeler içeren Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'ne Keşfedici Faktör Analizi ve Doğrulayıcı Faktör Analizi uygulanmıştır. Elde edilen boyutlar ile araştırma modelinde öngörülen çeşitli firma değişkenleri (firmanın faaliyet gösterdiği sektör, firmanın faaliyet gösterdiği yer, firmanın hukuki statüsü, firmanın faaliyet süresi, firmanın ortak sayısı, firmanın çalışan sayısı ve firmanın 2015 yılı cirosu) arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını tespit etmek için One-Way Anova Testi uygulanmıştır. Analiz sonuçları seçili firma değişkenleriyle Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'nin alt boyutları arasında çeşitli anlamlı farklılıklar olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Küresel Rekabet, Kayıtdışı İstihdam, Sosyal Güvenlik

THE EFFECT OF UNREGISTERED EMPLOYMENT ON GLOBAL COMPETITION AND ITS RELATIONSHIP WITH FOREIGN TRADE: ANALYSIS OF UNREGISTERED EMPLOYMENT PERCEPTIONS OF GAZİANTEP COMPANIES

Abstract

The developments emerging in fields such as production, marketing, technology and communication bring about important changes and transformations in the political and social fields. The fact of globalization is increasing the degree of

* Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,

** Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,

*** Adıyaman Üniversitesi, Besni MYO, İşletme Yönetimi,

communication and interaction of people and firms. For this reason, globalization are affecting especially the power of firms's foreign trade and competition process in the economic field. The most important item affecting the success of companies in global competition is the burden of employment, which is among the fixed costs. Public incentives are provided in many countries for companies to minimize this cost item. Nevertheless, it seems that unregistered employment has increased in the whole world in recent years. In the study, firstly the employment dimension of the informal economy is conceptually considered. In the research, Unregistered Employment Perspective Scale that adapted from Guven (2015) and data in the report titled "Unregistered Employment Perspective" published in 2016 of Project named "Gaziantep Struggles With Unregistered Employment" were used. Exploratory Factor Analysis and Confirmatory Factor Analysis were applied to Unregistered Employment Perspective Scale that used in the research and containing 5-point Likert-type items. The One-Way Anova Test was used to determine whether there is a significant difference between the the dimensions obtained and various firm variables predicted in the research model (the sector in which firm operates, the place in which firm operates, the legal status of firm, the operation period of firm, the number of partners in the company, the number of employees in the company and the turnover of firm in the 2015). The results of analysis show that there are various significant differences between sub-dimensions of Unregistered Employment Scale and selected firm variables.

Keywords: Global Competition, Unregistered Employment, Social Security

GİRİŞ

İktisadi konjonktürde belli yıllar sistemlerin değiştiği, yeni dünya düzenlerinin başladığı yıllardır. 1929 Ekonomik Buhranında yeni para sistemi ve ekonomik aktörler değiştiği gibi 1980'li yıllarda da dünya genelinde özellikle gelişmiş ülkelerde önemli yapısal ve sosyal dönüşüm süreçleri yaşanmıştır. Küreselleşme kavramı, bu değişim sürecinin merkezinde olup birçok sosyo-ekonomik faktörde dünya genelinde bütünleşme ve entegrasyon sürecinin tamamlanması şeklinde ifade edilebilir. Küresel hareketler ve politikalar, iktisadi temelli olup başta iletişim, teknoloji, ulaşım, üretim gibi alanları etkisi altına almış ve evrensel pratiklerle dünyanın her yerindeki değişimin yereli de etkilemesini sağlamıştır. Küresel hareketler ve devamında gelen küresel rekabet, firmalarda üretim maliyetlerinin önemini bir kez daha ön plana çıkarmaktadır. Özellikle dış ticaret yapan firmalar uluslararası rakipleriyle fiyat savaşlarına girerken maliyetlerini minimize etmek zorundalar. Bu yüzden son yıllarda özellikle Çin, Hindistan gibi Uzak Doğu ülkelerinin küresel firmalar için üretim üssü haline geldiği görülmektedir.

Küreselleşme sürecinin üretim ve tüketim biçimlerini etkilemesi ile istihdam politikaları da değişmiş ve literatüre kayıtdışı istihdam kavramı kazandırılmıştır. Kayıtdışı kavramı literatüre Cagan(1958) tarafından kayıtdışı ekonomi hacminin hesaplanmasıyla girmiştir. Fakat kayıtdışı ekonomi kavramının bilime kazandırılması Gutmann (1977) tarafından sağlanmıştır. Kayıtdışı ekonomiye öncelikle kavramsal çerçeveden yaklaşıldığında, ulusal ve uluslararası literatürde farklı açıklamalar geldiği görülmektedir. Doğrusöz (2004), istatistiki yöntemler

ile tahmin edilemeyen ve GSYİH hesaplamalarında kullanılmayan fakat gelir artırıcı özelliği olan ekonomik faaliyetler olarak tanımlanmaktadır. Altuğ (1999)'a göre ise herhangi bir belgeye bağlanmayarak veya içeriği doğru bilgiler yansıtmayan belgelerle gerçekleştirilen ticari işlemin devletten ve işletmeye bağlı diğer kişilerden gizlenmesidir.

Görüldüğü üzere kayıtdışı ekonomi daha çok ticari faaliyetlerin belgelendirilmemesi esasına dayanmakla birlikte özellikle 1980'li yıllardan sonra vergi, prim ve çalışan maliyetlerinin artmasıyla çalışma hayatına da etkisi olmuştur. Kayıtdışı ekonominin çalışma hayatına somut etkisi ise kayıtdışı istihdam olarak ifade edilmektedir. Çalışanların kayıt altına alınmayarak öncelikle kamusal gelirin düşük görünmesinin yanında çalışanlar açısından da önemli hak kayıpları yaşanmaktadır. Genel olarak incelendiğinde kayıtdışı istihdam kavramı ilk defa 1970 yılında ILO'nun düzenlendiği Dünya İstihdam Programı kapsamındaki Kenya Raporunda "enformal sektör" olarak kullanılmıştır. Raporda formel (kayıtlı) sektör tarafından karşılanamayan açık işsizliğin enformel (kayıtdışı) sektör tarafından emildiği ve kırsal alandan şehirlere göçün beklenen miktarda açık işsizliğe yol açmadığı saptaması yapılmıştır (TOBB, 1994: 126). Çalışmada özellikle gelişmekte olan ülkelerde son yıllarda oldukça sık rastlanan ve bazı ülkelerde toplam istihdamın %50'sini bulan kayıtdışı istihdam sorunu, uluslararası karşılaştırmalar yapılarak, küresel rekabet boyutuyla incelenmekte ve firmaların dış ticaret süreçleri ile kayıtdışı istihdam algısı arasındaki ilişki irdelenmektedir. Kurulan hipotezlerin analizi için ise Türkiye'nin ihracatta 6. Büyük kenti olan Gaziantep'teki firmalar ile gerçekleştirilen saha araştırması sonuçları yorumlanmaktadır. Bu kapsamda kayıtdışı istihdam öncelikle kavramsal olarak ele alınmakta, nedenleri ve çözüm önerileri ile yorumlanmakta, dünyadaki örnekleri ile karşılaştırmalar yapıldıktan sonra küresel rekabet etkisi ile dış ticaret ilişkisi verileri incelenmekte ve çalışmanın sonunda Gaziantep ilinde 212 işveren ile yapılan saha araştırmasının sonuçları analiz edilmektedir.

1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Küreselleşme hareketlerinin hızla yayıldığı ve piyasalarda üretim yerine sıcak paraya dayalı finansal küreselleşmenin etkinliğini arttırdığı 1980'li yıllar, uluslararası piyasalarda istihdam politikalarında önemli değişiklikler yaratmıştır. Hizmetler sektörünün toplam ekonomi içindeki ağırlığının da artmasıyla kayıtlı çalışanların azalması ve bunun sonucu olarak kayıtdışı istihdamın artarak sosyal devlet olgusu giderek güç kaybetmesi, küresel rekabet de önemli bir ivme yaratmıştır.

Piyasalarda kayıtlı işgücünün azalması ve sosyal devlet olgusunun güç kaybetmesi, çalışanların güvenli ücret ve sosyal haklardan yeterli seviyede faydalanamamalarına neden olmakta, kamunun ise uğradığı vergi kayıplarından dolayı bütçe açıkları ile sosyal güvenlik sistemlerinde sıkıntılar yaşamasına sebep olmaktadır (Agarwala, 2006:1). Çalışmanın bu kısmında yaşanan bu sıkıntıların ve sorunların nedenlerine, çözüm önerilerine ve dünyadaki karşılaştırmalarına yer verilerek literatür araştırması gerçekleştirilecektir.

1.1. Kayıtdışı İstihdam Kavramı: Kavramsal Literatür

Ulusal literatürde genel olarak kayıtdışı ekonomi kavramına ilişkin gerçekleştirilen çalışmalarda; ticari faaliyetlerin belgeye dayanmaması, gerçekleştirilen faaliyetlerin kamusal denetimden gizlenmesi ve böylece millî gelirin gerçek değerinin hesaplanamaması olarak görülmektedir. Uluslararası literatüre bakıldığında ise; Schneider (1986)'a göre kayıtdışı ekonomi GSMH'ya dahil edilmemiş ama millî gelire katkıda bulunan ticari faaliyetlerin tamamıdır. McCrohan and Smith (1986); kayıtdışı ekonomiyi "kavram olarak millî gelir hesapları tanımı içinde olmasına rağmen, yeterli kontrol ve denetim imkanı olmadığı için kapsanamayan, piyasa koşullarında gerçekleşen ekonomik faaliyetlerdir" olarak açıklamaktadır. Castells and Portes (1989); "kayıtdışı ekonomi başlı başına bir şey değil, benzer faaliyetlerin bir yasal ve sosyal çevrede düzenlenmesine rağmen, toplumun kurumları tarafından düzenlenmemesi temel özelliği ile karakterize edilen gelir yaratıcı bir süreçtir" şeklinde ifade etmektedir. Feige (1990) ise vergi idaresine bildirilmeyen ve böylece vergilendirilmeden kaçan ekonomik faaliyetler olarak açıklamaktadır.

Ulusal ve uluslararası literatürde görülen ortak noktalar; kayıtdışı ekonominin olduğu yerlerde ticari faaliyetler resmi belgelere bağlanmamaktadır, denetimlerden gizlenmektedir, gerçekte varolan ve değer yaratan bazı iktisadi faaliyetlerin belgelerde gözükmeyerek millî gelir hesaplarına yansımamasıdır (Işık ve Acar, 2003: 119). Görüldüğü üzere kayıtdışı ekonomi daha çok ticari faaliyetlerin belgelendirilmemesi esasına dayanmakla birlikte özellikle 1980'li yıllardan sonra vergi, prim ve çalışan maliyetlerinin artmasıyla çalışma hayatına da etkisi olmuştur. Kayıtdışı ekonominin çalışma hayatına somut etkisi ise kayıtdışı istihdam olarak ifade edilmektedir. Çalışanların kayıt altına alınmayarak öncelikle kamusal gelirin düşük görünmesinin yanında çalışanlar açısından da önemli özlük hakları kayıpları yaşanmaktadır.

Genel olarak incelendiğinde kayıtdışı istihdam kavramı ilk defa 1970 yılında ILO'nun düzenlendiği Dünya İstihdam Programı kapsamındaki Kenya Raporunda "enformal sektör" olarak kullanılmıştır. Castells ve Alejandro (1989), piyasadaki ticari faaliyetleri üç şekilde ifade etmektedir. Bunlar kayıtlı, kayıtdışı ve illegal faaliyetler olup illegal faaliyetleri kayıtdışı faaliyetler olarak göstermekte, illegal çalışanları da kayıtdışı çalışan olarak ifade etmektedir. Gerxhani (1999), kayıtdışı istihdam kavramını geliştirmekte olan ülkeler kapsamında incelemekte ve kayıt altına alınan işgücü piyasasının dışında kalan tarımsal olmayan işgücü olarak tanımlamaktadır. Angel ve Tanabe (2012), ILO tanımını genişleterek vergilendirmeden ve yasal düzenlemelerden kaçırılarak gerçekleştirilen istihdam olarak ifade etmektedir. Bulut (2013), çalışmasında kayıtdışı istihdamı kayıtdışı sektörde kendi hesabına çalışan, faaliyet ve kazançları kendi istatistiklerine yansımayan istihdam şekli olarak tanımlamaktadır. Uğurlu (2005), ilgili kurumlara bildirilmeden ve yasal yükümlülükleri gerçekleştirilmeden sağlanan istihdam kayıtdışıdır şeklinde belirtmektedir. Altuğ (1999) ise resmi makamların bilgisi dışında işçi çalıştırmak olarak yorumlamaktadır.

1.2. Kayıtdışı İstihdamın Küresel Rekabete Etkisi ve Dış Ticaret İlişkisi

Ağırlıklı olarak 1980'li yıllarda başlayıp 2000'li yıllarda etkisini iyice hissettiren küreselleşme sürecinde, dünya ekonomisinde serbest dolaşıma dahil olmuş kayıt içinde olan uluslararası şirketlerle kayıt dışında olan daha çok ulusal şirketler arasında piyasalarda ikili bir yapı oluşmuştur. Ulusal firmalar düşük maliyetin getirdiği ihtiyaçla kayıtdışı yapılarla karşılıklı bağımlı hale gelmiş ve bu durum kayıtdışı yapıların varlığını pekiştirmiştir (İpek, 2014: 167). Belirtilen kayıtdışı istihdam durumu Türkiye'de ise 1980 sonrasında ekonomik büyüme ile birlikte, genişleyen işgücü piyasasında önemli oranda artmıştır. Bunun gerekçeleri olarak ise talep ve arz yönlü faktörler eş zamanlı olarak etkili olmuştur. Firmalar tarafından ucuz işgücü ve hatta kayıtdışı istihdam, küresel piyasalarda küresel fiyatlarla rekabet edebilmek için üretim maliyetlerini düşürmenin önemli yollarından biri olarak görülür. İşçiler tarafından ise kayıtdışı istihdamın gerekçesi, gerçekleştirilen özelleştirmeler ve kamunun istihdamdaki yükünün azalması ile ekonomik krizlerden dolayı ortaya çıkan işsizlik olarak ifade edilebilir (Aydın, 2013: 793).

Kayıtdışı istihdam sorunu makro ölçekte önemli bir temel finans kaynağı olan vergilerin kaybindan dolayı Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için çözüme kavuşturulması gereken önemli bir yapısal sorundur. Türkiye'de son yıllarda kayıtdışı ekonomi ve kayıtdışı istihdam politikaları üzerine önemli çalışmalar yapılmasına rağmen hala oranların %30'larda olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Kayıtdışı İstihdam Oranları

| Yıllar | Tarım | Tarım Dışı | Sanayi | Hizmet | İnşaat | Genel |
|--------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 2002 | 90,14 | 31,74 | 36,4 | 29,19 | - | 52,14 |
| 2003 | 91,15 | 31,55 | 36,43 | 29 | - | 51,75 |
| 2004 | 89,9 | 33,83 | 37,28 | 31,96 | - | 50,14 |
| 2005 | 88,22 | 34,32 | 38,11 | 32,27 | - | 48,17 |
| 2006 | 87,77 | 34,06 | 38,12 | 31,88 | - | 46,97 |
| 2007 | 88,14 | 32,34 | 35,51 | 30,63 | - | 45,44 |
| 2008 | 87,84 | 29,76 | 31,61 | 28,77 | - | 43,5 |
| 2009 | 85,84 | 30,08 | 33,43 | 28,4 | - | 43,84 |
| 2010 | 85,47 | 29,06 | 32,68 | 27,11 | - | 43,25 |
| 2011 | 83,85 | 27,76 | 31,5 | 25,71 | - | 42,05 |
| 2012 | 83,61 | 24,51 | 27,89 | 22,73 | - | 39,02 |
| 2013 | 83,28 | 22,4 | 25,23 | 20,9 | - | 36,75 |
| 2014 | 82,27 | 22,32 | 20,26 | 21,09 | 36,61 | 34,97 |
| 2015 | 81,16 | 21,23 | 19,13 | 20,05 | 35,58 | 33,57 |
| 2016 | 82,09 | 21,72 | 20,2 | 20,35 | 35,76 | 33,49 |

Kaynak: SGK, 2017

Türkiye'de yıllar itibariyle sektörel bazda kayıtdışı istihdam oranları incelendiğinde 2002 yılında %52'lerde olduğu görülmekte ve beklenildiği üzere en yüksek oranlar ise %80'lerin altına düşmediği tarım sektöründe olduğu söylenebilir. Dış ticaret açısından değerlendirildiğinde ise tarım dışı ve sanayi sektöründe kayıtdışılığın %20'ler seviyesine indirildiği ve özellikle ihracat

yükünün bu sektörlerde olduğu düşünülürse mevcut oranların geçmiş dönemlere göre başarılı olduğu görülmektedir.

Kayıtdışı istihdamın sektörel ve firmalar boyutu ile dış ticaret ilişkisi Türkiye'nin en büyük ticari ortağı ve dış ticaret partneri olan AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında çok farklı bir tablo görülmemektedir. AB Genişletilmiş Kayıtdışı İstihdam Raporu'nda AB ülkeleri AB 15 ve Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri olmak üzere iki şekilde incelenmektedir. AB 15 ülkeleri için kayıtdışı istihdam konusunda tam karşılaştırılabilir uluslararası veriler elde etmek mümkün değildir. Mevcut bulgulardan çıkarılabilecek sonuca göre, AB 15 üye ülkelerinin birçoğunda, kayıt dışı istihdamın nispeten daha mütevazı olduğu söylenebilir. Gerçekleştirilen uluslararası çalışmalara göre bu ülkelerdeki kayıtdışı istihdam, toplam kayıtlı istihdamın %7-19'una tekabül etmektedir. Bu rakamların İtalya ve Yunanistan gibi ülkelerde biraz daha yüksek olduğu söylenebilir. Kayıtdışı istihdamın yoğunlukta olduğu sektörler tarım, inşaat, perakendecilik, yemek hizmeti, ev hizmeti gibi geleneksel ve emeğe dayalı sektörlerde bilhassa yaygın olmasının yanı sıra, rekabet edebilirliğin genellikle giderlere dayalı olduğu üretimsel ve ticari hizmetlerde ve elektronik haberleşme gibi yenilikçi sektörler ön plana çıkmaktadır. AB'ye yeni üye ülkelere bakıldığında ise nispeten kayıtdışı istihdamın genişlediği görülmektedir. Çek Cumhuriyeti, Estonya ve Slovakya gibi ülkeler ise diğerlerine göre daha iyi durumdadır (ortalama %8-13). Bu ülkelerde kayıt dışı istihdamın sosyal ve ekonomik temeli hiçbir zaman kuvvetli olmamıştır. Polonya, Slovenya, Macaristan, Litvanya ve Letonya gibi ülkelerde de kayıtdışı istihdam orta seviyelerdedir (ortalama %14-23). Kayıtdışı istihdamın %25 üstü olan Bulgaristan ve Romanya gibi ülkelerde ise yıllarca kamusal mücadele politikaları uygulanmasına rağmen yeterli başarı elde edilememiştir (Greif ve Hisarcıklıoğlu, 2010: 3-5).

Çalışmanın analiz kısmını oluşturan Gaziantep ili ve Türkiye'de ki dış ticaret verilerine bakıldığında ise son yıllarda önemli bir gelişme olduğu söylenebilir. Gaziantep ili dış ticaret büyüme verilerinin ise Türkiye ortalamasının üstünde olduğu görülmektedir. Dış ticaret dengesi açısından bakıldığında Gaziantep'in 2006 yılı itibarıyla pozitif geçtiği ve dış ticaret fazlası verdiği söylenebilir.

Tablo 2: Türkiye ve Gaziantep Dış Ticaret Verileri

| Bin ABD \$ | Türkiye İhracat | Gaziantep İhracat | Türkiye İthalat | Gaziantep İthalat | Türkiye Dış Ticaret Dengesi | Gaziantep Dış Ticaret Dengesi |
|------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 2002 | 36 059 089 | 619 536 | 51 553 797 | 658 227 | -15 494 708 | - 38 691 |
| 2003 | 47 252 836 | 866 153 | 69 339 692 | 1 000 182 | -22 086 856 | - 134 029 |
| 2004 | 63 167 153 | 1 295 292 | 97 539 766 | 1 332 130 | -34 372 613 | - 36 838 |
| 2005 | 73 476 408 | 1 652 554 | 116 774 151 | 1 686 155 | -43 297 743 | - 33 601 |
| 2006 | 85 534 676 | 1 857 722 | 139 576 174 | 1 846 300 | -54 041 498 | 11 422 |
| 2007 | 107 271 750 | 2 447 656 | 170 062 715 | 2 269 084 | -62 790 965 | 178 572 |
| 2008 | 132 027 196 | 3 237 061 | 201 963 574 | 2 793 357 | -69 936 378 | 443 704 |
| 2009 | 102 142 613 | 2 952 993 | 140 928 421 | 2 128 417 | -38 785 809 | 824 576 |
| 2010 | 113 883 219 | 3 518 434 | 185 544 332 | 3 430 558 | - 71 661 113 | 87 876 |
| 2011 | 134 906 869 | 4 759 952 | 240 841 676 | 4 723 312 | -105 934 807 | 36 640 |
| 2012 | 152 461 737 | 5 579 875 | 236 545 141 | 5 053 993 | - 84 083 404 | 525 881 |
| 2013 | 151 802 637 | 6 515 194 | 251 661 250 | 5 608 041 | - 99 858 613 | 907 153 |
| 2014 | 157 610 158 | 6 658 802 | 242 177 117 | 5 808 439 | - 84 566 959 | 850 362 |
| 2015 | 143 838 871 | 6 330 321 | 207 234 359 | 4 884 123 | - 63 395 487 | 1 446 198 |
| 2016 | 142 533 254 | 6 432 003 | 198 617 459 | 4 805 887 | - 56 084 205 | 1 626 116 |

Kaynak: TUIK, 2016

2. ARAŞTIRMANIN SORUNSA LI

Literatürde kayıtdışı istihdama ilişkin yapılan çalışmalar incelendiğinde, daha çok makro ölçekte hazırlanmış araştırmalar olup yerel ölçekte veya sektörel bazda yapılan ve saha araştırmalarına dayalı birincil kaynaktan elde edilen verilerle hazırlanmış araştırmaların eksikliği göze çarpmaktadır.

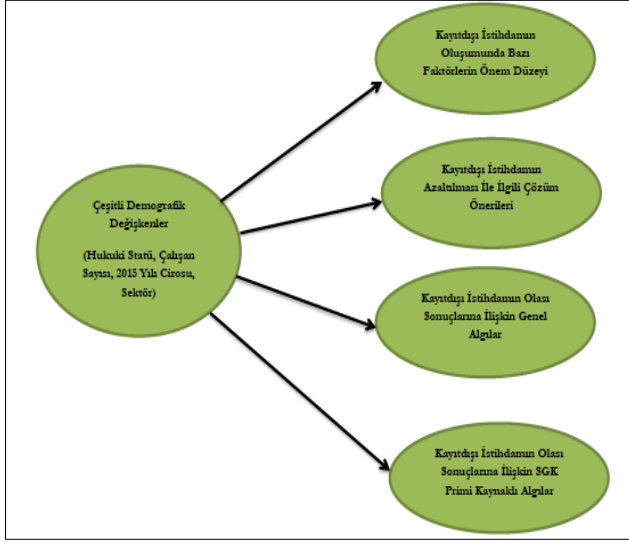
Yapılan çalışmalar incelendiğinde; Wamuthenya (2010), Kenya'da tarımsal olmayan alanlarda kayıtlı ve kayıtdışı istihdama etki eden faktörleri incelediği çalışmada cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, medeni durum gibi değişkenleri kullanmış ve araştırma sonucunda düşük eğitim seviyelerinde, kadınlarda, istihdama yeni katılan kişilerde kayıtdışı istihdamın yüksek olduğunu tespit etmiştir. Giles (1997); kayıtlı ve kayıtdışı ekonomik faaliyetler arasındaki ilişkiyi Yeni Zelanda üzerinde Granger Nedensellik testleriyle incelemiştir. Yaptığı analizde kayıtlı ekonomiden kayıtdışı ekonomiye doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varmıştır. Merkuryeva (2006), Rusya'da tarım işçilerini de dahil ederek yapmış olduğu çalışmada kayıtdışı istihdamın emeklilik sistemi ve sosyal güvenlik açıkları üzerindeki etkisini incelemiş ve bu kapsamda yaş, cinsiyet, medeni durum, çocuk sayısı, ücret gibi değişkenleri kullanmıştır. Analizlerinde bu değişkenlerle ücretli, kendi hesabına, işveren ve ücretsiz aile işçisi arasındaki ilişkiye bakarak mikro değişkenlerin kayıtdışı istihdamı etkilediği sonucuna varmıştır. En anlamlı etkinin ise iş sahipliği olduğu sonucuna varmıştır. Fidan ve Genç (2013) çalışmada, kayıtdışı istihdam algısı ve buna etki eden faktörleri Türkiye özel sektörü üzerinde incelemiştir. TUIK Hanehalkı İşgücü Anketinde yer alan seçilmiş değişkenlerle ikili lojistik regresyon modelini kurarak,

Türkiye’de kayıtdışı istihdama etki eden mikro faktörleri incelediği araştırmadan elde ettiği bulgulara göre; kır-kent dışındaki bütün değişkenlerin anlamlı ve kayıtdışı istihdama etki eden faktörler olduğu tespit edilmiştir. Modeli açıklamada kullanılan; işyeri çalışan sayısı, ana faaliyet, işteki durumu ve yaş değişkenlerinin, kayıtdışı çalışma riskini en fazla etkileyen faktörler olduğu belirlenmiştir. Akalın ve Kesikoğlu (2007), kayıtdışılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. 1975-2005 yıllık verileriyle Granger Nedenlilik Analizi’nin kullanıldığı çalışmalarında kayıtdışılıktan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığını test etmişlerdir. Regresyon analizi sonucunda ise kayıtdışılığın ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki meydana getirdiği bulgusuna ulaşmışlardır. Yamak ve Koçak (2007), kayıtdışı ekonominin bulunduğu durumda ki vergi oranının kayıtdışı ekonominin bulunmadığı duruma göre daha yüksek bir orana sahip olduğunu belirtmektedir. Bulut (2013) çalışmasında, kayıtdışı istihdam ile sosyal güvenlik arasındaki ilişkiyi incelemiş ve kayıtdışı istihdamı ortaya çıkaran en önemli nedenlerden biri olarak mali yükümlülükleri işaret etmektedir. Kayıtdışı istihdamı sosyolojik ve psikolojik açıdan ele aldığı araştırmada, kayıtdışı istihdamın azaltılması için sosyal güvenlik ahlakı ve sosyal güvenlik bilinci eksikliğinin giderilmesi gerektiğini önermektedir. Topkaya (2015) ise yerel kalkınmanın kayıtdışı istihdamı azaltmadaki rolünü incelediği çalışmasında, kayıtdışı istihdam sorununun yerel düzeyde engellenebilmesinin yolunu sosyal diyalogun kurulması ve işletilmesiyle mümkün olacağını belirtmektedir. Yücebaş (2014) kayıtdışı ekonominin vergisel boyutundan hareketle Türkiye için 1982-2010 yılları arasında vergiden kaçınma ile işsizlik oranları, milli gelir artış oranları ve faiz oranları arasındaki ilişkiyi araştırmış ve yapılan çalışmada vergiden kaçınma ile milli gelir arasında pozitif yönlü, vergiden kaçınma ile faiz oranları arasında pozitif yönlü ilişki ve vergiden kaçınma ile işsizlik arasında ise oldukça güçlü pozitif yönlü ilişki saptamıştır. Kayıtdışı istihdama işveren cephesinden bakan bu çalışmada İşverenlerin Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği’nin alt boyutlarına (Kayıtdışı İstihdamın Oluşumunda Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi, Kayıtdışı İstihdamın Azaltılması İle İlgili Çözüm Önerileri, Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin Genel Algılar ve Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algılar) yönelik algıları çeşitli demografik değişkenler (firmanın hukuki statüsü, çalışan sayısı, 2015 yılı cirosu ve faaliyet gösterdiği sektör) bazında ortaya konulmaya çalışılacaktır.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

İşverenlerin Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği’nin alt boyutlarına (Kayıtdışı İstihdamın Oluşumunda Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi, Kayıtdışı İstihdamın Azaltılması İle İlgili Çözüm Önerileri, Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin Genel Algılar ve Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algılar) yönelik algıları çeşitli demografik değişkenler (firmanın hukuki statüsü, çalışan sayısı, 2015 yılı cirosu ve faaliyet gösterdiği sektör) bazında belirlemeye yönelik olan bu araştırmada; Gaziantep’te bulunan çeşitli büyüklüklerdeki firmaların yetkililerinden toplanan veriler (n=212) çerçevesinde oluşturulan modele (Şekil 1) ilişkin analizler yapılmıştır.

Bu bağlamda öncelikle araştırmada kullanılan ölçeklerin, araştırma verilerine uygunluğunu belirlemek amacıyla Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmış ardından demografik değişkenler ile ölçek arasındaki farklılıkları tespit etmek amacıyla farklılık testleri (Independent T-Test, One-Way Anova Testi) yapılmıştır. Araştırma Modeli Şekil 1’de sunulmuştur.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3.1.Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Çalışmanın evrenini Gaziantep ili sınırlarında çeşitli sektörlerde KOBİ Yönetmeliği sınıflamasına göre mikro, küçük ve orta büyüklükte faaliyet gösteren ve bu sınıflamanın sınırlarını aşarak büyük işletme pozisyonuna bürünen işletmeler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise; çalışmaya dayanak teşkil eden “Gaziantep Kayıt Dışı İstihdamla Mücadele Ediyor Projesi” proje amaçları çerçevesinde belirlenen ve kota örnekleme yöntemiyle tespit edilen 212 (iki yüz on iki) işveren oluşturmaktadır. Sekaran (1992:253)’e göre bu sayı örneklem için tatminkâr düzeydedir. Araştırmaya katılanlar ile ilgili demografik bilgiler Tablo3’de sunulmuştur.

3.2.Araştırmanın Ölçekleri

İşverenlerin Kayıtdışı İstihdam Bakış Açısı Ölçeği’nin alt boyutlarına (*Kayıtdışı İstihdamın Oluşumunda Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi*, *Kayıtdışı İstihdamın Azaltılması İle İlgili Çözüm Önerileri*, *Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin Genel Algılar* ve *Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algılar*) yönelik algılarını çeşitli demografik değişkenler (firmanın hukuki statüsü, çalışan sayısı, 2015 yılı cirosu ve faaliyet gösterdiği sektör) bazında belirlemeye yönelik olan bu araştırmada kullanılan ölçüm araçlarına dair açıklamalar aşağıda sunulmaktadır. Araştırmada kullanılan ölçüm aracına dair uyum iyiliği değerleri Tablo 4’te verilmiştir. Araştırmada tasarlanan modeli ve hipotezleri test etmek amacıyla farklılık testlerinden (Independent T-Test, One-Way Anova Testi) yararlanılmıştır. Gizli değişkenlerle analiz için çalışmadaki tüm

değişkenlerin ölçülmesinde kullanılan bütün ölçeklerin geçerli ve güvenilir olması zorunludur (Şimşek, 2007:19). Bu nedenle çalışmada kullanılan ölçüm aracına dair yapılan geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine dair sonuçlar ölçüm aracıyla ilgili kısmın sonunda sunulmuştur. Ölçekte KMO ve Barlett testleri kabul edilen sınırlardadır. Ayrıca ölçüm aracında çoklu bağlantı testleri yapılmış olup bağlantı sorunu bulunmamaktadır.

3.2.1. Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği

İşverenlerin Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'nin alt boyutlarına yönelik algılarını ölçmek için; "Gaziantep Kayıtdışı İstihdamla Mücadele Ediyor" adlı proje kapsamında Güven (2015) 'den yararlanarak hazırlanıp geçerliliği ve güvenilirliği yapılan "**Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği**" kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan ve 5'li likert tipinde (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Tamamen Katılıyorum) önermeler içeren Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'ne Keşfedici Faktör Analizi ve Doğrulayıcı Faktör Analizi uygulanmış olup bu analizler neticesinde; *Kayıtdışı İstihdamın Oluşumunda Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi* (6 ifade), *Kayıtdışı İstihdamın Azaltılması İle İlgili Çözüm Önerileri* (5 ifade), *Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin Genel Algılar* (3 ifade) ve *Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algılar* (4 ifade) olmak üzere dört boyut elde edilmiştir.

Ölçeğin geçerliliğini ölçmek amacıyla öncelikle Keşfedici Faktör Analizi yapılmıştır. Yapılan Keşfedici Faktör Analizi (KFA) neticesinde düşük faktör değeri nedeniyle V20 (Kayıt dışı istihdam ekonominin önemli bir sorunudur), V43 (Bürokratik işlemler azaltılmalıdır) ve V48 (Cezai yaptırımlar artırılmalıdır) ifadeleri çapraz yükleme nedeniyle ölçekten teker teker çıkarılarak KFA tekrarlanmıştır.

Kalan ifadelere tekrar faktör analizi uygulanmış ve özdeğeri 1'den büyük olan 4 faktör elde edilmiştir. Bu dört faktör toplam varyansın %65,795'ini açıklamaktadır. Elde edilen bu oran çok yüksek bir değerdir. Çünkü faktör analizi neticesinde elde edilen varyans oranları ne kadar yüksekse, ölçeğin faktör yapısı o ölçüde güçlü olarak değerlendirilir. Sosyal bilimlerde yapılan analizlerde açıklanan varyans oranının çok boyutlu ölçeklerde en az %50 olması önerilmektedir. (Gürbüz ve Şahin, 2016)

Daha sonra yapılan Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) sonucunda ölçeğin dört bileşenli yapıya uyum sağlamadığı ve uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir standartların altında olduğu tespit edilmiştir. Bu noktada önermelerin standart regresyon katsayıları kontrol edilmiş ve standardize edilmiş regresyon katsayıları düşük olan aşağıdaki ifadeler teker teker ölçüm modelinden çıkarılarak analiz tekrarlanmıştır:

V29 (Bürokrasi), V26 (Devletin sağladığı destek/teşvik/sübvansiyonlar), V27 (Kayıtlı istihdamın avantajlarını' bilmemek), V28 (Kayıt dışı istihdamın cezai yaptırımlarını' bilmemek), V30 (Kayıtlı istihdamın avantajlarını' bilmemek), V42 (Kayıtlı istihdamın avantajlarını' bilmemek), V46 (Maaş vb. hakedişler bankalar üzerinden ödenmelidir), V21 (Çalışanların prime esas kazançlarının düşük gösterilerek daha az SGK primi tahakkuk ettirilmesidir), V32 (Ağır rekabet şartları), V31 (Firmaların 3. şahısların etkisinde kalması ve yanlış yönlendirilmesi), V33 (Yüksek üretim maliyetleri) ve V36 (Dürüst vatandaşlık algısı)

Bu işlemlerin ardından yinelenen Doğrulayıcı Faktör Analizi neticesinde verilerin ölçeğin dört bileşenli haline uyum sağladığı görülmektedir. Ölçeğe ait uyum iyiliği değerleri Tablo 4’de verilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizi neticesinde Alpha güvenilirlik katsayısı 0.80 olarak bulunmuştur. Ölçeğin Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) analiz sonucunun 0.78 ve Barlett testi anlamlı ($p=0.000$) olduğu ortaya çıkmıştır.

4. BULGULAR

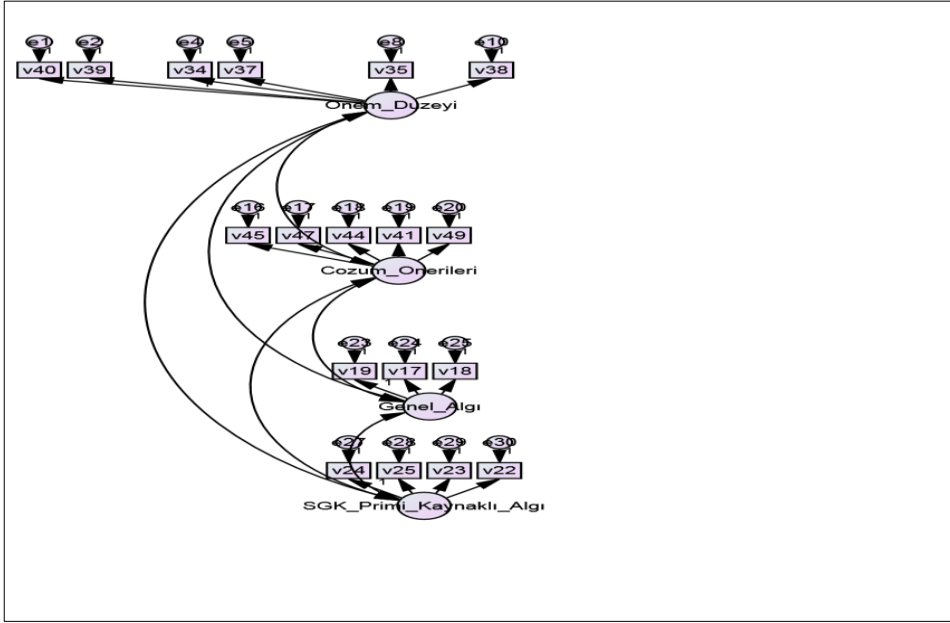
Gaziantep ilinde 212 firma üzerinden gerçekleştirilen saha araştırmasına ilişkin örnekleme ait frekans dağılımı Tablo 3’te ayrıntılı bir şekilde verilmektedir.

Tablo 3: Katılımcı Firmaların Demografik Değişkenleri Frekans Dağılımı

| <i>Demografik Değişken</i> | <i>n</i> | <i>%</i> |
|-------------------------------------|------------|--------------|
| Hukuki Statü | | |
| Şahıs Firması | 78 | 36,8 |
| Limited Şirket | 100 | 47,2 |
| Anonim Şirket | 25 | 11,8 |
| Diğer | 9 | 4,2 |
| <i>Toplam</i> | <i>212</i> | <i>100,0</i> |
| Firmada Çalışan Sayısı | | |
| 1 - 10 Arası | 60 | 28,3 |
| 11 - 50 Arası | 126 | 59,4 |
| 51 - 250 | 15 | 7,1 |
| 250 ve üzeri | 11 | 5,2 |
| <i>Toplam</i> | <i>212</i> | <i>100,0</i> |
| 2015 Yılı Cirosu (Milyon TL) | | |
| 0 - 1 | 56 | 26,4 |
| 1 - 8 | 99 | 46,7 |
| 8 - 40 | 46 | 21,7 |
| 40 ve Üzeri | 11 | 5,2 |
| <i>Toplam</i> | <i>212</i> | <i>100,0</i> |
| Faaliyet Gösterdiği Sektör | | |
| Tekstil | 66 | 31,1 |
| Gıda Ürünleri İmalatı | 33 | 15,6 |
| İnşaat | 22 | 10,4 |
| Madencilik | 7 | 3,3 |
| Perakendecilik | 11 | 5,2 |
| Sağlık | 11 | 5,2 |
| Yiyecek/İçecek Hizmetleri | 10 | 4,7 |
| Eğitim | 8 | 3,8 |
| Plastik | 26 | 12,3 |
| Tarım/Hayvancılık | 6 | 2,8 |
| Kimya | 10 | 4,7 |
| Diğer | 2 | ,9 |
| <i>Toplam</i> | <i>212</i> | <i>100,0</i> |

Tablo 3’e göre; ankete katılan firmaların, %47,2’sinin limited şirket statüsünde ($n=100$), %59,4’ünün 11-50 arasında çalışana sahip olduğu ($n=126$), %46,7’sinin 2015 yılında 1-8 Milyon TL ciroya elde ettiği ($n=99$) ve %31,1’inin ($n=66$) tekstil sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir.

Araştırma kapsamında kullanılan ve 4 boyut halinde açıklanan Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeğinin (KDİBAÖ) yapı geçerliliğini test etmek amacıyla paket program ile Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda ölçeğin 4 boyutlu yapısına uyum sağladığı ve faktör yüklerinin 0.61 - 0.90 arasında olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin uyum iyiliği değerleri Tablo 2’te, DFA Modeli ise Şekil 2’de sunulmuştur.



Şekil 2: DFA Modeli

Tablo 4: Ölçeklerin Uyum İyiliği Değerleri*

| Ölçekler | χ^2 | Df | CMIN/ DF ≤ 5 | GFI $\geq .85$ | AGFI $\geq .80$ | CFI $\geq .90$ | NFI $\geq .90$ | TLI $\geq .90$ | RMSEA $\leq .08$ |
|----------|----------|-----|----------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| 1.KDİBAÖ | 279.183 | 129 | 2.16 | .87 | .83 | .91 | .85 | .90 | .07 |

*Uyum iyiliği değer aralıkları “Kabul edilebilir “ sınırlara göre tanzim edilmiştir (Gürbüz ve Şahin, 2016:337).

Araştırma neticesinde elde edilen verilere paket programlar kullanılarak analizler yapılmıştır. Bu bağlamda araştırma modeline dayanılarak demografik değişkenler (firmanın hukuki statüsü, çalışan sayısı, 2015 yılı cirosu ve faaliyet gösterdiği sektör) ile Kayıtdışı İstihdam Ölçeğinin boyutları (Kayıtdışı İstihdamın Oluşumunda Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi, Kayıtdışı İstihdamın Azaltılması İle İlgili Çözüm Önerileri, Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin Genel Algılar ve Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algılar) arasındaki farklılıkları tespit etmek amacıyla farklılık testleri (Independent T Testi, One-Way Anova Testi) uygulanmıştır.

Tablo 5: Hukuki Statü Değişkenine Göre Farklılık Tablosu

| Boyutlar | Hukuki Statü | N | Mean | Std. Deviation | p |
|----------|--------------|---|------|----------------|---|
|----------|--------------|---|------|----------------|---|

| | | | | | |
|--|----------------|-----|-------------|-------|-------------|
| Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi | Şahıs Firması | 78 | 4,52 | ,555 | ,000 |
| | Limited Şirket | 100 | 4,18 | ,631 | |
| | Anonim Şirket | 25 | 4,05 | ,612 | |
| | Diğer | 9 | 4,50 | ,425 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,31 | ,618 | |
| Çözüm Önerileri | Şahıs Firması | 78 | 4,48 | ,579 | ,577 |
| | Limited Şirket | 100 | 4,39 | ,624 | |
| | Anonim Şirket | 25 | 4,38 | ,581 | |
| | Diğer | 9 | 4,60 | ,361 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,43 | ,593 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin Genel Algı | Şahıs Firması | 78 | 3,87 | 1,010 | ,188 |
| | Limited Şirket | 100 | 4,15 | ,845 | |
| | Anonim Şirket | 25 | 4,09 | 1,016 | |
| | Diğer | 9 | 4,30 | ,633 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,04 | ,927 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algı | Şahıs Firması | 78 | 3,29 | 1,060 | ,195 |
| | Limited Şirket | 100 | 3,05 | ,896 | |
| | Anonim Şirket | 25 | 2,87 | 1,090 | |
| | Diğer | 9 | 2,92 | ,625 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 3,11 | ,978 | |

Araştırmaya katılan firmaların, “Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'nin” boyutlarına ilişkin algılarının hukuki statü değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmış olup hukuki statü değişkeni ile Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi ($p=0,000<0,05$) boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Hangi gruplar arasında hukuki statü değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır.

Buna göre; şahıs firmalarının algılarının Limited Şirket ve Anonim Şirketlerin algılarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6: Çalışan Sayısı Değişkenine Göre Farklılık Tablosu

| Boyutlar | Çalışan Sayısı | N | Mean | Std. Deviation | P |
|--|----------------|-----|------|----------------|-------------|
| Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi | 1-10 Arası | 60 | 4,51 | ,497 | ,001 |
| | 11-50 Arası | 126 | 4,28 | ,582 | |
| | 51-250 Arası | 15 | 3,84 | ,635 | |
| | 250 ve üzeri | 11 | 4,12 | 1,093 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,31 | ,618 | |
| Çözüm Önerileri | 1-10 Arası | 60 | 4,52 | ,434 | ,127 |
| | 11-50 Arası | 126 | 4,43 | ,573 | |
| | 51-250 Arası | 15 | 4,15 | ,625 | |
| | 250 ve üzeri | 11 | 4,27 | 1,208 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,43 | ,593 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin Genel Algı | 1-10 Arası | 60 | 3,93 | ,895 | ,749 |
| | 11-50 Arası | 126 | 4,09 | ,966 | |
| | 51-250 Arası | 15 | 4,04 | ,677 | |
| | 250 ve üzeri | 11 | 4,09 | 1,001 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,04 | ,927 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algı | 1-10 Arası | 60 | 3,34 | ,995 | ,096 |
| | 11-50 Arası | 126 | 3,06 | ,930 | |
| | 51-250 Arası | 15 | 2,72 | 1,017 | |
| | 250 ve üzeri | 11 | 2,98 | 1,222 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 3,11 | ,978 | |

Araştırmaya katılan firmaların, “Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'nin” boyutlarına ilişkin algılarının çalışan sayısı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmış olup çalışan sayısı değişkeni ile Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi ($p=0,001<0,05$) boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Hangi gruplar arasında çalışan sayısı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır.

Buna göre;

- ✓ 1-10 arası çalışanı olan firmalarının algılarının 11-50 arası, 51-250 arası ve 250 ve üzeri çalışanı olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu,
- ✓ 11-50 arası çalışanı olan firmalarının algılarının 51-250 arası çalışanı olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7: Faaliyet Gösterilen Sektör Değişkenine Göre Farklılık Tablosu

| Boyutlar | Sektör | N | Mean | Std. Deviation | P |
|--|---------------------------|------|-------|----------------|------|
| Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi | Tekstil | 66 | 4,26 | ,599 | ,439 |
| | Gıda Ürünleri İmalatı | 33 | 4,30 | ,508 | |
| | İnşaat | 22 | 4,49 | ,461 | |
| | Madencilik | 7 | 4,57 | ,526 | |
| | Perakendecilik | 11 | 4,30 | ,576 | |
| | Sağlık | 11 | 3,92 | 1,272 | |
| | Yiyecek/İçecek Hizmetleri | 10 | 4,35 | ,645 | |
| | Eğitim | 8 | 4,17 | ,797 | |
| | Plastik | 26 | 4,39 | ,485 | |
| | Tarım/Hayvancılık | 6 | 4,14 | ,846 | |
| | Kimya | 10 | 4,50 | ,401 | |
| Diğer | 2 | 3,92 | ,354 | | |
| <i>Total</i> | | 212 | 4,31 | ,618 | |
| Çözüm Önerileri | Tekstil | 66 | 4,40 | ,523 | ,088 |
| | Gıda Ürünleri İmalatı | 33 | 4,42 | ,517 | |
| | İnşaat | 22 | 4,63 | ,406 | |
| | Madencilik | 7 | 4,83 | ,214 | |
| | Perakendecilik | 11 | 4,67 | ,361 | |
| | Sağlık | 11 | 4,20 | 1,131 | |
| | Yiyecek/İçecek Hizmetleri | 10 | 4,02 | 1,187 | |
| | Eğitim | 8 | 4,35 | ,366 | |
| | Plastik | 26 | 4,46 | ,496 | |
| | Tarım/Hayvancılık | 6 | 4,03 | ,709 | |
| | Kimya | 10 | 4,56 | ,350 | |
| Diğer | 2 | 4,30 | ,707 | | |
| <i>Total</i> | | 212 | 4,43 | ,593 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin Genel Algı | Tekstil | 66 | 4,28 | ,794 | ,036 |
| | Gıda Ürünleri İmalatı | 33 | 3,83 | 1,096 | |
| | İnşaat | 22 | 4,26 | ,776 | |
| | Madencilik | 7 | 3,52 | 1,451 | |
| | Perakendecilik | 11 | 3,85 | ,861 | |
| | Sağlık | 11 | 4,33 | ,978 | |
| | Yiyecek/İçecek Hizmetleri | 10 | 4,37 | ,554 | |
| | Eğitim | 8 | 3,29 | 1,397 | |
| | Plastik | 26 | 3,87 | ,800 | |
| | Tarım/Hayvancılık | 6 | 3,83 | 1,049 | |
| | Kimya | 10 | 4,03 | ,554 | |
| Diğer | 2 | 3,17 | 1,179 | | |
| <i>Total</i> | | 212 | 4,04 | ,927 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algı | Tekstil | 66 | 3,28 | ,962 | ,330 |
| | Gıda Ürünleri İmalatı | 33 | 2,81 | 1,012 | |
| | İnşaat | 22 | 3,20 | 1,005 | |
| | Madencilik | 7 | 3,11 | 1,135 | |
| | Perakendecilik | 11 | 3,18 | ,672 | |
| | Sağlık | 11 | 2,66 | 1,020 | |
| | Yiyecek/İçecek Hizmetleri | 10 | 2,78 | ,829 | |
| | Eğitim | 8 | 3,38 | 1,268 | |
| | Plastik | 26 | 3,11 | ,952 | |
| | Tarım/Hayvancılık | 6 | 3,67 | ,719 | |
| | Kimya | 10 | 3,18 | 1,048 | |
| Diğer | 2 | 2,38 | ,884 | | |
| <i>Total</i> | | 212 | 3,11 | ,978 | |

Araştırmaya katılan firmaların, “Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği’nin” boyutlarına ilişkin algılarının faaliyet gösterilen sektör değişkenine göre farklılık

gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmış olup sektör değişkeni ile Kayıtdışı İstihdama İlişkin Genel Algı ($p=0,036<0,05$) boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Hangi gruplar arasında sektör değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır.

Buna göre;

- ✓ Tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarının algılarının, Gıda Ürünleri İmalatı, Madencilik ve Eğitim sektöründe faaliyet gösteren olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu,
- ✓ İnşaat sektöründe faaliyet gösteren firmalarının algılarının Eğitim sektöründe faaliyet gösteren olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu,
- ✓ Sağlık sektöründe faaliyet gösteren firmalarının algılarının Eğitim sektöründe faaliyet gösteren olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu,
- ✓ Yiyecek/İçecek Hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren firmalarının algılarının Eğitim sektöründe faaliyet gösteren olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8: 2015 Yılı Ciroosu Değişkenine Göre Farklılık Tablosu

| Boyutlar | Ciro (Milyon TL) | N | Mean | Std. Deviation | P |
|--|------------------|-----|------|----------------|------|
| Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi | 0 - 1 Arası | 56 | 4,35 | ,694 | ,578 |
| | 1 - 8 Arası | 99 | 4,31 | ,527 | |
| | 8 - 40 Arası | 46 | 4,30 | ,554 | |
| | 40 ve Üzeri | 11 | 4,06 | 1,111 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,31 | ,618 | |
| Çözüm Önerileri | 0 - 1 Arası | 56 | 4,48 | ,448 | ,276 |
| | 1 - 8 Arası | 99 | 4,48 | ,521 | |
| | 8 - 40 Arası | 46 | 4,31 | ,654 | |
| | 40 ve Üzeri | 11 | 4,25 | 1,262 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,43 | ,593 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin Genel Algı | 0 - 1 Arası | 56 | 3,60 | 1,235 | ,000 |
| | 1 - 8 Arası | 99 | 4,22 | ,815 | |
| | 8 - 40 Arası | 46 | 4,20 | ,519 | |
| | 40 ve Üzeri | 11 | 4,09 | ,716 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 4,04 | ,927 | |
| Kayıtdışı İstihdama İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algı | 0 - 1 Arası | 56 | 3,11 | 1,098 | ,016 |
| | 1 - 8 Arası | 99 | 3,30 | ,920 | |
| | 8 - 40 Arası | 46 | 2,76 | ,859 | |
| | 40 ve Üzeri | 11 | 2,91 | ,989 | |
| | <i>Total</i> | 212 | 3,11 | ,978 | |

Araştırmaya katılan firmaların, "Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Ölçeği'nin" boyutlarına ilişkin algılarının 2015 yılı ciroosu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmış olup ciroo değişkeni ile Kayıtdışı İstihdama İlişkin Genel Algı ($p=0,000<0,05$) boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Hangi gruplar arasında ciroo

değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır.

Buna göre;

- ✓ Ciroosu 0-1 Milyon TL arasında firmalarının algılarının ciroosu 1-8 Milyon TL ve 8-40 Milyon TL arasında olan firmaların algılarından daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Ayrıca;

- ✓ Ciroo değişkeni ile SGK Primi Kaynaklı Algı ($p=0,016<0,05$) boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Hangi gruplar arasında ciroo değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır.

Buna göre;

- ✓ Ciroosu 1-8 Milyon TL arasında firmalarının algılarının ciroosu 8-40 Milyon TL arasında olan firmaların algılarından daha büyük olduğu tespit edilmiştir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Yeni dünya düzeninde, küresel rekabet de temel etken yenilikçi politiklardaki başarı olduğu gibi maliyetlerdeki minimizasyon da ön plandadır. Özellikle dış ticaret firmalarında verimli çalışma koşulları küresel rekabet için oldukça önem arz etmektedir. Verimli çalışmanın temel şartı ise ya mevcut kaynaklarla maksimum çıktı elde edebilmek ya da mevcut çıktıyı minimum kaynak ile elde edebilmenin yollarını aramaktan geçmektedir. Her iki koşulda da maliyetler ön plandadır. Küçük ve orta ölçekli firmalarda ki en önemli maliyet kalemi olarak da çalışanlar gelmektedir. Çalışan maliyetlerinin düşürülmesi için özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ya önemli kamusal teşvikler sunulmakta ya da bu ülkeler de önemli oranda kayıtdışı olmaktadır. Bu iki etkenden dolayı bu ülkeler küresel rekabet de rakiplerinin bir adım önünde yer almaktadır.

Çalışmada, kayıtdışı ekonomi istihdam boyutu ile ele alınırken işverenlerin kayıtdışı istihdama bakış algısı irdelenmekte, çıkan sonuçların küresel rekabet ile ilişkisi yorumlanmaktadır. İşverenlerin Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı ölçeğinin kullanıldığı araştırmada ölçeğin alt boyutlarının (Kayıtdışı İstihdamın Oluşumunda Bazı Faktörlerin Önem Düzeyi, Kayıtdışı İstihdamın Azaltılması İle İlgili Çözüm Önerileri, Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin Genel Algılar ve Kayıtdışı İstihdamın Olası Sonuçlarına İlişkin SGK Primi Kaynaklı Algılar) farklı demografik değişkenler (firmanın hukuki statüsü, çalışan sayısı, 2015 yılı ciroosu ve faaliyet gösterdiği sektör) ile ilişkisi istatistiki analizler ile yorumlanmaktadır.

Buna göre; hukuki statü değişkeni ve çalışan sayısı değişkeni ile “bazı faktörlerin önem düzeyi” arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Farklılığın nedenine bakıldığında, şahıs firmalarının algılarının limited şirket ve anonim şirketlerin algılarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Çalışan sayısı bakımından ise

1-10 arası çalışanı olan firmalarının algılarının 11-50 arası, 51-250 arası ve 250 ve üzeri çalışanı olan firmaların algılarından daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Faaliyet gösterilen sektör değişkeni ve yıllık ciro değişkeni ile "kayıtdışı istihdama ilişkin genel algı" alt boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Buna göre, yiyecek/içecek, sağlık, inşaat ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların algılarının diğer sektörlerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Cirosu 0-1 Milyon TL arasında firmalarının algılarının cirosu 1-8 Milyon TL ve 8-40 Milyon TL arasında olan firmaların algılarından daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Son olarak ciro değişkeni ile "SGK Primi Kaynaklı Algı" boyutu arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Buradan da cirosu 1-8 Milyon TL arasında firmalarının algılarının cirosu 8-40 Milyon TL arasında olan firmaların algılarından daha büyük olduğu tespit edilmiştir.

Elde edilen sonuçlar üzerinden; şahıs şirketleri dışındaki kuruluşlara (limited, anonim...vb) kayıtdışı istihdamın ülke ekonomisi açısından önem düzeyi hakkında farkındalıklarının artırılması gerekmektedir. Benzer durum çalışan sayısı açısından da görülmektedir. Firmalarda çalışan sayısı arttıkça kayıtdışı istihdama yönelik algı azalmaktadır. Bu nedenle orta ve büyük ölçekli firmalarda bu sürecin doğru yönetilmesi gerekmektedir. Sektörel bazda düşünüldüğünde ise gıda, tarım, madencilik, plastik ve kimya sektörlerinde kayıtdışı istihdam algısının beklenildiği üzere düşük çıktığı ve gerekli çalışmaların bu sektörlerde yoğunlaşması gerektiği önerilebilir. ciro değişkeni ile kayıtdışı istihdam algısı arasındaki ilişkiye bakıldığında firmaların ölçeğinin büyüdükçe görülen sorunların benzeri burada farkedilmektedir. Genel olarak firmaların cirosu arttıkça kayıtdışı istihdam algısının azaldığını bu nedenle kayıtdışı istihdam sürecine ilişkin farkındalığın artırılması, önem düzeyinin yükseltilmesi ve gerekli önlemlerin alınması faaliyetlerinin orta ve büyük ölçekli firmalar üzerinde yoğunlaşması gerektiği söylenebilir.

KAYNAKLAR

- AGARWALA, R. (2006). *From Work to Welfare: Informal Workers' Organizations And The State in India, Dissertation*. Princeton University, Department of Sociology and Office of Population Research, USA
- AKALIN, G. ve KESİKOĞLU, F. (2007). "Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi Ve Büyüme İlişkisi", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:3, Sayı:5*, ss. 71-87.
- ALTUĞ, O. (1999). "Kayıtdışı Ekonominin Boyutları" *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Sayı 15*, ss.257-277.
- ANGEL, U. and DIEGO T.K. (2012). "Micro Determinants of Informal Economy in the Middle East and North Africa Region", *Social Protection and Labor: The World Bank, SP Discussion Paper*, No.1201.
- AYDIN, E.G. (2013). "Türkiye'de Kayıtdışı İstihdam Konusu Üzerine Teorik ve Ampirik Bir Çalışma", *International Conference On Eurasian Economies Bildiri Kitapçığı, Session 6C: Bölgesel Konular*, ss. 783-790.

- BULUT, M. (2013). "Kayıtdışı İstihdamın Ortaya Çıkmasında Sosyal Güvenlik Bilinci Eksikliği Ve Sosyal Güvenlik Ahlakı", *Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, Cilt:2, Sayı:4, ss. 84-105.
- CAGAN, P. (1958). "The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply," *Journal of Political Economy*, Volume:4, p.302-328.
- CASTELLS, M. and ALEJANDRO, P. (1989). *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy, The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Johns Hopkins University Press, Baltimore-London.
- DOĞRUSOZ, B. (2004). "Kayıt Dışı Ekonomi İle Mücadele Açısından Vergi Hukuku Özel Hukuk İlişkilerine Bakış", *Türkiye'de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları*, 19. Maliye Sempozyumu.
- FEIGE, E. L. (1990). "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach". *World Development*, Vol.18, No.7.
- FİDAN, H. ve GENÇ, S. (2013). "Kayıtdışı İstihdam ve Kayıtdışı İstihdama Etki Eden Mikro Faktörlerin Analizi: Türkiye Özel Sektör Örneği", *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:5, Sayı:9, ss.137-150
- GERXHANİ, K. (1999). "The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, No: TI-083/2.
- GILES, D. E. A. (1997). "Causality Between The Measured and Underground Economies in New Zealand", *Applied Economics Letters*, Vol. 4, No. 1, pp. 6367.
- GREİF, W. VE HİSARCIKLIOĞLU, R. (2010). "AB ve Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi". AB-Türkiye Karma İstişare Komitesi 28. Toplantısı. Ortak Rapor.
- GUTMANN, P. M. (1977). "The Subterranean Economy", *Financial Analyst Journal*, p.24-34.
- GÜRBÜZ, S. VE ŞAHİN, F. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz*. Seçkin Yayınevi, Ankara.
- GÜVEN, M. (2015). Kayıtdışı Ekonomi İle Mücadelede Muhasebe Meslek Elmanlarının Rolü: Adıyaman-Gaziantep Örneği. (Yayınlanmamış YL Tezi) Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adıyaman.
- HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ (2016). "Gaziantep Kayıtdışı İstihdamla Mücadele Ediyor Projesi", *Kayıtdışı İstihdama Bakış Açısı Analiz Raporu*
- İŞİK, N. ve ACAR, M. (2003). "Kayıtdışı Ekonomi: Ölçme Yöntemleri, Boyutları, Yarar Ve Zararları Üzerine Bir Değerlendirme", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 21, Sayı:1, ss.117-136.
- İPEK, M. (2014). "Kayıtdışı İstihdam Küresel Etkiler ve Sosyal Örüntüler", *Çalışma ve Toplum*, Cilt:1, 163-186.

- MCCROHAN, K. F. VE SMİTH, J.D. (1986). "A Consumer Expenditure Approach To Estimating The Size Of The Underground Economy", *Journal of Marketing*, Volume50, No:1, 48- 60.
- MERKURYEVA, I. (2006), The Structure And Determinants Of Informal Employment in Russia: Evidence From NOBUS Data. Discussion Paper, http://dspace.gsom.spbu.ru/jspui/bitstream/123456789/56/1/1%28E%29_2006.pdf, Erişim Tarihi: 24.01.2014.
- SCHNEIDER, F. (1986). "Estimating the Size of the Danish Shadow Economy Using the Currency Demand Approach: An Attempt", *Scandinavian Journal of Economics*, Volume:88, No:4, pp.643-668.
- SEKARAN, U. (1992). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach*. Second Edition, John Wiley & Sons, 450.
- SGK. (2017). Kayıtdışı İstihdam Oranları. http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/calisan/kayitdisi_istihdam/kayitdisi_istihdam_oranlari/kayitdisi_istihdam_orani. Erişim Tarihi: 02.06.2017.
- ŞİMŞEK, Ö. F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler Ve Lisrel Uygulamaları*. Ekinoks, Ankara.
- TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği). (1994). *Ekonomik Rapor 1993*. TOBB Yayını, No: 285, Ankara.
- TOPKAYA, Ö. (2015). "Yerel Kalkınma Stratejilerinin İstihdamı Arttırma Ve Kayıtdışı İstihdamı Azaltmadaki Rolü", *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 29, Sayı: 4, ss. 645-658.
- TUIK. (2016). Dış Ticaret İstatistikleri. http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 Erişim Tarihi:01.06.2017.
- UĞURLU U. (2005). Kayıtdışı Ekonomi ve Türkiye Örneği. (Yayınlanmamış YL Tezi) Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Ankara.
- WAMUTHENYA, W. R. (2010). *Determinants Of Employment In The Formal And Informal Sectors Of The Urban Areas Of Kenya*. Modern Lithographic (K) Ltd., Kenya.
- YAMAK, R., KOÇAK, N., A. (2007). "Bilgi Teknolojisi Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri:1993-2005", *Journal of Knowledge Economy and Knowledge Management*, Vol:2, ss.1-10
- YÜCEBAŞ, R. (2014). Arz Yanlı İktisat Bakış Açısıyla Kayıt Dışı Ekonomi. Basılmamış. (Yüksek Lisans Tezi) Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD. Ankara.

KURUMSAL KALİTENİN FİNANSAL GELİŞİM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ

Talip TORUN*

M. Fatih İLGÜN**

ÖZET

İktisat politikalarının temel amaçlarından birisi, niteliksel ve niceliksel hedefler doğrultusunda ekonomiyi yönlendirerek uzun dönemde kalkınmayı sağlamaktır. Kalkınmanın unsurlarından olan sürdürülebilir büyümenin gereklerinden birisi ise ekonomik birimlerin fon ihtiyacına cevap verebilen, yeterli derinliğe sahip ve etkin işleyen finans sektörüdür. Bu çalışmada finansal gelişim üzerinde söz konusu yapıyı temsil eden kurumsal kalitenin etkisi incelenmiştir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan 48 ülkede 1985-2014 dönemini ele alan çalışmada, kurumsal gelişimin farklı boyutlarını temsil eden yedi açıklayıcı değişken kullanılmıştır. Panel GMM yöntemiyle yapılan analizlerin sonuçlarına göre; (i) risklerin düşük olduğu bir yatırım ortamı, tarafsız ve iyi işleyen hukuk sistemi ile siyasi baskılardan uzak bürokratik kurumların varlığı finansal gelişimi desteklemektedir, (ii) bu piyasalara yönelik regülasyonların sınırlandırılması ise gelişmekte olan ülkelerde finansal gelişim üzerinde olumsuz bir etki ortaya çıkarmaktadır, buna paralel olarak kamu sektörünün sınırlandırılması değişkenine ait katsayı da anlamlı değildir, (iii) enformasyona ulaşım ve politik saydamlık, finansal kararlarda eksik bilgi problemini azaltması nedeniyle finansal gelişimi teşvik eden bir diğer kurumsal faktördür, (iv) son olarak ekonomik yolsuzluk endeksinin katsayısının istatistiksel olarak anlamsız olması, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde halen rant ekonomisi ağırlıklı yapıya işaret etmektedir.

Anahtar Kavramlar: Finansal gelişme, Kurumsal Kalite, Panel GMM

THE EFFECT OF INSTITUTIONAL QUALITY ON FINANCIAL DEVELOPMENT: PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

One of the main objectives of economic policies is to provide long-term development by directing the economy in line with qualitative and quantitative objectives. The requirement of sustainable growth, which is the elements of development, is the existence of the financial sector that has sufficient depth and efficient functioning, and respond to the need for the funding of economic units. In this study, the effect of institutional quality which represents the qualitative construction on financial development is examined. In the study, which covered the

* Dr. Öğr. Üyesi, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

** Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü

1985-2014 period in less developed and developing 48 countries, seven variables representing different dimensions of institutional development is used. According to the results of the analysis of the Panel GMM method; (i) an investment environment with low risk, impartial and well-functioning legal system and the presence of bureaucratic institutions away from political pressures supports financial development, (ii) the limitation of regulation for these markets reveals a negative effect on the financial development in the developing countries and in accordance with the coefficient of the restrictions of the public sector is not significant. (iii) access to information and political transparency are other institutional factors that encourage financial development by reducing the problem of incomplete information in financial decisions, (iv) finally, the fact that the coefficient of the economic corruption index is statistically insignificant indicates that the underperforming and developing countries still dominate the rent economy.

Keywords: Financial development, Institutional quality, Panel GMM

1. GİRİŞ

Ülkeler arası uzun dönem ekonomik performans farklılıklarının nedenleri teorik ve uygulamalı araştırmaların temel ilgi alanları arasında yer almaktadır. Günümüzde ekonomik gelişimin, teknolojik yeniliklere ve faktör üretkenliğine yatırım yapma kapasitesine sahip büyük ölçekli girişimler tarafından yönlendirilmesi, finansal piyasaların önemini artırmıştır. Gelişmiş finansal piyasalar, istikrarlı ve elverişli makroekonomik yapıya ek olarak uygun bir hukuki altyapıyı ve tarafların hak ve sorumluluklarına yönelik düzenlemeleri de gerektirir. Aksi takdirde, asimetrik bilgi ve belirsizlikten kaynaklanan ters seçim ve ahlaki tehlike sorunları finansal işlemleri sınırlamaktadır. Diğer yandan belirli bir kurumsal altyapının olmadığı ülkelerde serbestleşme girişimlerinin finansal piyasaları krize sürüklediği gözlemlenmiştir.

Kişilerden bağımsız varlığını sürdürebilen sistemleri ifade eden kurumsallaşmanın sağlanamaması, az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde birçok yapısal sorunun kaynağını oluşturmaktadır. Ancak kurumsal altyapı çok boyutlu bir kavramdır. Öyle ki bir yandan kamu kurumlarının kendi arasında, diğer yandan kamu ile özel sektör ve vatandaşlar arasındaki uyumu ve işbirliğini artırmayı hedefleyen kurum ve kurallar bütünü ancak orta-uzun vadede oluşturulması mümkün bir olgudur. Bu kapsamda saydamlık ve hesap verebilirlik temeline dayalı kamu yönetim tarzı, ekonomik birimler için güvenilir bir yatırım ortamı, etkin ve objektif kriterlere göre işleyen bir bürokratik sistem, bilginin üretilmesi ve paylaşımını kolaylaştıran düzenlemeler ve serbestleşme kurumsallaşmaya yönelik politikalar için öncelikli konu başlıklarını oluşturmaktadır.

Bu çalışmanın amacı az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde finansal gelişim ve kurumsal faktörler arasındaki ilişkinin tespit edilmesidir. Finansal gelişmeyi etkileyen faktörler konusundaki uygulamalı çalışmalar, son döneme kadar veri kısıtı nedeniyle özellikle gelişmiş ülke grupları ve makroekonomik değişkenler üzerinde yoğunlaşmakta, ayrıca finansal gelişim göstergesi olarak özel sektöre kullanılan krediler, para arzının gayri safi yurt içi hasılaya oranı gibi finansal

yapının bileşimlerini ayrı ayrı ele almaktadır. Bu çalışmada ise bağımlı değişken olarak finansal kurumlar ve finansal piyasaların derinlik, etkinlik ve erişilebilirlik kriterlerine göre oluşturulmuş kompozit finansal gelişim endeksinin kullanılması ve yedi açıklayıcı değişken vasıtasıyla kurumsal gelişimin farklı boyutlarının incelenmesi suretiyle literatüre katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde kurumsal kalite ve finansal gelişim arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik farklı yaklaşımlara değinilmiş, ardından konuyla ilgili literatürdeki uygulamalı çalışmalar hakkında bilgi verilmiştir. Sonraki bölümde panel sistem-GMM yaklaşımı kullanılarak finansal gelişim ve kurumsal faktörler arasındaki ilişki 48 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için araştırılmıştır. Bulguların yorumlanması ve ekonomi politikaları açısından değerlendirilmesi sonuç kısmında yer almaktadır.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Günümüzde, finansal gelişmenin uzun dönemli ekonomik büyüme için önemli katkı sağladığı yaygın olarak kabul edilmektedir. Gelişmiş bir finansal sistem sermaye arzını artırır ve finansal kaynakların yatırımlara ve verimli faaliyetlere tahsisini kolaylaştırarak ekonomik büyümeye katkı sağlar. Levine (2005) finansal sistemin beş temel fonksiyonu üzerinde yoğunlaşmıştır. Bunlar: i) olası yatırımlar ve sermaye tahsisi hakkında önceden bilgi üretmek, ii) finansman sağlandıktan sonra yatırımları izlemek ve etkin kurumsal yönetim, iii) ticareti, finansal araçlarda çeşitlendirmeyi ve risk yönetimini kolaylaştırmak, iv) tasarrufları harekete geçirmek ve birleştirmek ve v) mal ve hizmetlerin alışverişini kolaylaştırmak. Nasıl ya da ne kadar iyi sağlandıkları büyük farklılıklar gösterse de tüm finansal piyasalar bu fonksiyonları sağlamaktadır. Finansal gelişme bu fonksiyonlardaki iyileşmeleri de kapsamaktadır. Bu fonksiyonların her biri tasarruf ve yatırım kararlarını dolayısıyla da ekonomik büyümeyi etkileyebilmektedir (Levine, 2005: 870).

Etkin işleyen gelişmiş bir finansal sistem bilgiye erişim maliyetini ve işlem maliyetini azaltırken, etkin olmayan piyasalarda asimetrik bilgi; ters seçim ve ahlaki tehlike problemlerine neden olmaktadır. Gelişmiş finansal piyasalar ve araçlar uzmanlık ve ölçek ekonomisinden yararlanarak daha yüksek getiri olanağı sağladıklarından tasarrufları teşvik ederler, işlem maliyetlerini azaltarak fonların fon arz edenlerden talep edenlere aktarılmasına imkan sağlarlar ve risk çeşitlendirme, inceleme, izleme gibi mekanizmalar aracılığıyla kaynakların etkin şekilde yatırımlara tahsis edilmesini sağlarlar (Hayaloğlu ve Artan, 2016: 72).

Finansal gelişme ekonomik büyüme için önemli olduğundan finansal gelişmeyi etkileyen faktörler ve ülkeler arasındaki finansal gelişmişlik düzeylerindeki farklılıkların nedenleri önemli birer araştırma konusu haline gelmiştir. Ülkeler arası finansal gelişmişlik farklarını açıklamaya yönelik dört teoriden bahsedilebilir. Bunlar; i) hukuk-finans teorisi, ii) donatım teorisi, iii) eşzamanlı açıklık teorisi ve iv) ekonomik kurumlar teorisidir (Baltagi vd. 2007: 2).

Bunlardan ilki La Porta vd. (1997, 1998) tarafından öne sürülen hukuk-finans hipotezidir. Hukuk-finans teorisi finansal gelişmedeki uluslararası farklılıkları

açıklamada yasal kurumların rolüne odaklanmaktadır (Beck ve Levine, 2003: 1). La Porta vd. tarafından hissedarların ve kreditorlerin korunmasını kapsayan yasal kuralların, bu kuralların kökeninin ve uygulanma kalitesinin incelendiği çalışmada; a) hukuk geleneklerinin özel yatırımcıların devlete karşı haklarını korumaya verdikleri öncelik açısından farklılaştığını, b) özel mülkiyet haklarının korunmasının finansal sözleşmelerin ve bütün olarak finansal gelişmenin temelini oluşturduğunu, c) hukuk geleneklerinin asırlar önce Avrupa'da oluştuğunu, daha sonra fetih, sömürgeleşme ve taklit yoluyla yayıldığını ele almaktadır. Dolayısıyla hukuk-finans hipotezi, hukuk geleneklerindeki tarihi farklılıkların günümüzde ülkeler arasındaki finansal sistem farklılıklarını açıklamaya yardımcı olduğunu ileri sürmektedir. Hukuk-finans teorisine göre, net kurallara dayalı hukuk sistemine sahip güçlü bir devlet, toplumun kaynaklarının akışını optimum alanlardan ziyade istediği yerlere yönlendirebilecek yeteneğe ve teşviklere sahiptir. Bundan dolayı bu güç serbest ve rekabetçi bir finansal sistemin gelişmesini engelleyecektir. Bu nedenle hukuk-finans hipotezi, Fransız medeni hukuk geleneğini benimsemiş ülkelerin özel mülkiyet haklarının korunmasına daha az önem verme eğiliminde olacaklarını ve İngiliz genel hukuk geleneğini benimseyen ülkelerden daha düşük finansal gelişme seviyelerine sahip olacaklarını öngörmektedir (Beck vd. 2003: 138-139).

Acemoğlu vd. (2001) tarafından öne sürülen donatım teorisi finansal gelişme için güçlü kurumların önemini kabul etmekte ve başlangıç durumunda sahip olunan donatıma bağlı olarak kurumsal kalitenin ülkeler arasında farklılık gösterdiğini ileri sürmektedir. Söz konusu teori kurumsal gelişmeyi şekillendirmede coğrafya ve salgın hastalıkların rolünü vurgulamaktadır. Bu teori daha sonra özel mülkiyet haklarının ve finansal kurumların gelişimine de uyarlanmıştır. Acemoğlu vd. (2001) teorilerini üç argümana dayandırmaktadır. Birincisi, Avrupalıların farklı tipte sömürgeleşme stratejileri benimsemiş olmalarıdır. Bir tarafta, Avrupalılar ABD, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi ülkelerde yerleşerek özel mülkiyeti desteklemek ve devleti kontrol etmek için kurumlar kurmuşlardır. Diğer tarafta ise Kongo, Fildişi Sahili gibi ülkelerde Avrupalılar yerleşmeyi değil sömürüyü amaçlamışlar, bu nedenle de özel mülkiyet haklarını destekleyen kurumlar oluşturmak yerine eliti altın, gümüş vb. çıkarmaya zorlayan kurumlar kurmuşlardır. Teorinin ikinci argümanı sömürgeleşme stratejisinin türünün büyük ölçüde yerleşim yerinin imkanlarından etkilendiğidir. Ölüm oranının yüksek olduğu yerlerde Avrupalılar sömürüyü amaçlarken, coğrafi koşullarının yerleşme lehine olduğu diğer alanlarda ise yerleşimci koloniler oluşturmayı tercih etmişlerdir. Teorinin son argümanı; Avrupalılar tarafından oluşturulan kurumların bağımsızlık sonrası da devam ettiğidir. Yerleşim kolonileri, daha demokratik ve özel mülkiyet haklarını korumaya yönelik sömürge sonrası hükümetler kurma eğilimindeyken, sömürgeye yönelik kolonilerde kaynakları etkin şekilde çıkarmayı amaçlayan kurumlar bulunduğu için sömürge sonrası elit, iktidarı ele geçirmiş ve kolaylıkla önceden var olan kurumlarla sömürüye devam etmiştir. Beck vd. (2003)'e göre genel olarak kurumsal gelişmeye odaklanan donatım teorisi finans sektörüne de uygulanabilir. Sömürü ortamında sömürgeciler kendi konumlarını tehlikeye atmamak için serbest ve rekabetçi finansal piyasaların gelişmesine yönelik kurumlar oluşturmayacaklardır. Bununla

birlikte yerleşim kolonilerinde özel mülkiyet haklarını koruyan ve böylece finansal gelişmeyi teşvik eden kurumların oluşturulması ihtimali daha yüksektir. Dolayısıyla bu hipoteze göre, donatım farklılıkları ilk kurumları şekillendirmiş ve bu ilk kurumlar özel mülkiyet haklarının korunması ve finansal gelişme üzerinde uzun dönemli etkilere sahip olmuştur (Beck vd. 2003:139-140).

Rajan ve Zingales (2003) tarafından ortaya atılan ve çıkar grubu teorisi olarak da bilinen eşzamanlı açıklık hipotezine göre özellikle ülkede yerleşik sanayi ve finans kurumları gibi çıkar gurupları, rekabeti artıracığı için genellikle finansal gelişmeye karşı çıkmaktadırlar. Rajan ve Zingales bir ekonomi hem ticarete hem de sermaye akımlarına açık olduğunda yerleşik kurumların direnişlerinin daha zayıf kalacağını, dolayısıyla hem ticaret hem de sermaye hesaplarının eş zamanlı olarak açılmasının başarılı finansal gelişmenin anahtarı olduğunu ileri sürmektedirler. Bunun sebebi hem ticari ve finansal açıklığın yerleşiklerin finansal piyasaların gelişmesini engelleme yeteneğini sınırlaması hem de dışa açılma ile ortaya çıkan yeni fırsatların artan rekabetin olumsuz etkilerini aşan yeterli düzeyde yeni karlar yaratabilmesidir (Baltagi vd. 2007: 3). Chinn ve Ito (2006) ise finansal serbestleşme ve finansal gelişme arasındaki ilişkinin kesin olmadığını, bununla birlikte açık sınır ötesi finansal işlemlerden faydalanabilmek için finansal sistemin uygun yasal ve kurumsal altyapı ile donatılması gerektiğinin sıklıkla öne sürüldüğünü belirtmektedir. Chinn ve Ito'ya göre daha yüksek finansal açıklık düzeyi yasal ve kurumsal gelişmeyle birlikte hem doğrudan hem de karşılıklı etkileşim yoluyla hisse senedi piyasalarının gelişimine katkıda bulunmaktadır.

Finansal serbestleşme, verimli yatırım fırsatlarına sahip olabilecek kişilere fon sağlayarak finansal gelişmeye katkıda bulunabilir. Teoriler, serbestleşmenin çeşitli kanallar aracılığıyla finansal gelişmeye yardımcı olduğunu ileri sürmektedir. Bunlardan birincisi, finansal serbestleşmenin reel faiz oranlarının rekabetçi piyasa dengesine iyileşmesine izin vererek finansal piyasalar üzerindeki mali baskıyı azaltmasıdır. İkincisi, sermaye kontrollerinin kaldırılmasının yerli ve yabancıların daha iyi portföy çeşitlendirmesi yapmalarına olanak sağlamasıdır. Üçüncüsü ise, serbestleşme sürecinin etkin olmayan finansal kurumları eleyerek ve finansal altyapı reformu için baskı oluşturarak finansal sistemin etkinlik düzeyini artırmasıdır. Bu hususlar sayesinde finansal serbestleşme sermaye maliyetini azaltabilmekte, fon talep edenlerin kaynaklara erişimini kolaylaştırmakta ve özellikle finansal altyapının iyileştirilmesi ters seçim ve ahlaki tehlikeyi azaltmak suretiyle asimetrik bilgi sorununu kısmen giderebilmektedir (Chinn ve Ito, 2006: 164).

Acemoğlu vd. (2005) tarafından donatım teorisi üzerine inşa edilen ekonomik kurumlar teorisi, ekonomik kurumlardaki farklılıkların ekonomik kalkınma farklılıklarının temel nedeni olduğuna dayanan dinamik bir politik ekonomi çerçevesi önermektedir. Ekonomik kurumlar toplumdaki ekonomik güdülerin yapısını etkiledikleri için önemlidirler. Mülkiyet hakları olmaksızın, bireyler fiziki ya da beşeri sermayeye yatırım yapmaya ve daha verimli teknolojileri benimsemeye istekli olmayacaklardır. Ekonomik kurumlar, kaynakları en etkin kullanımlara tahsis etmeye yardımcı oldukları ve kimin kar elde ettiğini, gelirleri

ve diğer kontrol haklarını belirledikleri için de önemlidirler. Piyasalar bulunmadığında ya da ihmal edildiğine ticaretten elde edilen kazançlar atıl kalmakta ve kaynaklar yanlış dağıılmaktadır. Faktör birikimini, inovasyonu ve kaynakların etkin kullanımını kolaylaştıran ve teşvik eden ekonomik kurumlara sahip toplumlar gelişecektir. Acemoğlu vd.'nin argümanlarına göre i) Ekonomik kurumlar ekonomik büyüme için önemlidir, ii) Ekonomik kurumlar iç kaynaklıdır. Ekonomik kurumlar büyük ölçüde ekonomik sonuçlarının bir parçası olduğu için toplumun ortak tercihi olarak belirlenmektedir, iii) Siyasi iktidarın ekonomik kurumları belirlediği görüşü, üstü kapalı olarak kaynak dağılımı ve dolaylı olarak ekonomik kurumlar üzerinde çelişkili çıkarlar bulunduğunu belirtmektedir, iv) Toplumda siyasi gücün dağılımı da iç kaynaklıdır, v) Siyasi güç politik kurumlardan daha fazlasıdır. Bazen bir grup, politik kurumlar tarafından yetkilendirilmedikleri halde siyasi iktidara sahip olabilir, vi) politik kurumlar ve kaynakların dağılımı ise hem doğrudan hem de dolaylı olarak ekonomik kurumları ve ekonomik performansı belirler (Acemoğlu vd. 2005, 389-391). Büyüme teşvik eden ekonomik kurumların ortaya çıkabilmesi için politik kurumların geniş tabanlı mülkiyet haklarıyla ilgili gruplara gücü dağıtması ve güç sahiplerinin rant elde etmesini etkin şekilde sınırlaması gerekmektedir (Baltagi vd. 2007: 3).

Hukuk-finans teorisi ve donatım teorisi, zamanla değişmeyen tarihi faktörleri vurguladığı için ülkeler arası finansal gelişme farklılıklarının sadece bir kısmını açıklayabilirler. Eşzamanlı açıklar ve ekonomik kurumlar teorisi ise zaman içerisinde değişen faktörler üzerinde durduğundan finansal gelişmedeki hem ülkeler arası hem de zaman içerisindeki farklılıkları açıklamada kullanılabilir (Baltagi vd. 2007: 3).

Son dönemde araştırmacılar finansal sözleşmelerin özelliklerinden dolayı özellikle kurumlar ve finansal piyasalar arasındaki ilişkiye artan bir ilgi göstermeye başlamışlardır. Zira uygulamada noksanlıkları bulunan borç sözleşmeleri insanların borçlarını ödememeye özendirilmektedir. Büyük ve kişisel olmayan finansal piyasalar sadece uygun bir yasal çerçeve değil, aynı zamanda sözleşmede yer alan tarafların haklarının ve kısıtlamalarının uygun bir şekilde yerine getirilmesini de gerektirir. Aksi takdirde asimetrik bilgidan kaynaklanan ters seçim ve ahlaki tehlike gibi problemlerden dolayı finansal sözleşmeler uygulanamaz hale gelebilir. Bilgi asimetrisi olan ülkelerde hem finansal sözleşmelerin niteliği hem de kurumsal ortam yatırım ve sermaye birikimi için kritik öneme sahiptir. Eğer kurumlar yetersizse sözleşmeden caymanın sağlayacağı yararlar sözleşmenin uygulanmasını engelleyebilir. Ayrıca finansal piyasaların verimli faaliyetleri finanse edecek şekilde kaynakları yönlendirebilmesi için de iyi bir kurumsal altyapı gerekmektedir. Bu sebeplerden dolayı kurumsal kalite ile finansal gelişme arasında önemli bir ilişki olduğu açıktır. Law ve Azman-Saini'ye göre finansal gelişme için mülkiyet haklarının korunmasını, sözleşme yaptırımlarını ve sağlam muhasebe uygulamalarını kapsayan bir hukuk ve düzenleyici sistem gereklidir (Law ve Azman-Saini, 2012: 218-219).

North'a (1990, 1991) göre kurumlar; toplumdaki oyun kurallarıdır ya da daha formel biçimde insan etkileşimini şekillendiren insanlar tarafından tasarlanmış

sınırlamalardır. Kurumlar; formel kurumlar (anayasalar, yasalar ve mülkiyet hakları gibi resmi kuralların oluşturduğu) ve formel olmayan kurumlar (normlar, tabular, örf, adet ve gelenekler gibi davranış düzen ve kurallarının oluşturduğu) şeklinde sınıflandırılabilir. Rachdi ve Mensi (2012) ise kurumsallaşmanın farklı boyutlarını şu şekilde sınıflandırmaktadır:

- Hukuk sisteminin özelliklerini, özellikle mülkiyet hakları başta olmak üzere kanunların yapılmasını ve uygulanmasını tanımlayan yasal kurumlar,
- Üretim sürecini, mal ve hizmetlerin tahsis ve dağıtımını, piyasa performansını yöneten kuralları belirleyen ekonomik kurumlar,
- Seçim ve siyasi sistemin kurallarını tanımlayan politik kurumlar
- Sosyal güvenlik, eğitim ve sağlık sisteminin genel prensiplerini belirleyen sosyal kurumlardır.

North ayrıca, kurumsal değişimin zaman içerisinde toplumların gelişimini ve buna bağlı olarak da ekonomik performans yönünü şekillendirdiğini ifade etmektedir. Literatürde kurumların ekonomik büyüme için hayati öneme sahip olduğunu gösteren çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Aron (2000) çalışmasında, bu konudaki literatürü incelemiştir. Kurallar sürekli olarak değiştiğinde veya bunlara uyulmadığında, yolsuzluk yaygınlaştığında, mülkiyet hakları iyi tanımlanmadığında kurumların kalitesinde sorun olması muhtemeldir. Kurumsal kaliteye ilişkin problemler piyasayı yanlış yönlendirerek verimli ekonomik süreci etkileyen artan belirsizlik derecesine dönüşebilir. Kurumların ve yasal çerçevenin kalitesi, finans sektörünün kaynakları verimli faaliyetlerin finansmanına aktarma yeteneğinden dolayı finansal gelişmeyi etkileyebilmektedir. Yeterli bir düzenleyici çerçeve ve denetimin yokluğunda tasarruf ve mevduat sahiplerinin güveni azalacağından finansal piyasaların fonları harekete geçirme yeteneği güçlü şekilde zayıflayabilecektir. Bu da fonların yurtiçi yatırım fırsatlarından uzaklaşarak yurtdışına akmasına neden olur (Law ve Azman-Saini, 2008: 1-2).

Kurumsal faktörler, farklı finansal piyasalarda farklı düzeyde etkiye sahiptir. Örneğin Naceur vd. (2014: 220)'e göre bankacılık sistemi finansal aracılıkta oynadığı daha karmaşık rolü nedeniyle kurumsal yapıya karşı daha hassas iken borsa faaliyeti daha az bürokratik kısıtlamaya tabi ve piyasa güçlerine daha çok bağımlı olması nedeniyle kurumsal göstergelere daha az duyarlıdır.

3. AMPİRİK LİTERATÜR

Kurumsal faktörlerin finansal gelişme üzerindeki etkisinin incelendiği uygulamalı çalışmalarda kurumsal kalite göstergesi olarak farklı değişkenlerin etkileri ayrı ayrı veya bir arada tek endeks şeklinde incelenebilmektedir. Çalışmaların büyük bir kısmı söz konusu faktörlerdeki değişimlerin uzun dönemde ortaya çıkması nedeniyle ülke grupları üzerine yapılan panel veri analizi şeklindedir. Bu başlıkta kurumsallaşmanın farklı boyutlarını ele alan literatürdeki önemli çalışmaların sonuçlarına yer verilmiştir.

Beck vd. (2003) 1970'li yıllardan itibaren eski kolonilerde finansal gelişimin tarihsel belirleyicilerini inceledikleri çalışmalarında uzun dönemli kurumlar ve

yatırımcıyı koruyan geleneksel hukuk sistemlerinin varlığının önemine ait kanıtlar bulmuşlar, özellikle bu şekildeki başlangıç koşullarının ülkeler arası farklılıkları açıklama gücünün yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Baltagi vd. (2007) kurumsal faktörlerin finans piyasaları üzerindeki etkileri ile ilgili farklı hipotezleri 42 gelişmekte olan ülkede 1980-2003 dönemi verileri çerçevesinde test etmişler, yolsuzluk, yasal altyapı, bürokratik kalite, sınırlı kamulaştırma ve sözleşme özgürlüğü şeklinde tanımlanan kurumsallaşmanın finansal gelişim üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. 108 ülkede özel bankacılık sisteminin gelişimini inceleyen Andrianova vd. (2008), devlet bankalarının özelleştirilmesinden veya sübvansede edilmesinden ziyade, gelişmekte olan ülkelerdeki hükümetlerin özel bankacılığın gelişimini teşvik eden kurumlar inşa etmesi gerektiğini savunmuş, söz konusu kurumsallaşmanın politik ve tarihsel faktörlerden nispeten daha önemli olduğuna vurgu yapmışlardır. 1990'lı yıllarda 129 ülkeye ait veriler kullanılarak gerçekleştirdikleri analizlerde Herger vd. (2008), kurumsallaşmanın, siyasi elitlerin sermayedarlar ve finansörlere ait varlıklara el koyma gücünü sınırlandırmak suretiyle finansal gelişmeyi teşvik ettiği sonucuna ulaşmışlardır. Berdiev ve Saunoris (2016) 1960-2009 yılları arasında 161 ülke verilerini kullanarak yaptıkları panel VAR analizlerinde finansal gelişme ve kayıt dışı ekonomi arasında ters nedensellik açısından bazı kanıtlar tespit etmişlerdir. Finansal gelişme kayıt dışı ekonominin boyutlarını azaltırken, kayıt dışı ekonomiye karşı bir şok, finansal gelişmeyi engellemektedir. Smaoui vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada, gelişmekte olan ülkelerde yolsuzluk düzeyinin tahvil piyasalarının gelişimi üzerinde etkisi olmadığı, buna karşılık bürokratik kalitenin güçlü pozitif etkisinin olduğu raporlanmıştır. Muye ve Muye (2017), küreselleşme, kurumsallaşma ve finansal gelişim arasındaki nedensellik ilişkisinin, BRICS ve MINT ülkelerinde bankacılık sistemi açısından küreselleşmeden kurumsallaşmaya ve kurumsallaşmadan finansal gelişime doğru olduğunu göstermişlerdir.

Aynı zamanda kurumsal gelişim, finansal piyasalara yönelik alınan kararların etkinliği için de ön koşul durumundadır. Bu konuyu araştıran çalışmalarda Chinn ve Ito (2006)'nin 108 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede 1980-2000 dönemi için yaptıkları panel regresyon analiz sonuçları, finansal açıklığın daha yüksek seviyede olmasının, sadece yasal bir gelişme eşik seviyesine ulaşılması durumunda, hisse senedi piyasası gelişimini tetiklediğini göstermektedir. Benzer şekilde Ito (2006)'ya göre gelişen Asya ülkelerinde finansal açıklığın hisse senedi piyasalarının gelişimine katkı sağlayabilmesinin ön koşulu belirli bir düzeyde yasal altyapının sağlanmış olmasıdır. Söz konusu ilişkinin yönü de önemlidir. Zira Nee ve Oppen (2009) 56 ülkenin 1996-2004 verilerinden hareketle kurumsal yönetişimin etkinliğinde devlet yönetiminin nispi önemine dikkat çekerek, yasal orijin teorisinin dahi bürokratik yapı ile birleştirildiğinde açıklayıcı gücünü kaybettiğini ifade etmişlerdir. Kurumsal gelişimin niteliği farklı finansal piyasalar üzerindeki etkinliği de farklılaşmaktadır. Örneğin Naceur vd. (2014) MENA ülkelerinde finansal piyasaları etkileyen faktörleri inceledikleri çalışmalarında, kurumsal kalite göstergelerinin bankacılık sektörü göstergelerine kıyasla hisse senedi piyasalarının gelişimi ile daha az ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Cherif ve Dreger (2016) ise MENA ülkelerinde 1990-2007 döneminde finansal gelişim üzerinde kurumsal faktörlerin etkilerini incelemiş,

bankacılık sektörü için yolsuzlukla mücadeleyle yönelik politikaların, hisse senedi piyasaları için yasal altyapının öncelikli olduğunu tespit etmişlerdir.

Konu yalnızca kurumsal ve finansal gelişim ilişkisi şeklinde incelenmemekte, aynı zamanda kurumsal gelişimin finansal sistem üzerinden ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de ele alınmaktadır. Geniş ülke grupları için yapılan analizlere örnek olarak Knack ve Keefer (1995) iyi bir kurumsal yapının yatırım miktarı ve kaynak tahsisinde etkinliği artırmak suretiyle koşullu yakınsamayı desteklediğini iddia ederken benzer şekilde Acemoğlu vd. (2001) sınırlı ve kurumsallaşmış kamu yönetiminin mülkiyet hakları ve uygun yatırım ortamı sağlayarak finansal piyasalar üzerinden ekonomik gelişmeyi teşvik ettiği sonucuna ulaşmıştır. Aynı şekilde Law vd. (2018) kurumsal gelişimin ekonomik büyümeyi finans piyasaları üzerinden etkileyen kanallarının olduğunu, piyasa düzenleyici, piyasayı istikrar kazandırıcı ve piyasa yapıcı kurumların finansal gelişimi desteklediğini kanıtlamışlardır.

4. AZ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERE YÖNELİK PANEL VERİ ANALİZİ

4.1. Model, Yöntem ve Veri Seti

Çalışmanın analiz bölümünde veri kısıtına bağlı olarak seçilmiş 48 gelişmekte olan ülkeye ait 1985-2014 dönemi verileri kullanılmıştır. Finansal gelişme ve kurumsal faktörlerdeki değişimin ancak orta-uzun vadede gerçekleşmesi nedeniyle analizde kullanılan veriler beşer yıllık ortalama değerleri ile analize dahil edilmiştir. Tahmin edilen model şu şekildedir;

$$FinGelişim_{it} = \beta_{0i}FinGelişim_{i,t-1} + \beta_{1i}KontDeğiş_{it} + \beta_{2i}KurFakt_{it} + \eta_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

burada $FinGelişim_{it}$ finansal gelişme endeksini, $KontDeğiş_{it}$ ekonomik kontrol değişkenleri vektörünü, $KurFakt_{it}$ ise kurumsal faktörleri temsil etmektedir. Kurumsal yapıyı temsil eden değişkenler farklı düzeylerde ölçeklendirildiğinden tüm değişkenler 0-1 arasına normalize edilmiştir.

Denklem 1'de tanımlanan modelin tahmin edilmesinde Genelleştirilmiş Momentler Methodu (GMM) kullanılmıştır. GMM yönteminin avantajı bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin modele dahil edildiği dinamik panel veri analizlerinde ortaya çıkan açıklayıcı değişken ile hata terimi arasındaki korelasyon sorununu dikkate almasıdır. Zira söz konusu sorun ancak T sonsuza yaklaşırken ortadan kalkacağından küçük T ve büyük N değerlerine sahip veri setleri için tercih edilen tahminci Arellano ve Bond (1991) tarafından önerilen panel GMM yöntemidir. Yöntem aynı zamanda ülkeye özgü etkilerin ve açıklayıcı değişkenlerin korelasyonundan kaynaklanabilecek içsellik de ortadan kaldırmaktadır (Baltagi, vd. 2007: 11). Arellano ve Bond (1991) yaklaşımında açıklayıcı değişkenlerin farklarının alınması suretiyle dönüştürme işlemi yapılırken (fark-GMM), Arellano ve Bover (1995) ve Blundell ve Bond (1998) orijinal ve dönüştürülmüş denklemleri bir arada kullanmak suretiyle araç değişkenlerin birinci farklarının sabit etkiler ile ilişkisiz olduğu varsayımını modele ekleyerek

sistem-GMM yöntemini geliştirmişlerdir (Roodman, 2006: 1). Bu çalışmada daha fazla araç değişken kullanarak etkinliğin artırıldığı sistem-GMM tahmincisi kullanılmıştır.

Analizde bağımlı değişken olarak finansal gelişmeyi temsilen Sviryzdenka (2016) tarafından oluşturulan finansal gelişim endeksi kullanılmıştır. Söz konusu veri setinin avantajı, önceki çalışmalardan farklı olarak 20 alt başlık altında tüm finansal piyasalara ait derinlik, erişim ve etkinlik kriterlerini tek endeks değeri ile bir araya getirmesidir.

Uygulamalı çalışmalarda kurumsal faktörleri temsilen farklı değişkenler kullanılabilir. Bu çalışmada Knack ve Keefer (1995), Beck vd. (2003), Baltagi vd (2007)'nin takip ettiği prosedür temel alınarak ve ilave değişkenlerin de dahil edilmesi ile kurumsal gelişimin yedi farklı boyutu incelenecektir.

- *Yatırım ortamı (Yatr_ort)*: Yatırım ortamı değişkeni diğer siyasal, ekonomik ve finansal risk unsurları tarafından kapsanmayan, yatırım riskini etkileyen faktörlerin bir değerlendirmesidir. Sözleşmelerin sürdürülebilirliği (kamulaştırma riskinin olmaması), kârın geri iadesi ve ödeme gecikmeleri şeklindeki üç alt bileşen toplamını kullanarak bir risk derecelendirmesi ile tahmin edilir. Puanlamada yüksek değerler daha düşük risk seviyesine işaret etmektedir.
- *Yasal altyapı (Yasal_alt)*: Değişken iki öğenin bileşiminden oluşmaktadır. "Hukuk" unsurunun değerlendirilmesinde hukuk sisteminin gücü ve tarafsızlığı dikkate alınırken, "düzen" unsuru hukuk kurallarının uygulanması şeklinde değerlendirilmektedir. Bu nedenle, yargı sistemi açısından yüksek bir değere sahip olan bir ülke, etkin yaptırım mekanizmalarına sahip değilse veya yasalar rutin olarak göz ardı ediliyorsa düşük puana sahiptir.
- *Bürokratik kalite (Bürokrasi)*: Bürokrasinin kurumsal gücü ve kalitesi, olası bir hükümet değişiminde politikaların revizyonlarını en aza indirmeye eğilimi ile ölçülmektedir. Bu nedenle, bürokrasinin, politikada sert değişiklikler yapılmadan veya devlet hizmetlerinde kesintiler olmaksızın yönetme gücü ve uzmanlığa sahip olduğu ülkelere yüksek puan verilmektedir. Bu düşük riskli ülkelerde bürokrasi, siyasi baskılardan özerk olma, işe alım ve eğitim için belirli mekanizmalara sahiptir. Yüksek riskli ülkelerde ise söz konusu kurumsal yapıların olmaması, hükümetteki bir değişikliğin, politika oluşturma ve gündelik idari işlevler açısından dramatik değişimlerin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir.
- *Finansal Serbestleşme (Fin_serb)*: Serbest piyasanın unsurlarından biri olarak kabul edilen finansal serbestleşme, bankacılık sektörünün etkinliği ve genel olarak finans sektörünün hükümetin kontrolü ve müdahalesinden bağımsızlığının bir göstergesidir. Finansal kurumlara yönelik regülasyonların sınırlı olduğu, banka sigorta ve sermaye piyasaları gibi finansal kurumların devlet mülkiyetinde olmadığı, merkez bankası bağımsızlığının sağlandığı, yabancı finansal kurumların serbestçe çalıştığı ve yerli kurumlarla aynı kurallara tabi olduğu ülkelerin puanı yüksektir.

- *Sınırlı Kamu Sektörü (Sınırlı_k)*: Değişken iki alt bileşenden oluşmaktadır. Kamu harcamalarının milli gelir içerisindeki oranı, devletin ekonomideki payını göstermektedir. Mali serbestlik şeklinde ifade edilen ikinci bileşen ise marjinal gelir ve kurumlar vergisi oranları ile toplam vergi yükü kullanılarak hesaplanmakta, devletin ekonomik birimlerin gelirlerinden aldığı pay ve kararları üzerindeki etkisini temsil etmektedir.
- *Saydamlık (Saydamlık)*: Williams (2014) tarafından derlenen endeks, bilgiye ulaşım ve hesap verebilirlik çerçevesinde altı alt bileşenden oluşmaktadır. Bilgiye ulaşım hükümetin hangi istatistik ve bilgilerin kamuoyu ile paylaşılacağı konusunda tek yetkili makam olması ve bunun neden olabileceği ekonomik birimler arasındaki bilgi asimetrisi ile ilgili olup bu kategori içinde; hükümetler tarafından açıklanan bilgi miktarı, bu bilgilerin niteliği ve bilginin yaygınlaştırılmasını sağlayan enformasyon altyapısı bulunmaktadır. İkinci alt kategori olan hesap verebilirlik mekanizması yukarıda açıklanan bilgiye erişimin kamuoyu için ancak hükümetin politikalarını kontrol etme imkanı verdiği ölçüde ekonomik değer ifade etmesi noktasından hareketle; özgür ve bağımsız bir medyanın varlığı, mali saydamlık ve siyasi kısıtlamaların bütünü şeklinde tanımlanmaktadır.
- *Yolsuzluk (Yolsuzluk)*: The Varieties of Democracy Project tarafından oluşturulan yolsuzluk endeksi, yasama ve yargı organlarının taraflı kararları, kamu sektöründe özellikle yürütme organı ve kurumlarda rüşvet, hırsızlık, zimmete para geçirme şeklindeki vakıalardan hareketle tüm kamu sektörü için hesaplanmaktadır.

Tablo 1. Analizde Kullanılan Değişkenler ve Veri Kaynakları

| | | Ortalama | Mini- mum | Maksi- mum | Kaynak |
|-----------------------------|--|----------|--------------|---------------|------------------|
| Bağımlı Değişken | | | | | |
| Fin.Gelişim | Fin. Gelişim Endeksi | 0,234 | 0,000 | 0,688 | IMF |
| Kontrol Değişkenleri | | | | | |
| lnKBMG | Kişi baş. Reel Gelir (log.) | 24,37 | 20,524 | 29,139 | WB WDI |
| Dışa Açıklık | (İhracat+İthalat)/GSYH | 63,54 | 10,748 | 220,40 | WB WDI |
| Fin.Kriz | Finansal Kriz | 0,088 | 0,000 | 9,000 | IMF |
| Kurumsal Faktörler | | | | | |
| Yatr_ort | Yatırım Ortamı | 6,732 | 0,000 | 12,00 | ICRG |
| Yasal_alt | Yasal Altyapı | 3,211 | 0,000 | 6,000 | ICRG |
| Bürokrasi | Bürokrasi | 1,843 | 0,000 | 4,000 | ICRG |
| Fin_serb | Finansal Serbestleşme | 70,01 | 0,000 | 95,04 | Herigate |
| Sınırlı_k | Sınırlı Kamu Sektörü | 75,32 | 23,41 | 91,73 | Herigate |
| Saydamlık | Saydamlık | 50,13 | 16,07 | 77,04 | Williams 2015 |
| Yolsuzluk | Yolsuzluk | 0,573 | 0,033 | 0,943 | V-Dem data |
| Ülke Grubu | Arjantin, Bangladeş, Bolivya, Birezilya, Bulgaristan, Çin, Endonesya, Fas, Fildişi Sahilleri, Dominik Cumhuriyeti, Ekvador Cumh., El Salvador, Etiyopya, Guatemala, Güney Africa, Honduras, Kolombiya, Kosta Rika, Hindistan, İran, Macaristan, Malavi, Malesya, Mali, Meksika, Mısır, Nijerya, Pakistan, Panama, Peru, Filipinler, Polonya, Romanya, Ruanda, Senegal, Sierra Leone, Sri Lanka, Şili, Tanzanya, Tayland, Tunus, Türkiye, Uganda, Uruguay, Ürdün, Venezuela, Vietnam, Zambia, Zimbabve. | | | | |

Kontrol değişkenleri vektöründe kişi başına milli gelir (logaritmik), ticari dış açıklık ve finansal kriz değişkeni bulunmaktadır. Kişi başına gelir, bir yandan ekonomik gelişmeye bağlı olarak finansal araçlara olan talebin artması, diğer yandan artan gelire bağlı olarak ekonomik yapının artan karmaşıklığı ve finansal derinleşme üzerindeki etkileri nedeniyle literatürde yoğunlukla kullanılmaktadır. İhracat ve ithalat toplamının milli gelire oranı şeklinde hesaplanan dış açıklık oranı, literatürde ticari liberalizasyonun bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu değişkenin olası etkileri konusunda farklı sonuçlar elde edilmektedir. Bir yandan yatırımcılar üzerindeki siyasi etkileri azaltması (Herver vd. 2008), rekabeti artırarak dış finansman kaynaklarının önemini artırma (Rajan ve Zingales, 2003) vb. kanallar vasıtasıyla özellikle gelişmiş ülkelerde finansal gelişimi olumlu etkileyebilirken, Do ve Levchenko (2007)'e göre sermaye yoğun sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük sağlayan ülkelerde ticaret-finans ağının kurulması şeklindeki ilişki ancak yüksek gelirli ülkelerde gözlenmekte, ticaret hacmi artan gelişmekte olan ülkelerde ise finans piyasaları daha yavaş bir büyüme göstermektedir. Son olarak sistematik bankacılık krizleri, para krizleri ve kamu borç krizlerini içeren finansal kriz değişkeni modellere dahil edilmiştir. Krizlerin ortaya çıkardığı belirsizlik ortamının yatırımcı kararları üzerindeki olumsuz etkisi nedeniyle bu değişkene ait katsayının beklenen işareti negatiftir. Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve veri kaynakları Tablo 1'de sunulmuştur.

4.2. Bulgular

Kurumsal gelişimin farklı boyutlarını temsil eden yedi değişkenin finansal gelişim üzerindeki etkilerine yönelik gerçekleştirilen iki aşamalı sistem-GMM panel veri analiz sonuçları Tablo 2'de sunulmaktadır. Analiz bulgularının raporlanmasından önce tahmin sonuçlarının geçerliliğinin ön testler ile teyit edilmesi gerekmektedir. Öncelikle çalışmada, veri setinin yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olması koşulu sağlanmaktadır. Wald testleri modellerin bir bütün olarak geçerli olduğunu doğrulamaktadır. Kullanılan araç değişkenler açısından ise dikkat edilmesi gereken iki kriter bulunmaktadır. İlk olarak araç değişkenlerin geçerliliği Sargan testinin düzeltilmiş hata terimleri durumunda kullanılan özel bir hali olan Hansen testi ile tüm modellerde teyit edilmiştir. İkinci olarak araç değişken sayısının yatay kesit sayısından düşük olması kriteri yine tüm modellerde sağlanmaktadır. Son olarak moment koşulları, hata terimlerinin farkları ile bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri arasındaki ortogonalite koşullarından faydalandığından, söz konusu koşullar için gerekli varsayımların geçerliliği için birinci ve ikinci dereceden otokorelasyonun incelenmesi gerekir. AR(2) test sonuçları yedi modelde de ikinci dereceden otokorelasyon sorununun olmadığını göstermektedir.

Model I'de $Yatr_{ort_{it}}$ değişkenine ait katsayının pozitif ve istatistiksel olarak %10 düzeyinde anlamlı olması, mülkiyet haklarının korunduğu, kâr transferi ve nakit akışı açısından risklerin düşük olduğu piyasa yapısının finansal gelişmeyi olumlu etkilediğini göstermektedir. Benzer şekilde Model II'den $Yasal_{alt_{it}}$ değişkeni için elde edilen sonuçlar, tarafsız ve iyi işleyen bir hukuk sisteminin finansal gelişim üzerindeki pozitif etkisini %5 anlamlılık düzeyinde doğrulamaktadır. Olumlu etki bir yandan yatırımcıların korunması ve sözleşme serbestisi ile ilgili iken Andrianova vd. (2008)'in da belirttiği hukukun üstünlüğü ile bankacılık sektöründe kamu mülkiyeti arasındaki negatif ilişki gibi farklı kanallara da sahiptir. Finansal gelişme üzerinde etkisi incelenen bir diğer faktör bürokrasidir. Model III'de $Bür-okrasi_{it}$ değişkeninin katsayısına göre, önceden belirlenen kurallara göre ve siyasi gelişmelerden etkilenmeden devam eden idari süreçler anlamında bürokratik kalite finansal gelişmeyi ele alınan diğer faktörlerden daha fazla etkilemektedir.

Gelişmiş ülke grupları üzerine yapılan analizlerden farklı olarak gelişmekte olan ülkeler açısından elde edilen ilginç sonuçlardan birisi, dördüncü modelde $Fin_{serb_{it}}$ değişkeninin finansal gelişme üzerindeki negatif ve anlamlı etkisidir. Bu sonuç özellikle bankacılık sektörü üzerindeki regülasyonların gelişim sürecinin başlarında finans piyasalarının spekülasyon ataklara ve dış şoklara karşı korunmasında, yatırımcıların beklentilerinin yönetilmesinde oynadığı rolü desteklemektedir. Bu sonuca paralel olarak Model V'de kamu sektörünün ekonomideki payında sınırlandırmayı temsil eden değişkenin ($Sınırlı_{k_{it}}$) katsayısı da negatif ve anlamsız çıkmıştır. Kurumsal kaliteyi temsil eden bir diğer faktör olan saydamlığın ($Saydamlık_{it}$) etkisi ise Model VI'da incelenmiştir. Saydamlığa ait katsayının pozitif ve %5 düzeyinde anlamlı olması, bilgiye ulaşmanın fon arz ve talep edenlerin uzun vadeli kararları açısından önemini vurgulamaktadır. Son modelde yolsuzluğun ($Yolsuzluk_{it}$) finansal gelişim

üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir (benzer bir sonuç için bk. Smaoui vd. 2017). Bu durum gelişmekte olan ülkelerde halen kamunun yasama, yürütme ve yargı organlarının işleyişinde partizan kararlar ve ranta dayalı sistemin varlığının bir sonucu olarak yorumlanabilir.

Tablo 2. Kurumsal Faktörlerin Finansal Gelişim Üzerindeki Etkisi

| İki Aşamalı Sistem-GMM Analiz Sonuçları | | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | Model I | Model II | Model III | Model IV | Model V | Model VI | Model VII |
| <i>Fin.Gelişim</i> _{t-1} | 0,753*** (0,107) | 0,768*** (0,082) | 0,637*** (0,093) | 0,790*** (0,147) | 0,882*** (0,090) | 0,797*** (0,093) | 0,769*** (0,106) |
| <i>lnKBMG</i> _t | 0,061** (0,025) | 0,066*** (0,019) | 0,050*** (0,018) | 0,061*** (0,0023) | 0,045** (0,019) | 0,062*** (0,019) | 0,073*** (0,025) |
| <i>DışaAçıklık</i> _t | -0,023 (0,022) | -0,018 (0,022) | -0,004 (0,018) | -0,009 (0,021) | -0,021 (0,015) | -0,012 (0,021) | -0,013 (0,020) |
| <i>Fin.Kriz</i> _t | -0,010 (0,022) | -0,043** (0,021) | -0,037* (0,021) | -0,019 (0,034) | -0,023 (0,035) | -0,051*** (0,019) | -0,045** (0,108) |
| <i>Yatr_ort</i> _t | 0,095* (0,055) | - | - | - | - | - | - |
| <i>Yasal_alt</i> _t | - | 0,085** (0,044) | - | - | - | - | - |
| <i>Bürokrasi</i> _t | - | - | 0,199** (0,088) | - | - | - | - |
| <i>Fin_serb</i> _t | - | - | - | -0,104** (0,048) | - | - | - |
| <i>Sınırlı_k</i> _t | - | - | - | - | -0,134 (0,116) | - | - |
| <i>Saydamlık</i> _t | - | - | - | - | - | 0,040** (0,019) | - |
| <i>Yolsuzluk</i> _t | - | - | - | - | - | - | 0,036 (0,108) |
| <i>Sabit</i> _t | -0,416*** (0,149) | -0,447*** (0,130) | -0,353*** (0,121) | -0,319*** (0,137) | -0,166 (0,170) | -0,402*** (0,128) | -0,475** (0,218) |
| Gözlem | 240 | 240 | 240 | 192 | 192 | 240 | 240 |
| Wald test ist. | 282*** | 410*** | 259*** | 507*** | 746*** | 445*** | 391*** |
| Araç Değ. Say | 41 | 41 | 41 | 37 | 37 | 41 | 41 |
| AR(2) prob. | 0,833 | 0,929 | 0,842 | 0,482 | 0,967 | 0,542 | 0,474 |
| Hansen prob. | 0,317 | 0,277 | 0,281 | 0,244 | 0,274 | 0,312 | 0,244 |

Notlar: 48 ülke, 1985–2012. Araç değişken olarak bağımlı değişkenin ve açıklayıcı değişkenlerin gecikmeli değerleri kullanılmıştır. Değişen varyansa göre düzeltilmiş standart hatalar katsayı tahminlerinin altında parantez içerisinde sunulmuştur. Standart hatalar Windmeijer sınırlı örneklem ayarlamasına göre yeniden hesaplanmıştır. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Kontrol değişkenleri açısından tahmin edilen modeller bir bütün olarak değerlendirildiğinde; finansal gelişimin uzun vadeli bir süreç olarak önceki dönem düzeylerine güçlü şekilde bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Tüm modellerde literatürle uyumlu olarak kişi başına gelirin finansal gelişim üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır. Mali piyasalarda ihracat ve ithalatın toplamı anlamında dışa açıklığa ait değişkenin katsayısı tüm modellerde negatif olmakla birlikte anlamlı değildir (kurumsal faktörlerin olduğu modellerde dışa açıklığın etkisinin anlamsız olması ile ilgili görüşler için bkn. Baltagi vd 2007). Finansal krizlerin olumsuz etkisi yedi modelden dördünde istatistiksel olarak anlamlı şekilde gözlenmektedir. Son olarak tüm modellerde gözlemlenemeyen etkileri temsil eden sabitin katsayıları anlamlıdır.

5. SONUÇ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki yapısal farklılıklardan birisi kurumsallaşma düzeyinde gözlenmektedir. Kalkınma göstergelerinden birisi olan kurumsal kalite ekonomik sistemin dönüşüm sürecini hızlandıran bir altyapı niteliğindedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yapısal reformların hedeflerine ulaşabilmesi ve etkinliği için kurumsallaşma ön koşuldur. Bu durum iktisat politikalarının ve reformların gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sonuçlarının farklı olmasının temel nedenlerindedir.

Bu çalışmada az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kurumsal faktörlerin finansal gelişim üzerindeki etkisi dinamik panel veri analiz yöntemi ile incelenmiştir. Analiz sonuçları etkin işleyen yatırım ortamı, hukuk sistemi ve bürokrasinin finansal gelişim üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğunu göstermiştir. Aynı olumlu etki, bilgi asimetrisinin azaltılması ve saydamlığa yönelik düzenlemeler için de geçerlidir. Diğer yandan gelişmiş ülkelerden farklı olarak finansal sisteme yönelik deregülasyon uygulamalarının etkisi olumsuzdur. Bu durum kamu sektörünün ekonomideki payının anlamsız etkisi ile bir arada düşünüldüğünde kalkınmanın ilk aşamalarında devletin rolüne işaret etmektedir. Son olarak yolsuzluk düzeyi ile finansal gelişim arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Analiz sonuçları bir bütün olarak değerlendirildiğinde piyasa düzenleyici, piyasayı istikrarlandırıcı ve piyasa yapıcı kurumların finansal gelişimi desteklediği sonucuna ulaşılmaktadır. Kurumsal gelişim finansal sektörün büyümesini, finansal araçların çeşitlenmesi ve kredi maliyetlerinin azalmasına destek olacaktır. Aksi durumda kurumsal yapının zayıf olduğu ülkelerde, ekonomik birimlerin fon ihtiyaçlarını kendi aralarındaki anlaşmalar ile karşılama yolunu seçmelerine, büyük ölçekli projelerin finanse edilememesine, dolayısıyla hem borçlanma hem işlem maliyetlerinin artmasına neden olacaktır. Bu ülkelerde aynı zamanda ekonomik birimler arasındaki asimetric bilgi finansal sözleşmeler, hisse senetleri ve türev ürünlere yönelik risk algısını artırmaktadır. Politika uygulamaları açısından bakıldığında elde edilen bulgular doğrultusunda, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin iyileştirilmesine yönelik politikaların kurumsal kalite ile desteklenmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Ayrıca 1980 sonrası dönemde birçok ülke deneyiminin de gösterdiği gibi belli bir kurumsal altyapı tesis edilmeden yapılacak deregülasyon uygulamaları finansal gelişime zarar vermektedir. Son olarak bilginin kamusal bir mal olması nedeniyle bu ülkelerde fon arz ve talep edenler arasındaki bağlantının kurulmasında kamusal kurum ve düzenlemelerin önemli bir rolü olacaktır.

KAYNAKÇA

Acemoglu, D., S. Johnson ve J. Robinson (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *Am. Econ. Rev.* vol: 91, s.1369-1401 .

- Acemoğlu, D., S. Johnson ve J. A. Robinson (2005). "Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth", *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, Chapter 6, Elsevier, s.386-472.
- Andrianova, S., P. Demetriades ve A. Shortland (2008). "Government Ownership Of Banks, Institutions, and Financial Development", *Journal of Development Economics*, vol: 85 (1-2), s.218-252.
- Arellano, M. ve S. Bond (1991). "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *Review of Economic Studies*, vol: 58, s.277-297.
- Arellano, M. ve O. Bover (1995). "Another Look At The Instrumental Variables Estimation of Error Components Models", *Journal of Econometrics*, vol: 68, s.29-51.
- Aron, J. (2000). "Growth and Institutions: A Review of the Evidence", *The World Bank Research Observer*, vol: 15 (1), s.99-135.
- Baltagi, B., P. Demetriades ve S. H. Law (2007). "Financial Development, Openness And Institutions: Evidence From Panel Data", *World Economy & Finance Research Program*, WEF-022.
- Berdiev, A. N. ve J. W. Saunoris (2016). "Financial Development and The Shadow Economy: A Panel VAR Analysis", *Economic Modelling*, vol: 57, s.197-207.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt ve R. Levine (2003). "Law, Endowments, and Finance", *Journal of Financial Economics*, vol: 70 (2), s.137-181.
- Blundell, R. ve S. Bond (1998). "Initial Conditions and Moment Restrictions In Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, vol: 87, s.11-143.
- Cherif, M. ve C. Dreger (2016). "Institutional Determinants of Financial Development in MENA Countries", *Review of Development Economics*, vol: 20 (3), s.670-680.
- Chinn, M. D. ve H. Ito (2006). "What Matters for Financial Development? Capital Controls, Institutions, and Interactions", *Journal of Development Economics*, vol: 81 (1), s.163-192.
- Do, Q. T. ve A. A. Levchenko (2007). "Comparative Advantage, Demand for External Finance, and Financial Development", *Journal of Financial Economics*, vol: 86 (3), s.796-834.
- Ito, H. (2006). "Financial Development and Financial Liberalization in Asia: Thresholds, Institutions and The Sequence of Liberalization", *The North American Journal of Economics and Finance*, vol: 17 (3), s.303-327.
- Hauner, D., A. Prati ve C. Bircan (2013). "The Interest Group Theory of Financial Development: Evidence From Regulation", *Journal of Banking & Finance*, vol: 37 (3), s.895-906.
- Hayaloğlu, P. ve S. Artan (2016). "Geçiş Ekonomilerinde Finansal Gelişmenin Kurumsal Belirleyicileri", *TİSK Akademi*, vol: 21, s.70-87.

- Herger, N., R. Hodler ve M. Lobsiger (2008). "What Determines Financial Development? Culture, Institutions or Trade", *Review of World Economics*, vol: 144 (3), s.558-587.
- Knack, S. ve P. Keefer (1995). "Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics & Politics*, vol: 7 (3), s.207-227.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer ve R. W. Vishnyi (1997). "Legal Determinants of External Finance", *The Journal of Finance*, vol: LII (3), s.1131-1150.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer ve R. W. Vishnyi (1998). "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, vol: 106 (6), s.1113-1155.
- Law, S. H. ve W. N. W. Azman-Saini (2008). "The Quality of Institutions and Financial Development", *MPRA Paper*, No:12017, s.1-19.
- Law, S. H. ve W. N. W. Azman-Saini (2012). "Institutional Quality, Governance, and Financial Development", *Economics of Governance*, vol: 13, s.217-236.
- Law, S. H., A. M. Kutan ve N. A. M. Naseem (2017). "The Role of Institutions in Finance Curse: Evidence From International Data", *Journal of Comparative Economics*, vol: 46 (1), s.174-191
- Levine, R. (2005). "Finance and Growth: Theory and Evidence", *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, Chapter 12, Elsevier, s.866-934.
- Muye, I. M. ve I. Y. Muye (2017). "Testing For Causality Among Globalization, Institution and Financial Development: Further Evidence From Three Economic Blocs", *Borsa Istanbul Review*, vol: 17 (2), s.117-132.
- Naceur, S. B., M. Cherif ve M. Kandil (2014). "What Drives the Development of the MENA Financial Sector?", *Borsa Istanbul Review*, vol: 14 (4), s.212-223.
- Nee, V. ve S. Opper (2009). "Bureaucracy and Financial Markets", *Kyklos*, vol: 62 (2), s.293-315.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). "Institutions", *The Journal of Economic Perspectives*, vol: 5 (1), s.97-112.
- Rachdi, H. Ve S. Mensi (2012). "Does Institutions Quality Matter for Financial Development and Economic Growth Nexus? Another Look at the Evidence from MENA Countries", *The Economic Research Forum Working Paper Series*, No: 705.
- Rajan, R.G. ve L. Zingales (2003). "The Great Reversals: the Politics of FD in the Twentieth Century", *Journal of Financial Economics*, vol: 69, s.5-50.
- Roodman, D. (2006). "How to do xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata. The Center for Global Development", *Working Paper Number 103*.

- Smaoui, H., M. Grandes ve A. Akindele (2017). "The Determinants of Bond Market Development: Further Evidence from Emerging and Developed Countries", *Emerging Markets Review*, vol: 32, s.148-167.
- Svirydzenka, K. (2016). "Introducing a New Broad-based Index of Financial Development", *International Monetary Fund WP-16/5*.
- Williams, A. (2015). "A Global Index of Information Transparency and Accountability", *Journal of Comparative Economics*, vol: 43 (3), s.804-824

MERKEZİ VE DOĞU AVRUPA ÜLKELERİNDE GELİR YAKINSAMASI: SPSM YÖNTEMİNDEN KANITLAR

Dr. Öğr. Üyesi Murat BELKE*

Arş. Gör. Harun KAYA**

Doç. Dr. Süleyman BOLAT***

Özet

Çalışma, 9 Merkezi ve Doğu Avrupa (CEE) ülkesinde 1989-2015 döneminde doğrusal olmayan panel birim kök testlerinden Sıralı Panel Seçim Yöntemini (SPSM) kullanılarak gelir yakınsaması mı yoksa iraksaması mı olup olmadığını araştırmaktadır. Çalışmada Fourier fonksiyonlu doğrusal olmayan Panel KSS (Ucar ve Omay (2009) tarafından geliştirilen) kullanarak Chortareas ve Kapetanios (2009) tarafından önerilen SPSM yöntemi uygulanmaktadır. SPSM yöntemi yapısal kırılmaları, doğrusal olmama, heterojenite ve yatay kesit bağımlılığını kontrol edebilmede oldukça yetkin bir yöntemdir. Geleneksel birim kök testleri kullanılarak yapılan analizler CEE ülkeleri için gelir eşitsizliğinin durağan olduğunu yani yakınsadığını elde etmiştir. Diğer taraftan Fourier fonksiyonlu SPSM yönteminden elde edilen test sonuçlarında da 9 CEE ülkesi için 1989-2015 döneminde gelir yakınsaması doğrulanmıştır. Elde edilen bulgular makroekonomik politika, modelleme ve öngörü açısından CEE ülkeleri için önemli politika belirleyicilerine sahiptir.

Anahtar Kavramlar: Gelir Eşitsizliği, Sıralı Panel Seçim Yöntemi, Panel KSS Birim Kök Analizi, Merkezi ve Doğu Avrupa (CEE) Ülkeleri

Abstract

This study is to investigate whether incomes across different countries in Central and Eastern Countries (CEE) are converging or diverging using nonlinear panel unit root tests Sequential Panel Selection Method (SPSM) over the period 1989 to 2015. We used the SPSM procedure proposed by Chortareas and Kapetanios (2009) using Panel KSS unit root test (developed by Ucar and Omay (2009)) with a Fourier function in this paper. The SPSM is a competent method which controls for structural breaks, nonlinearity, heterogeneity and cross-section dependency. The empirical analysis of conventional unit root tests shows that income inequality is stationary or convergence for CEE countries. On the other hand, the empirical results from the SPSM also point out that the income convergence holds true

* Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

** Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans Bölümü

*** Aksaray Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü

for 9 CEE countries in the period of 1989 to 2015. Our findings have some significant policy implications for macroeconomic policy, modelling and forecasting for these CEE countries.

Key Words: Income inequality, Sequential Panel Selection Method, Fourier KSS Unit Root Test, CEE Countries

1. Giriş

Yaşam standartları açısından yoksul ülkeler zengin ülkelere yetişebilir mi? Solow (1956) ve Swan (1965) tarafından literatüre kazandırılan neoklasik büyüme modelinin temel çıkarımı olan 'yakınsama hipotezi'ne göre, sermayenin marjinal verimi fakir ülkelerde zengin ülkelere kıyasla daha yüksektir. Azalan verimler yasasının doğal bir sonucu olarak birim başına kullanılan sermayenin getirisi sürekli aynı düzeyde artmamakta, hatta sermayenin verimi belli bir sermaye düzeyinden sonra azalmaya başlamaktadır. Solow (1956) ve Swan (1965) büyüme modelleri, gelir yakınsama hipotezinin temel belirleyicilerinden biri olarak bilinmektedir. Bu modellerde başlangıç gelir seviyesine bakılmaksızın ya bir ekonominin uzun dönemli büyüme sürecinde diğer ekonomilerle aynı büyüme patikasında olması beklenebilir ya da tasarruf oranları gibi temel yapısal parametrelerde ülkeler arasında farklılıklar söz konusu ise, diğer ülkelerin parametrelerine benzer bir büyüme patikası izlenebilir (King ve Ramlogan-Dobson, 2015: 212). Bu durum özetle fakir ülkelerin, zengin ülkelere göre daha hızlı büyümesiyle zengin ülkelerdeki yaşam standartlarına yetişeceğini öngörmektedir. Dolayısıyla neoklasik büyüme modelinin çıkarımı ışığında yukarıdaki soruya verilecek cevabın olumlu yönde olması beklenmektedir.

Özellikle 20.yy'ın başlarından günümüze kadar olan süreçte geliştirilen dış ticaret teorilerinde dış ticaretin ülke ekonomileri üzerindeki etkisi, faktör fiyatlarında ve gelir dağılımında yakınsama kavramları ekseninde açıklanmıştır. Mal ticareti yoluyla ülkeler arasında faktör fiyatlarının eşitleneceğini öngören Heckscher-Ohlin (1919-1933) faktör donatımı teorisi ve bu teorinin bir çıkarımı olarak Stolper-Samuelson (1941) tarafından ileri sürülen gelir dağılımı teorisi; dış ticarete açılan ülkelerde faktör fiyatlarının bol faktör lehine yükseleceği ancak kıt faktör aleyhine düşeceği böylece gelir dağılımında yakınsamanın ortaya çıkacağını ifade etmektedir (Seyidoğlu, 2015: 95). Uluslararası ticaretin farklı bölgelerde reel ücretlerin ve reel gelir dağılımlarının yakınsamasını arttırabileceği düşüncesi, araştırmacıların dikkatinin geçiş ekonomilerine ve ekonomik bütünleşme sürecindeki bölgelere yoğunlaşmasına neden olmuştur.

Ekonomik bütünleşme ve geçiş sürecinde olan ülkeler için piyasaların gelişimi ve etkinlik derecesi, başarılı bir geçiş, bütünleşme ve sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin göstergesi olmuştur. Dolayısıyla piyasa ekonomisine yön veren kilit unsurlardan biri de ortak pazarın oluşturulması ve geliştirilmesidir. Gelişmiş bir ortak pazarın özellikleri emek, sermaye ve malların tam hareketli olmasıyla karakterize edilmektedir (Chen vd., 2016: 77-78). Bu bağlamda 1957 yılında başlayan Avrupa Birliği sürecinde, ekonomik bütünleşmenin hedeflendiği tek pazar (single market) senedinin hukuksal zemini 1987 yılında yürürlüğe giren Tek

Avrupa Senedi (Single European Act) ile oluşturulmuş ve 1993 yılında uygulanmasına başlanmıştır (European Commission, 2015). Bu gelişmeler Avrupa Birliğinde yer alan ülkelerde ekonomik bütünleşmenin sonuçları hakkında geniş bir tartışmaya zemin hazırlamıştır. Bunun yanında 1991 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri, Batı Avrupa ülkelerinin ekonomik standartlarını yakalayabilmek için önemli çalışmalar başlatmıştır. Bu çerçevede ekonomik bütünleşme ve geçiş sürecinin ekonomik büyümeye katkısının olup olmayacağı, ülke gelir seviyelerinin birbirine yakınsayıp yakınsamayacağı, ülkelerin vatandaşları arasında adil gelir dağılımının sağlanıp sağlanamayacağı ve üye ülkelerden hangilerinin dış ticaretten daha çok kar elde edeceği tartışmaların temel soruları arasında yer almaktadır (Cuaresma vd., 2008: 643). Tartışmalara yoğun bir şekilde konu olan bu sorulara verilecek cevaplar, ampirik analizlerin bulgularını ortaya koymaktan daha geniş kapsamlıdır. Çünkü gelir dağılımı eşitsizliğinin azaltılması esas alınmak suretiyle ayrılıkçı hareketlerin önlenmesi, suç oranlarının düşürülmesi ve çarpık kentleşmenin engellenmesi gibi pratik politika uygulamaları, ülkelerin kalkınma hedeflerini gerçekleştirilebilmesi bağlamında büyük önem taşımaktadır.

Gelir yakınsaması hipotezi, 1980'lerin ortalarından itibaren kapsamlı ampirik testlerin konusu olmaya başlamıştır. Hipotezin sınanması için geliştirilmiş Beta ve Sigma yakınsaması olmak üzere iki tip klasik yaklaşım vardır. Baumol (1986) ve Barro (1991) tarafından literatüre kazandırılan Beta tipi yakınsama, ekonomilerin başlangıç düzeyindeki kişi başı gelirin büyüme oranıyla sonraki dönem kişi başı gelir düzeyi arasındaki ilişkinin yönüyle ilgilidir. Söz konusu ilişki negatif bir değer alırsa yakınsama (convergence), pozitif bir değer alırsa iraksama (divergence) olduğu varsayılmaktadır. Beta yakınsama içerisinde mutlak yakınsama (absolute convergence) ve koşullu yakınsama (conditional convergence) olmak üzere iki farklı yakınsama kavramını barındırmaktadır. Mutlak yakınsama, ekonomilerdeki başlangıç gelir düzeyi ile kişi başı gelirin büyüme oranı arasındaki ilişkinin yönünü tespit etmede ekonomiler arasındaki tasarruf oranı, teknoloji seviyesi, beşeri sermaye, hükümet politikaları ve kurumsal altyapı gibi yapısal farklılıkları dikkate almadan modellenen bir yaklaşımdır. Koşullu yakınsamada ise, ekonomiler arasında yapısal farklılıkları oluşturan faktörler dikkate alınmakta ve kontrol değişkenler olarak mutlak yakınsama modeline ilave edilmektedir. Sigma tipi yakınsama, ekonomilerdeki kişi başı gelir yayılımının azalması halinde yakınsamanın mevcut olduğunu ifade etmektedir. Burada yayılımın ölçütü olarak kişi başı gelirin standart sapması kullanılmakta ve standart sapmanın zamanla sürekli bir şekilde azalması Sigma tipi yakınsamanın varlığına işaret etmektedir. Bununla birlikte Sigma yakınsamasının var olabilmesi için Beta yakınsaması gerekli koşulken, yeterli koşul değildir (Sala-i Martin, 1996: 1020-1021).

Beta yakınsaması literatürde öncelikle yatay kesit ve panel regresyon analizleriyle incelenmiştir. Baumol (1986), 16 OECD ülkesi için; Dowrick ve Nguyen (1989), 24 OECD ülkesi için; Barro ve Sala-i Martin (1991; 1992), ABD'nin 48 eyaleti için Beta yakınsamasını yatay kesit analizi ile incelemişlerdir. Bunlarla birlikte nüfus büyüme oranı ve tasarruf oranı gibi değişkenlerdeki yakınsamayı

98 ülkeyi içeren geniş bir veri seti ile ele alan Barro (1991) ve Mankiw vd. (1992) çalışmalarında (98 ülkeyi ayrıca 75 orta büyüklükte ülke ve 22 OECD ülkesinin bulunduğu alt örneklem için de incelemektedir) yatay kesit analizlerini kullanmışlardır. Bu çalışmaların tamamı yakınsama yoktur boş hipotezinin reddilmesiyle sonuçlanmıştır. Bu durum Quah (1993) tarafından eleştirilerek yatay kesit analizlerinin güvenilirliği sorgulanmaya başlamış ve Quah (1993), Bernard ve Durlauf (1996) ve Evans (1998) zaman serisi metoduyla uygulanan yakınsaklık testlerini, kesit veri yaklaşımıyla uygulanan yakınsaklık testlerine nispeten daha güvenilir ve bilgilendirici olduğunu öne sürmüşlerdir. Dahası İslam (2003), yaygın olarak kullanılan birim kök testlerinin koşullu yakınsaklık olarak kullanılabileceğini iddia etmiştir.

Gelir yakınsaması hipotezini inceleyen ampirik çalışmalar, farklı ülke setleri ve farklı ekonometrik yöntemler kullanarak çeşitli sonuçlara ulaşmışlardır. Büyüme ve gelir eşitsizliği arasındaki yakın ilişkiyi vurgulayan Bénabou (1996), ülkeler arasındaki eşitsizlik yakınsamasını destekleyen kanıtlara ulaşmıştır. Ravallion (2003) eşitsizliğin ölçümünde Gini indeksini kullanmış ve farklı ülkelerin gelir eşitsizliğine ilişkin destekleyici nitelikte kanıtlara ulaşmıştır. Bulgular, ülkelere ilişkin olarak gelir eşitsizliklerinin 1980'lerden bu yana yavaş yakınsadığını göstermektedir. Ayrıca Bleaney ve Nishiyama (2003), gelişmiş ülkeler arasında gelir dağılımının daha hızlı, gelişmekte olan ülkelerde ise önemli ölçüde daha yavaş yakınsadığına ilişkin kanıtlara ulaşmışlardır. Diğer taraftan ülke içindeki bölgeler arasındaki yakınsamayı inceleyen Panizza (2001) ve Ezcurra ve Pascual (2009) ABD'deki eyaletler arasındaki gelir eşitsizliğinin yakınsamasını test ederek gelir eşitsizliğine yönelik yakınsamanın varlığını teyit etmişlerdir. Benzer şekilde Lin ve Huang (2011) ABD'deki 48 eyaletteki gelir eşitsizliğindeki yakınsamaya ilişkin 1916-2005 dönemi için kanıtlar sunmuştur. Avrupa bölgesinde, Ezcurra ve Pascual (2005) ve Tselios (2009) Avrupa Topluluğu Hanehalkı Paneli ile elde edilen verileri kullanmışlar ve bölgesel düzeyde gelir eşitsizliğinin varlığını göstermişlerdir. Benzer şekilde ülke içerisindeki çalışmalara bir başka örnek Gomes (2007)'in çalışmasıdır. Bu çalışmada 5507 Brezilya belediyesine yönelik gelir eşitsizliğinin yakınsaması araştırılmış ve 2000'li yıllara göre daha yüksek seviyede gelir eşitsizliğinin yakınsadığı sonucuna ulaşılmıştır. Chambers ve Dhongde (2016) gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelerde eşitsizliğin azaldığına, düşük eşitsizliğe sahip ülkelerde ise eşitsizlikte artış olduğuna ilişkin sonuçlara ulaşmıştır. Benzer şekilde Chambers ve Dhongde (2017), gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında gelir eşitsizliğinin daha homojen olduğunu, ayrıca gelişmiş ülkelerdeki artan gelir eşitsizliğinin yakınsama olarak değerlendirilemeyeceğini ileri sürmektedir.

Çalışmanın temel katkısı, 9 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesinde gelir yakınsamasının varlığını yapısal kırılmaları, doğrusal olmama, heterojenite ve yatay kesit bağımlılığını kontrol edebilmede oldukça yetkin bir yöntem olan Chortareas ve Kapetanios (2009) tarafından geliştirilen ve paneldeki ülkeler arasındaki durağan ve durağan olmayan seriler arasındaki farklılığı ayırt edebilmek için sıralı panel birim kök testler (SPSM) kullanılmaktadır, bu da çalışmanın bu haliyle ilk kez SPSM yöntemi ile analiz edildiğini ortaya koymaktadır. Çalışmanın bölümlerinde ele alınan konular kısaca şu şekilde olacaktır. İlk

olarak metodoloji ve verilere ilişkin bilgilere yer verilecektir, ikinci olarak uygulamaya ilişkin test sonuçları ile devam edilecektir ve sonuç kısmı ile çalışma sonlandırılacaktır.

2. Veri Seti ve Yöntem

Eşitsizlik ve yeniden dağılım ölçümleri, Solt (2016) tarafından Standardize Edilmiş Dünya Gelir Eşitsizliği Veritabanı (SWIID)'tan elde edilen veriler üzerinden hareket edilerek oluşturulmuştur. Çalışmada eşitsizliğin ölçümü olarak Gini katsayıları kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan verilerin zaman aralığı 1989-2015 dönemini kapsamakta olup, yıllık verilerdir. Seriler bu döneme ilişkin seçilen verilerin mevcudiyetine göre belirlenmiş ve sınıflandırılmıştır. Makroekonomik ve zaman serilerinde özellikle de finansal zaman serilerine yönelik sadece birim kök testleri değil, aynı zamanda doğrusal olmayan çerçevede de uygulanan durağanlık testlerine ekonomi literatüründeki pek çok çalışmada rastlamak olanaklıdır. Bu çalışmada da birinci ve ikinci nesil panel birim kök testleri kullanıldığı gibi doğrusal olmayan çerçevelerini esas alarak birleştirip doğrusal olmayan bir model oluşturan Ucar ve Omay (2009) testi kullanılacaktır. Genellikle birim kök testlerinde yapısal kırılmalar ihmal edildiğinde, sonuçlar hatalı olabilir. Bu nedenle Fourier fonksiyonlu Panel KSS birim kök testleri ile ilişkili olan Chortareas ve Kapetanios (2009) tarafından önerilen Sıralı Panel Seçim Yöntemi (SPSM) ile 9 ülkeye ilişkin Gini serilerinin durağanlığı analiz edecektir.

Gelir eşitsizliğini incelemede geleneksel yol, reel gelirdeki birim kök sürecinin test edilmesidir. Çalışmalar tek değişkenli birim kök testlerini kullanmaktadır. Genel görüş birliği, Geliştirilmiş Dickey ve Fuller (1981, ADF), Phillips ve Perron (1988, PP), ve Kwiatkowski vd. (1992, KPSS) gibi tek değişkenli birim kök testlerinin bölgeler arasındaki bilgiyi ihmal ettiğini ve durağan seçeneklerden başka birim kök benzerleri ile karşılaştırıldığında verimsiz bir şekilde kullanılmasıdır. Yakınsama ile ilgili yapılan çalışmalarda panel veri kullanımı, yatay kesit ve zaman serisi verileriyle çözümlenmesi mümkün olmayan iktisadi sorunları analiz etmede büyük başarı göstermiştir. Panel birim kök testleri, panel veri setlerinin yatay kesit bağımlılığına izin verip vermemesine göre iki grupta değerlendirilmektedirler. Yatay kesit bağımlılığına izin vermeyen panel birim kök testleri birinci nesil, yatay kesit bağımlılığına izin veren panel birim kök testleri ise ikinci nesil panel birim kök testleri olarak adlandırılırlar (Baltagi, 2008: 274; Hurlin, 2010: 1515). Birinci kuşak testlerden başlıcaları: Harris ve Tzavalis (1999), Maddala ve Wu (1999), Breitung (2000), Hadri (2000), Levin vd. (2002), Im vd. (2003) tarafından geliştirilen panel birim kök testleri, istatistiki bakımdan güçlü birim kök testleridir. Birinci nesil birim kök testlerinin ciddi dezavantajı, birim kök test prosedüründe yatay kesit bağımlılığını dikkate almamasıdır. İkinci kuşak testler ise birimler arasında korelasyonu dikkate alan Philips ve Sul (2003), Moon ve Perron (2004), Bai ve Ng (2004) ve Pesaran (2007) panel birim kök testleridir ve bu testler yatay kesit bağımlılığını dikkate almaktadır. İkinci nesil panel birim kök testleri birim köklerin test edilmesinde yatay kesit bağımlılığının etkilerini içermelerine rağmen, bu tür testler sıfır hipotezinin reddildiğinde durağan serilerin sayıları hakkında bilgi vermezler.

Birim kök testlerinin güvenilirliğini etkileyen önemli faktörlerden biri de test edilen seride yapısal kırılma bulunup bulunmadığıdır. Perron (1989) ve Maddala ve Kim (1998)'in belirttiği gibi geleneksel birim kök testleri yapısal kırılmaları göz ardı ettiği için birim kökün varlığına ilişkin boş hipotezin reddedilebilme gücü düşmekte ve bu testler güvenilirliğini kaybetmektedir. Yapısal kırılmaları hesaba katmak için kukla değişkenler kullanılması durumunda ise kırılmaların sayısının ve yerinin tam olarak bilinmesi gerekmektedir ancak bu da önsel bilgi kullanımından dolayı çalışmanın nesnellğine zarar verebilmektedir. Mevcut yapısal kırılma testleri ise trendde ve/veya sabitte keskin ve ani değişimleri yakalarken düşük frekanslı serilerdeki kademeli ve yumuşak değişimleri yakalayamamaktadır. Bu sorunu çözmek için Becker vd. (2006) ve Enders ve Lee (2012) bilinmeyen bir formun herhangi bir yapısal kırılmasını esnek Fourier dönüşümü yoluyla pürüzsüz bir süreç olarak modelleyen testler geliştirmişlerdir. Bilinmeyen bir fonksiyonun davranışının, fonksiyon periyodik olmasa dahi Fourier yaklaşımıyla yakalanabileceği Gallant (1981) ve Christopoulos ve Leon-Ledesma (2010) tarafından gösterilmiştir. Fourier fonksiyonunun avantajlarından biri, az sayıda düşük frekanslı bileşenleri kullanarak bir veya daha fazla yapısal kırılmanın temel özelliklerini yakalayabilmesidir. Bunun nedeni bir kırılma frekansının sıfıra doğru spektral yoğunluk fonksiyonunu değiştirme eğiliminde olmasıdır. Dolayısıyla Enders ve Lee (2012)'nin Fourier birim kök testi özellikle kademeli ve U şeklindeki pürüzsüz kırılmaların varlığını algılamada yüksek bir güce sahiptir ve en iyi sonucu vermektedir (Chen vd., 2016: 82).

Chortareas ve Kapetanios (2009) tarafından önerilen SPSM yöntemi sıralı panel birim kök testi olarak bilinmektedir. Eğer bir seriden daha fazla durağan olmayan seri mevcutsa, serilerin birim kök sürecini test etmede araştırılan panel yöntemleri tek değişkenli yöntemlerle karşılaştırıldığında çok daha etkili ve güçlü sonuçlar vermektedir. Yokluk hipotezi reddedilmezse, durağan olmayan hipotez kabul edilir ve yöntem durur. Öte yandan yokluk hipotezi reddedilirse, çalışmamızdaki minimum bireysel KSS istatistiklerinden biri seriden çıkarılmaktadır ve kalan veri seti üzerinden panel birim kök testleri tekrarlanmaktadır. Bu yöntem ya testin yokluk hipotezinin reddedilmemesine ya da tüm serilerin setten kaldırılmasına kadar devam etmektedir. Sonuçların sonunda ise durağan olmayan değişkenler seti ve durağan değişkenlerin setine ilişkin değişkenler setinin ayrımı gösterilmektedir (Chortareas ve Kapetanios, 2009).

Çalışmada yakınsama kavramını tanıştıran Evans'ın (1998) çalışmasındaki metodoloji temel alınacaktır. Buna göre, herhangi iki bölge arasındaki uzun dönemli gelir boşluğunun durağan olması beklenmektedir. Bu düşüncenin uygulanması için bölgede $(i=1, \dots, N)$ ve zamanda $(t=1, \dots, T)$ Gini katsayısının (g_{it}) durağan olmamasıdır ve birim kök sürecini içermektedir. Bir bölgede i ve j 'nin herhangi biri için, $g_{it} - g_{jt}$ farklılığı durağansa, g_{it} ve g_{jt} eşbütünleşikse, ikili yakınsama meydana gelmiş olacaktır. İkili yakınsama kavramı, bireysel seriler arasındaki farklılık ve her bir zaman noktasında ortalama değerlerinin durağanlığı koşuluna eşdeğerdir. Bahsedilen bu hipotezi aşağıdaki gibi oluşturmak olanaklıdır.

$$\hat{g}_{it} = \alpha_i + \beta_i t + \varphi_i \hat{y}_{it-1} + e_{it} \quad (1)$$

$\hat{g}_{it} = g_{it} - \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N y_{it}$ kişi başına reel GDP açığını ifade etmektedir ve α_i ve β_i bölge-spesifik sabiti ve trend terimlerini ve hem i hem de t ile ilişkili olan e_{it} ise hata terimini göstermektedir. Eşitlikteki φ_i kavramı bize yakınsama derecesinin ölçüsünü vermektedir. Eğer $\varphi_i = 1$ ise, i bölgesi birim köke sahipse yakınsama olmayan durum söz konusudur. $\varphi_i < 1$ durumu söz konusu ise, i yakınsayacaktır. Test edilen hipotezimiz aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$\text{Tüm } i\text{'ler için } H_0 : \varphi_i = 1, \text{ Bazı } i\text{'ler için ise } H_0 : \varphi_i < 1, \quad (2)$$

Buna göre sıfır hipotezinin reddi, en az bir bölgede/ülkede yakınsama lehinde bir kanıt olarak değerlendirilebilir. Diğer taraftan reddetmeme durumu ise tüm panel için yakınsamamanın kanıtı olarak ele alınmalıdır.

Panel KSS birim kök testleri doğrusal olmayana karşı durağan olmamanın varlığının belirlenmesine ve küresel ölçekte ise durağan Üssel Yumuşak Geçişli Otoresif (ESTAR) süreci dayalıdır (Ucar ve Omay, 2009). Bu modele ilişkin eşitlik (3) aşağıdaki gibi değerlendirilebilir.

$$\Delta g_{i,t} = \alpha_i X_{i,t-1} [1 - \exp(-\theta_i X_{i,t-1}^2)] + \zeta_{i,t} \quad (3)$$

Eşitlik (3)'te $g_{i,t}$ Gini katsayısı serisini, $\zeta_{i,t}$ sıfır ortalamalı ve sabit varyanslı bağımsız özdeşçe dağılmış (i.i.d.) hatayı göstermektedir. Eşitlikte yer alan θ ise, $\theta \geq 0$ ESTAR modelindeki bir geçiş parametresini ifade etmektedir ve geçiş hızını kontrol etmektedir. Sıfır hipotezi altında, $X_{i,t}$ doğrusal birim kök sürecini izlemektedir. Bu çalışmanın eksikliği, α_i parametresinin yokluk hipotezi altında teşhis edilmemesidir. Öte yandan Kapetanios vd. (2003) sıfır hipotezi altında $\theta = 0$, birinci dereceden Taylor serisi yaklaşımını $[1 - \exp(-\theta_i X_{i,t-1}^2)]$ kullanmaktadır ve aşağıdaki yardımcı regresyonu kullanarak eşitlik (4)'ü tahmin etmektedir.

$$\Delta g_{i,t} = \delta_i + \vartheta_i X_{i,t-1}^3 + \sum_{j=1}^k \beta_j \Delta g_{i,t-1} + \zeta_{i,t} \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (4)$$

Eşitlik (4)'te $\delta_i, \vartheta_i, \beta_j$ tahmin parametrelerini gösterirken, bu çerçeve altında sıfır ve alternatif hipotezleri $\vartheta_i = 0$ doğrusal birim kök sürecini, $\vartheta_i < 0$ ise doğrusal olmayan durağanlık durumunu ifade etmektedir.

Chortareas ve Kapetanios (2009) tarafından önerilen SPSM yönteminin üç ana aşaması aşağıdaki gibidir:

- ✓ Fourier fonksiyonlu KSS testi, paneldeki Gini katsayılarına dayalı olarak belirlenmiştir. Modele göre eğer birim kök yokluk hipotezi reddedilemezse, yöntem durdurulur. Buna göre panelin tamamı durağan değildir. Yokluk hipotezi reddedilirse, ikinci aşamaya geçilir.
- ✓ Durağan olarak tanımlandığında ise, minimum KSS istatistiklerine sahip seriler ortadan kaldırılır.

- ✓ Geriye kalan seriler için birinci aşamaya dönülebilir veya serilerin tümü panelden kaldırılırsa yöntem durur.

Yukarıdaki üç aşamanın sonrasında elde edilen sonuç, durağan ve durağan olmayan değişken setlerine tüm panelin ayrılmasıdır.

3. Test Sonuçları ve Bulgular

Tablo 1’de sunulan tanımlayıcı istatistiklere göre Gini katsayıları açısından 9 ülkeye bakıldığında 1989-2015 döneminde en yüksek ortalama Estonya’da, en düşük ortalama ise Slovakya, Slovenya ve Çekya’dadır. 0.18 ile en küçük değer Slovakya’ya aittir, 0.35 ile maksimum değer ise Estonya’ya aittir, bu durum Estonya’nın ortalamasını da yukarı çekmiştir.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Ortalama | Ortanca | Std. Sapma | Minimum | Maksimum |
|-------------|----------|---------|------------|---------|----------|
| Bulgaristan | .32 | .323 | 1.3877 | .285 | .341 |
| Hırvatistan | .27 | .279 | 1.3931 | .253 | .292 |
| Çekya | .24 | .254 | 1.9764 | .198 | .259 |
| Estonya | .33 | .335 | 1.5941 | .290 | .351 |
| Macaristan | .28 | .287 | .7979 | .256 | .289 |
| Polonya | .31 | .314 | 1.7455 | .266 | .323 |
| Slovakya | .24 | .255 | 2.7751 | .183 | .267 |
| Slovenya | .24 | .231 | 1.2186 | .219 | .262 |
| Romanya | .29 | .306 | 3.3076 | .225 | .323 |

Tablo 2 ve 3’te ise birinci ve ikinci nesil birim kök testleri sonuçlarını göstermektedir. Buna göre Tablo 2, Levin–Lin–Chu (Levin vd., 2002), Im–Pesaran–Shin (Im vd., 2003), and MW (Maddala ve Wu, 1999) testlerinin sonuçlarına yer vermiştir.

Tablo 2: Birinci ve İkinci Nesil Panel Birim Kök Testleri

| Testler | Test İstatistiği | Olasılık |
|---------------------|------------------|----------|
| Levin vd. (2002) | -5.512 | 0.000 |
| Im vd. (2003) | -4.177 | 0.000 |
| ADF - Fisher | 53.728 | 0.000 |
| PP - Fisher | 41.936 | 0.000 |
| Maddala - Wu (1999) | 96.933 | 0.000 |

Not: Levin vd. (2002) testi, Bartlett kernel fonksiyonu ile belirlenmiş yaygın gecikme kesikli parametreleri ile hesaplanan t istatistiklerini ifade etmektedir. Im vd. (2003) testi ise, Dickey-Fuller ve Geliştirilmiş Dickey Fuller bireysel istatistiklerini işaret etmektedir. Fisher ADF ve Fisher PP için boş hipotez olarak birim kökün varlığı kabul edilir ve Fisher ADF testi için parantez içindeki rakamlar ADF-Fisher x^2 istatistiklerine ilişkin p değerleridir. Son olarak, Maddala ve Wu (1999) ise tanımlanan Fisher'in test istatistiğini ifade ettiğini açıklamaktadır.

Tablo 2'ye göre, Levin vd. (2002), Im vd. (2003), ADF - Fisher, PP - Fisher, Maddala ve Wu (1999) testlerinden elde edilen sonuçlara göre birim kök sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu testler yatay kesit bağımlılığı nedeniyle ortaya çıkan birinci nesil birim kök testlerine göre 9 CEE ülkesinde seriler yakınsamanın gerçekleştiğine yönelik bir sonuç vermişlerdir. Çalışmada kullandığımız ikinci nesil birim kök testler ise Bai ve Ng (2004), Choi (2002), ve Pesaran (2007)'dir. Bu test sonuçlarına bakıldığında ise, test sonuçları Pesaran (2007) çalışması hariç diğer test sonuçlarına göre, birim kök süreci reddedilmektedir yani yakınsama hipotezini 9 CEE ülkesi için kabul edilmektedir (Tablo 3).

Tablo 3: İkinci Nesil Panel Birim Kök Testleri

| Bai ve Ng (2004) | \hat{I}_t^c | $Z_{\hat{I}_t^c}^c$ | $P_{\hat{I}_t^c}^c$ | MQ_c | MQ_f |
|------------------|---------------------|----------------------|----------------------|--------|--------|
| | 5 | 18.079 (0.494) | 1.282** (0.013) | 5 | 5 |
| Choi (2002) | P_m | Z | L^* | | |
| | 5.017*** (0.000) | -3.545*** (0.000) | -3.778*** (0.000) | | |
| Pesaran (2007) | P^* | CIPS | CIPS* | | |
| | 2 | -1.652 (0.410) | -1.652 (0.410) | | |

Not: Bai ve Ng (2004) için \hat{I}_t^c , IC kriter fonksiyonlarına dayalı olarak ortak faktörlerin tahmin edilen sayısına verir. $P_{\hat{I}_t^c}^c$ bireysel ADF testlerinin p-değerlerine dayalı olan Fisher tipi istatistiktir. $Z_{\hat{I}_t^c}^c$ büyük N örneklemeden oluşan Choi tipi standardize edilmiş istatistiği ifade etmektedir. \hat{I}_t^c 'nin tahmin edilen ilk değeri, filtrelenmiş MQ_c testten elde edilmiştir, ikinci değeri ise MQ_f 'nin düzeltilmiş değerlerinden ortaya çıkmıştır. Choi (2002), P_m testinin değiştirilmiş Fisher'in ters ki kare testi olduğunu göstermektedir. Z testi ise ters bir normal testtir ve L^* testi ise değiştirilmiş logit testtir. Öte yandan Pesaran (2007) testi ise yatay kesit olarak bireysel genişletilmiş ADF istatistiğinin (CADF) ortalamasını ifade etmektedir ve CIPS'ise kesikli bireysel CADF istatistiğinin ortalamasını işaret etmektedir. Ek olarak, P^* ise ADF testlerindeki bireysel gecikme uzunluğunun ortalamasının en yakın tamsayısını ifade etmektedir.

Çalışmada 9 CEE ülkesi için 1989-2015 yıllarında verilerin elde edilebilirliğinden de yola çıkarak SPSM yöntemi ile panel durağanlık süreci test edilmiş ve Gini katsayılarına ilişkin yakınsama mı iraksama mı olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Panel serilerin durağanlık sürecinin testi, Panel KSS ile karşılaştırılarak elde edilen SPSM süreci ile elde edilmiştir. Panel KSS süreci içerisinde Fourier fonksiyonlu test sonuçlarını barındırmaktadır. Birim kök testlerine yönelik geleneksel testlerin gücünün zayıflığı nedeniyle Ucar ve Omay (2009) testi ile giderilmeye çalışılmıştır. Bu test, Im vd. (2003) süreci ile Kapetanios vd. (2003) çalışmasındaki doğrusal olmayan çerçevenin birleştirilerek elde edilmesi oluşturulmuş doğrusal olmayan panel birim kök testidir. Panele dayalı birim kök testleri, tüm panel üyeleri için bir birim kök testinin ortak testleridir ve panel grubundaki $I(0)$ ve $I(1)$ serilerinin kombinasyonunu belirleyememektedir. Modeldeki yapısal kırılmaları birleştirmenin başarısızlığı Gini serilerinin ortalamaya dönmesini etkin şekilde belirleyememektedir. Gini serilerini gösteren panel içerisinde kaç tane ve hangi ülkelerin nasıl teşhis edileceğini Fourier fonksiyonlu KSS birim kök testi ile birleştirilmiş SPSM kullanımı ile devam edilecektir. Panel KSS birim kök testi sonuçlarına göre, bootstrap p-değerli panel KSS istatistiklerinin azalan panel ve bireysel minimum KSS istatistikleri üzerindeki sırasını göstermektedir.

Tablo 4'te azalan paneldeki bootstrap p-değerlerine sahip panel KSS istatistikleri, bireysel minimum KSS istatistikleri ve tanımlanan durağan serilerin sıralarının yer aldığı Gini katsayılarına ilişkin Fourier fonksiyonlu panel KSS birim kök testlerinin sonuçları yer almaktadır. Gini katsayılarının birim kök içeren sıfır hipotezi, panelin tümüne uygulandığında -5.261 değerinin üretilmesi ile 0.000 p-değeri gibi küçük bir değer ile reddedilmektedir. SPSM yönteminin prosedürü uygulandıktan sonra, panel içerisinde -4.716 minimum KSS değeri ile Slovakya durağandır. Yönteme göre Slovakya seriden çıkarılır ve panel KSS birim kök testi serinin kalanına yeniden uygulanmaktadır. Bu aşamadan sonra, panel KSS birim kök testi -5.749 birim kök içeren sıfır hipotezini (0.000 p-değeri ile) reddetmektedir ve Macaristan minimum KSS değeri -2.263 ile panel içerisinde durağan olarak bulunmuştur. Aynı şekilde Macaristan'da panelden çıkarıldıktan sonra panel KSS birim kök testi serinin kalanına yeniden uygulanmıştır.

Tablo 4: Fourier Fonksiyonlu Panel KSS Birim Kök Testi

| Sıra | UO İstatistiği | Minimum KSS İstatistiği | k | Seriler |
|------|--------------------|-------------------------|---|-------------|
| 1 | -5.261 (0.000)*** | -4.716 | 5 | Slovakya |
| 2 | -5.749 (0.000)*** | -2.263 | 5 | Macaristan |
| 3 | -5.983 (0.000)*** | -2.253 | 5 | Slovenya |
| 4 | -6.424 (0.000)*** | -1.880 | 5 | Romanya |
| 5 | --6.231 (0.001)*** | -1.840 | 5 | Estonya |
| 6 | -6.427 (0.002)*** | -1.707 | 5 | Çekya |
| 7 | -5.038 (0.008)*** | -1.399 | 5 | Hırvatistan |
| 8 | -5.570 (0.018)** | -0.959 | 5 | Polonya |
| 9 | -6.104 (0.053)* | -0.107 | 5 | Bulgaristan |

Not: UO istatistiği, KSS istatistiğinin sabit ortalamasını ifade etmektedir. Analizdeki maksimum gecikme 8 olarak belirlenmiştir ve parantez içindeki rakamlar p-değerlerini ifade etmektedir. Ayrıca 10.000 bootstrap tekrar aracılığıyla hesaplanmıştır. Bireysel t-istatistikleri için kritik değerler KSS (2003)'teki Tablo 1'e göre gibi düzenlenmiş olup, ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Tabloda 'k', fourier fonksiyon için minimum kalıntı kareler toplamı tarafından seçilmiştir. KSS ise, Kapetanios vd. ifade etmektedir.

Bu süreç birim kök testi içeren sıfır hipotezinin %10 anlamlılık seviyesinde reddedilemeye kadar devam edecektir. Son olarak bakıldığında, bu prosedür dokuzuncu sıraya yani serinin sonuna kadar devam etmiştir. Bu sürecin sonunda testimizin güçlülüğünün test edilmesi bağlamında, sürecin son satırına kadar prosedüre devam edilmiştir. Böylece SPSM prosedürü kullanılarak oluşturulan Fourier fonksiyonlu panel KSS birim kök testleri, 9 ülke lehinde uzun dönemli güçlü/önemli kanıtları ortaya koymuştur. Gelir eşitsizliğinin ampirik kanıtı tüm ülkelerdeki gelir yakınsamasının tamamının geçerli olduğuna ilişkindir. Böylelikle 9 ülkenin tamamı da aynı gelir modeline doğru hareket etmektedir. Bu duruma göre, 9 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesinde çoğunlukla gelir eşitliğinin varlığı desteklenmektedir.

Sonuç

Bu çalışma 1989-2015 yılları için gelir yakınsama özelliğini 9 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesinde incelemek amacıyla SPSM yöntemini uygulamıştır ve panel serilerin durağanlık sürecinin testi, Panel KSS ile karşılaştırılarak elde edilen SPSM süreci ile elde edilmiştir. SPSM prosedürü kullanılarak oluşturulan Fourier fonksiyonlu panel KSS birim kök testleri, 9 ülke lehinde uzun dönemli güçlü/önemli kanıtları ortaya koymuştur. Bu test, Im vd. (2003) süreci ile Kapetanios vd. (2003) çalışmasındaki doğrusal olmayan çerçevenin birleştirilerek elde edilmesi oluşturulmuş doğrusal olmayan panel birim kök testidir. Panele dayalı birim kök testleri, tüm panel üyeleri için bir birim kök testinin ortak testleridir ve panel grubundaki I(0) ve I(1) serilerinin kombinasyonunu belirleyememektedir. Gelir eşitsizliğinin ampirik kanıtı tüm ülkelerdeki gelir yakınsamasının tamamının geçerliliği şeklindedir.

Bu sonuçla birlikte 9 ülkenin tamamı da aynı gelir modeline doğru hareket etmektedir ve gelir eşitliğinin varlığı desteklenmektedir. Bu durum bize makro ekonomik politikalara yönelik belirleyicilerin tahmini, bu ülkeler altındaki geçici şokların etkilerinin modellenmesi, test edilmesi ve tahminine yönelik bulgular göstermektedir. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesinde gelir eşitsizliğinin uygulamalı kanıtı, gelir dağılımı politikalarının etkilerinin düzenlenmesi bakımından ilgi çeken bir konudur. Bu konuda ilgi çeken sorulardan biri, politikaların ne olacağına ilişkin sorular, gelir eşitsizliği konusunun gelir eşitsizliğinin altında yatan nedenlerin teşhis etmede gelecekteki çalışmalara yol gösterebileceğine değinmektedir. 2016 yılında Birleşmiş Milletler'in temel öncelik verdiği kalkınma konulardan biri olarak da bilinen gelir eşitsizliği konusu gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından önem arz etmektedir. Çalışmanın analiz bulgularından elde edilen sonuçlar gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliğinin azaldığına ilişkin görüşleri destekler niteliktedir.

KAYNAKÇA

- BAI, B. J. ve S. NG (2005). "Tests for Skewness, Kurtosis, and Normality for Time Series Data". *Journal of Business & Economic Statistics*, 23(1), 49-60.
- BALTAGI, B. H. (2008). *Econometric Analysis of Panel Data* (Fourth Edition). West Sussex: John Wiley & Sons.
- BARRO, R. J. (1991). "Economic Growth in a Cross Section of Countries". *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
- BARRO, R. J. ve X. X. SALA-I MARTIN (1991). "Convergence across States and Regions". *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 107-182.
- BARRO, R. J. ve X. X. SALA-I MARTIN (1992). "Convergence", *The Journal of Political Economy*. 100(2), 223-251.
- BAUMOL, W.J. (1986). "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show". *The American Economic Review*, 76(5), 1072-1085.
- BECKER, R., W. ENDERS ve J. LEE (2006). "A Stationarity Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks", *Journal Of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- BÉNABOU, R. (1996). "Inequality and Growth". içinde B. S. Bernanke, & J. J. Rotemberg (Ed.), *NBER Macroeconomics Annual* (vol. 11) (s. 11-74). Cambridge: MIT Press.
- BERNARD, A. B. ve S. N. DURLAUF (1996). "Interpreting Tests of The Convergence Hypothesis". *Journal of Econometrics* 71, 161-173.
- BLEANEY, M. ve A. NISHIYAMA (2003). "Convergence in Income Inequality: Differences between Advanced and Developing Countries". *Economics Bulletin* 4, 1-10.
- BREITUNG, J. (2000). "The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data". Humboldt University. Institute of Statistics and Econometrics. <http://edoc.hu-berlin.de/series/sfb-373-papers/1999-69/PDF/69.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.01.2018), 1-40.

- CHAMBERS, D. ve S. DHONGDE (2016). "Convergence in Income Distributions: Evidence from a Panel of Countries". *Economic Modelling*, 59, 262-270.
- CHAMBERS, D. ve S. DHONGDE (2017). "Are Countries Becoming Equally Unequal?". *Empirical Economics*, 53(4), 1323-1348.
- CHEN, Y., H. L. CHANG ve C. W. SU (2016). "Does real wage converge in China?". *Springer*, 11(1), 77-93.
- CHOI, I. (2002). "Combination Unit Root Tests for Cross Sectionally Correlated Panels". mimeo, Hong Kong University of Science and Technology, 1-26.
- CHORTAREAS, G. ve G. KAPETANIOS (2009). "Getting PPP Right: Identifying Mean-Reverting Real Exchange Rates in Panels". *Journal of Banking and Finance*, 33(2), 390-404.
- CHRISTOPOULOS, D. K. ve M. A. LEÓN-LEDESMA (2010). "Revisiting The Real Wages-Unemployment Relationship. New Results From Non-Linear Models". *Bulletin of Economic Research*, 62(1), 79-96.
- CUARESMA J. C., D. R. GRUNWALD VE M. A. SILGONER (2008). "Growth, Convergence and EU Membership". *Applied Economics*, 40, 643-656.
- DICKEY, D.A. ve W.A. FULLER (1981). "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root". *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- DOWRICK, S. ve D. T. NGUYEN (1989). "OECD Comparative Economic Growth 1950-85: Catch-Up and Convergence". *American Economic Association*, 79(5), 1010-1030.
- ENDERS, W. ve J. LEE (2012). "A Unit Root Test Using a Fourier Series to Approximate Smooth Breaks". *Oxford Bulletin Of Economics And Statistics*, 74(4), 574-599.
- EVANS, P. (1998). "Using Panel Data to Evaluate Growth Theories". *International Economics Review*, 39(2), 295-306.
- European Commission (EC), A Digital Single Market Strategy for Europe. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52015DC0192>, Erişim Tarihi: 28.01.2018.
- EZCURRA, R. ve P. PASCUAL (2005). "Is There Convergence in Income Inequality Levels among the European Regions?". *Applied Economics Letters*, 12(12), 763-767.
- EZCURRA, R. ve P. PASCUAL (2009). "Convergence in Income Inequality in the United States: A Nonparametric Analysis". *Applied Economics Letters*, 16(13), 1365-1368.
- GALLANT, R. (1981). "On the Basis in Flexible Functional Form and an Essentially Unbiased Form: the Flexible Fourier Form". *Journal of Econometrics*, 15(2), 211-245.
- GOMES, F. (2007). "Convergence in Income Inequality: the Case of Brazilian Municipalities". *Economics Bulletin*, 15(15), 1-9.

- HADRI, K. (2000). "Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data". *The Econometrics Journal*, 3(2), 148-161.
- HARRIS, R.D.F. ve E. TZAVALLIS (1999). "Inference for Unit Roots in Dynamic Panels the Time Dimension in Fixed", *Journal of Econometrics*, 91(2), 201-226.
- HECKSCHER, E. (1919). "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income". *Ekonomisk Tidskrift*, 21, 497-512.
- HURLIN, C. (2010). "What would Nelson and Plosser Find had they used Panel Unit Root Tests?". *Applied Economics*, 42(10-12), 1515-1531.
- IM, K.S., PESARAN, M.H. ve Y. SHIN (2003). "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels". *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- ISLAM, N. (2003). "What have We Learnt from the Convergence Debate?". *Journal of Economic Surveys*, 17(3), 309-362.
- KAPETANIOS, G., SHIN, Y. ve A. SNELL (2003). "Testing for a Unit Root in the Nonlinear STAR Framework". *Journal of Econometrics*, 112(2), 359-379.
- KING, A. ve C. RAMLOGAN-DOBSON (2015). "International Income Convergence: Is Latin America Actually Different?". *Economic Modelling*, 49, 212-222.
- KWIATKOWSKI, D., PHILLIPS, P., SCHMIDT, P. ve Y. SHIN (1992). "Testing the Null Hypothesis of Stationarity against the Alternative of a Unit Root: How Sure are we that Economic Time Series have a Unit Root?" *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159-178.
- LEVIN, A., LIN, C.-F. ve C-S. J. CHU (2002). "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties". *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- LIN, P.C. ve H.C. HUANG (2011). "Convergence in Income Inequality? Evidence from Panel Unit Root Tests with Structural Breaks". *Empirical Economics*, 43(1), 153-174.
- MADDALA, G. S. ve I. M. KIM (1998). *Unit Roots, Cointegration and Structural Change*, Cambridge University Press: Cambridge.
- MADDALA, G.S. ve S. WU (1999). "A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(0), 631-652.
- MANKIW, N. G., D. ROMER ve D. N. WEIL (1992). "A Contribution to the Empirics of Economic Growth". *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- MOON, H. R. ve B. PERRON (2004). "Testing for a Unit Root in Panels with Dynamic Factors". *Journal of Econometrics*, 122(1), 81-126.
- OHLIN, B. (1933). *Interregional and International Trade*. Harvard University Press: Cambridge.
- PANIZZA, U. (2001). "Convergence in Income Inequality". *Journal of Income Distribution*, 10, 5-12.

- PERRON, P. (1989). "The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis". *Econometrica*, 57,(6), 1361-1401.
- PESARAN, M. H. (2007). "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence". *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- PHILLIPS, P. C. B. ve P. PERRON (1988). "Testing for a Unit Root in Time Series Regression". *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- PHILLIPS, P. C. B. ve D. SUL (2003). "Dynamic Panel Estimation and Homogeneity Testing Under Cross Section Dependence". *Econometrics Journal*, 6(1), 217-259.
- QUAH, D. (1993). "Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis". *Scandinavian Journal of Economics*, 95(4), 427-43.
- RAVALLION, M. (2003). "Inequality Convergence". *Economics Letters*, 80(3), 351-356.
- SALA-I-MARTIN, X. X. (1996). "The Classical Approach to Convergence Analysis". *The Economic Journal*, 106(437), 1019-1036.
- SEYİDOĞLU, H. (2015). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*. Güzem Cam Yayınları, Geliştirilmiş 20. Baskı: İstanbul.
- SOLOW, R.M. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- SOLT, F. (2016). "The Standardized World Income Inequality Database". *Social Science Quarterly*, 97(5), 1267-1281. SWIID Version 6.1, October 2017. (2017-10-27).
- STOLPER, W. ve P. A. SAMUELSON (1941). "Protection and Real Wages". *Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.
- SWAN, T.W. (1956). "Economic Growth and Capital Accumulation". *The Economic Record*, 32(2), 334-361.
- TSELIOS, V. (2009). "Growth and Convergence in Income per Capita and Income Inequality in the Regions of the EU". *Spatial Economic Analysis*, 4(3), 343-370.
- UCAR, N. ve T. OMay (2009). "Testing for Unit Root in Nonlinear Heterogeneous Panels". *Economics Letters*, 104(1), 5-8.

SUCCESSFUL ACHIEVEMENTS AND FAILURE STORIES IN DIFFERENT CRISIS ENVIRONMENT: INVESTIGATION IN AUTOMOTIVE SECTOR IN KONYA

Adnan ÇELİK*
Ihsan POLAT**

ABSTRACT

Our study is designed to examine the crisis and crisis management concepts to assess the problems encountered in these issues. In our study, we will examine three economic crises after transition of Turkey to neoliberal policies started with Turgut Ozal. In the first part, crisis concept was examined. In the second part, general crises in Turkey were examined based on the crises of 1994, 2001 and 2008. In the third part, success stories and failure stories exhibited in crisis environments were taken from the experiences of a businessmen in Konya. As a method, success stories and failures examined based on experiences of an extraordinary businessman who has lived all crisis. He grew up his company %400 in 1994 crisis, In 1998, he was awarded as the businessman of the year in Turkey. In 2000, his project about finance of his company was awarded by an organization which has 17000 members in Italy. His life and project was booked by a national economic writer in 2000. In 2001 crisis, he has to liquidated his company. His new investment made in 2004 had to be liquidated again with the 2008 crisis.

Keywords: Crisis management, Successful case, Failed case, Konya

1. INTRODUCTION

Organizational crises are disasters that cause enormous damage to human beings, natural and social life, from human beings, from organizational structure, from economic conditions or from the technology being used. Crises can also have a negative impact on the financial structure and reputation of organizations (Mitroff, Shrivastava, & Udwardia, 1987: 9). For this reason, the recognition of crises, the determination of the characteristics and the determination of the effects that may occur may enable the action to take place in time against a possible crisis (Ulmer, 2001: 3). Accordance to the theory of chaos, it is necessary to focus on the solutions that can come from the superiority of the strategic problems in the organization rather than the detailed planning and supervision of the managers (Şimşek & Çelik, 2011: 21).

Etymologic root The crisis word based on the Greek word "krisis" has a very widespread use, especially in the medical sciences, and generally means "a symptom of a sudden illness" or "a disease has reached a very advanced stage". The crisis is often used synonymously with the words "depression" and "depression" in the field of social sciences (Çelik, 2010: 19).

* Prof.Dr., Faculty of Economics and Administrative Sciences, Selcuk University, Turkey

** Ph.D. Candidate, Institute of Social Sciences, Selcuk University, Turkey

Crisis can be determined as "a transformation resulting in destruction" or "a transition to an advanced stage" (Baltaş, 2002: 6). The threatening crisis can create opportunities when managed with in the right ways and right methods. If the crisis is successfully managed, it is possible to talk about many positive results, despite all the adversities that may occur after the crisis (Avgan, 2010: 5). When the crisis is well managed, it helps to bring out organizational problems, to gain the ability to adapt to change, to develop new strategies and competitive advantages, and to question traditional management understandings (Avgan, 2010: 5).

In the crisis studies, it is seen that the crisis is triggered by the concept of uncertainty in crises. Managing uncertainty; attention, intuition, constant updating and being alert, because ambiguity is a phenomenon that brings together unexpected situations and surprises (Avgan, 2010: 13).

The crisis creates effects that disrupt general objectives and long-term strategic plans of organizations. Crisis is a threat to organization's goals and objectives. Managers pass the exam in the crisis period (Pekcan, 2010: 10). The decision-making responsibilities of the managers reveal the necessity of the concept of crisis management.

When discussing crisis management, it is necessary to touch on the theory of chaos. Chaos theory assumes that businesses are faced with crises at all times because they have coincidence, irregularities and chaos as well as a regular and systematic functioning that they try to achieve in their structures (Şimşek & Çelik, 2011: 21).

Crisis management is an important, necessary, difficult and complex process, and it can take a long time to resolve crises. Objective, aggressive, courageous, prone to group work, ready for action, open to newness, unknown in unexpected situations and ready to be unwanted. (Yalçın & Gafuroğlu, 2008: 434).

2. CRISIS CONCEPT AND SCOPE

Crisis reminding us that a decision must be taken even in the sense of the word, requires that people or companies decide in an environment of stress apart from natural decision making mechanisms (Ateş, 2006: 3). Dufort and colleagues reached an analytical study of management literature in 28 different conclusions. Although the concept of crisis is defined differently, it does not define the common aspects of definitions such as unpredictable, dynamic and variable, unstable and uncertain, threatening and complex, feeling of loss of control, time pressure, false information and rumor, lack of boundaries. (Mustafayeva & Dosaliyeva, 2015: 150).

The crisis in business management, according to Littlejohn (1983), is "situations that threaten the primary goals of the business, that time is limited to prevent, that astonishes decision makers when they arise, and that creates stress at high rates" (Zerenler, 2003: 4). It can be argued that in the case of an enterprise, the crisis has begun in the business, if there is increasing disagreement among the business, diminishing the effect of the business activities, damaging the business

image and becoming increasingly impossible for the business to reach its aims (Mustafayeva & Dosaliyeva, 2015: 150).

When managers are asked to define the crisis, the managers collect the definitions in five dimensions. According to this, every moment or every event that is very important, immediately interested, surprise, something that needs to be done and which is outside the control of the organization, which threatens the existence of the organization and its product is defined as crisis (Avgan, 2010: 5).

According to Brewton, a situation can be characterized as a crisis if serious disruptions in the activities, increased regulation of the state in the institutional context, negative public perception about the organization, financial difficulties, inefficient use of management time, weakness in the morale and support of the worker (Avgan, 2010: 5).

We can list the negative effects of the crisis organizations on the administrative and organizational structures as follows. Decrease in intra-organizational communication, deterioration of relationships among other parts of the organization, centralization of decisions, deterioration of decision process and quality of decision, confusion in authority and responsibilities, increase of fear and panic among members of the organization, increase of self defense, decrease of coordination, psychological problems in personnel (Kaya, 2009: 52).

The crisis is an unusual situation. Crisis periods can change all the administration in the organization and bring new ones, thus making it necessary to make important changes in order to gain a brand new perspective.

Crisis emerge with many interdependent events occurring in different places and at different times. Each event forms a step to the other as a chain reaction and increases the crisis.

Strategic researcher Brian Kylen says unexpected situations and surprises leave 5 groups (Avgan, 2010: 14).

- Unexpected events that did not happen before and that occurred without any symptoms,
- Situations where a known phenomenon occurs in a different way in the hope,
- Events that predictions on schedule do not hold, even though predictions of what, when, and what will happen,
- Incorrect calculation of the event process; Events that are expected to last a long time.
- Situations where the magnitude of the expected event can not be predicted.

The word that best describes the crisis can be called "panic". At the moment of panic, the most basic way of deciding where to start and how to continue is to create a system (Şen, 2011: 6).

Crisis management is a special form of management. According to this; Crisis management aims primarily to create organizations that can see crises beforehand, distinguish their types, take necessary precautions according to these types of crises, learn new things from them, and recover as soon as possible.

The crisis allows the organization to identify weaknesses, discover new capabilities, offer organizations the opportunity to innovate and change, and offer organizations the opportunity to learn.

The fact that crises have been successfully overcome and that success in crisis management, therefore, will increase the confidence of managers and raise their morale. For this reason, a successfully implemented crisis management can be expressed as a process that affects morale and motivation in the long run (Avgan, 2010: 37).

3. GENERAL CRISIS PERIODS IN TURKEY

With regard to the historical development of the concept of crisis, pre-industrial revolution period, industrial society period and information-information classifications can be done. Here, the dimension of information-information crisis is mainly discussed. In the age of information - information, Turkey has faced many crisis conditions. Uncertain and ineffective policy implementations, an ineffective and ineffective financial sector, a production structure that can not act flexibly in adapting to market conditions, capital accumulation and capital accumulation due to trade deficits rather than internal sources, are the main factors of the negativity that brought the Turkish economy to the point of closure in the 1970s. Taking the decisions of 24 January 1980 in order to overcome the economic problems of our country in the following years was the beginning of a new era in the Turkish economy and with the decision to encourage exports by starting the real interest period, the value of dollar very rose (Çelik, 2010: 20-26).

The Turkish economy has always been exposed to economic development crises from its foundation. The global economy has been in constant struggle to exist and become a strong economy. One of the most important problems faced in this process is the high level of external dependency in terms of financing and technology production. These fundamental problems have made themselves felt differently in every period, and when these problematic areas become unable to sustain for internal and external reasons, economic crises have started. One of the basic economic transformations for the Turkish economy is the introduction of economic policies together in the 1980s and the increase of the dominance of the private sector-dominated market economy in the economy. With the implementation of financial liberalization policies in 1990's, new opportunities and threats for the Turkish economy emerged. In this process, the Turkish economy has always been at various levels in foreign exchange, interest, inflation, foreign trade, domestic and foreign financing areas, with public finance open and current transactions open. When this problematic area became unmanageable, then the Turkish economy faced financial and economic crises, especially the foreign exchange crisis. Thus, economic development difficulties lead to financial deficits,

while the failure to sustain financial deficits leads to economic crises, particularly financial crises. (Tiftik, 2014: 16).

The financial crises that have been observed in the 1990s in our country do not have a different view from the crises that emerged in this period. In this period, it is seen that the financial sectors are open to liberation through financial liberalization movements and national supervision is not enough. Complex property links between banking and corporate sectors have strengthened supervision. This is mainly due to the fact that Turkey does not have the characteristics of an advanced financial market (Tiftik, 2014: 69).

The absence of a national supervisory authority, which will close the gap between implementation and targets in the developing Turkish Banking System and take special conditions into consideration, is also striking. The main reason for the banking crises is that the non-return credits have risen, the fluctuations in the securities markets and the deterioration of the active structures of the banks due to the contraction of the real sector.

When we look at the main causes of the 1994 crisis, the public sector of the Turkish economy played an important role in the crisis of financing and the current account deficit. During the 1994 crisis in Turkey, many banks chose to pursue short-term borrowing policy because the banking sector was not an effective denomination and was not subject to certain restrictions on borrowing. The fact that the banks were subject to 100% deposit insurance to overcome the 1994 financial crisis and the relatively unimproved outflow of the banking system came out faster than anticipated by the return of foreign borrowing facilities by the non-public sector, and in 1995 the economy grew by 8% (Eren, 2010: 40).

One important development that should be noted before the recent financial crises in developing countries is the rapid increase in private foreign fund inflows and the majority of it is in the form of borrowing. In our country, almost all of the fast outsourcing inflows in 2000 were in the form of borrowing.

It can be argued that the Turkish economy is one of the four main causes of the severe financial crises that were encountered in November 2000 and February 2001: The fact that the announced exchange rate policy is not viable in a convincing atmosphere, the ineffective attitude of the banking sector that can not be effectively audited, the lack of a stable basis for the inflation-fighting program in 2000, the short-term capital movements, which have increasingly preemptive balance of external payments in the 1990s (Eren, 2010; Oktar & Dalyancı, 2010: 55).

The financial crises that took place in our country in November 2000 and February 2001 have significantly affected the banking sector. The banking system, which experienced problems due to liquidity and interest risk following the November 2000 crisis, also faced losses due to exchange rate risk in addition to these after the February 2001 crisis. When the console is examined on some occasions, while the public banks are not affected by the depreciation of the Turkish Lira, problems arise due to exchange rate risk in private banks. \$ 5.2 to \$ 11.3 billion in public banks after the November and February crises; \$ 9.2 - \$ 20.1

billion in private banks and 4.4% in the banks transferred to the Savings Deposit Insurance Fund. - A total of \$ 18.8 billion - \$ 38.7 billion capital loss is estimated for the entire banking sector - \$ 7.3 billion (Oktar & Dalyancı, 2010: 69).

The global economic crisis that hit the housing sector in mid-2007 from the US in mid-2007, felt itself globally in the last quarter of 2008, and bottomed out in the first quarter of 2009, showing a dip from the second quarter, has caused significant losses in production and prosperity for all countries (Tiftik, 2014: 36).

The spreading mechanism of the crisis has manifested itself as bankruptcies, deterioration in production and employment, depending on the expectations of the global economy, the deterioration of credit mechanisms and demand. The Turkish economy has also been affected by the same mechanisms and has suffered the loss of production and welfare falling from the global crisis.

In the global financial markets, increasing uncertainty and risk in the last quarter of 2008 had a negative impact on global economic confidence primarily by causing deterioration of expectations. The subsequent crisis of confidence has led to a global liquidity tightening, reducing the risk appetite of economic units. Countries and central banks around the world, although trying to implement expanding monetary policies to solve their problems of trust and liquidity, have not been able to give monetary policy the expected end result. Because the uncertainty and the depression of crisis at the extent of the damage diminished the effectiveness of the monetary policy by negatively affecting the functioning of the monetary transmission mechanism (Oktar & Dalyancı, 2010: 146).

The impact of the crisis in the Turkish economy has primarily manifested itself with the distrust of foreign credit mechanisms and financial channels, with the insecurity associated with the uncertainty created by the global financial crisis. Turkey's risk premium increased and the credit discovery climate was adversely affected. The low level of banking sector and country credit risk for the Turkish economy has prevented the financial stress index from further rising and has resulted in the tangency of the crisis. After a year, the losses of the economy have returned to normal by compensating with the historical growth figures.

4. SUCCESSFUL ACHIEVEMENTS AND FAILURE STORIES IN THE CRISIS ENVIRONMENT: A SELECTED ENTERPRISE IN KONYA

4.1. Success Stories Exhibited in Crisis Environments

4.1.1. Inc. Enterprise As Case Study

..... Inc. is a company which is established in 1986, wholesale marketing in the automotive spare parts sector and reaching with monthly visits with the principle of hot sale to all Turkey except western Anatolia, 3 marketing vehicles in total and It is a promising business in the sector with 11 employees. The business was serving customers in a total storage area of 600 m². In general, the company has adopted the wholesale dealership of the brands imported to Turkey as its business model.

4.1.2.Inc.'s Successful Performance in 1994 Crisis

As an automotive spare parts marketing company..... Inc. with the decisions of April 5, 1994, the country's economy entered a crisis, with a %400 growth performance that would be an example of how the growth could be achieved by foresight.

It is not possible to analyze the dynamics of success without taking sectoral pictures before the 1994 crisis. Since 1994, the automotive spare parts sector has been undergoing import substitution like many other sectors, and most of the spare parts have been scattered by the importers as the manufacturing industry has not fully developed and the industrial and manufacturing shifts in products other than basic necessities have not been completed. Automotive spare parts importation was only carried out in Istanbul under the control of a certain group. At that time, the logistics sector was not developed and due to communication difficulties, instant supply was not possible.

Another point is that the inflationary environment of up to 100% was the biggest obstacle to buying cash in trade, as it could not grow as much as the capital of Anatolian capital. At that time, 4% cash purchase discount had reached 40% in some products in the end of 94 years. But even so, traders made purchases on time and trades took place between 150 and 180 days. Importers, both in terms of customs legislation and inadequate capital, brought the products collectively during certain periods of the year and transferred them to wholesale block sales in Anatolia. The banking system was insufficient to finance the private sector and was acting as rigidly as possible in its credit guarantees. Money was not enough to raise real sector loans and earn money.

The banks were to be neutralized by the state with their duty losses, being the only leverage market credit available to a poorly funded trader. This loan was made up of the ability to buy futures by checks and checks taken from banks. In such an atmosphere, the market started to move with the announcement of the Ciller government's inflation-fighting program in 1993. And in general, the moral was one year behind.

In the automotive sector, every trader makes purchases several times a year and makes heavy purchases early in the year to match their payments to the most active season of the season, making payments and making reinforcement orders in June and July. In such a sector of cultism Inc. the owner merchant has been subscribing for many years. As a result of an economic analysis he has read in the "Dünya Gazetesi", the targets of fighting inflation that could not pass well until 1994 can not be achieved and if not managed well, he changed purchasing decisions with hyperinflation and made double purchases normally, In agreement, the economics of the scale economics both gave a price advantage and it was able to obtain a very long payment schedule spreading all over the world.

As a result of extraordinary purchases, the company has to double its storage space, and the company has set a more aggressive strategy for sales. When it came on April 5, 1994, the crisis was affected by the economic decisions taken by the Ciller government and the foreign exchange increased by three times and the foreign debt-borrowing enterprises went bankrupt. The subject merchant, on the other hand, did not slow down the sale of products in the market with the advantage of both long-term and Turkish lira borrowing, but was able to sell more profitable merchandise on the market that was empty of its competitors. Apart from the firm's accounts, there has been a positive development, and all importers from foreign currency shortages and instability have been able to set prices on the firm's market, which has not been able to bring products to market and which is highly productive.

The only possible handicap of the firm is that when the payment is due, the crisis can not make the collections on time due to the effect of the crisis, resulting in the deterioration of the cash balance. The owner of the business has implemented an unheard strategy to solve this problem in his own words without causing a heart attack, creating an example of the necessity of crisis management blending with intelligence.

The strategy that has been developed to overcome the financial crisis has been to divide the sales teams in the current operation into three by the trader's conception of the market. And by establishing 3 separate marketing companies, we decided to increase the cash collections by establishing 3 separate businesses, especially those who make cash purchases 3 times in the same period and control their own competition. Thus, by determining the price itself, the cash sales price of one of the three companies each month is kept low, and the spotter has been accelerating the collections by means. Thus, while visiting the same customer once a month, 3 visits were made from 3 different companies and cash balance was corrected by targeting companies that can make cash purchases with coordinated strategies. In addition to being a more costly method, the company also survived the risk of heart attack and displayed a growth performance in the band of 700-800 in two years with a growth rate of 400% in 1994 and 200% in 1995.

4.2. Failure Stories Displayed in Crisis Environments

4.2.1.Inc. Failure Story Exhibited in 2001 Crisis

..... Inc. in 1994 and 1995, with the effect of the growth he had provided in the crisis, with the very struggle but with good strategies, he changed the building he was operating in 1996 and continued by purchasing a building which is 10 times bigger. When it came to 1997, Inc. became the biggest company of Turkey when it takes into consideration the number of the turnover, the number of the dealers, the number of the dealers and the number of the customers in the auto spare parts sector excluding commercial debts.

After the crisis, the improvement in the economy has motivated the fact that the positive atmosphere created by the success of the Erbakan government and the fact that it operates positive separation of power from the opponents of the business can make bigger projects. The subject matter manager realized that Müsiad was a founding vice president, the effect of seminars he attended weekly in Müsiad, and the belief in the need to get rid of blind competition, and realized the importance of branding and decided to invest in this area.

Entrepreneurs turned to the manufacturing industry because, as of 1996, there was a product complaint that would be demanded in the domestic market immediately after the devaluation periods, when import substitution was impossible, and many businesses went bankrupt. Konya producers who have improved their profitability and investments in manufacturing have almost clumped on automotive production. But the mistakes arising from ignorance of the manufacturing culture and marketing cultures and the ignorance of the pazara presentation of the produced products have begun to appear as the most important obstacle in the branding of the Konya enterprises in terms of strategic mistakes in producing cheaper products than producing quality products.

By 1997, our entrepreneur, realizing that the main problem of automotive spare parts manufacturers operating in the clustered chip manufacturing industry in the region was marketing and branding, decided to take the branding partnership in order to get away from price-driven competition in his sector and to have the opportunity to determine profitability itself through his own brand. And he developed a project.

The project that he developed is a 6-legged project and can be summarized as establishing a sales chain to sell products in 5 channels on the market and persuading suppliers to become partners in this organization.

According to the project, 5 separate companies will be set up to serve 5 different channels in the automotive sector and these companies will operate independently depending on the supplier one roof organization. These enterprises will respectively supply products under a single brand roof in the supply foot as...Inc, Which will do wholesale marketing of the supplied products (the entrepreneur's existing business)Inc., Which will form the retail sales footing of the supplied products and which will eventually be franchised in 25 potential regions of TurkeyInc, Franchise service chain where the supplied products

are to be installed in vehiclesInc, Which will export the supplied productsInc, And the organization that will expand to 25 regions in the future will be authorized dealers to prepare vehicles for importInc.

While this project is a project that will take the financing opportunities of the existing entrepreneur and implement the projects, our entrepreneur thought to grow through partnership for faster progress of the project and presented the project to its members in the businessmen association that was the founder of the project. 27 businessmen were persuaded to contribute financing to this project and to become partners. And our entrepreneur has begun to experience the project in the second half of 1997 with the participation of 27 large business owners And has established a multi-partner roofing company and started its operations as chairman of the board of directors.

The wager has created the organization scheme of the roof organization and the procurement operation, which is the backbone of the original project, has begun a quick purchase negotiations. In 1998, the owner of the year's enterprise was awarded to our entrepreneur in Istanbul with Ahmet Nazif Zorlu (Vestel) and Sakıp Sabancı ; In 2000, it was the idea that an NGO with 17,000 SMEs in Italy would be entitled to receive the project award of the year was an extraordinary proses in purchasing company.

The idea developed briefly as follows. With the power of scale economics, it convinces businesses that they have been selling their products since the past, to produce products with their own brand, and to share in their own business with 3 of the first 3 party products to be purchased. Such an offer was submitted to over 500 operations and 129 were convinced. With this idea, the company supplied all of the products it first put into the warehouse with its own brand in free form as a partnership entry. As a result, 129 manufacturers have joined a single company and the quality of the products they can make with the sense of belonging has failed to come to the fore.

This idea is the project of year 2000 in the field of "alternative finance" in the category of "national cooperation", which was held regularly every year in cooperation with the Istanbul University Business Administration Faculty and Dunya Newspaper in 1998, and in the award ceremony held in Rome, Italy, has been awarded. It was published in a book entitled "In the Strength of Success in International Cities" by Şükrü Dolu, the author of Turkish Newspaper Economy, based on the project of our entrepreneur who wrote many columns about the period with the influence of the awards.

The fact that such a successful organization grew so fast and the steps of branding that it threw out led to the need for additional financing. Because, as mentioned before, the automotive market returns are in the 150-180 day band and 4 pms of the marking investment required by the branding investments is very aggressive. Both the long turnaround times and the first three acquisitions have led to the search for alternative financing sources in the undertaking to purchase as much as possible. The strategy of blending bank financing with the financing

models of multi-partner structures that were very popular at the time was adopted as a strategy.

Our entrepreneur, who has started to profit from the investments he has made, decided that the first management wholesale organization, which is the flagship of the organization that he established in the end of 2000, and which has carried out 80% of the sales from the beginning since the beginning, should have a more institutional and professional structure. This decision has been influenced by another article he read on the *Dunya* newspaper, which enabled him to flirt with the 1994 crisis. The article in 2000 was received by Vakıfbank general manager and developed long-term strategies from the statement "Turkey is open 20 years ahead".

In 2001, a contract with a company called "change dynamics" based in Istanbul, which provides institutionalization consultancy to start with a new sales team, has been agreed. This company started its operation in the last quarter of 2000 with the mission of establishing, training and organization of sales team of existing wholesale marketing operations. 9 marketers increased to 23, more than three regions have not yet been established and the directorate has been established and a professional, college graduate team has been established in the pharmaceutical industry.

With the impact of the new team, the group companies that started with a turnover of 100% in 2001 and a target turnover of 16 million dollars, in 2001, which was triggered by Demirbank's business in December 2000, became the most devastating crisis of Turkey's history. And the turnover realized just 1,6 million dollars. In addition to the effects of the crisis, the influence of the old marketing team, which was sarcastic, and the seniority-based controversy of the new school, which is more professional and schooled, was also high.

The fact that the balance sheet results are so dramatic and the fact that Turkey has returned to the place of fire by "our entrepreneur" is reflected in the collections and not exactly 70% of checks in the bank are paid. As a result, the company closed down with a shrinking of 95% in 2001 and, with a radical decision, abolished the whole organization and dropped out of only about 6 of the 110 employees and ended the others.

The total institutionalization investments made by our entrepreneur in establishing new teams, the storage of the supplies according to the target stream, the termination of the sales team as well as the borrowing of the borrowing have also become a problem to be managed. Our entrepreneur, who responded to the banks' loan recall with extraordinary rates by imposing loan contracts, has restructured all of its debts in foreign currency without changing rates and Konya Karatay industrial guarantee bank (bank manager's declaration) has been the sole customer of the banks which are called the Istanbul approach and do not sign contracts imposed by the banks at the expense of bankruptcy. Our entrepreneur, who started in 2002 under these conditions, Returned to the old methods and started with the first rationing of the stockpile of over-priced stocks to sell for 23 marketers waiting for 3 at the warehouse with sales team and that the

operator should not first dispose of its loan debts, but then determine new strategies. In the meantime, the export target market and the company that had previously opened the Frankfurt branch shut down the Egyptian office as the most suitable market for the products in stock, and did not close the stock in 2 years. At the end of these operations, the operation in the bilge has revealed that it has lost 82% of its total assets.

4.2.2.Inc.'s Failure Story Displayed in 2008 Crisis

Our entrepreneur liquidated the bank debts in 2005 with the overstocking of the banking stock in 2005, importing the most demanded product from the Chinese market, reexporting it through processing regime and adopting a risk-free commercial strategy in a market where Turkish goods are more valuable than Chinese commodities. As part of this strategy, TA has apparently invested in several machines to become a manufacturer and to fulfill the requirements of the processing regime underneath. However, the quality problems of the semi-finished products from China necessitated the entrepreneur to produce the product with a profitability of up to 200% in Turkey and our entrepreneur gave real acceleration to manufacturing investment. When we started making this investment, our entrepreneur, who stated that he made 1.72 TL denominated foreign currency which is the export advance and that he bought the raw material at the amount of 230 USD, stated that he worked by exerting 100% of his expenses in export and he motivated himself more.

Our entrepreneur, who cares about investing with equity, has constantly invested in the factory with the motivation of earning, but the developments in the economy have begun to lose its profitability day by day.

According to the economic model of the AK party government, which started in the aftermath of the 2001 crisis, the exchange rate decreased from 1.80 to 1.20 times over a period of 5 years. This, while making imports attractive, has destroyed the competitive advantage of Turkish producers in exports. On the other hand, our entrepreneur has always lost the competitive advantage that he has established for export and earned 100%. Moreover, when the world enters the 2008 crisis, profitability has been reset to zero due to the fact that the price of raw materials, which our entrepreneur has started to receive from 230 dollars, was lastly \$ 920 in 2008, with manipulative overvaluation in commodity prices. In the Turkish market where imported products are invaded due to cheap exchange rates, it has become almost impossible for the manufacturer to sell products in the internal market and it is appropriate to close the factory once our entrepreneur is using the fund again with a radical and sharp decision.

The information provided by our entrepreneur who closed the factory in 2009 is important in terms of emphasizing the importance of luck in trade. With the law coming out in late 2009, anti-dumping law specific to the product, which our entrepreneur gave up production, came out and 6-fold taxation started. As a result, our entrepreneur, who is one of the two producers in Turkey, has grown over 20 times daily from 2010.

5. CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The basic concepts covered by the crisis word include stress, need for decision, unpredictability, variability, instability, dynamic, uncertain, threatening, complex, loss of control, time pressure, misinformation, unpredictability of the boundary, panic, chaos in the public and media context concepts. As can be understood from these concepts, it is a situation that accommodates more than one dynamic in the crisis. Managing a situation that contains so many different concepts in itself requires struggle in itself.

Crisis can be a result of a misalignment in the sector in which individuals and businesses are not in possession, a crisis in the region in which they operate or a crisis in the country or a worldwide crisis. In our researches we have done in the literature, besides the social events, there can be listed as business-specific crises, workplace accidents, managerial mistakes, stakeholder conflicts, discrepancies between departments, tax evasion that can lead to public criminal sanctions.

While it is impossible to prevent the formation of crises, it is evident that the crisis we are able to manage is possible and necessary and that a well-managed crisis brings opportunities together. The events we experienced in the 3 different crisis situations we encountered in the analysis of the case that we encountered and experienced 3 different situations awakened the opinion of how effective the chance function is besides the combat. The business has experienced very unusual growth at the beginning of the three major crises and has almost collapsed in the second and third crises.

In the second crisis, the company had to liquidate the operation of the economy, with the prediction that it would follow the economy well and the operation that the person who can be considered as authority in the country relies on the destiny destined to mislead public opinion. In the third crisis, the strategy that it laid down in its operation has resulted in a government policy in which exchange rate policies support more imports than imalat and loss of competitiveness resulting from raw material and commodity manipulations made around the world and liquidation. The competing firm, which does not liquidate its operations under the same conditions, could return to the country's biggest and largest enterprise with the antidumping law after six months from liquidation.

As can be seen from the examples in our present times, crisis management is a complex and uncertain process in which the dynamics are the same and the same strategies do not produce the same results. The ambiguity of the subject and the variability of its dynamics also brings the breadth of the research field.

In our work, the common points when we compare the crisis management strategies in the literature and the strategies at hand are good planning, good governance, a high spirit of struggle, high skill in motivating oneself and the team, public good governance, continuous SWOT analysis, innovative and extraordinary thinking ability, Good management of the psychology of the stakeholders, and chance (Arranz, v.d, 2015: 437). While it is unlikely that all of these talents have been collected in one person, managing the crises with a correct leadership can be more controlled.

Managing the crisis does not mean saving the business from harm. There are some crises that the operator is preparing for the end. Crises that can not be managed well when the business is approaching the end can damage not only the business but also the stakeholders. It is a social impact of the crises when the damage to the business itself is added to the harm the stakeholders see besides the harm it sees. It is directly related to how well the business is going to operate, whether it is operating well or not, as well as the size of the business to operate. The best example is in the 2008 global crisis, the president of the US central bank can say "some businesses are big enough to not allowed bankruptcy". (Kruk, 2013: 474). On the basis of this promise, many enterprises in the automotive, energy, banking and insurance sectors have not been permitted to be wholly or partly nationalized.

In our research, there are limitations in handling three different crises experienced by a single firm operating in a single sector, and subsequent investigations will have different results than different crisis management in different sectors. We have also discussed the crises in which our society is fully influenced in our research. In addition to social crises, businesses have to deal with internal crises. The management of crises that can occur in the management of the enterprise is much more diverse than the crises affecting the entire society.

REFERENCES

- Arranz, S. C., Danalache, F., Fleaca, B., & Negoita, O. I. (2015). Role Of Management For Successful Economic Crisis Handlings. Paper presented at the International Conference on Management and Industrial Engineering.
- Ateş, M. (2006). Kriz Yönetimi ve Rekabet Stratejileri; Türk Hava Yollarında Bir Uygulama. Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sivas.
- Avgan, S. (2010). Kriz Yönetimi ve Türkiye’de Krizlerin Tarihsel Gelişimi: Bursa’daki İşletmelerde Kriz Yönetimi Üzerine Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Baltaş, Z. (2002). Krizde Fırsatları Görmek Yöneticiler İçin Krizde Yönetim El Kitabı. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Çelik, Adnan (2010). Kriz ve Stres Yönetimi. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Dolu, Şükrü (1999). Uluslararası Devlere Karşı Başarı Güçbirliğinde. İstanbul: Nadir Kitap.
- Eren, F. M. (2010). Ekonomik Krizler ve Kriz Göstergeleri: 1990 Sonrası Dünyada Yaşanan Krizler ve Türkiye Karşılaştırması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Kaya, S. (2009). Kriz Yönetimi ve Ekonomik Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

- “Kopar Sistemi Çığ Gibi Büyüyor” (2000), http://www.bigpara.com/haberler/teknoloji-haberleri/kopar-sistemi-cig-gibi-buyuyor_ID336072/, Erişim: 28.09.2000.
- Kruk, D. (2013). Belarus' Anti-Crisis Management: Success Story of Delayed Recession? *Europe-Asia Studies*, 65(3), 473-488.
- Mitroff, I. I., Shrivastava, P., & Udwadia, F. E. (1987). Effective Crisis Management. *The Academy of Management Executive*, 1(4), 283-292.
- Mustafayeva, L., & Dosaliyeva, D. (2015). Sosyal Hizmet İşletmelerinde Kriz Yönetimi. *Visionary E-Journal/Vizyoner Dergisi*.
- Oktar, S., & Dalyancı, L. (2010). Finansal Kriz Teorileri ve Türkiye Ekonomisinde 1990 Sonrası Finansal Krizler. *Marmara Teknik Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt.29, Sayı.2, 1-22.
- Pekcan, B. (2010). Otomotiv Sektöründe Kriz Yönetimi: Küresel Finans Krizini Yaşayan Bir Otomotiv Firmasının Krize Tepki Veriş Biçimleri. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.*
- Şen, F. (2011). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Kriz Yönetimi ve Bir Örnek Olay Analizi. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Karaman.*
- Şimşek, M. Ş., & Çelik, A. (2016). *Yönetim ve Organizasyon*, 16.Baskı, Konya: Eğitim Kitabevi.
- Tiftik, C. (2014). 2008 Küresel Kriz ve Türkiye Ekonomisine Yansımaları, 1994 ve 2001 Krizleri ile Karşılaştırılması. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.*
- Ulmer, R. R. (2001). Effective Crisis Management Through Established Stakeholder Relationships Malden Mills as A Case Study. *Management Communication Quarterly*, 14(4), 590-615.
- Yalçın, A., & Gafuroğlu, Ş. (2008). Ekonomik Krizlerin Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler Üzerindeki Yönetimsel ve İşlevsel Etkilerini Belirlemeye Yönelik Ampirik Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(2).
- Zerenler, M. (2003). Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Üretim Süreci Esnekliğinin Şirketlerin Performans ve Yaşam Süreçlerine Etkileri Üzerine Bir Araştırma, *Yayımlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.*

THE TRANSACTION COST APPROACH: AN OVERVIEW

Adnan CELIK*

Nasrodin KUSAIN**

Abstract

This paper explores the concepts and notions of Transaction Cost Approach. The questions “What is Transaction Cost Approach and what are its contributions to corporate world” are raised and given some responses through review of body of literatures. It was found out that Transaction Cost Approach or its affiliate theories have been adopted not only business fields accounting, finance, marketing, and organizational theory, but also to areas outside of business including political science, law, public policy, and agriculture and health.

Keywords: Transaction, Transaction Cost, Transaction Cost Approach, Transaction, Cost Economics, Transaction Cost Theory.

1. INTRODUCTION

The contemporary fierce competitive business environment really requires outstanding strategies to gain competitive advantage and to survive and/or grow. One of the theories that attained fame because of perceived functionality, punctuality as well as contribution to the corporate world is the Transaction Cost Economics (TCE). As presented in many papers, TCE is not only applied or adopted to “business-related fields such as accounting, finance, marketing, and organizational theory, but also to areas outside of business including political science, law, public policy, and agriculture and health” (Macher & Richman, 2008: 1). Cho (2014: 18) stated that “TCE has been a representative theory in management and marketing territories”. Indeed, TCE is now considered as prevalent theory in organization studies. The proof for such claim is the utilization of the theory into a wide variety of organizational issues and business analysis. Transaction cost theories are particularly being utilized in studying firms’ boundaries, vertical integration decisions, the rationale for conducting an acquisition, the networks and other hybrid governance forms. The TCE has expanded its breath to strategic management and international business in seeking to explain how firms internationalize and the structural arrangements required to improve the odds of success (Martins et al, 2010: 5).

In this document, however, the terminologies like Transaction Cost Economics (TCE) and Transaction Cost Theory (TCT) and Transaction Cost Approach (TCA) are used interchangeably that are referring to the same meaning. Basically, the content of this paper revolves on elaboration of the notions and concepts of TCA

* Prof. Dr., Faculty of Economics and Administrative Sciences, Selcuk University, Turkey

** PhD. Candidate, Institute of Social Sciences, Selcuk University, Turkey

and eventually or somehow illuminate the benefits the theory provides to business world. The content of this paper is arranged in three categories; the first being discussed after the introduction is the fundamental concept of the theory, second, the applications of the theory in different context, and third, the summary and conclusion.

2. PLACE AND IMPORTANCE OF THE TRANSACTION COST APPROACH IN THE MANAGEMENT THOUGHT

2.1. Complementing Notions-Ronald Coase vs Oliver Williamson

As elaborated in Martin et al (2010: 11), British economist Ronald Coase was the first to pioneered the Transaction Cost Theory (TCT) in 1937, thus he became the forefather of the theory. The notions of Ronald Coase revolves in the precepts that transaction costs arises when transactions are conducted through the market. His core perception is the decision makers are situated at a boundary, wherein in using a *pareto efficiency approach*, they have to constantly compare the transaction costs between the markets against those of managing exchanges internally. He then posited that internalizing the transactions optimizes the relative value of the exchange; thus, in essence, the market price mechanism is replaced by fiat. In the document of Foss (2005: 5-7), the arguments of Ronald Coase are elaborated. The first argument pertains to the “costs of using the pricing mechanism”. As quoted, Coase argued vividly for the centrality in the economics of organization in the contemporary parlance incomplete contracts and transaction costs and he further argued in favor of a basic contractual conceptualization of the firm and an efficiency approach to its explanation. Also part of Ronald Coase legacy to organizational economics is his thesis in theory of the firm that seemingly giving instruction to engage the following inquiries: 1.) to “discover why a firm emerges at all in a specialized exchange economy” which is referring to the existence of the firm; 2.) another notion is to “study the forces which determine the size of the firm” that categorically pointing on the boundaries of the firm; and 3.) to investigate into, for example “diminishing returns to management” that refers to the internal organization of the firm (Simsek & Celik, 2017: 227-228).

In consideration to the pioneering contribution of Ronald Coase in the area of organizational economics, most if not all of the modern theory of the firm deserves to be called “Coasian”. However, for a number of reasons Coase’s seminal analysis was neglected for more than three decades in the sense that, although its existence was known and acknowledged, it was not used (Coase, 1972). The things that hampered the usage of Coase’s theorem can be pointed to the heavy concentration on the competitive equilibrium model in economics during that era. According to Williamson (1985), Coase’s analysis still awaited its basic “operationalization”. The operationalization being referred by Williamson is the “costs of using the price mechanism” of Ronald Coase that give rise to the firm. These include the costs of negotiating and writing contracts as well as the type of cost is that of executing separate contracts for each of the manifold market transactions that would be necessary to coordinate a particular complex production activity. Categorically, the TCT precepts of Ronald Coase was basically aim

to explain why economic activity was organized within firms. The concepts of Coase include firm issues like appropriation, ownership, alignment of incentives, and self-interest. However, when Oliver Williamson revised or refined the initial Coase concepts, a new refined paradigm came out with the core assumptions that include the following: 1.) the transaction is the basic unit of analysis; 2.) the human agents are subject to bounded rationality and self-interest; 3.) the critical dimensions for describing transactions are frequency, uncertainty, and transaction specific investments; 4.) economizing on transaction costs is the principle factor that explains viable modes of contracting; and 5.) assessing transaction cost differences is a comparative institutional exercise (Martins et al., 2010; Simsek & Celik, 2017: 227-228).

The two prominent authors (Ronald Coase and Oliver Williamson) have different yet complementing theses concerning “transaction cost”; or maybe just a choice of words from them. In the theses of Coase (1937), he pointed out that transactions costs are the consequence of the asymmetrical and incomplete distribution of information among the economic agents involved in the transaction. The transaction has its life cycle that is characterized by different cost phases, with each incurring specific information-related costs. The first type of transaction cost according to Ronald Coase is the “**search costs**” which represents the costs of locating information on the opportunities for exchange. The second type of cost is the “**negotiation costs**” or the costs of negotiating the terms of the exchange. And the third is the “**enforcement costs**” or the costs of enforcing the contract (Coase, 1937). While in the theses of Williamson (1985), transactions costs comprise the ex-ante costs and ex-post costs. The ex-ante costs include searching and information, drafting and negotiating an agreement, and costs of safeguarding the agreement.

As posited by Williamson (1981), the transaction cost theory is an interdisciplinary approach to the study of organizations. The theory actually connects economics, organizational theory, and aspects of contract law. It also provide a unified interpretation for a disparate set of organizational phenomena. Tadelis and Williamson (2012: 2) describes how TCE differs from the neoclassical paradigms of the 1960s in three crucial respects, i.e., TCE moves away from the lens of choice to the lens of contract; TCE takes adaptation to be the main problem of economic organization; and TCE takes transaction cost economizing to be the main case for deriving refutable implications. The development of transaction cost theory supersede the neoclassical economic paradigm which considered as black box wherein into this box went labor and capital, and finish products came out in a perfect competition context. The neoclassical view is criticized as being reductionistic, simplistic, and unrealistic (Martins et al., 2010). In the document of Cordella (2001: 3), he pointed out that transactions will conclude successfully only when all the participating agents possess the necessary information to rationally assess the equity of the exchange. When costs reach a particular level, it can be more convenient to ‘re-organize’ the exchange processes within a structure that more adequately addresses uncertainty and information asymmetry. This shift in the organization of transactions occurs in order for the effects of transaction costs not to jeopardize the opportunity to conclude an exchange that

is advantageous to all the involved parties. The model proposes a theoretical apparatus that assists in explaining why alternative forms in the organization of transactions exist. Marcher & Richman (2008: 6) suggested that key conceptual move to TCE is to describe firms not in neoclassical terms i.e., production functions, but in organizational terms, i.e., governance structures. The basic insight of TCE is to recognize that in a world of positive transaction costs, exchange agreements must be governed, and that, contingent on the transactions to be organized, some forms of governance are better than others (Simsek & Celik, 2017: 228-229).

In early 1975, Oliver Williamson have had exposed three determinants of transactions costs. First is the agents' bounded rationality that originates incomplete contracts due to the impossibility of foreseeing, in the contracting moment or all future situations. Second, the opportunism that is originated when one of the partners pursues his own short-term self-interest. Third, the assets specificity that emerges when the owners of production factors will incur costs that deviates the assets to another use, and leads to the judgement that the best use is improved by internalization. Also posited by Oliver Williamson, firms are more likely to engage in international operations if the following three conditions are met. The first condition is if the degree of the transaction uncertainty is high or if it is difficult to guarantee the execution of the contract, the supplier may have an opportunistic behavior that may impairs the customers. Another condition is if the assets involved in the transaction are specific or if just a limited number of suppliers possess the necessary equipment to the accomplishment of the activity, the bargaining power increases that in effect affects negatively the price of the transaction. Lastly, if the transaction is the recurrent type, that is, if the firm has to buy regularly large quantities of the product to the suppliers, it will be able to demand better conditions (Martins et al., 2010: 10).

Marcher & Richman (2008: 6) elaborated the three sources of transaction costs following the notions of Williamson. Accordingly, what invite transaction costs is limited ability of human cognition. While human can have the best of intentions to excel in management and economic planning, there are always inevitable limitations on gathering, processing and communicating information, etc. Categorically, there are at least three main sources of transaction costs. First, I guess no one could or would oppose to say that the individuals have limited ability in forecasting and planning plan for the future. It is a fact that humans lacks the precise knowledge, foresight and/or skill to accurately predict and plan for all the eventualities of the future. Second, the challenge of experience relatedness. As argued, even if perfect planning were possible, contracting parties have difficulty developing a common language to describe actions and states of the world, especially for matters with which they have little prior experience. Third, the challenge of contract enforcement especially at the involvement of a third party, like court or government regulator. Even if parties will be able to plan and negotiate for an ideal contingent contract representing their initial interest or at least superficial interest, there's always a gap in communicating the plans especially if the enforcement involves third party like government courts; conversely, in time of dispute between parties who entered into an agreement, it is a challenge for a third-

party enforcer to verify what the parties claims. This context supports the notion that all contracts are effectively incomplete.

Moreover, because of the context of contracts incompleteness, the trading parties or the stakeholders in a business transaction will somehow tempted to initiate calculated efforts to mislead, renege, cheat or otherwise take advantage of the vulnerabilities of their trading partners as explained in the notion on opportunism. Given the opportunism, the trading or business parties will necessitate the intervention by selecting institutional arrangements to mitigate the expected total cost of consummating the transactions involved. In this way, the opportunistic behavior among parties will be somehow restrained. One primary mechanism to guard against contracting hazards is involvement of government agencies as well as the private conglomerates being entered by corporate people. However, "governance structures that firms employ to guard against these contracting hazards vary in discrete structural ways with reference to their adaptive performance by reasons of differences in incentive intensity, administrative controls and contract law regime. While the market forms of organization is dependent on prices that determine the measures and innovations strategies the firm should adopt to attain competitive advantage or simply exploit new profit opportunities. This mind set is being practiced by firms because "as specialized or relationship specific investments increase, coordinated adaptation becomes more important (Marcher & Richman, 2008: 7). Nevertheless, TCE differs in that contractual incompleteness sets in as the limits on rationality become binding in relation to transactional complexity. Also, TCE views governance as a means by which to relieve the oppressive logic of "bad games," of which the prisoners' dilemma is an exemplar (Williamson, 1989: 6). The governance that being referred by Williamson may include the governance structures as safeguards of contracts the business stakeholders entered into.

TCE can be considered alternative institutions of governance may be because in its concept, it tries to explain how trading partners choose, from the set of feasible institutional alternatives, the arrangement that offers protection for their relationship-specific investments at the lowest total cost. Categorically, TCE is concern with the behavior of trading of trading partners to protect themselves from the hazards that they may incur during the exchange. In the notion of Williamson (1985), transaction cost economics in a complex world, contracts are usually incomplete. This context of incompleteness is what exposes the trading parties to certain hazards. How is that? When circumstances changes, there is likelihood of hazards because trading parties may try to expropriate rents from the specific assets. To avoid such events to prevail, trading parties may enter into integration and merging that will eliminate oppositional interest. Another possible remedy is the reciprocal buying arrangements wherein parties could enter into a mutual exchange of hostage and partial ownership agreements.

Furthermore, Williamson (1991: 79) hypothesized economic organization's strive to "*align transactions, which differ in their attributes, with governance structures, which differ in their costs and competencies way.*" This effort of the economic organization are done in in a discriminating and economizing way. In other words, through TCE, the trading parties can have choices from the set of

feasible institutional alternatives in a way that will provide them protection for their relationship-specific investments at the lowest total cost. Also under the precept of TCE is the priory importance of asset specificity that holds influences in the decisions of trading partners in choosing the appropriate institution of governance. The rationale for such is TCE understands that transactions differ in a variety of ways, for example, the quantity of specific asset involve in the relationship, the level of uncertainty about the future and about other parties' actions, the convolution of the trading arrangement, and the frequency with which the transaction occurs.

Williamson (1985: 55) defined asset specificity as "*durable investments that are undertaken in support of particular transactions, the opportunity cost of which investments is much lower in best alternative uses or by alternative users should the original transaction be prematurely terminated.*" Such definition may refer to several categories of relationship-specific investments. For example, the rule of pure anonymous spot market may suits for simple transactions such as basic commodity sales. Or it might be market prices can provide powerful incentives for the exploitation of profit opportunities, especially if the market stakeholders can easily follow the trend because there is a visible information mirrored in the prices. On the other hand, mutual coordination of investment decisions may be desirable, and combined ownership may be efficient, if specialized assets are at stake or if product or input markets are thin. But TCE does not stop in simple transaction, the theory is equally concern with the reality that after the simple spectrum or anonymous spot market, a fully integrated firm operation exist where business parties are engaged in unified ownership and control.

Lastly, in the 1989 document of Williamson, he quoted the term Carnegie Triple that refers to three notions: *be disciplined, be interdisciplinary, and have an active mind*. It was implied that be disciplined may refer to possessing sufficient knowledge and information especially about economics, among others. Being interdisciplinary, however, is being prepared to cross disciplinary boundaries if and as this is needed to preserve contact with the phenomena. While having an active mind, refers to being more tentative, pluralist, and exploratory and poses the question, "What is going on here? The Carnegie Triple led to the advice addressed to all economic organization to combine detailed knowledge of the phenomena, to which the "*look and see*" contributions of organization theorists are frequently pertinent, with a focused lens. He also cited the three precept of Robert Solow, to wit: keep it simple; get it right; make it plausible. Keeping it simple can be accomplished by stripping away inessentials and focusing on the main issue that facilitates the determination of factual basis, refinements of interventions, and expansion of horizon. Getting it right necessitates working out the logic. And making it a plausible means to preserve contact with the phenomena and avoid fanciful constructions (Williamson, 1989: 7).

2.2. Fundamental Assumptions in TCA

TCT rests upon several key assumptions about human behavior and environmental characteristics (Williamson, 1985). These assumptions elucidate why firms may face superior costs for market-based transactions and why firms may

be relatively more efficient than markets at organizing transactions. The firm will select the governance form, from the various alternatives amongst the organizational menu, that minimizes transaction and production costs.

2.2.1. Assumptions about Human and Human Behavior

TCT deviates from the concepts of the neoclassical economics in many aspects. There are two main TCT assumptions under human behavior that may elucidates the differences, the opportunism with guile that describes deception and bounded rationality that discuss about limitedness of human cognition.

In business transaction, the first assumption being attributed to human is the **opportunism with guile**. The TCT assumed that individuals may engage in behavior that is both *subtly and overtly deceitful ex ante and ex post to agreeing on contracts*. Because of the deliberate deception of human behavior, firms necessitates the governance that can be affirm in the contract. Williamson (1985: 48), stated that *"plainly, were it not for opportunism, all behavior could be rule governed"*. This reality espoused the TCT's adoption and further expansion of the precept in neoclassical economics that considers human as self-interested being that pursue his own self-interest in their own activities. In this TCT perspective, the tendency or maybe motivation of human being to behave opportunistically becomes a cost to exchange because contracts cannot be written and enforced perfectly or costlessly. The argument of TCT in opportunism is if there is no potentially opportunistic behavior, the contracts and agreements can be costlessly enforce and there would be no reason to seek alternative forms of economic organization beside the market (Williamson, 1985). However, as stated above, human is likely to engage in deceitful acts in support to his personal interest, so impossible to avoid cost in contracts and agreements enforcement.

TCT assumes that human has the limitation in terms of processing large degrees of information as well as has the difficulty in assigning probability values to the occurrence of future events, such reality paved way for the notion of **bounded rationality**. This TCT precept, however, should not be mistaken to mean human seeks to be irrational, it is only a matter of acknowledgment of the limitations and finding means to overcome it. In this TCT context, it implies that humans has the options to strive in making rational decisions but within the limits of their imperfect cognitive abilities and in conditions of imperfect information. In contrast to the neoclassical theory assumption that individuals have perfect information and act as utility maximizers with calculative rationality (Simon, 1961 as cited in Williamson, 1985).

2.2.2. Assumptions about Environmental Characteristics

Under the TCT assumption on environmental characteristics, there are three main assumption, the asset specificity, uncertainty, and the frequency of transaction (Simsek & Celik, 2017: 229-230).

1. Asset Specificity: Quoting the definition made by Williamson (1985: 55), asset specificity is the "durable investments that are undertaken in support of particular transactions, the opportunity cost of which investment is much lower in best

alternative user by alternative users should be original transaction be prematurely terminated". Accordingly, there are six types of asset specificity, site specificity, physical asset specificity, human asset specificity, dedicated assets, brand name capital and temporal specificity (Williamson, 1989: 141-142). Asset specificity also has varied degree of ranges from nonspecific to mixed to idiosyncratic. The asset specificity assumption can be considered the driving assumption of TCT if to interpret the pronouncement of Williamson (1985: 56) which states, "*The importance of asset specificity to transaction cost economics is difficult to exaggerate*". There are conditions in asset specificity of transaction that should not be neglected in asset specificity. For instance, when assets are not specific to an exchange, the market may be the most efficient way and may be the best way for minimizing costs to organize it. The asset specificity makes specific reference to the extent to which an asset can be redeployed to alternative uses and/or by alternative users without a substantial sacrifice of its productive value (Williamson, 1989: 141).

2. Uncertainty: Assumption under uncertainty acknowledges the contexts of bounded rationality and opportunism because of the reality that humans may not know exactly about future states or/and may not able to determine who is more prone to behave opportunistically. Categorically, it is very difficult to determine *ex ante* who will engage in opportunistic behavior, hence, contracts are not costlessly written and enforced. This is exactly opposite to the context of perfect-information assumption in neoclassical theory (Williamson, 1993).

3. Frequency of the Transactions: Under TCT premise, the frequency of transaction is given consideration as important determinants in alternative firm governance structure. As argued, if the number of transaction is irregular, the costs of alternative governance structure is unjustifiable. Contrary, if the transaction holds larger frequency or larger volume, then the alternative governance such as the firm can be justified. The final thesis therefore is the volume, number, and/or temporal spread of transactions are important in alternative governance structure, otherwise, alternative governance structures may not be necessary or feasible. The degree of frequency ranges from occasional to recurrent (Williamson, 1985).

2.3. Transactions, Transaction Cost and Transaction Cost Approach

Ronald Coase defines transaction costs as "*the costs of using the price mechanism, which includes the costs of discovering relevant prices, and negotiating and concluding contracts*"(Coase, 1937) and "*the costs of resources utilized for the creation, maintenance, use, and change of institutions and organizations*" which include the costs of defining and measuring resources or claims, the costs of utilizing and enforcing the rights specified, and the costs of information, negotiation, and enforcement (Coase, 1960). According to Williamson (1985), transaction costs include the ex-ante costs of drafting, negotiating, and safeguarding an agreement, and the ex post costs of haggling, costs of governance, and bonding costs to secure commitments. The concepts of the two pioneering authors really complement each other.

Here, the transaction in hierarchical organization and transaction through the market are painstakingly differentiated. As elaborated by Suematsu & Makabenta-Ikeda (2006: 30-31), transactions in formal organizations are ruled by fixed interface (FIFs) and adhoc interface (AHIFs). There two types of FIFs, the explicit and implicit. Explicit FIFs includes physical and social infrastructures including telecom system, hardware, durable equipment, electric signal, legal system, authentication system, credibility guarantee system, management system, etc. The implicit FIFs on the other hand includes reputation and ostracism and in group social communications networks as well as custom, norm, trust, credibility, reputation, policy, strategy, philosophy, culture, threats, respect, etc. existing in an organization. FIF becomes explicit when rules are expressed and defined clearly enough for a third person or an outsider to understand. AHIFs however, holds the form of fiat and order from superiors on formal authority or wielders of authority in formal/informal arbitration. Like the transaction in hierarchical firms, transaction through market is also ruled by FIFs such as law, Law Merchant, custom, trust and reputation existing in market and explicit agreements such as contracts and AHIFs such as orders emanating from wielders of authority in formal/informal arbitration or coordination agreed upon by the transaction entities. Both transaction, the transaction in hierarchical organization and transaction through market serve the same purpose that is to reduce cost.

The utilization of the word interface can be traced back to the original definition of transaction "as the transfer of a good or service across a technologically separable interface" (Williamson, 1985). Indeed, any organization is consists of FIF and AHIFs backed up by hierarchical authority which is also FIF. Hierarchy here refers to the managerial and functional authorities accorded with the ownership of control rights. FIFs are the written responsibility and authority that serve as blue print of deployment or change. Thus, an organization can be understood as a nexus of FIFs of which "a nexus of contracts" occupies a large portion but not everything (Suematsu & Makabenta-Ikeda, 2006).

TCE therefore posits that hierarchies in firm can ensure protection of investments and can endow coordinated mechanisms for effectively and efficiently addressing market changes. In contrast, in decentralized structures, the managers do not have much leverage to maximize profit instead there is a likelihood that the firm can incur additional bureaucratic cost. To conclude, between market and hierarchy, a variety of "hybrid" modes, such as complex contracts and partial ownership arrangements are inevitable. Given such hybrids, trade-off between priced incentives and adaptive market properties, as well as the safeguards and coordinating assets of the firm will be involved in the transition from market to hierarchy (Williamson, 1985).

2.4. TCE and Contracting Arrangements

Categorically, TCE is at the parlance of explaining contracting arrangements. This contracting arrangement has something to do with asset specificity as the main influencer variable as to type of contracts the business parties may enter into. Williamson (1983) categorized asset specificity into four distinct types. The first category is site specificity that covers the type of relationship that minimize

transportation and inventory costs wherein assets are highly immobile once in place. The second type is the physical asset specificity that refers to relationship-specific equipment and machinery. The third is human asset specificity that describes transaction-specific knowledge or human capital wherein it can be achieved through specialized training or leaning-by-doing. The fourth type is "dedicated assets" that refers to considerable general-purpose investments attached or part of a particular transaction. This asset holds the vital commitment to serve a large customer.

According to Williamson (1989: 2-3), the lens of contract divides into two related branches, i.e., public ordering and private ordering. The private ordering, however, further subdivide into ex ante incentive alignment (sanctioned in agency theory; mechanism design, and property rights) and ex post governance branches. As explained, while the two lens of contract are definitely related, TCE focuses predominantly on the governance of ongoing contractual relations.

Under TCE, there are five types of contracting arrangements, i.e., vertical integration, "hybrid" contracting modes, long-term commercial contracts, informal agreements, and franchise contracting. The details of the contracting arrangements are as follows (Williamson, 1983: 519-540; Simsek & Celik, 2017: 229-230):

-Vertical integration is the type of contracting arrangement that give lay-ways to trading partners, businessmen or entrepreneur either to engage in "make-or-buy" decision. In some other paradigm, the make-buy-ally is somewhat related to this arrangement. The ally however, may refer to merging of firms to attain competitive advantage or at least stay in business.

-Complex Contracting and "Hybrid" Modes Integration is said to be the extreme form of internal governance. Under this contracting arrangement is an intermediate forms that covers long-term contracts, complex contracts with reciprocity agreements, agreements to provide offsetting specific investments called "hostages", equity linkages, and so on. The firms may adopt the schemes under this arrangement because of the fact that sometimes the benefits of full integration are not worth the costs, given the properties of the transaction, or because integration is prohibited by regulation.

-Long-term Commercial Contracts are being resorted by firms or individual business operators with the belief that this will give them advantage over the costly and lengthy strategic bargaining. The key features of this contracting arrangement is its dependence on asset specificity, its relative incompleteness and the degree of contractual completeness may reasonably be treated as an endogenous variable.

-Informal Agreements. TCE considers "Informal Agreements" as a measure for dispute resolution in private ordering contrary to the older tradition of "legal centralism" (Williamson, 1985: 20-21). This contracting arrangement can be considered as informal trade or business arrangements for situations where formal trade or business arrangements are more likely to impede business competitiveness or simply jeopardize effectiveness and efficiency of business operations

and more importantly deplete profit in the business exchange. Under this scheme, the trade arrangements necessitate a system of mutual dependence or interdependence and reputation of parties that serve or influence as enforcement mechanism.

-Franchise Contracting serves as safety measures particularly in offering safeguards for specific investments because of its efficiency properties. Williamson argued that once idiosyncratic investments are in place, what was a large-numbers bargaining situation during the bidding process is transformed into a bilateral monopoly. Because of this, the terms of the original contract may no longer be applicable. One example for this trend is the telecommunications regulation in Argentina, Chile, Jamaica, the Philippines, and the U.K wherein the private investors are only willing to tender investment if the government regulators can commit not to pursue arbitrary administrative actions against them (Levy & Spiller, 1994: 1). Under this precept, the opportunistic behavior of both the franchisee and franchiser is somehow curtailed that may result into competitive prices.

2.5. TCA in Different Contexts

In this part, the TCA and its affiliates will be assessed as to its significance and functionality in many fields of business and management. Let me begin in the wider coverage of business administration with a question "Is TCA theory fitted with business administration"? If that is the case, what are the merits or at least the reasons for its successful adoption? The explanation can be found in the inferences of several authors. There could be many possible reasons for the adoption of the scholars and practitioners into business administration. For example, it may be the motives in adopting TCE in business administration are espoused by the combination of an economizing perspective, clear predictions, and considerable success with respect to the corroboration of those predictions (Shelanski & Klein, 1995), as well as the interdisciplinary stance inherent in TCE from its inception. In other words, what made TCE capture a new view in industrial marketing is its economizing perspective on economic organizations that further harmonized with the strong economics influence in strategic management.

But aside from the current usage of TCE in business administration, TCE is increasingly being applied not only to "business-related fields such as accounting, finance, marketing, and organizational theory, but also to areas outside of business including political science, law, public policy, and agriculture and health" (Macher & Richman, 2008: 1). Martins et al (2010: 5) argued that facts are telling us that TCT is nowadays has become a prevalent theory in organization studies. Cho (2014: 18) stated, the TCE has been a representative theory in management and marketing territories. It is evident that transaction cost theory (TCT), or transaction cost economics (TCE), is increasingly important anchor for the analysis of a wide range of strategic and organizational issues of considerable importance to firms. TCT now is particularly being utilized in studying firms' boundaries, vertical integration decisions, the rationale for conducting an acquisition, the networks and other hybrid governance forms. The TCT has expanded

its breath to strategic management and international business in seeking to explain how firms internationalize and the structural arrangements required to improve the odds of success.

Another edge that made TCE an outstanding one is its early predictive success but most importantly its inter-disciplinary approach that arguably became a strong motivating reason for the relative success of TCE in at least in the strategy field. One evidence on this is the statement of Rumelt, Schendel, & Teece (1994: 28), "within strategic management, transaction cost economics is the ground where economic thinking, strategy, and organizational theory meet, rather than concentrating ownership rights wherein authority partakes of an important role as arbitrator in the face of conflicts and disputes over unforeseen contingencies; and there is a qualitative and quantitative differences between the information structures that are available under market contracting and those that are available in the firm. While Foss (2005: 7) enumerated the authors that adopted TCE paradigms in the field of business administration, for example Erin Anderson in marketing, William Ouchi in organization, David Teece in strategy and innovation management, and Richard Rumelt in strategy. Additionally, a number of these scholars promoted the new approach in influential programmatic statements like for instance, Richard Rumelt and David Teece in 1984, and Richard Rumelt, Dan Schendel and David Teece in 1994. Such actions from scholars and practitioners made the TCE one of the leading perspective in study management and organization.

In the field of information and communication technology (ICT), Cordella, (2001: 11) posited that the transaction costs approach is a powerful theory that describes the potential of information technology to improve information flow and to reduce transaction costs, thereby improving the efficiency of the economic system. However, he pointed out that in order to achieve this goal, a more informed approach to the study of the effects of ICT is required. His reasons for believing such prerequisites is the fact that transaction costs in fact often increase as a consequence of the adoption of ICT. Also, lower transaction costs can be achieved when the costs associated with ICT adoption do not exceed the cost of the externalities that are affected by this adoption. When this occurs, the usefulness of the strategy producing such a result has expired. He further argued that the externalities linked to ICT could alter from being positive, to becoming negative. In this context, adoption of ICT can result in significantly increased transaction costs because of the associated extra costs required to accommodate the more complex environment that emerges as a consequence of the effects of externalities. The use of information technology will subsequently be unable to establish the conditions for a more efficient economic system, but will contribute to the creation of electronic disorder and sub-optimal economic results. Accordingly, the use of ICT may present dis-economies of scale when the externalities associated with its diffusion reach a particular level. So it is not true that transaction cost theory is only focusing on internal aspects of the firm, instead, the externalities are also considered.

Moreover, the traditional strategy of ICT adoption, based on transaction cost theory utilizing ICT to increase information availability, is undoubtedly efficient when accelerating and increasing the amount of information available and its exchange. ICT makes economic exchanges easier and more efficient, reducing search, negotiation and enforcement costs. In order to account for the consequences of ICT, externalities, and the associated effects on the coordination of exchanges, an approach other than the traditional one has to be identified. This is required in order to avoid the failure of the economic system as a consequence of high search, negotiation and enforcement costs. By reducing the amount of information, filtering it appropriately, and reducing coordination needs, it is possible to decrease costs while maintaining an efficient economic system when these conditions are met. The ideas proposed in this paper offer a theoretical explanation for the proliferation of alternative, sometimes opposite strategies, in the design and adoption of ICT to reduce transaction costs. These strategies either conceive ICT as a powerful instrument that increases the amount of information managed in support of transacting on economic exchanges, or see ICT as a powerful tool to reduce the complexity and the amount of information to be considered while transacting (Cordella, 2001).

In the paper of Speklé (2002: 4), the seemingly dynamics of TCE and Management Control (MC) in an organization was elaborated. In his thesis, he emphasized that an organization depends on the contribution of a large number of individuals to achieve its aims. In such domain, TCE suggests that MC structures can be understood as solutions to the coordination, adaptation, incentive and enforcement problems that arise in contracting for and controlling these contributions. Apparently, the problems during contracting and its enforcement originates from the characteristics of human behavior (the opportunism); as well as from the attributes of the activities the organization engages including the necessary equities from organization's members to support these activities.

In the midst of some issues that requires management intervention, it is a natural discretion of the firms to make efforts to cope the bounded rationality and opportunism. The firm may provide intervention through using Management Control strategies such as 1.) **arm's length control** or the outcome control based on market-derived standards or predefined contractual provisions; 2.) **machine control** or the administrative control based on codification of behavior or predefined performance targets; 3.) **exploratory control** that handles the converging insights that increase and spread during the process; and 4.) **boundary control** that defines the actions need to do as well as the actions that should be avoided. However, while these control measures may seem perfect, some will work while some will not work in the firms' governance. These control structures also differ many aspects like the cost and type of activity (ibid. p. 5)

In the field of **outsourcing** allow me to quote the inferences of Kutlu (2012: 8) as for me; the way his thesis was formulated is so logical. As inferred,

"When a supplier undertakes an outsourcing contract, several alternative investment options on the production assets ensue. The selected type of the investment

affects the costs which will be occurred for the future contracts and other outsourcing projects. If the supplier prefers to specialize and implement similar projects in the same field, it usually has low initial costs and works with a high number of clients. Therefore, the operating costs will be higher but have a decreasing character by the learning curve effect. On the other hand, a supplier that invests on flexible assets has high initial costs but has options for implementing more complex projects or different kinds of projects for a small number of clients. Their operating costs would be relatively low". Furthermore, if the supplier works with many clients the ex-ante transaction costs of searching, collecting information and negotiation would be higher but the ex-post transaction costs for monitoring the contract and enforcement would be lower since the transactions are not specific to one client. If the supplier has a small number of clients the transaction costs would be vice-versa. Therefore if it is easy to find clients for a specific project and behavioral uncertainty level for opportunism of the clients are high, the supplier should invest on specific assets by specialization and if it is difficult to find clients for a specific project and behavioral uncertainty for opportunism of the clients are low the supplier should invest on flexible assets. If finding clients for a specific project behavioral is expected to be highly uncertain, the supplier should not undertake the contract. If behavioral uncertainty for opportunism is low, the supplier should consider real options for choosing its investment strategy with respect to its transaction costs".

Meanwhile, using the transaction cost theory, let us examine whether **public-private partnership** (PPP) is suitable governance structure for a particular project or does it gives more benefits in terms of savings in public expenditures without sacrificing quality output.

Nowadays, PPP become a primary scheme in providing the needs of public works and improving the efficiency of project delivery. However, administration of PPP projects are quite challenging task because of the unique or dynamic relationships between public and private parties as well as complex financing issues (Ho & Tsui, 2009: 1). In the Thomassen et al (2016: 6) study on a primary school in Norway, it was found out that there are significant costs involved that can be explained by the nature of the PPP tendering process. The transaction costs stem from searching for potential bidders, organizing the bidding process, construct of proposals, search for subcontractors, negotiation meetings and evaluation of bids. As revealed, transaction costs made up around 70-80 percent of total tendering costs. If to base superficially base the level of cost, it would mean that most of the resources spent are waste. However, as argued by the researchers, in consideration to the quality of the output which is perceived to have high quality for users, not all of the transaction costs are wasted.

Ho & Tsui (2009: 1) argued that higher efficiency is possible in PPP because of the better utilization or pooling of resources, however, the impacts of transaction costs embedded in the PPP scheme are often understated. In the event that transaction costs are actually high, this would effect feasibility of PPPs in providing public infrastructures and services. Categorically, Ho & Tsui declared they found out three major sources of transaction costs in PPPs, namely, "the principal-prin-

cial problems, renegotiation and hold-up problems, and soft budget constraints". Accordingly, the transaction cost sensitive variables include some particular features of the project itself and certain conditions of the institutional environments. While Dudkin & Vålilä (2005: 1) reported that pertaining to the level of transaction costs in the procurement phase, the real prize of the project exceed to more than 10 percent of the value of the project. To me, this implies that there is overpricing of the PPP project.

In the study of Toyama (2017: 1) about the link between information and communication technology (ICT) and transaction cost economics (TCE), he reported that using ICT can help to economize transaction costs. However, he pointed out that rising costs of transactions become apparent simultaneously, particularly when network growth facilitates an increase in the number of new potential transaction partners. He further clarified the fact that in an attempt to return to the criteria for determining efficiency in transaction cost theory, there is a possibility of increasing the price of a good or service. He also inferred that transaction cost is not the only criterion for determining efficiency in transaction cost theory.

In the document of Schmitz (2006: 16), the information gathering, transaction costs, and the Property Rights Approach linkages to each other was assessed. It was explained that while asset ownership improves a party's position in ex post bargaining and hence influences the incentives to make ex ante investments, the prominent implications of the property rights theory can be overturned if a party may acquire private information about its default payoff. This trend implies that socially wasteful rent-seeking in the form of strategic information gathering and the resulting ex post inefficiencies due to bargaining under asymmetric information may be more important determinants of the optimal ownership structure than ex ante investment considerations. The findings of Schmitz a decade ago is backed by the recent study of Muller & Schmitz (2015: 1). They inferred that the standard property rights approach is focused on ex ante investment incentives, while there are no transaction costs that might restrain ex post negotiations. And their exploration of the implications of transaction costs, they projected that the prominent conclusions of the property rights theory may be overturned: A party may have stronger investment incentives when a non-investing party is the owner, and joint ownership can be the uniquely optimal ownership structure. Intuitively, an ownership structure that is unattractive in the standard model may now be desirable, because it implies large gains from trade, such that the parties are more inclined to incur the transaction costs.

In a study of Cho (2014: 18), he stressed out that "TCE has been a representative theory in management and marketing territories". The finding of his study suggests that the TCE can provide useful theoretical backgrounds to find port capabilities and country environments that increase traffic volumes and decrease logistics costs in container ports. While Gedajlovic & Carney (2010:1) reported that they developed a transaction cost framework that answers the questions like: "Why do family businesses exist? What factors explain their versatility, limitations and success within and across different industrial and geographic contexts?"

Accordingly, they identify a class of assets they called generic non-tradeables (GNTs), wherein these assets are “*firm-specific, but generic in application*”. They argued that while many types of firms may possess such assets, the family firms’ governance provides relative advantages in developing, sustaining, and appropriating value from GNTs through combinations with their other types of assets. They then posited that advantages as well as some affiliated disadvantages explains the versatility, limitations and success of family business enterprise. In the area of cooperation agreements between firms, Camino & Trecu (1996:20) queried whether merger and alliance are economically efficient or they just restrict competition between companies. What they found is strategic alliances can be a transaction cost minimizing trading organization, under certain circumstances, while conserving economic rents. Although, it cannot be ruled out the possibility that the alliance may only aim to eliminate the competence in a given market or just to artificially reduce the level of technological development on it. However, this doubt requires a further analysis of the actual and future market structure, real and potential competitors and scope of existent agreements in the different markets.

3. GENERAL EVALUATION AND CONCLUSION

Transaction Cost Approach also known as Transaction Cost Economics or Transaction Cost Theory is proven as interdisciplinary as it connects economics, organizational theory, and some aspects of contract law. The theory also persistently emphasizes refutable inferences, invites empirical testing, and is more concerned with public policy corollaries in the realm of organizational economics.

The birth of transaction cost theory was initiated by Ronald Coase in 1937, thus he earned the title “forefather” of transaction cost theory. His breakthrough paradigm deviates the traditional neoclassic economics concepts anchored on production cost where firm serves as black box wherein into this box, inputs like labor and capital is introduced, and finish products will come out in a perfect competition environment, which is impossible to attain. In terms of unit of analysis, transaction cost theory categorically supersede the neoclassical economics production cost general equilibrium framework with its partial equilibrium analysis of a firm. Ronald Coase considers the importance of systems attributing transaction cost as one of the key concepts in economic analysis. Later, the ideas of Ronald Coase was adopted and enhanced by Oliver Williamson. In the thesis of Ronald Coase, he pointed out that transactions costs are the consequence of the asymmetrical and incomplete distribution of information among the economic agents involved in the transaction. Accordingly, transaction has a progressive life cycle in different cost phases, such as the “*search costs*” which represents the costs of locating information on the opportunities for exchange; the “*negotiation costs*” or the costs of negotiating the terms of the exchange; and the “*enforcement costs*” or the costs of enforcing the contract. While in the thesis of Williamson, transactions costs comprise the *ex-ante costs* like searching and information, drafting and negotiating an agreement, and costs of safeguarding the agreement; and *ex-post costs* of evaluating the input, measuring of the output,

and monitoring and enforcement (Coase, 1937: 386-405; Williamson, 1985; Simsek & Celik, 2017: 227-230).

The transaction cost theory is particularly concern with the contracts scheme between parties. It painstakingly address the analyzes of economic behavior of agents in resource utilization against the backdrop of trade-offs among various transaction costs such as information, bargaining, monitoring, and agency costs. Williamson (1985) had defined a transaction as the transfer of a good or service across a technologically separable interface. This definition implies that the transfer of a good or a service across a technologically separable interface becomes the basic unit of analysis in the economizing efforts of organizations. TCE acknowledge the complicatedness in transactions as characterized by the three dimensions of uncertainty, frequency and asset specificity. Furthermore, transaction cost theory affirmed its assumptions about human behavior and environmental factors within transactions. Transaction cost theory assumed that human tend to engage in opportunism with guile characterize by deceitful initiatives to pursue his interest in business transaction. Also human has the bounded rationality which implies the limited capability of human in terms of cognition, like foreseeing future events, etc. This bounded rationality eventually espoused the context of contractual incompleteness and a need for adaptive (pluralism), sequential decision-making precepts under TCE. The environmental characteristics are also considered in TCE. This environmental characteristic involves asset specificity, uncertainty, and frequency of transaction. Asset specificity is categorized into six types, site specificity, physical asset specificity, human asset specificity, dedicated assets, brand name capital and temporal specificity (Williamson, 1985). Also, asset specificity has varied ranges from nonspecific to mixed to idiosyncratic. Meanwhile, uncertainty refers to the contexts of bounded rationality and opportunism because of the reality that human capability is limited in terms of foreseeing or anticipating future events. It is also hard to discern who among the parties will engage in or more prone to opportunistic behavior. Lastly, the frequency of transaction, either occasional or recurrent, also affect the kind of business contract the parties may enter into. It is presumed that if transaction is irregular, the costs of alternative governance structure is unjustifiable. In contrast, if the transaction holds larger frequency or larger volume, then the alternative governance such as the firm can be justified.

Because of the context of opportunism and bounded rationality, business transactions necessitates "governance structures" that could ensure fairness for all parties involved in business dealings. The governance structure in TCE refers to safeguards such as hostages like posting of bond with the other party, and many other legal measures. The governance structure was characterized by Williamson (1985) into three types, markets, hybrids, and hierarchies. Finally, while the theory may not perfect, as perfectness in everything is hard to attain, it is hard to repute its contribution to industrial organization economics as well as in some other fields of management.

The utilization of transaction cost theory in many business operations as well as research are shown in many literatures. The usages include public-private-partnerships (PPP), information and communication technology, management control, outsourcing, and property rights approach. I believe, if I only have the chance to access to wider references like books, study journal, business journals, and other prominent publications, the more fields of utilization would have been uncover.

REFERENCES

- Camino, D. & Trecu, J.R. (1996). A Transaction Cost Approach to Strategic Alliances in Telecommunications. https://www.researchgate.net/profile/David_Blasco/publication/41599926_A_transaction_cost_approach_to_strategic_alliances_in_telecommunications/links/54364b6a0cf2bf1f2b6c3c.pdf?inViewer=0&pdfjsDownload=0&origin=publication_detail
- Chiles, T. & McMackin, J.F. (1996). Integrating Variable Risk Preferences, Trust and Transaction cost Economics. <https://business.missouri.edu/ChilesT/files/integratingvariablerisk.pdf>
- Cho, H. (2014). Container Ports: The Transaction Cost Economics Perspective. The Korean Association of Shipping and Logistics, Inc. Production and hosting by Elsevier B.V. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2092521214000303>
- Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, 4(16), pp.386-405.
- Cordella, A. (2002). Transaction costs and information systems: does IT add up? <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.366.3099&rep=rep1&type=pdf>
- Dudkin, G. & Vällilä, T. (2005). Transaction Costs in Public-Private Partnerships: A First Look at the Evidence. Economic and Financial Report 2005/03 http://www.eib.org/attachments/efs/efr_2005_v03_en.pdf
- Ferreira, M.P. & Serra, F.A.R. (2010). Make or Buy in a Mature Industry? Models of Client-supplier Relationships under TCT and RBV Perspectives. <http://www.scielo.br/pdf/bar/v7n1/v7n1a03>
- Foss, N.J. (2005). Transaction cost economics in Scandinavian business administration. <http://isiarticles.com/bundles/Article/pre/pdf/21380.pdf>
- Gedajlovic, E. & Carney, M. (2010). Markets, Hierarchies, and Families: Toward a Transaction Cost Theory of the Family Firm. <http://www.sfu.ca/~erg/research/MHF.pdf>
- Ho, S.P. & Tsui, C.W. (2009). The Transaction Costs of Public-Private Partnerships: Implications on Public-Private Partnerships Governance Design http://academiceventplanner.com/LEAD2009/papers/Ho_Tsui.pdf,

- Kutlu, A.C. (2012). Outsourcing Contracting Strategies from a Supplier Side: A Real Options Approach Based on Transaction Costs. 8th International Strategic Management Conference. http://ac.els-cdn.com/S1877042812046095/1-s2.0-S1877042812046095-main.pdf?_tid=917b921e-51f8-11e7-8785-00000aacb35f&ac-dnat=1497551549_12bcd477c0dc88923cb2d26683b8a779
- Levy, B. & Spiller, P.T. (1994). The Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 10(2), pp.201-246. <http://links.jstor.org/sici?sici=8756-6222%28199410%2910%3A2%3C201%3ATIFORC%3E2.0.CO%3B2-S>
- Martins, R., Serra, F.R., Leite, A.S. Ferreira, M.P. (2010). Transactions Cost Theory influence in strategy research: A review through a bibliometric study in leading journals. http://globadvantage.ipleiria.pt/files/2010/03/working_paper-61_globadvantage.pdf
- Müller, D. & Schmitz, P.W. (2015). Transaction costs and the property rights approach to the theory of the firm. (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).
- Rumelt, R.P. & Schendel, D. (1995). Fundamental Issues in Strategy: A Research Agenda. https://www.researchgate.net/publication/40937724_Fundamental_Issues_in_Strategy_A_Research_Agenda
- Rumelt, R.P., Schendel, D. & Teece, D.J. (1995). Fundamental Issues in Strategy: A Research Agenda. https://www.researchgate.net/publication/40937724_Fundamental_Issues_in_Strat
- Schmitz, P.W. (2006), "Information Gathering, Transaction Costs, and the Property Rights Approach", *American Economic Review*, 96(1), pp.422-434. (16 TCE & Property rights).
- Shelanski, H.A. & Klein, P.G. (1995). Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 11(2), pp.335-361. Oxford University Press. https://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2010/03/sk_jleo_1995.pdf
- Simsek, M.S. & Celik, A. (2017). *Yönetim ve Organizasyon (Management and Organization)*, 19.Baskı, Konya: Eğitim Publishing.
- Speklé, R.F. (2002). Towards A Transaction Cost Theory of Management Control. <http://ecsoc-man.hse.ru/data/200/971/1219/erimrs20020306113602.pdf>
- Suematsu, C. & Makabenta-Ikeda, M. (2006). Interface from Transaction Cost Approach. <http://www.econ.kyoto-u.ac.jp/~chousa/WP/84.pdf>
- Tadelis, S. & Williamson, O. (2012). Transaction Cost Economics. <https://ssrn.com/abstract=2020176> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2020176>
- Thomassen, K., Vassbø, S. Solheim-Kilea, E. & Lohneb, J. (2016). Public-Private Partnership: Transaction Costs of Tendering. <http://ac.els-cdn.com/S1877050916323997/1-s2.0-S1877050916323997->

main.pdf?_tid=b75a5834-51f4-11e7-88b6-00000aacb361&ac-
dnat=1497549895_e17ecb6d637343ee0dbcc2a7be293a8f

Toyama, M. (2007). A Transaction Cost Approach to the Effects of Network Growth on Cost and Price. <http://www.cmr-journal.org/article/view/6/520>

Williamson, Oliver Eaton (1981), The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, *The American Journal of Sociology*, 87(3), pp.548-577.

Williamson, Oliver E. (1983). Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange Source: *The American Economic Review*, 73(4), pp.519-540
Published by: American Economic Association. http://img2.ta-puz.co.il/forums/1_138382583.pdf

- Williamson, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. A Book Downloaded from: http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/43653552/_Oliver_E._Williamson_The_Economic_Institutions_oBookZZ.org.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1497566457&Signature=H4PVaaePVeZWs%2FKtnTZ7QqaFrNE%3D&response-content-disposition=inline%3B%20file-name%3Dr-I_THE_ECONOMIC_INSTITUTIONS_OF_CAPITAL.pdf
- Williamson, Oliver E. (1989), "Transaction Cost Economics", (in) R. Schmalensee ve R. D. Willig, Amsterdam (Eds.), *Handbook of Industrial Organization* Elsevier Science.
- Williamson, O.E. (1991) "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quarterly* is currently published by Johnson Graduate School of Management, Cornell University. [https://business.illinois.edu/josephm/BA549_Fall%202012/Session%202/2_Williamson%20\(1991\).pdf](https://business.illinois.edu/josephm/BA549_Fall%202012/Session%202/2_Williamson%20(1991).pdf)
- Williamson, O.E. (1993). *Calculativeness, Trust, and Economic Organization*. *Journal of Law and Economics*, 36(1), Part 2, John M. Olin Centennial Conference in Law and Economics at the University of Chicago, (Apr., 1993), pp.453-486
- https://www.researchgate.net/profile/Oliver_Williamson3/publication/24100857_Calculativeness_Trust_and_Economic_Organization/links/5655fd8e08aefe619b1cfc3b.pdf
- Williamson, O.E. (2002). *The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract*. <http://www.empresas.ufpr.br/williamson.pdf>

TOPLAM VERİMLİ BAKIM VE BİR BEYAZ EŞYA İŞLETME UYGULAMASI

Doç. Dr. Mustafa GERŞİL*

Deniz GÜRCAN**

Özet

Müşteri taleplerinin hızla değiştiği, kuruluşlar arasındaki rekabetin giderek daha da arttığı günümüzde, firmalar varlıklarını devam ettirebilmek için yeni yönetim biçimleri ve yeni teknikleri kullanmaya başlamışlardır. Bu yeniliklerin bir kolu da bakım faaliyetleri konusunda gerçekleşmektedir. Toplam Verimli Bakım (TVB), Toplam Kalite Yönetimi felsefesi çerçevesinde üretimin ve hizmetin sağlandığı her türlü makinenin ve ekipmanın verimli kullanılması ile sıfır arıza ve sıfır kaybı hedefleyen bir anlayıştır. Toplam Verimli Bakım, şirket üst yönetiminin tam desteğinin olduğu, tüm çalışanların özellikle de operatör seviyesindeki çalışanların ve oluşturulan iyileştirme gruplarının faaliyetlerinin gerçekleştiği, tüm işletmeyi kapsayan, verimli bir varlık yönetimi sistemidir. Üretim proseslerinde toplam verimli bakım perspektifiyle yapılan incelemeyi içeren söz konusu çalışma beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede gerçekleştirilmiştir. Yapılan çalışma ve analizler sonucu işgücü ve bekleme israfları ortaya çıkarılmış ve iyileştirme çalışmalarıyla, optimizasyon sağlanan prosesler verimleştirilerek, büyük oranda tasarruf elde edilmiştir.

TOTAL PRODUCTIVE MAINTENANCE AND BUSINESS PRACTICE IN THE WHITE GOOD INDUSTRY

Abstract

Nowadays, as customer demands change rapidly and competition between organizations continues to increase, firms are beginning to use new forms of management and new techniques to sustain their assets. One of these innovations is about maintenance activities. Total Productive Maintenance (TVB) is an understanding of zero failure and zero loss through efficient use of all types of machines and equipment provided for production and service in the framework of Total Quality Management philosophy. Total Productive Maintenance is a productive asset management system in which all the employees, especially the employees of the operator level and the improvement groups formed, are in full support of the company's senior management. This is a productive asset management system that covers all operations. The work done and analyzes are done, the labor and standby costs are revealed and the optimization work is carried out, the processes are realized and the savings are realized in large scale.

1. GİRİŞ

* Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

** Manisa Celal Bayar Üniversitesi, SBE, Üretim Yön. Ve Pazarlama YL Programı

Rekabetin giderek arttığı günümüzde, işletmelerin sahip oldukları varlıkları verimli kullanabilmeleri çok önemlidir. Toplam Verimli Bakım (TVB), Toplam Kalite Yönetimi felsefesi çerçevesinde üretimin ve hizmetin sağlandığı her türlü makinenin ve ekipmanın verimli kullanılması ile sıfır arıza ve sıfır kaybı hedefleyen bir anlayıştır. Toplam Verimli Bakım, şirket üst yönetiminin tam desteğinin olduğu, tüm çalışanların özellikle de operatör seviyesindeki çalışanların ve oluşturulan iyileştirme gruplarının faaliyetlerinin gerçekleştiği, tüm işletmeyi kapsayan, verimli bir varlık yönetimi sistemidir.

Bir işletmede, üretim sistemi büyüdükçe veya üretim miktarı arttıkça tamir ve bakım faaliyetlerinin önemi artar. Yüzlerce tezgahtan oluşan bir üretim hattında birkaç makinenin arızalanması, zincirleme etkilerle bütün sistemi durdurabilir. Sipariş üretiminde arızalanan veya bakıma alınan makinelerin yokluğunu bir ölçüde giderme olanağı vardır. Fakat sürekli üretimde ve özellikle akış tipi imalatta arızaların üretimin akışı üzerindeki etkisi çok büyüktür. Örneğin; bir polyester iplik (sürekli üretim) fabrikasında bir noktada beliren arıza tüm sistemin durmasına yol açtığı gibi hattaki polimerin kullanılamaz hale gelmesine de neden olabilmektedir. Arıza giderildikten sonra tekrar devreye girme ve normal üretim düzeyine çıkıncaya kadar da uzun bir süre geçmektedir (Kobu, 2003).

2. TOPLAM VERİMLİ BAKIM

Toplam verimli bakım en genel anlamda “tüm çalışanların katılımının ön görüldüğü, küçük grup faaliyetleri aracılığı ile gerçekleşen verimli bakım” olarak tanımlanabilir. Toplam verimli bakım, üretim faaliyetleri içinde çalışanların tamamının katılımını gerektiren, operatörlere üzerinde çalıştıkları makine veya ekipmanın otonom bakım sorumluluğunu da getiren, arızaları önleyen ve ekipman etkinliğini en üst düzeye çıkarmayı hedefleyen bir yaklaşımdır. 1971 yılında, Japonya'da, Japon Fabrika Bakım Enstitüsü (JIMP) tarafından geliştirilen, Toplam Verimli Bakım, Toplam Kalite Yönetimi kavramından sıfır üretim hatası düşüncesini alıp bunu, hedefin sıfır arıza ve minimum üretim kayıplarına sahip olmak olduğu anlayışıyla ekipmanlara uygulayan bir kavramdır (Chaneski, 2002; Karaman, 2004, Chan vd., 2005). Toplam Verimli Bakımdaki “toplam” kelimesi ise şu üç anlamı ifade eder:

Toplam Etkinlik: TVB'ın ekonomik etkinliği ve karlılığı sağladığını ifade eder.

Toplam Bakım Sistemi: TVB'ın önleyici bakımı, bakım geliştirilebilirliğini ve koruyucu bakımı içerdiğini ifade eder.

Toplam Katılım: Özellikle operatörlerin otonom bakım faaliyetleri ile önem kazanan küçük grup aktiviteleriyle tüm çalışanların katılımı hedeflenmiştir. Operatörlere sorumluluk vererek takım çalışmasını gerçekleştirmek esastır (Chan vd., 2005).

TPM kusurları ve kesintileri en aza indirmek veya ortadan kaldırmak için makinelerdeki eksiklikleri gidermek amacıyla proaktif bir yaklaşımdır. Bozulmayı önlemek ve bakımı azaltmayı amaçlayan bakım programları için benzersiz bir konsepttir. Sadece ekipmanı sabitlemekle ilgili değil, Toplam Verimli

Bakım basit önleyici bakımın ötesine geçerek insanları, süreçleri, sistemleri ve çevreyi kapsamlı bir şekilde yönetmeyi içerir.

Toplam Verimli Bakım, daha fazla ekipman etkinliği için koordine edilmiş grup faaliyetlerini desteklemektedir. Bu tür faaliyetler, operatörler, rutin ekipman muayenesi, temizlik, bakım ve küçük onarımlar için sorumluluk paylaşımını içerir. Aslında, üretim sürecinin ayrılmaz bir parçası olabilir.

Bir Toplam Verimli Bakım programı, bakım için paylaşılan sorumluluğun yol gösterici ilkesine odaklanır. Paylaşılan sorumluluk ilkesini destekleyen TVB, üç husus içermektedir:

- her seviyede ve departmanlar arasında çalışanların katılımını sağlamaktadır.
- otonom bakımları günlük operatör rutine entegre eder
- kuruluş genelinde TPM kullanımını izlemek için şirket tarafından yönetilen küçük grup etkinlikleri içerir.

2.1 Toplam Verimli Bakımın Tarihçesi

Dünya üretim sektöründe 1950'li yıllara kadar yalnızca "Onarım" yapılmaktaydı. Makine ve ekipman arızalanıncaya kadar herhangi bir bakım faaliyeti gerçekleştirilmiyordu. 1950-1960 yılları arasında Dünya "Koruyucu Bakım" ile tanıştı. Arızaların önüne geçmek amacıyla bir takım planlı önlemler alınmaya başlandı. 1960-1970 yılları arasında tezgah ve makinelerin sürekli çalışmasını sağlamak ve daha fazla verim alabilmek için tüm faaliyetlerin planlanması anlamına gelen "Verimli Bakım" kavramı yaygınlaşmaya başladı.

TVB, özgün bir Japon yönetim sistemidir. 1950 ve 1960 yılları arasında ABD' de çok popüler olan "Koruyucu Bakım" prensiplerinin sistemli bir biçimde geliştirilmesiyle 1971 yılında ortaya çıkmıştır. II.Dünya savaşından sonra, Japon endüstri firmaları yönetim, üretim ve beceri tekniklerini ABD'den ithal etmişler ve bir takım değişikliklerden sonra kendi sistemlerinde uygulamışlardır. Sonraki yıllarda Japon ürünleri üstün kalitesiyle, tüm dünyada yayılmaya başlamış ve tüm gözler Japon yönetim teknikleri üzerinde odaklanmıştır.

"Koruyucu Bakım" olarak adlandırılan sistem 1951 yılından itibaren uygulanmaya başlanmış olup koruyucu bir ilaç veya aşı olarak nitelendirilebilir.

1950'li yıllara "Arıza Bakımı" diye adlandırılan sistem uygulamaktaydı. Koruyucu Bakım' da esas amaç arızalar oluşmadan tedbir alınarak ekipmanın çalışmasını sağlamaktır.

1957' de "Düzeltilici Bakım" adıyla arızaları önleyecek yeni bir sistem uygulanmaya başlamıştır. Ekipmanı geliştirici çalışmalar yaparak, arıza kaynakları yok edilmeye ve bakımın kolaylaştırılması sağlanmaya çalışılır.

1960 yılında ise, "Bakım Önleme" adıyla yeni bir kavram ortaya atılmıştır ve ekipmanın tasarımı sırasında bakımı önleyici çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Burada esas amaç mümkün olduğunca bakım gerektirmeyen ekipman üretimi

yapmak ve ekipmanın doğal güvenilirliğini arttırmaktır. Diğer bir deyişle, ekipmanın ne olması gerektiğine yönelir.

1971 yılında NIPPON DENSO şirketi Japonya' da TVB' yi ilk uygulayan ve tanıtan firmadır. Bu sisteme adını ise J.I.P.E. (Japanese Institute of Plant Engineers) koymuştur. İşte bu TVB' nin başlangıcıdır ve bundan sonra Japonya'dan bütün dünyaya yayılmış ve özellikle TOYOTA grubunda başarıyla uygulanmıştır.

TVB, hızla uluslararası bir sistem haline gelmektedir. Avrupa ülkelerinde ve Amerika' da uygulamaları vardır ve de ülkemizde 1990' lı yılların başlarında kabul görmüş ve başta PIRELLİ, BRISA, KORDSA, TOFAŞ, ARÇELİK ve BEKO olmak üzere birçok firmada uygulanmaya başlamıştır. (Göktaş, Ç., 1997)

2.2 Toplam Verimli Bakımın Kullanılma Nedenleri

TVB, üretken bakım ve kazançlı önleyici bakım fikirlerini bir adım daha ilerletir. TVB geleneksel bakım faaliyetlerinden farklıdır ve ekipman bakımından bütün departmanları ve çalışanları içerir. TVB' nin belki de en belirgin özelliği otonom bakımdır. Üretim katındaki çalışanlar tarafından yürütülen otonom bakım faaliyetleri, insanlara ekipman bakımında fayda sağlar. TVB' nin bir diğer önemli özelliği ise kayıpları toptan yok etmeyi veya sıfır kaybı amaçlamasıdır. Toptan yok etme konusunda direnmek toplam ekipman etkinliğini (TEE) en fazla düzeye getirmenin anahtarıdır. TVB uygulaması ile sıfır hata, sıfır stok, sıfır kayıp, sıfır ıskarta, sıfır iş kazası ve sıfır arıza hedeflenmektedir. TVB uygulaması; işletme bazında aktif katılımı sağladığı, çalışma ortamına canlılık ve iş güvenliği getirdiği, istikrarlı ürün kalitesini sağladığı, istikrarlı ürün kalitesini sağladığı ve de yüksek karlılık sağladığı için tercih edilmektedir. (TPM Eğitim Kitabı, 1998. BEKO, İstanbul.)

2.3 TVB'nin Avantajları / Dezavantajları

Avantajlar (Patton 1982):

1. **Yönetim kontrolü:** TVB önceden planlanabildiği için reaktif değil proaktif bir yöntemdir. Çalışma saatleri ekipmana göre ayarlanabilir.
2. **Fazla mesai:** Fazla mesai planlı çalışma olduğundan engellenir ya da kontrol altında tutulur. Çalışma müsait olunan saatlerde yapılabilir.
3. **İş yükü:** İş yükü çalışanlar arasında uygun ve dengeli bir şekilde dağıtılabilir ya da ilave personel ya da ekipman kiralanabilir.
4. **Ekipman çalışma süresi:** Ekipmanlar arıza yapmadan önce bakımları yapıldığından daha yüksek performansta ve oranda çalışacaktır. Genellikle arızalar, ekipman acil bir iş için gerekli olana kadar fark edilmez.
5. **Üretim:** Üretim hattı, ekipman durmaları, arızalar, planlama ve personel problemleri azaldığından daha etkin çalışabilecektir.
6. **Standardizasyon:** TVB görevleri genellikle periyodik olduğundan, yapılan işlemler prosedürlere bağlı olacak ve zaman içerisinde daha iyiye doğru gidecektir.

- 7. Parça stoku:** TVB hangi parçanın ne zaman gerekli olduğunu planlandığından yedek parça stoku doğru planlanacaktır.
- 8. Yedek ekipman:** yüksek üretim isteği ve düşük ekipman kullanılabilirliği sebebiyle, arızalarda sistemin durmaması için yedek ekipman bulundurulmaktadır. TVB ile yedek ekipmana yapılan yatırım azalacaktır.
- 9. Güvenlik ve kirlilik:** TVB yapılmadığı ve önceden fark edecek mekanizmalar kullanılmadığı takdirde, makineler güvensiz oldukları ve bazı zehirli artıkları dışarıya verebilecekleri noktalara gelebilirler. TVB yapılacak bu tip durumlar engellenecektir.
- 10. Kalite:** İyi bir TVB programı ile kaliteli ürün elde edilmesi garantilenir.
- 11. Kullanıcı desteği:** TVB programı yayınlanarak, ekipman kullanıcıları, operatörleri ve üretim yöneticilerine yüksek seviyede destek verildiği belirtilmiş olur.
- 12. Fayda/Maliyet:** Genellikle organizasyonlar faydaları görmeden sadece maliyetleri göz önüne alırlar. TVB, düzeltici bakım, koruyucu bakım ve üretim kazançları arasında üçlü dengeyi sağlar.

Dezavantajlar (Patton 1982):

- 1. Potansiyel bozulma:** Çalışan bir donanıma müdahale edildiğinde, yanlış prosedür ya da eksik işlemde kaynaklanabilecek donanımın bozulma ihtimali vardır. Bu gibi durumlar için "Çalışıyorsa, ellemeyin" sloganı kullanılır.
- 2. Bozuk parça:** Çalıştığını bildiğimiz parçayı yeni bir parça ile değiştirme ve yeni alınan parçalardan bazılarının bozuk olma ihtimali vardır.
- 3. Kullanılan parçalar:** Çalışma süresine göre arıza yapmadan bir parçayı değiştirmek, parçanın kullanılabilir ömründen kısacak ve daha fazla parça gerektirecektir. Ancak değişen parça maliyeti, durma ve işçi giderleriyle karşılaştırıldığında genelde çok küçük bir gider oluşturur ama yine de kontrol altında tutulmalıdır.
- 4. İlk maliyet:** Zaman ve enflasyon değeri göz önüne alındığından bir doların bugünkü maliyeti, yarından daha fazladır. KB ile maliyetleri oluşmadan önce gerçekleşir.
- 5. Ekipman erişimi:** TVB uygulandığında, bir donanıma bakım için erişim daha fazla olacaktır. Ekipmanın olası arızasını bulmak için kullanıcı ve bakımçı arasında daha iyi bir iletişim gereklidir.

2.4 Toplam Verimli Bakımın Hedefleri

TVB'nin temel amacı ekipmana bağlı kayıpları ortadan kaldırarak sıfır arıza, sıfır hata, sıfır kaza ve sıfır çevre kirliliği hedeflerine ulaşmaktır. (McCarthy ve Rich, 2004)

Nakajima (1989), TVB'nin hedeflerini şu şekilde sıralamaktadır;

- Ekipman etkinliğini en çoklamak,
- Ekipman ömür devri boyunca verimli bakım sistemini geliştirmek,
- Ekipmanı planlayan, tasarlayan, kullanan ve bakımını yapan tüm bölümleri TVB uygulamasına dahil etmek,
- Tepe yönetimden en alt kademedeki çalışanlara kadar tüm çalışanların aktif katılımını sağlamak,
- Otonom küçük grup faaliyetleri sayesinde TVB'nin motivasyon yönetimi ile hayata geçirilmesini sağlamak.

Raouf (1994), ise TVB'nin hedeflerini ekipman, kalite yönetimi ve çalışanlar başlıkları altında üç gruba ayırmaktadır. Bu hedefler;

Ekipman: TVB'nin hedefi, yüksek operasyon zamanını sağlayan ekipmana sahip olmaktır. Bu hedefe, arızalar arası ortalama zamanın en çoklanması ve planlı bakım sıklığının optimizasyonu ile ulaşılır. Düşük maliyetli özel maksatlı makinelerin kullanılması amaçlanır. Ekipmanda göz önüne alınan diğer faktörler, otomasyon seviyesi, ihtiyaç duyulan bakım seviyesi, kolay kurulum, ömür devri maliyetlendirme ve enerji tüketimidir.

Kalite Yönetimi: Kalite yönetiminin hedefi, ekipmanın kötü çalışması ya da yetersiz kapasitesi nedeniyle hatalı ürün üretilmemesinin sağlanmasıdır. Diğer hedefi, sıfır ekipman arızasıdır.

Çalışanlar: İş sahasının organizasyonu, işçilerin organizasyon, tertip düzen, detaylara dikkat, temizlik ve disiplin bilincine varmalarını amaçlar. Çalışanların eğitilmesinde çabalar, mühendislik ve bakım becerilerinin yaygınlaştırılmasına odaklanır. Bu faaliyetin amacı, çalışanların kendi ekipmanlarının temel koşullarını sağlamalarıdır.

2.HAFTA

Toplam Verimli Bakım Uygulama ve Sorun Giderme

- Standardizasyon ve bakımın geliştirilmesi (AM + PM)
- Raporlama yollarının standartlaştırılması
- Mevcut sorunların iyileştirilmesine yoğunlaşılması

HEDEFLER

- TPM metodolojisinin uygulanması ve İME temel eğitimi
- OEE oranındaki kayıpların analizi, değerlendirilmesi, azaltılması
- OEE veri toplama dosyasını standartlaştırın
- İME etkinliklerinde operatör katılımını artırın

2. Toplam Verimli Bakım Sistemi

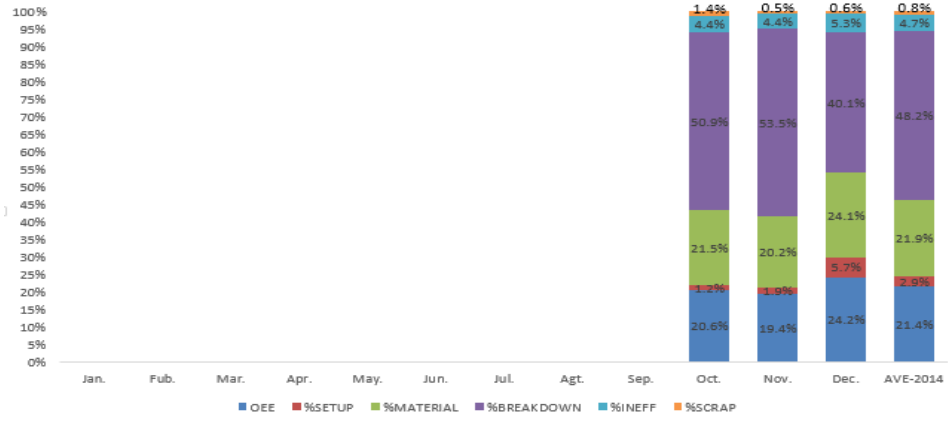


Her bir direk, makine / teçhizatın özel kayıplarına odaklanmıştır

- ◆ Her sütun için "saldırı" kayıpları için prosedürleri içeren bir araç seti bulunmaktadır
- ◆ Her direğin varlıkları bir ekip çalışması tarafından yapılır ve bir temsilci tarafından koordine edilir.

3. OEE ve Üretim Kayıpları – TAMBUR

2014 yılı OEE ortalaması% 21,4'tür



Hesaplama;

OEE: İyi üretim

Arıza: Bakım tarafından işletilen kesintiler

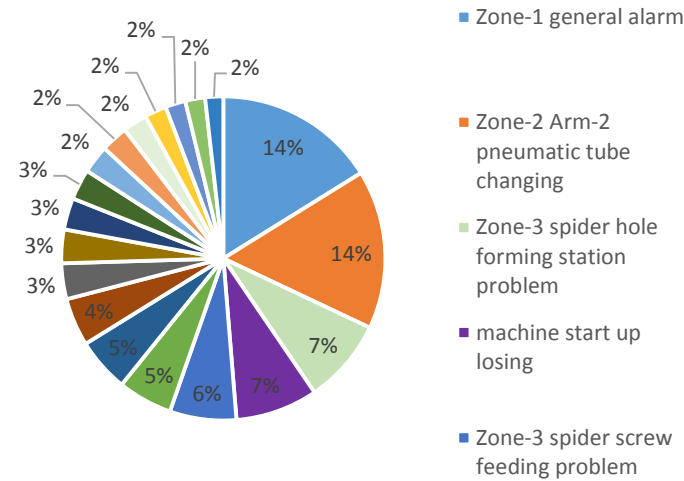
Hurda: Hurda üretimi zamanı

Kurulum: Modeli değiştirmek için tüm aksam süresi.

Malzeme: Eksik malzemelerin beklenmesi için tüm duruş

INEFF: Kimliği belirsiz kayıpların kesilmesi

4. Kayıpların Tabakalanması – TAMBUR



YORUM;

Makine Başlangıç Problemi: Operatörler daha az deneyime sahip olduğundan parametreler üzerinde düzenlemeler yapıyorlar.

Kaldırıcı Kaldırma Problemi: Kaldırma düzeneği ve bağlantı elemanları bazı değişikliğe ihtiyaç duyuyor

Kaynak Kalitesi Problemi: Kaynak kalitesi konusunda tanımlanamayan problem

Bölge-3 Ana Transfer Problemi: Konumlandırma problemi nedeniyle makine yüksek hızda çalışmıyor

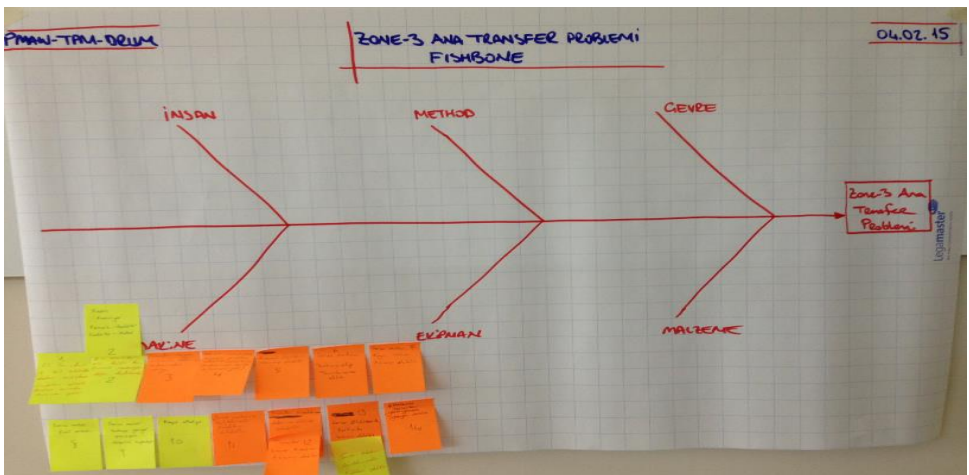
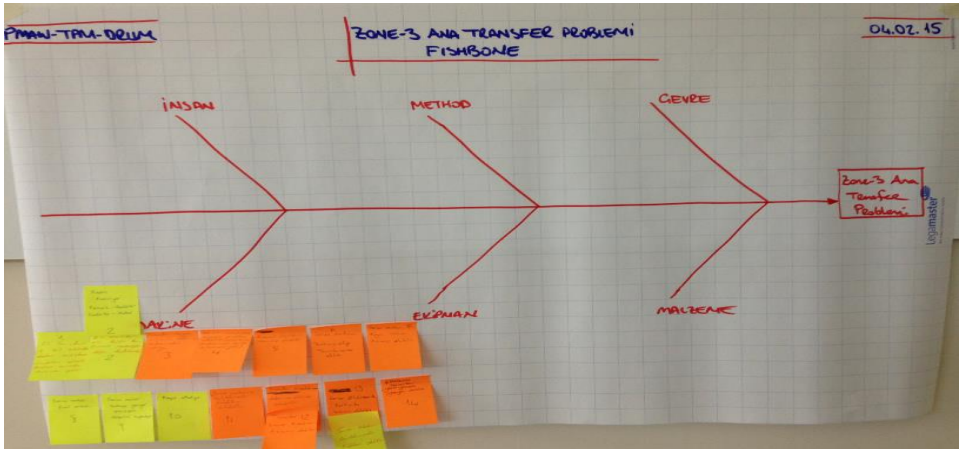
ZARARLARIN ANALİZİ

Tüm ana konular (8D, Fishbone, 5 Why) ve ayrıca kalite / kapasiteye, ekonomik, zorlukların / kolaylığına ve güvenlik seviyesine göre analiz edilmiştir.

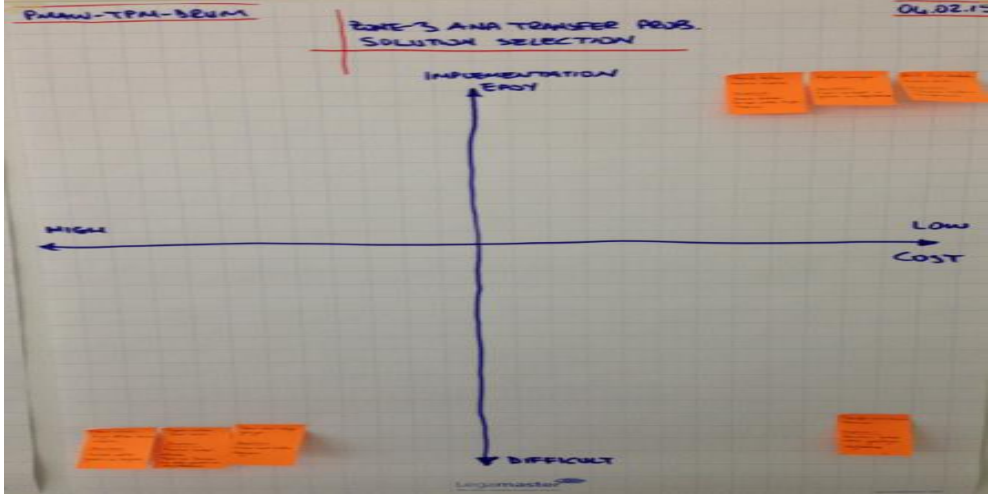
1.Tanımı

| PMAW_TFM_DRY M | | 4.02.15 |
|---|---|---------|
| PROBLEM DESCRIPTION ZONE-3 ANA TRANSFER PROBLEMİ | | |
| NE ? | ANA TRANSFERDE POZİSYON KAYBEDİLMESİ | |
| NEDEN? | İRETİM KAYBI VE AYARLAMA ZAMANINA SEBEP OLUYOR. | |
| NE ZAMAN? | RASTGELE | |
| NEREDE? | ZONE-3 ANA TRANSFER | |
| NASIL ? | GÖRSEL - TAMBUR N. EZİLMESİ | |
| KİM? | OPERATÖR | |
| NEKADAR? | | |

2. Analiz



3. Hareket Planı



TVB ekibi ile Çözüm Önerileri

| Odak Noktası | Kayıp Nedeni | Bazı çözüm aktiviteleri |
|--------------|---------------------------------------|--|
| BOZULMA | Kaynak Kalitesi Problemi | <ul style="list-style-type: none"> ◆Kaynaklı Disk İçin Isı Ölçüm Sisteminin Kurulumu ◆Standart Kaynak Parametrelerinin Hazırlanması ◆Kaynak Bileşenleri İçin Teknik Çizim Hazırlama |
| BOZULMA | Bölge 3 ana aktarma sorunu | <ul style="list-style-type: none"> ◆Kaynaklı Disk Kontrolü ve Yenileme ◆Kaplınların yenilenmesi ◆Transfer Yatağının Yenilenmesi |
| HURDA | Kaplama Problemi | <ul style="list-style-type: none"> ◆Servo motor parametreleri için bir tablo oluşturun ◆Transfer ve Transfer Yönetmeliği ◆Kalıplar için Koruyucu Bakım |
| HURDA | Metal Levha Üzerinde Hasar veya Çapak | <ul style="list-style-type: none"> ◆Havanın ayarlanması Sökme Sistemi ◆Zaman Manyetizasyonu ortadan kaldırmak için toprak bağlantısı ◆Pelik kremi önleyici bakım planlaması |

Odaklanmış İyileştirme - Makine Günü



Odaklanışmı İyileştirme

Kırmızı Etiket / Red-Tag



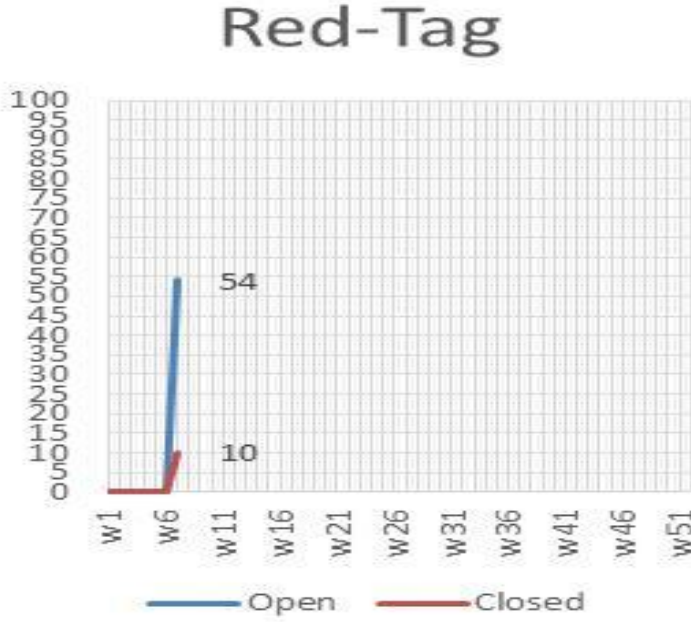
- 54 Kırmızı-etiket makine günü boyunca tespit edildi.
- Operatör kontrolleri sırasında kırmızı etiketler sürekli eklenecek.

Hareket Planı

| NO | AKSİYON | SORUMLU | TARİH | STATÜ |
|----|--|---------|------------|-------|
| 1 | (TAM) Yıkılma sonucu hasar oluşumunu | CAN | 10.01.2015 | ⊕ |
| 2 | Yıkılma sonucu ilgili yerin temizliği | FATİH | 10.01.2015 | ⊕ |
| 3 | Bu alan için gerekli temizlik çalışmaları yapılması | FATİH | 10.01.2015 | ⊕ |
| 4 | (TAM) Zone-2 Hijyenik alanlarla ilgili çalışma | CAN | 19.01.2015 | ⊕ |
| 5 | Hava: 100 Zone-3 alanlarda temizlik çalışmaları yapılması | ALPER | 13.01.2015 | ⊕ |
| 6 | GO Zone 100 alanlarda temizlik | MERT | 05.01.2015 | ⊕ |
| 7 | Zone 4-5-3 alanlarda temizlik çalışmaları | CH/MSM | 15.01.2015 | ⊕ |
| 8 | (TAM) 100 alan için temizlik çalışmaları yapılması | CAN | 13.01.2015 | ⊕ |
| 9 | Zone-2 Sürme 1 parçasının temizlik çalışmaları | CAN | 31.01.2015 | ⊕ |
| 10 | Zone-2 Sürme 2 parçasının temizlik çalışmaları (Plan belirlenmesi) | CAN | 31.01.2015 | ⊕ |
| 11 | Bu alan için gerekli temizlik çalışmaları yapılması (Sürme tabanlı 3000 m) | MERT | 01.02.2015 | ⊕ |
| 12 | Rolü yerlerine ilgili iş yapılması | CAN | 02.02.2015 | ⊕ |
| 13 | Zone-3 alanlarda temizlik çalışmaları yapılması (Sürme tabanlı 3000 m) | CAN | 29.02.2015 | ⊕ |
| 14 | Zone-2 F.kal alanlarda temizlik çalışmaları | ALPER | 28.02.2015 | ⊕ |
| 15 | Zone-2 3 kal alanlarda temizlik çalışmaları yapılması | CAN | 20.02.2015 | ⊕ |
| 16 | Zone-2 Sürme 1. kal alanlarda temizlik çalışmaları yapılması | ALPER | 10.02.2015 | ⊕ |

- Tüm işlemler için öncelikler belirlendiğinden onarım programı tüm Kırmızı etiketler için geliştirildi.

Şu anki Durum



- Açık ve kapalı faaliyetlerin ilerleyişini gösteren grafiğin sunulması

| Problem | Doğru Hamle | Her öge için kurtarma OEE |
|--|---|---------------------------|
| Ön ve arka kapak aktarımı ve merkezleme problemi | Ana aktarmada aktarma ve merkezleme bileşenlerini yenilemek | %0.30 |
| Metal levha üzerinde hasar ve çapak | Boren yağı için yeni dozaj tankı montajı | %0.30 |
| Bölge-3 Ana Transfer Sorunu | Servomotorun yenilenmesi | %0.50 |
| Genel Sorunlar | Koruyucu ve Özerk Bakım | %10 |
| | TOTAL | %11.1 |

Devamlı Gelişme

Makine operatörleri ile bilgi akışı ve işbirliği.

İşletmecilere TVB direkleri, T-Card ve Red-Tag uygulamaları hakkında eğitim verildi

8 operatör eğitim aldı (üretim ve bakım)

Eğitim süresi 20 dk idi.

Sonuç - Potansiyel Hesaplama

Gerekli yatırımlar ve iyileştirmeler dahilinde potansiyel tasarruflar hakkında tahminler.

| 1% OEE | Yatırım | Potansiyel artış | OEE | Potansiyel tasarruf € / yıl |
|--------------|----------------|------------------|-----|-----------------------------|
| € 1,500.0 | € 3000 | 0.30% | | € 300 |
| | € 3500 | 0.30% | | € 300 |
| | € 8000 | 0.50% | | € 750 |
| | € 0 | 10.0% | | € 15000 |
| TOTAL | € 14500 | 11.1% | | € 16650 |

4. SONUÇ

Beyaz Eşya sektöründe uygulaması yapılan bu çalışmada, ele alınan bir makinede Toplam Verimli Bakım uygulaması pratiğinde, operatörlerin katılımı ile Bakım Verimliliğinin artırılması için kayıpların azaltılması gerekliliğinden hareketle, gerekli analizler yapılmış, belirli Yalın üretim teknikleri ve iş analizleri ile, sorun yaratan adımlar tespit edilmiş, iyileştirme çalışmaları uygulanmış, eğitimler düzenlenmiş, teknik revizyonlar gerçekleştirilerek önemli tasarruflar sağlanmıştır.

REFERANSLAR

- Chaneski, W.S., (2002), "Total Productive Maintenance-An Effective Technique", Modern Machine Shop, 75, 46-47.
- Göktaş, Ç., 1997. Toplam Verimli Bakım ve Kordsa' daki Toplam Verimli Bakım Uygulamalarının Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Ğ.T.Ü. Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul
- Kobu, B., (2003), "Üretim Yönetimi", 11.Baskı, İstanbul, Avcıol Basım Yayın, 313-327.
- MCCARTHY, D. ve N. RICH. Lean TPM a Blueprint for Change, Oxford, Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004.
- NAKAJIMA, Seiichi (Ed.). TPM Development Program Implementing Total Productive Maintenance, Cambridge, Massachusetts, Productivity Pres, 1989.
- Patton J.D., Preventive Maintenance, Instrument Society of America, 1983
- RAOUF, A. "Improving Capital Productivity Through Maintenance", International Journal of Operations & Production Management, XIV, 7, 1994, 44-52.

TÜRKİYE'DE BİLİM VE TEKNOLOJİ İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMIYLA ANALİZİ

Öğr.Gör. Kadriye Hilal TOPAL*

Özet

Sosyal, çevresel ve ekonomik etmenlerin oluşturduğu sürdürülebilir kalkınma kavramının en önemli hedeflerinden biri de sürdürülebilir ekonomik büyümedir. Türkiye’de de son yıllarda sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda uzun vadeli kalıcı bir ekonomi yaratabilmek adına çeşitli faaliyetler yürütülmektedir. Bilim ve teknoloji çalışmaları ise bu faaliyetlerin önemli bir ayağını oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’de bilim ve teknoloji ile sürdürülebilir ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla 1998-2016 yılları arası kişi başı GSYH, GSYH’nın AR-GE çalışmalarına ayrılan yüzdesi, internet kullanıcı sayısının nüfus içindeki yüzdesi ve toplam patent sayısı yıllık verileri kullanılmakta ve değişkenlere sırasıyla birim kök analizleri ve ARDL sınır testi uygulanmaktadır. Elde edilen ampirik bulgular; bilim ve teknoloji ile sürdürülebilir ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Sürdürülebilir Ekonomik Büyüme, Bilim ve Teknoloji, ARDL Sınır Testi*

THE ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SCIENCE AND TECHNOLOGY AND SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH WITH ARDL BOUNDS TESTING APPROACH IN TURKEY

Abstarct

One of the most important goals of sustainable development concept which is essentially constituted by social, environmental, and economic factors is to generate sustainable economic growth. In recent years in Turkey, as well, various activities are carried out to achieve a sustainable economy considering long-term permanent sustainability. Scientific and technological studies infold an important part of these activities.

This study primitively targets to investigate the relationship between science and technology and sustainable development in Turkey. In this regard, as the methodology, data used in years 1998 to 2016 to identify annual amount of per capita GDP, studies of R&D allocated percentage of GDP, percentage of internet user numbers in population, and total number of patents. In this vein, unit root

* Nişantaşı Üniversitesi, hilal.topal@nisantasi.edu.tr

analysis and ARDL bounds test are applied to the variables, respectively. The empirical findings obtained; highlight the long-term relationship between science and technology and sustainable economic growth .

Key Words: *Sustainable Economic Growth, Science and Technology, ARDL Bounds Testing*

Jel Classification Codes: *C22, Q00, O32*

GİRİŞ

Son zamanlarda sık karşılaştığımız sürdürülebilirlik kavramı, yaşam kalitesini düşürmeden toplumların tüketim toplumu olmak yerine, evrensel dayanışma içinde çevresel , toplumsal ve ekonomik çözümler üretmesini hedefleyen fikirlerin geliştirilmesini ifade etmektedir (Özmehmet, 2008:3).

Sürdürülebilir kalkınma kavramı ise ilk olarak 1987 yılında Gro Harlem Bruntland tarafından Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu için hazırlanan “Ortak Geleceğimiz” raporunda “Bugünün ihtiyaçlarının gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama imkanından mahrum etmeksizin karşılanması fikridir.” şeklinde ifade edilmiştir (Bordeau,2009:2).

Sürdürülebilir kalkınmanın temel unsurları sosyal, çevresel ve ekonomik etmenlerdir. En önemli hedeflerinden biri de sürdürülebilir ekonomik büyümedir. Günümüzde ekonomiler emeğe dayalı üretim yerine bilim ve teknoloji odaklı üretime yönelindiklerinden bilim ve teknolojinin yatırımı, üretimi ve kullanımı giderek önem kazanmaktadır.

Özellikle son zamanlarda yapay zeka, Endüstri4.0 gibi projelerin popülerleşmesi; değişen dünyada rakiplerinden geri kalmak istemeyen, aynı zamanda üretimde kaliteyi arttırıp maliyetleri düşürme çabası içerisinde olan büyük ekonomilerin bilim ve teknoloji çalışmalarına daha çok bütçe ayırmalarına, araştırma ve geliştirme çalışmalarını daha yakından takip etmelerine neden olmaktadır.

Teknoloji, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini belirlemede bir araç olarak kullanılmaktadır. Günümüzde ülkelerin ekonomik gelişmişlikleri, teknoloji üreten ve teknoloji üretmeyen ülkeler olarak yapılmaktadır (Bayraç ve Doğan,2016:20).

Türkiye’de de son yıllarda sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda uzun vadeli kalıcı bir ekonomi yaratabilmek adına çeşitli faaliyetler yürütülmektedir. Bilim ve teknoloji için gerçekleştirilen AR-GE çalışmaları ise bu faaliyetlerin önemli bir ayağını oluşturmaktadır. Ayrıca önemli bir bilgi-iletişim ağı olan internetin yaygınlaşmasının yanısıra üretimde inovasyona olanak sağlayan patent çalışmaları da diğer önemli faaliyetlerdir.

Bu çalışmada Türkiye’de bilim ve teknoloji faaliyetlerinin ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği üzerindeki kısa ve uzun dönemli etkisinin analizi ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelenmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde konuyla ilgili

geçmiş literatüre yer verilmiştir. İkinci bölümünde veri seti ve verilerin elde edildiği kaynaklar, üçüncü bölümünde yöntem ve ampirik bulgular sunulmuş olup en son dördüncü bölümde ise ampirik bulgulara ait çıkarımlara yer verilmiştir.

1. LİTERATÜR

Goel vd(2008) çalışmasında A.B.D. için kamu ve AR-GE harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla 1953-2000 dönemi reel GSYH, toplam AR-GE harcamalarının GSYH içindeki payı ve gayrisafi yurtiçi özel yatırımların GSYH'ya oranı değişkenlerine ARDL Sınır Testi uygulamıştır. Sonucunda AR-GE harcamalarının A.B.D.'nin ekonomik büyümesi üzerinde pozitif etkisi olduğu ve özel AR-GE harcamalarına oranla kamu harcamalarının etkisinin daha büyük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Yakışık ve Çetin(2014), Türkiye'de eğitim, sağlık ve teknoloji düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ARDL sınır testi yaklaşımı kullanarak araştırmışlardır. Araştırmada 1980-2012 dönemi için GSYH, sermaye stoğu, istihdam, patent sayısı, yaşam süresi, Lise düzeyindeki ve üniversite düzeyindeki kayıtlı öğrenci sayısı yüzdeleri alınmıştır. Çalışmanın sonucunda Yüksek öğretim dışındaki bütün değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Ay ve Yardımcı(2014), Türkiye'de beşeri sermayenin teknolojiyi etkileyerek ekonomik büyümenin bir belirleyicisi olup olmadığını araştırılması amacıyla 1963-2002 tarihli reel kişi başına GSYH, AR-GE faaliyetleri sıralamasına göre ilk 10 ülke ile yapılan ithalatın GSYH'ya oranı, AR-GE faaliyetlerinde çalışan mühendis sayısı, reel sabit toplam sermaye yatırımlarının GSYH'ya oranı değişkenlerine ARDL Sınır Testi uygulanmış ve sonuç olarak değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur. Türkiye'de ekonomik büyüme hızının artırılması için teknolojik gelişme hızının da artırılması gerektiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Bayraç ve Doğan(2016) çalışmasında Türkiyede teknoloji ithalatının ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği üzerindeki etkisinin araştırılması amacıyla 1990-2013 yılları için ortalama büyüme hızı, yurtiçi yatırımların GSYH içindeki payı, toplam ileri teknoloji ithalatının GSYH içindeki payı, patent sayısı ve beşeri sermaye düzeyi değişkenlerine ARDL Sınır Testi uygulamıştır. Sonuç olarak değişkenlerin Türkiye'nin ekonomik büyümesi üzerinde pozitif etki yarattığı ileri teknoloji ithalatının sürdürülebilir ekonomik büyüme için etkili bir yöntem olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tarı ve Alabaş(2017) çalışmasında, Türkiye'de AR-GE harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla 1990-2014 dönemi için GSYH ve AR-GE harcamaları değişken olarak alınmış ve bu değişkenlere ARDL Sınır Testi uygulamıştır. Büyümenin sürdürülebilirliği için AR-GE harcamalarının önem taşıdığı bulgusuna ulaşmışlardır.

2. VERİ SETİ

Çalışmada veri seti; 1998-2016 yılları arası kişi başı GSYH, GSYH'nın AR-GE çalışmalarına ayrılan yüzdesi, internet kullanıcı sayısının nüfus içindeki yüzdesi ve toplam patent sayısını kapsamaktadır. Verilerden kişi başı GSYH ve AR-GE çalışmalarına ayrılan GSYH yüzdesi değişkenleri Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TUİK) elektronik veri kaynağından, internet kullanıcı sayısının toplam nüfusa göre yüzdesi ve toplam patent sayısı değişkenleri ise Dünya Bankası'nın (WDI) elektronik veri kaynağından elde edilmiştir. Tablo 1'de değişkenlerin açıklamaları ve elde edildiği kaynaklar yer almaktadır.

Tablo 1 Değişken Açıklamaları

| Değişkenin Adı | Değişken açıklaması | Kaynak |
|-----------------|--|--------|
| kbGSMH | Kişi Başı Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (TL; Baz Yılı 2009) | TUİK |
| AR-GE | Araştırma Ve Geliştirme Çalışmalarına Ayrılan Gayri Safi Yurt İçi Hasıla Yüzdesi | TUİK |
| internet | İnternet Kullanıcı Sayısının Toplam Nüfusa Göre Yüzdesi | WDI |
| patent | Toplam Patent Sayısı | WDI |

Tablo 2'de değişkenlere ait ilişki katsayılarının verildiği Pearson korelasyon matrisi yer almaktadır.

Tablo 2. Pearson Korelasyon Matrisi

| DEĞİŞKEN | kbGSYH | AR&GE | internet | patent |
|------------------|--------|-------|----------|--------|
| kbGSYH | 1 | 0.938 | 0.97 | 0.978 |
| AR&GE | 0.938 | 1 | 0.981 | 0.954 |
| internet | 0.97 | 0.981 | 1 | 0.974 |
| Patent | 0.978 | 0.954 | 0.974 | 1 |

Modele alınacak değişkenlerin korelasyon matrisi tablosu tablo 2 incelendiğinde kişi başı gayrisafi yurt içi hasıla değişkeninin AR&GE harcamaları, internet kullanıcı sayısı ve patent sayısı değişkenleriyle güçlü bir pozitif ilişkisi olduğu görülmektedir. Bu aşamadan sonra değişkenlere logaritmik dönüşüm yapılarak analize devam edilmiştir.

3. YÖNTEM ve AMPİRİK BULGULAR

3.1. Birim Kök Testleri

Bir zaman serisinin ortalaması ve varyansı zamanla sistematik bir değişim göstermiyorsa ve iki dönem arasında hesaplanan kovaryans bu kovaryansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlıysa seri durağandır(Gujarati, 2004: 797). Uygulamalı ekonometri literatüründe çoklu korelasyon katsayısı ve düzeltilmiş korelasyon katsayısına bakıldığında çok düşük bir Durbin-Watson test istatistiği olmasına rağmen iyi fitlenmiş zaman serisi regresyon modelleriyle yaygın olarak karşılaşılmaktadır(Granger,Newbold, 1974:111). Bu durum düzmece(sahte) regresyona işaret eder ve zaman serisinin yukarı veya aşağı yönlü trendinin olmasından kaynaklanabilmektedir(Gujarati,2004:792). Tablo 3’de trend tipinin belirlenmesi amacıyla uygulanan Dickey Fuller(1981) test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3. Dickey-Fuller(1981) Test Sonuçları

| DEĞİŞKEN | DF(81) TEST İSTATİSTİĞİ (Φ) | DF(81) KRİTİK DEĞERİ | TREND TİPİ | SONUÇ |
|-----------|------------------------------------|----------------------|------------|----------------------------|
| LkbGSYH | 41.71 | 7.24 | TSP | 2. Dereceden Trend Durağan |
| LAR&GE | 5.31 | 7.24 | DSP | 1. Dereceden Fark Durağan |
| Linternet | 10.02 | 7.24 | TSP | 2. Dereceden Trend Durağan |
| Lpatent | 0.883 | 7.24 | DSP | 1. Dereceden Fark Durağan |

LkbGSYH ve Lintenet değişkenlerinin Trend stokastik sürece(TSP), LAR&GE ve Lpatent değişkenlerinin ise fark durağan sürece(DSP) sahip olduğu görülmektedir. Bu nedenle LkbGSYH ve Lintenet değişkenlerine trend ekleyerek arındırılmış RkbGSYH ve Rintenet kalıntı serileri, LAR&GE ve Lpatent değişkenlerinin ise 1.farkları alınarak Δ LAR&GE ve Δ Lpatent fark serileri elde edilmiştir.

Tablo 4’ de bu seriler için uygulanan Genelleştirilmiş Dickey Fuller(ADF(1979)) testi ile otokorelasyon ve değişen varyans durumlarında da başarılı sonuçlar elde edilmesine olanak sağlayan Philips ve Perron(1987) birim kök test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 4. ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları Tablosu

| DEĞİŞKEN | ADF | PP | MacKinnon KRİTİK DEĞERLERİ | | | SONUÇ |
|-----------|------------|-------------|----------------------------|-----------|-----------|-------|
| | | | 1% | 5% | 10% | |
| RkbGSYH | -4.012961* | -4.012949* | -2.699769 | -1.961409 | -1.606661 | I(0) |
| ΔLar-ge | -6.079286* | -6.079286* | -3.886751 | -3.052169 | -2.666593 | I(0) |
| Rinternet | -3.90452* | -3.832294** | -3.857386 | -3.040391 | -2.660551 | I(0) |
| ΔLpatent | -3.64946** | -3.664476** | -3.886751 | -3.052169 | -2.666593 | I(0) |

(*),(**) sırasıyla %1, %5 güven düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Birim kök test sonuçları incelendiğinde hem ADF hem de PP Birim kök testlerinden elde edilen sonuçların aynı olduğu görülmektedir. Sonuçlar RkbGSYH, Rinternet değişkenlerinin düzey durağan yani I(0), ΔLAR&GE, ΔLpatent değişkenlerinin durağan olduğunu; LAR&GE ve Lpatent değişkenlerinin 1. mertebeden fark durağan yani I(1) olduğunu göstermektedir.

3.2. Eşbütünleşme Testi

Çalışmada yer alan seriler farklı bütünleşme derecelerine sahiptir. Bu durumda durağan olmayan fakat aynı mertebeden durağan olma koşulunda bir eşbütünleşme vektörüne izin veren Engle-Granger(1987) ve birden çok eşbütünleşme vektörüne izin veren Johansen(1988) testleri uygulanamamaktadır. Bu yüzden değişkenlere Pesaran vd. (2001)'in farklı bütünleşme derecelerine sahip değişkenlerin arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin incelenmesini sağlayan ARDL Sınır Testi Yöntemi uygulanmıştır. Bu test aynı zamanda küçük örneklemde de başarılı sonuçlar verebilmektedir(Çağlayan,2006:425). İlk olarak eşbütünleşme ilişkisinin varlığının araştırılması amacıyla *model1* ve *model2* kısıtsız hata düzeltme modelleri(UECM) kurulmuştur.

Model 1

$$\Delta LkbGSYH_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta LkbGSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^p \eta_i \Delta LAR\&GE_{t-i} + \sum_{i=0}^p \theta_i \Delta Linternet_{t-i} + \sum_{i=0}^p \mu_i \Delta Lpatent_{t-i} + \varepsilon_{1t}$$

Model 2

$$\Delta LkbGSYH_t = \beta_0 + \beta_1 t + \sum_{i=0}^q \pi_i \Delta LkbGSYH_{t-i} + \sum_{i=1}^q \phi_i \Delta LAR\&GE_{t-i} + \sum_{i=1}^q \psi_i \Delta Linternet_{t-i} + \sum_{i=1}^q \omega_i \Delta Lpatent_{t-i} + \varepsilon_{2t}$$

Burada kurulan UECM modellerinde yüksek boyut problemi olduğundan (değişken sayısının gözlem sayısından yüksek olması durumu) gecikme uzunlukları sadece 1 gecikme olarak alınabilmıştır.

Tablo 5.Sınır Testi Sonuçları Tablosu

| UECM | k | F-İstatistiği | KRİTİK DEĞERLER | | | |
|-----------------|---|---------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| | | | 5% | | 10% | |
| | | | Alt Sınır | Üst Sınır | Alt Sınır | Üst Sınır |
| 1. Model | 3 | 10.73748 | 3.47 | 4.45 | 4.01 | 5.07 |
| 2. Model | 3 | 1.493277 | 3.47 | 4.45 | 4.01 | 5.07 |

k, denklemlerdeki bağımsız değişken sayısıdır. Kritik değerler Pesaran vd.(2001)'deki kısıtsız trend ve sabitli Tablo CI(V)'ten elde edilmiştir.

Tablo 5 incelendiğinde model 1'in F istatistik değeri %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde kritik üst sınır değerinden büyük olduğundan LGSYH, LAR&GE, Lpatent, Linternet değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Fakat Model 2'nin tahmin sonuçlarına göre eşbütünleşme ilişkisi olduğu söylenememektedir.

3.3. ARDL Modeli

Eşbütünleşme ilişkisinin tespitinden sonra değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem dinamiklerini elde etme amacıyla gecikmesi dağıtılmış otoregresif(ARDL) model oluşturulmuştur. ARDL modeli,

$$LkbGSYH_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \sum_{i=1}^k \beta_i LkbGSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^k \delta_i LAR\&GE_{t-i} + \sum_{i=0}^k \theta_i Linternet_{t-i} + \sum_{i=0}^k \mu_i Lpatent_{t-i} + \varepsilon_t$$

şeklinde ifade edilmektedir. Optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Schwarz Bilgi Kriteri(SC) kullanılmış ve en uygun model ARDL(2,2,1,2) olarak belirlenmiştir. Tablo 6'da modelin tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6. ARDL(2,2,1,2) Modeli Tahmin Sonuçları Tablosu

| Değişkenler | Katsayılar | t-İstatistiği | p |
|--|-------------|---------------|--------|
| LGSYH _{t-1} | 0.90385* | 5.868626 | 0.002 |
| LGSYH _{t-2} | -0.315491 | -1.968313 | 0.1062 |
| LAR&GE | -0.712699* | -6.786687 | 0.0011 |
| LAR&GE _{t-1} | 0.432331** | 2.894295 | 0.034 |
| LAR&GE _{t-2} | -0.166445 | -1.084051 | 0.3278 |
| Lpatent | 0.273744** | 3.422011 | 0.0188 |
| Lpatent _{t-1} | -0.201027** | -2.950926 | 0.0319 |
| Linternet | 0.065469 | 1.052267 | 0.3408 |
| Linternet _{t-1} | -0.115603 | -2.205624 | 0.0785 |
| Linternet _{t-2} | 0.087949 | 2.179321 | 0.0812 |
| Sabit | 2.547387** | 3.092485 | 0.0271 |
| Trend | 0.051838** | 3.299987 | 0.0215 |
| R ² =0.999 JB=0.232150[0.8904] BG-LM=2,5237[0.2276] BPG=01.007[0.4904] F=4.079866[0.1394] | | | |

(*),(**),(***) sırasıyla %1, %5, %10 güven düzeylerinde anlamlılığı ifade etmektedir. JB, BG-LM, BPG,F sırasıyla; Jarqua-Bera, Breusch-Godfrey LM , Breusch-Pagan-Godfrey ve Ramsey Reset test istatistiklerini ifade etmektedir.

ARDL(2,2,1,2) modeli yüksek bir determinasyon katsayısıyla beraber; uygulanan diagnostik testlerin sonuçlarına göre normallik, otokorelasyon ve değişen varyans temel varsayımlarını sağlamaktadır. Ayrıca modelde tanımlama hatası bulunmamaktadır. ARDL(2,2,1,2) modeli kullanılarak elde edilen uzun dönem katsayıları tahmin sonuçları tablo 7'de sunulmuştur

Tablo 7. ARDL(2,2,1,2) Modeli Uzun Dönem Katsayıları Tablosu

| Değişkenler | Katsayılar | t-istatistiği | p |
|-------------|-------------|---------------|--------|
| LAR&GE | -1.085442** | -3.388173 | 0.0195 |
| Lpatent | 0.176653 | 1.180956 | 0.2907 |
| Linternet | 0.091861 | 0.370695 | 0.7261 |
| Sabit | 6.188374* | 6.528683 | 0.0013 |
| Trend | 0.125929* | 7.918935 | 0.0005 |

(*),(**) sırasıyla %1, %5 güven düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Sonuçlar incelendiğinde LAR&GE değişkeninin uzun dönem esnekliği anlamlıyken, Lpatent ve Linternet değişkenlerinin uzun dönem esnekliklerinin anlamlı olmadığı görülmektedir. AR&GE harcamaları değişkeninin kişi başı GSYH değişkeni üzerinde uzun dönemde negatif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Uzun dönemde araştırma-geliştirme harcamalarındaki %1'lik artış ekonomik büyümeyi %1,08 azaltmaktadır. ARDL(2,2,1,2) modelinden yola çıkılarak elde edilen hata düzeltme modeli;

$$\Delta LkbGSYH_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 ECM_{t-1} + \sum_{i=1}^m \vartheta_i \Delta LkbGSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^n \varphi_i \Delta LAR\&GE_{t-i} + \sum_{i=0}^l \tau_i \Delta Linternet_{t-i} + \sum_{i=0}^s \omega_i \Delta Lpatent_{t-i} + \varepsilon_t$$

şeklinde ifade edilebilir. Tablo 8'de hata düzeltme modeli tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 8. Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları Tablosu

| Değişkenler | Katsayılar | t-istatistiği | p |
|--------------------------|-------------|---------------|--------|
| $\Delta LkbGSYH_{t-1}$ | 0.315491 | 1.968313 | 0.1062 |
| $\Delta LAR\&GE$ | -0.712699* | -6.786687 | 0.0011 |
| $\Delta LAR\&GE_{t-1}$ | 0.166445 | 1.084051 | 0.3278 |
| $\Delta Lpatent$ | 0.273744** | 3.422011 | 0.0188 |
| $\Delta Linternet$ | 0.065469 | 1.052267 | 0.3408 |
| $\Delta Linternet_{t-1}$ | -0.087949 | -2.179321 | 0.0812 |
| Trend | 0.051838** | 3.299987 | 0.0215 |
| ECM_{t-1} | -0.411641** | -3.015001 | 0.0296 |

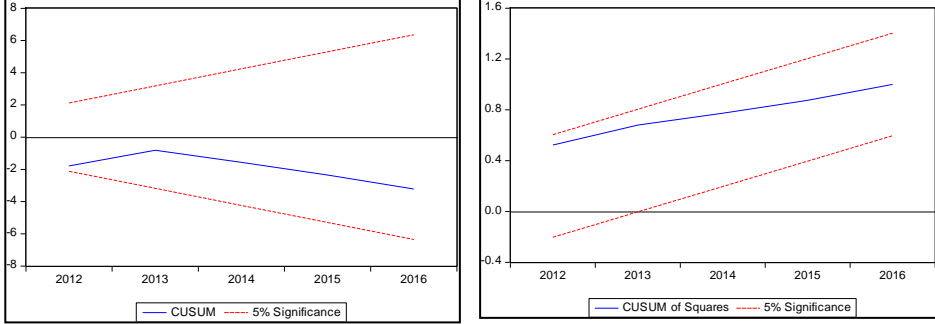
(*), (**), (***) sırasıyla %1, %5 güven düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Sonuçlara göre cari dönem $\Delta LAR\&GE$ ve $\Delta Lpatent$ değişkenlerinin esneklikleri anlamlı bulunmuştur. Uzun dönemde sadece araştırma-geliştirme harcamaları ekonomik büyümeyi etkilerden kısa dönemde patent sayısının da ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Kısa dönemde araştırma-geliştirme faaliyetindeki %1'lik artışın ekonomik büyümeyi %0,71 azalttığı, patent sayısındaki %1'lik artışın ekonomik büyümeyi %0,27 arttırdığı söylenebilir. Hata düzeltme katsayısı ise negatif, (0-1) aralığında, istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu bulguya göre kısa dönemde sapmalarla dengeden uzaklaşma eğilimi gösteren seriler her yıl %41 kadar dengeye yakınsamakta ve 2,5 yıl sonra eski dönem dengesine ulaşabilmektedir.

ARDL modeli temel varsayımları sağlamaktadır. Son aşamada ise oluşturulan kısa dönem modeline Brown(1975)'in geliştirdiği CUSUM ve CUSUMSQ testleri

uygulanarak parametre kararlılığı test edilmiştir. Modelin parametre kararlılıklarının incelenmesi amacıyla oluşturulan CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin grafikleri Grafik 1’de sunulmuştur.

Grafik 1. CUSUM ve CUSUMSQ grafikleri



Grafikler incelendiğinde ARDL(2,2,1,2) modeline dayalı kısa dönem modelinden elde edilen ardışık artıkların panel içinde dağıldığı, model parametrelerinin kararlı olduğu, yapısal değişim olmadığı gözlenmektedir.

4.SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye’de 1998-2016 dönemi için yıllık kişi başı gayrisafi yurtiçi hasıla (kbGSYH); gayrisafi yurtiçi hasılanın araştırma-geliştirme çalışmalarına ayrılan yüzdesi (AR&GE), internet kullanıcı sayısının nüfus içindeki yüzdesi (internet) ve toplam patent sayısı (patent) değişkenlerinin arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişki ARDL Sınır Testi Yaklaşımı uygulanarak incelenmiştir. Sınır testi sonuçlarına göre; Türkiye’de bilim ve teknoloji ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde anlamlı bir ilişki olduğu; ayrıca AR&GE harcamalarının hem uzun dönem hem de kısa dönem esnekliğinin istatistiksel olarak anlamlı ve ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etki yarattığı bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre; AR&GE harcamalarında meydana gelebilecek bir artışın ekonomik büyümeyi kısa ve uzun dönemde azalttığı söylenebilir. Toplam patent sayısının ekonomik büyüme üzerindeki uzun dönem esnekliği istatistiksel anlamlı bulunmazken kısa dönem esnekliği anlamlı bulunmuştur. İnternet kullanıcı sayısının ise hem uzun hem de kısa dönem esneklikleri istatistiksel anlamlı bulunmamıştır. Bu sonuçlar, Türkiye’nin sürdürülebilir ekonomik büyüme planlarında teknoloji ve bilişim ağı kaynaklarının kullanımı hakkında bilgi sunmaktadır.

KAYNAKÇA

- AY, A. ve P. YARDIMCI (2007). “Türkiye’de İçsel Ekonomik Büyüme ve Teknolojik Gelişimde Dış Ticaret ve Beşeri Sermayenin Rolü (1963-2002): Pesaran’ın Sınır Testi ile Bir Eşbütünleşme Analizi”, İktisat İşletme ve Finans 22 (252), 99-115.
- BAYRAÇ, N. ve E. DOĞAN (2016). “Türkiye’de Teknoloji İthalatı ve Ekonomik Büyümenin Sürdürülebilirliği”, Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 57, s.19-37.

- BOURDEAU, L. (1999). National Report: Sustainable Development and Future of Construction in France. France: Centre Scientifique Et Technique Du Bâtiment.
- BROWN, R.L., J. DURBİN ve J.M. EVANS (1975). "Techniques for Testing The Constancy of Regression Relationships Over Time", Journal of the Royal Statistical Society, 37(2), s.149-192.
- ÇAĞLAYAN, E. (2006). "Enflasyon, Faiz Oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri", Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt(21), Sayı:1,s.423-438.
- ÇAĞLAYAN, E.; B. GÜRİŞ ve Z. ÖSKÖNBAYEVA (2012). "Turizme Dayalı Büyüme Hipotezinin Kuzey KıbrısTürk Cumhuriyeti için Geçerliliğinin Analizi", Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 14, Sayı :2, s.105-122.
- DICKEY, D. ve W. A. FULLER (1979). "Distribution of The Estimators for Autoregressive Time Series with A Unit Root", Journal of American Statistical Association, vol. 74, pp. 427-431.
- DICKEY, D. ve FULLER, W. A. (1981). "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with A Unit Root", Econometrica, 49 (4), 1057-1072.
- ENGLE, ROBERT F. ve CLIVE W.J. GRANGER (1987). "Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", Econometrica, 55, pp. 251-76.
- GOEL, R., J.E., PAYNE, ve R. RAM(2008). "R&D Expenditures and U.S. Economic Growth: A Disaggregated Approach". Journal of Policy Modeling 30:237-250.
- GRANGER, C.W.J.ve P. NEWBOLD (1973)."Spurious Regressions in Econometrics", Journal of Econometrics 2(1974) 111-120.
- GUJARATI DAMODAR N.(2003). *Basic Econometrics*. McGraw-Hill, Fourth Edition, New York.
- JOHANSEN, SOREN (1988). "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", Journal of Economics Dynamic and Control, 12(2-3), pp. 231-254.
- McKINNON, R.I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington. DC: The Brookings Institution.
- ÖZMEHET, E.(2016)."Dünyada Ve Türkiye'de Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımları", Journal of Yasar University, 3(12), 1853-1876.
- PESARAN, M.H. ve Y. SHIN(1999). "An Autodistributed Lag Modeling Approach to Cointegration Analysis". Strom, S. (Ed.). *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PESARAN, M.H. ve Y. SHİN ve R.J. SMITH R.J. (2001). "Bound Testing Approaches to the Analysisof Long Run Relationships", Journal of Applied Econometrics, Special Issue, 16, 289-326.

- PHILLIPS, P. C. B.ve P. PERON (1988). "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75 (2), 336-346.
- TARI, R. ve M.M. ALABAŞ (2017). "The Relationship Between R&D Expenditures and Economic Growth: The Case of Turkey (1990-2014)", *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:17,Sayı:2,s. 1-17.
- YAKIŞIK, H. ve A. ÇETİN (2014). "Eğitim, Sağlık ve Teknoloji Düzeyinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", *Sosyoekonomi*, 2014-1, s.169-186.

YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ KUŞAKLAR ARASI FARKLILIĞIN AMPİRİK ANALİZİ

Doç. Dr. Ali BAYRAKDAROĞLU*

Arş. Gör. Yusuf TEPELİ**

Çağatay MİRGEN***

Özet

Bireyler açısından yatırım kararı alma hem bir ihtiyaç hem de önemli bir yaşam becerilerinden biridir. Bireyler, yatırım tercihlerini yaparken servetlerini maksimize edecekleri beklentisiyle hareket ederler. Bu nedenle verecekleri yatırım kararları genellikle stratejik bir karar olma özelliğini taşımaktadır. Son zamanlarda yapılan çalışmalarda bireylerin her zaman rasyonel olan yatırım aracına yönelmediği ve bazı durumlarda sezgilerine göre karar verdiği davranışsal bazı etkenlerin altına kaldığı da tespit edilmiştir. Bu bağlamda bireyler de içinde buldukları kuşaklara göre hareket ederek yatırım tercih ve kararlarında bulunduğu düşüncesiyle hareket edilmektedir. Çalışma kapsamında genel olarak kuşakların mevcut durumda yatırım araçlarına olan eğilimlerini, dolayısıyla tercihlerini belirlemek hedeflenmiştir. Yapılan analizler sonucunda en çok tercih edilen yatırım aracının altın buna karşın en az tercih edilen yatırım aracının ise kira sukuku olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca hazine bonusu, repo, kira sukuku, arsa-arazi ve ev-konut gibi yatırım araçlarının tercihi noktasında kuşaklar arasında farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Finansal okuryazarlık düzeyleri ve kullanılan bilgi kaynakları açısından kuşaklar bazında farklılıklar tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yatırım Tercihleri, Yatırım Araçları, X kuşağı, Y kuşağı, Bek Patlaması

AN EMPIRICAL ANALYSIS OF DIFFERENCES BETWEEN GENERATIONS ON INVESTMENT INSTRUMENTS

Abstract

Investment decision is both a need and a significant life skill in terms of individuals. Individuals act to wealth maximization motive while they make investment decisions. Thus, their investment decisions have the feature of strategic decision-making. In financial theory, investment decisions depend on risk-reward relation. Recent studies has revealed that individuals did not always choose the rational investment tool and in some cases they act according their intuitions and

* Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

** Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

*** Doktora Öğrencisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, SBE

were affected by some behavioral factors. In this regard, we assume that individuals make investment decision according to their generations. In this paper, it was targeted to define the tendency of generations towards investment tools in general, so to determine their preferences. As a result of the analysis, it is determined that gold is the most preferred investment instrument. On the other hand, it is determined that lease certificate is the least preferred investment instrument. In addition, it is found that there are differences between generations in the choice of investment instruments such as treasury bills, repo, land and home. There are some differences between generations in terms of financial literacy levels and information resources.

Key Words: investment preferences, investments instruments, Generation X, Generation Y, The Baby Boomers Generation

1. GİRİŞ

Bireyler elde ettikleri gelirlerinin günlük ihtiyaçlarını karşılamak için kullandıkları kısmı aşan gelirleri ile tasarruf ederler. Ve bu tasarruflarını farklı yatırım araçları üzerinde değerlendirirler (Özen ve Korkmaz, 2012: 214). Yatırımcılar farklı yatırım araçlarına yönelerek yatırım riskini azaltma veya farklı getirilerden yararlanabilme amacı güderler (Öncü, Çömlekçi, Yazgan, Bar, 2015: 44). Teknolojik gelişmeler ile birlikte enformatik alanında da meydana gelen gelişmeler, finansal piyasaların küresel bazda daha entegre hale gelmesi ve karmaşık finansal ürünlerin varlığı nedeniyle yatırım araçları üzerinde karar vermek için bilgi daha önemli bir değer haline gelmiştir. Gelişmiş ekonomilerde çok çeşitli ve karmaşık yatırım araçları işlem görmesine rağmen Türkiye’de ise geleneksel ve çok karmaşık olmayan yatırım araçları tercih edilmektedir (İbicioğlu, 2012: 46). Bireyler açısından yatırım, tasarrufların likiditesi yüksek hisse senedi, tahvil, yatırım fonu gibi menkul kıymet yatırımlarına veya arsa, arazi, konut gibi finansal olmayan gayrimenkul yatırımlarını kapsamaktadır (Karabıyık ve Anbar, 2010: 1). Tasarruf sahipleri bu seçeneklerden hangisine veya hangilerine yatırımda bulunacağı ise bir yatırım kararını gerektirir. Bireylerin tasarruflarını değerlendirirken aldıkları bu yatırım kararını nasıl verdiklerini üzerine farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Finans teorilerinde geleneksel yaklaşımlara göre yatırım kararında bulunan bireylerin rasyonel davrandıkları kabul edilmektedir (Öztopçu ve AYTEKİN, 2017: 456). Fakat Tversky ve Kahneman (1974) bireylerin yatırım kararlarında rasyonel olmadıklarını, farklı etmenlerin bireylerin yatırım tercihlerini etkilediğini ortaya koymuşlardır. Bu etmenler ise psikolojik yargıları, inançları, önyargıları, bilişsel, sezgisel ve duygusal faktörleri barındırmaktadır (AYDIN ve AĞAN, 2016: 96). Bireylerin yatırım kararı vermesini etkileyen bu faktörler, benzer bilgilere ulaşabilen yatırımcıların farklı biçimlerde karar vermesine temel oluşturan durumu açıklamada yardımcı olmaktadır. Bu faktörlerin dışında yatırımcıların doğru kararlar verebilmesi için gerekli yatırım araçları üzerinde bilgi sahibi olması, risk ve farklı alternatifler arasında seçimde bulunabilecek farkındalık düzeyine sahip olmaları beklenmektedir (Doğan, 2016: 341). Ayrıca bireyler, kuşaklar bağlamında değişik yapı ve davranışlara da sahip olmaktadır.

Kuşak kavramı, yaklaşık yirmi beş, otuz yıllık yaş gruplarını oluşturan bireyler öbeği, nesil, jenerasyon olarak tanımlanmaktadır (www.tdk.gov.tr). Her kuşağın taşıdığı birtakım ayırıcı nitelikte özellikleri ve farklı değer yargılarını bulundurması nedeniyle, bireyler ait oldukları kuşak grubunun davranışlarına benzeyen özellikler gösterirlerken, diğer kuşak grubunun davranışları dışında özellikler sergilemektedirler (Chen, 2010: 132). Bu nitelikler kuşakları bir sınıflandırmaya tabi tutmuş ve kuşakların sınıflandırılmasında kullanılan yaş aralıkları beş farklı grupta toplanmıştır. Bunlar; Sessiz Kuşak (Silent Generation, 1927-1945), Bebek Patlaması (The Baby Boomers Generation, 1946-1964), X Kuşağı (Gen X, 1965-1979), Y Kuşağı (Gen Y- Millennials, 1980-1999) ve Z Kuşağı (Gen Z, 2000 ve sonrası) olarak kategorize edilmiştir (Çiftçi, 2017: 699).

Bu çalışmada ise tüm kuşaklar analiz kapsamına dahil edilmemiş olup yatırım yapmakta olan veya yatırım yapma potansiyeli sessiz kuşak ve Z kuşağına göre daha yüksek olduğu düşünülen Bebek Patlaması, X ve Y kuşaklarının yatırım araçları tercihlerindeki farklılıklar incelenmiştir. Yatırım araçları olarak; sanal yatırım araçları (sanal paralar, bitcoin vb.), gayrimenkule dayalı araçlar (ev, arsa, arazi vb.), faiz geliri sağlayan borçlanmaya dayalı araçlar (hazine bonusu, repo, mevduat vb.), menkul kıymet yatırım araçları (hisse senedi, tahvil vb.), kıymetli madenler (altın, gümüş vb.) dikkate alınmıştır. Çalışmayla kuşakların karakteristik özelliklerinin yatırım araçları tercihinde etkili olup olmadığı sınıanmıştır. Yatırım araçları tercihinde birden fazla kuşağın karakteristik özellikleri dikkate alınarak katılımcıların finansal okuryazarlık düzeylerinin de karar verme sürecine dahil edilmesi bu çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Bu bağlamda elde edilen sonuçların yatırımcılara ve literatüre katkıda bulunması beklenmektedir. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde literatür taraması verilmiş, daha sonra yatırım araçları üzerindeki kuşaklar arası farklılığın tespit edilmesinde kullanılan metodoloji, bulgular, tartışma ve son olarak sonuçlar açıklanarak gerekli önerilere değinilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatür incelendiğinde bireylerin yatırım tercihlerini etkileyen birçok faktörün olduğu ortaya koyulmuştur. Bireylerin kişilik tipleri, yatırım tercihlerini etkileyen etmenlerden bir tanesidir. Chopde ve Kulkarni (2017) bireylerin yatırım tercihlerinde davranışsal faktörlerin etkisini araştırdıkları çalışmalarında, yirmi üç davranışsal faktörün yatırım kararlarında etkili olduğunu belirtmişlerdir. Ahmad, Hassan, Mahmood ve Aslam (2016) bilişsel, duygusal ve psikolojik önyargıları kapsayan yatırımcı kişilik tiplerinin bireylerin yatırım davranışlarını önemli ölçüde etkilediğini tespit etmişlerdir. Küçük (2014), tahmin, duyu, kişisel sezgilerin, psikolojik ve sosyolojik etkilerin bireylerin yatırım kararlarında varlığını test etmiştir. Saraç ve Kahyaoğlu (2011), yatırımcıların algıladıkları risk üzerinde kişilik özellikleri ve sosyo-ekonomik faktörler ile psikolojik faktörlerin etkili olduğunu vurgulamışlar ve bazı sosyo-ekonomik ve demografik gruplar arasında risk alma eğilimi açısından anlamlı farklılıkların

olduğunu ortaya koymuşlardır. Döm (2003) BİST* bireysel yatırımcılarının davranışları ve psikolojik yönelimleri belirlenmeye çalışılmış ve yatırımcıların yatırım kararları verirken ortak yargı hataları gösterdiğini tespit etmiştir. Ayrıca geçmiş performans, yaş, deneyim ve katılımcı ataleti de dahil olmak üzere bir dizi faktör borsa yatırımını etkileyebilmektedir. (Ameriks ve Zeldes, 2004; Malmedier ve Nagel, 2011).

Yatırım kararlarını etkileyen faktörlerden biri de cinsiyet, gelir ve eğitim düzeyi gibi etmenleri kapsayan demografik özelliklerdir (Maxfield, Shapiro, Gupta, Hass, 2010). Demografik özellikler ile birlikte sosyo-ekonomik faktörlerde dikkate alınarak yatırım kararları incelenmiştir. Cihangir, Şak ve Bilgin (2016), bireysel yatırımcıların risk getiri tercihlerini etkileyen çeşitli demografik özelliklerin olduğunu ve çalışmalarında demografik özelliklerden cinsiyet, medeni durum faktörlerinin bireylerin risk tercihlerini etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Yeşildağ ve Özen (2015), borsa yatırımcılarının kararlarını etkileyen demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirdikleri çalışmalarında yaş, cinsiyet, meslek, eğitim durumu, aile nüfusu ve gelir gibi demografik ve sosyo-ekonomik faktörlerin yatırım kararlarını etkilediğini tespit etmişlerdir. Usul, Bekçi, Eroğlu (2002), bireysel yatırımcıların tasarruflarını hisse senetlerinde değerlendirirken sosyo-ekonomik etkenlerin etkisi altında karar verdiklerini saptamışlardır. Bu sosyo-ekonomik etkenlerin ise yatırımcının kendi yapısından veya çevresel yapılardan etkilendiğini belirtmişlerdir. Ayrıca bireysel yatırımcıların tasarruflarının %20'sini hisse senetlerine yatırdığını, genç yatırımcıların yaşlı yatırımcılara göre daha çok risk aldığını tespit etmişlerdir. Literatürde yatırım tercihlerine ilişkin yapılan diğer çalışmalara ise aşağıda yer verilmiştir.

Çiftçi (2017), çalışmasında Türkiye'de Y Kuşağının yatırım tercihlerini oyun teorisini kullanarak tahmin etmeye çalışmıştır. Bu amaçla ilk olarak üniversite öğrencilerinin yatırım tercihlerini karşılaştırmış, daha sonra bu yatırım araçlarının öğrenci beklentilerinin ne kadarını karşıladığını incelemiştir. Sonuç olarak, Y kuşağı öğrencilerin gelecekte en güvenilir yatırım aracı olarak altını tercih edecekleri, gayrimenkul yatırım aracını ise faiz oranı stratejisi bakımından altın ve döviz yatırım araçlarına göre daha baskın olarak tercih edecekleri belirlenmiştir. Loh (2016), Malezyalı 21 ile 36 yaş arasındaki Y kuşağı yatırımcılarını kapsayan çalışmasında yatırım kararlarını etkileyen davranışsal faktörleri araştırmak amacıyla gerçekleştirdiği çalışmasında Malezyalı yatırımcıların kendilerini gerçekte olduğundan daha rasyonel olarak algıladıkları ortaya koymuştur. Genesan (2012), Y kuşağının yatırım yapmadan önce dikkate aldığı etmenleri %68,7 yatırım araçlarının güvenliği, %61,2 yüksek faiz oranı, %53,5 düşük risk oranı olarak tespit etmiştir. Wang (2011) genç nesillerin yatırım davranışlarını anlamaya yönelik gerçekleştirdiği çalışmada bilgi, tecrübe ve gelir, yatırım fonlarının genç kuşakların yatırım davranışını farklılaştıran en önemli

*Türk Sermaye piyasasında borsaları tek çatı altında toplayan Borsa İstanbul, 3 Nisan 2013 tarihinde doğrudan tescil ve ilan edilmesiyle faaliyet izni almıştır (www.borsaistanbul.com). İlgili çalışmanın yapıldığı tarihte ise ismi İMKB'dir.

etkenler olduğunu saptamıştır. Buna ek olarak cinsiyetinde yatırım davranışını farklılaştıran önemli bir etmen olduğunu belirlemiştir.

3. METODOLOJİ

Araştırma kapsamında anket yöntemi kullanılmış ve kullanılan anket demografik yapı, finansal okuryazarlık, yatırım araçları tercihi, yatırım araçları ile ilgili düşünceler ve yatırım yaparken fikir alınan bilgi kaynaklarını içeren beş bölümden toplamda 44 adet ifadeden oluşmaktadır. Demografik yapıya ilişkin 6 adet soru yer alırken, anket katılımcıların hangi kuşak aralığında olduğunu saptamak için doğum tarihi aralığı, Bebek Patlaması X ve Y kuşak aralıklarına göre düzenlenmiştir. Finansal okuryazarlık düzeyini ölçmede kullanılan ifadeler için Atkinson ve Messy (2012) tarafından geliştirilen ölçeklerden faydalanılmıştır. Ölçekteki ifadeler çalışmanın amacına yönelik olarak uyarlanmıştır. Yatırım araçları tercihi için kullanılan yatırım araçları ise hisse (Pay) senedi, vadeli mevduat (banka faizi), Döviz (Euro-Dolar), Yatırım Fonu, Devlet Tahvili, Hazine Bonusu, Vadeli İşlem Sözleşmeleri (Future, Forward, Opsiyon ve Swap gibi) Vadeli İşlem Ve Opsiyon Borsası, Altın, Repo, Kira Sertifikası (Sukuk), Arsa-Arazi, Ev-Konut, Sanal Para (Bitcoin gibi), Forex Piyasaları (Kaldıraçlı İşlemler), Bireysel Emeklilik Sigortası (BES) olarak belirlenmiştir. Dördüncü bölümde yatırım araçları ile ilgili düşüncelere yer verilen 10 adet ifade kullanılmıştır. Beşinci ve son bölümde ise ilgili kuşaklarda yer alan bireysel yatırımcıların yatırım yaparken hangi bilgi kaynaklarından fikir aldıklarının tespitine yönelik 8 adet ifadeye yer verilmiştir. Ankette kullanılan ifadeler 5'li likert ölçeği ile tasarlanmıştır. Finansal okuryazarlık düzeyine ilişkin verilen ifadelerden elde edilen sonuçlar sürekli veri şeklindeki bu verilerin ortalama değerleri alınarak verilerin kesikli veri haline dönüştürülmesi sağlanmıştır. Başka bir ifadeyle ortalama değerler düşük, orta ve yüksek olarak üç düzeyde kukla değişken kullanılarak oluşturulmuştur. Benzer şekilde anket katılımcıların kendi algıladıkları finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemek için düşük, orta, yüksek olmak üzere üç düzey belirlenmiştir. Yapılan bütün analizler SPSS Statistics 20 paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Demografik bulgular ve yatırımcıların yatırım yaparken fikir aldığı bilgi kaynaklarını değerlendirmek için frekans analizi yapılmıştır. Ayrıca katılımcıların yatırım araçları ile ilgili ifadelerle vermiş oldukları yanıtlar ve tercih ettikleri yatırım araçlarıyla yaş aralıklarına göre oluşturulmuş olan kuşaklar arasındaki farklılıkları tespit etmek için ANOVA testi (tek yönlü varyans analizi) kullanılmıştır. Tablo-1, katılımcılara ait tanımlayıcı istatistik değerlerini göstermektedir.

Tablo 1. Anket Katılımcılarına Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Cinsiyet | Kadın | Erkek | |
|--|-----------------|--------------|--------------|
| | n, 69 % 53,5 | N, 60 % 46,5 | |
| Kuşaklar | Bebek Patlaması | X Kuşağı | Y Kuşağı |
| | n, 10 % 7,8 | n, 34 % 26,4 | n, 85 % 65,9 |
| Çalıştığı Sektör | Kamu Sektörü | Özel Sektör | Emekli |
| | n, 59 % 45,7 | n, 60 % 46,5 | n, 10 % 7,8 |
| Finansal Okuryazarlık Düzeyi (ölçülen) | Düşük | Orta | Yüksek |

| | | | |
|--|--------------|--------------|---------------|
| | n, 13 % 10,1 | n, 55 % 42,6 | n, 61 % 47,3 |
| Bireyin Algıladığı Finansal Okuryazarlık Düzeyi | Düşük | Orta | Yüksek |
| | n, 32 % 24,8 | n, 52 % 40,3 | n, 45 % 34,9 |

Tablo-1'den de görüldüğü üzere araştırma kapsamında anket katılımcılarının %53,5'i kadın ve %46,5'i ise erkektir. Katılımcıların yaşlarına yönelik vermiş oldukları cevaplar dikkate alınarak ortaya çıkan kuşakların %7,8'i bebek patlaması kuşağı, %26,4'ü X kuşağı ve 65,9'u Y kuşağı olduğu tespit edilmiştir. Çalıştığı sektör açısından bakıldığında ise katılımcıların %45,7'si kamu sektörü, %46,5'i özel sektör ve %7,8'i emekli olduğu anlaşılmıştır. Anket kapsamında katılımcılardan kendi finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemeleri istenmiş ve katılımcıların %24,8'i düşük, %40,3'ü orta ve %34,9 u ise yüksek finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduklarını belirtmişlerdir. Buna karşılık bireylerin ölçülen finansal okuryazarlık düzeyine göre katılımcıların %10,1'u düşük, %42,6'ü orta ve %47,3'ü ise yüksek düzeyde bir finansal okuryazarlığı olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda bireylerin algıladığı finansal okuryazarlık düzeyi ile ölçülen finansal okuryazarlık düzeyinin birbirinden farklı olduğunu belirtmektedir. Başka bir ifade ile katılımcıların finansal okuryazarlık düzeylerini doğru tespit edemediklerini ortaya koymaktadır. Bireyin algıladığı finansal okuryazarlık düzeylerine göre ölçülen finansal okuryazarlık daha yüksek çıkmıştır.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırma kapsamında bulunan kuşaklardaki bireysel yatırımcıların yatırım tercihlerine ilişkin bulgular yatırım araçlarının tercihi, yatırım araçlarına sosyal, siyasi, psikoloji ve sosyo-ekonomik açıdan bakış açıları ve tercihte bulunurken kullandıkları finansal bilgi kaynaklarına yöneliktir. Bu kapsamda ilk önce tüm kuşaklar dâhil edilerek yatırım araçlarının tercih edilme ortalamaları Tablo-2'de verilmiştir.

Tablo 2. Yatırım Araçlarının Tercih Edilme Ortalamaları ve Standart Sapmaları

| S.N. | Yatırım Araçları | Ortalama | Standart Sapma |
|------|--|----------|----------------|
| 1 | Altın | 2,760 | 0,113 |
| 2 | Vadeli Mevduat (Banka faizi) | 2,558 | 0,127 |
| 3 | Bireysel Emeklilik Sigortası (BES) | 2,473 | 0,139 |
| 4 | Döviz (Euro-Dolar) | 2,264 | 0,111 |
| 5 | Ev-Konut | 1,876 | 0,108 |
| 6 | Arsa-Arazi | 1,783 | 0,106 |
| 7 | Yatırım Fonu | 1,667 | 0,100 |
| 8 | Hisse (Pay) senedi | 1,519 | 0,085 |
| 9 | Hazine Bonosu | 1,349 | 0,073 |
| 10 | Repo | 1,333 | 0,066 |
| 11 | Devlet Tahvili | 1,326 | 0,067 |
| 12 | Vadeli İşlem Sözleşmeleri (Future, Forward, Opsiyon ve Swap gibi) Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası | 1,279 | 0,063 |
| 13 | Sanal Para (Bitcoin gibi) | 1,233 | 0,061 |
| 14 | Kira Sertifikası | 1,225 | 0,605 |
| 15 | Forex Piyasaları (Kaldıraçlı İşlemler) | 1,217 | 0,058 |

Tablo-2'den de görüldüğü üzere, yatırım araçlarının ortalamaları incelendiğinde yatırımcıların en çok tercih ettikleri yatırım aracı olarak 2,760 ortalama ile Altın (53 kişi, %41,1), en az tercih edilen yatırım aracı ise 1,225 ortalama (2 kişi, %1,6) ile Kira Sertifikası olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca altından sonra en çok yatırım yapılan yatırım araçları vadeli mevduat (banka faiz), Döviz (Euro-Dolar), gayrimenkule dayalı yatırım araçlarıdır. Vadeli mevduat (banka faiz) 47 kişi (%36,5), Döviz Euro-Dolar 34 kişi (26,4), ev 29 kişi (%22,5), arsa ve arazi 24 kişi (%18,7) tarafından yatırım aracı olarak kullanılmaktadır. Bunun yanında devletin yürütmüş olduğu zorunlu BES katılım politikasının da etkisiyle bireysel emeklilik sigortasına %35,7 oranında yatırım yapıldığı tespit edilmiştir.

Bu duruma kuşaklar bazında bakıldığında; kuşaklar açısından tercih ettikleri yatırım araçları arasında farklılık olup olmadığı test edilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo-3'de özetlenmiştir.

Tablo 3: Yatırım Araçları Tercih İle Kuşaklar Arasındaki Farklılık

| Yatırım Araçları | Kuşaklar | F | p | Fark Vardır/Yoktur |
|--------------------------|-----------------|-------|--------|--------------------|
| Hazine Bonosu | Bebek Patlaması | 3,572 | 0,031* | Vardır |
| | X Kuşağı | | | |
| | Y Kuşağı | | | |
| Repo | Bebek Patlaması | 5,824 | 0,04* | Vardır |
| | X Kuşağı | | | |
| | Y Kuşağı | | | |
| Kira Sertifikası (Sukuk) | Bebek Patlaması | 4,806 | 0,010* | Vardır |
| | X Kuşağı | | | |
| | Y Kuşağı | | | |
| Arsa-Arazi | Bebek Patlaması | 4,868 | 0,009* | Vardır |
| | X Kuşağı | | | |
| | Y Kuşağı | | | |
| Ev-Konut | Bebek Patlaması | 5,162 | 0,007* | Vardır |
| | X Kuşağı | | | |
| | Y Kuşağı | | | |

* p olasılık değeri %5 önem düzeyinde anlamlıdır. Diğer yatırım araçlarında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır.

Kuşaklar ile yatırım araçları tercihi arasında anlamlı farklılık olup olmadığı Anova testi ile analiz edilmiştir. Tablo-3'te verilen sonuçlara göre hazine bonusu, repo, kira sertifikası (sukuk), arsa-arazi ve ev yatırım araçları ile kuşaklar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Buna göre farklılığın tespit edildiği bütün yatırım araçlarında X kuşağının Y kuşağına göre bu yatırım araçlarını daha fazla tercih ettiği saptanmıştır. Farklılıkların daha çok sabit getirili diğer bir ifadeyle getirisi garanti olan yatırım araçlarında olduğu görülmektedir. Kira sukuku hariç daha çok bu farklılıklar klasik yatırım araçlarından kaynaklanmaktadır. Riskli olarak kabul edilen sermaye piyasası araçlarında farklılık görülmemektedir. Beklentinin aksine riskli yatırım araçlarının yeni nesil kuşakların yatırım tercihleri arasında yer almamaktadır. Sonuç olarak yatırım araçları tercihinde ciddi bir farklılık görülmemektedir.

Kuşaklarda yer alan bireylerin yatırım araçlarına ilişkin genel düşüncelerinin farklılaşp farklılaşmadığı da Anova analizi ile test edilmiştir. Buna göre elde edilen sonuçlar Tablo-4'te verilmiştir. Sadece iki ifadede kuşaklar arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: Yatırım Araçları İle İlgili İfadeler ve Kuşaklar Arasındaki Farklılık

| Yatırım Araçları ile ilgili İfadeler | Kuşaklar | Ortalama farkları | F | p | Fark Vardır/Yoktur |
|--|-----------------|-------------------|-------|--------|--------------------|
| Yatırım yaparken bazı durumlarda zarar edebileceğimi de bilirim. | Bebek Patlaması | | 5,211 | 0,016* | Vardır |
| | X Kuşağı | -0.59412 | | | |
| | Y Kuşağı | 0.59412 | | | |
| Yatırım kararı verirken üzerinde çok düşünmem. | Bebek Patlaması | | 6,932 | 0,001* | Vardır |
| | X Kuşağı | 0.73529 | | | |
| | Y Kuşağı | -0.73529 | | | |
| İstatistiksel Olarak Farklılık olmayan ifadeler | | | | | |
| Yaptığım yatırımlara son derece fazla güven duyarım. Dini inançlarım yatırım tercihlerimi her zaman etkiler. Her zaman riskli yatırımları tercih ederim. Siyasi görüşlerim yatırım tercihlerimi her zaman etkiler. Genellikle uzun zamanda yüksek gelir getiren yatırım araçlarını tercih ederim. Hiçbir zaman riskli yatırımları tercih etmem. Geleceğin her zaman daha iyi olacağını düşünürüm. Genellikle kısa zamanda yüksek gelir getiren yatırım araçlarını tercih ederim. | | | | | |

* p olasılık değeri %5 önem düzeyinde anlamlıdır.

X kuşağının “yatırım yaparken bazı durumlarda zarar da edebilirim” ifadesine verdiği yanıtlarla Y kuşağının verdiği yanıtlar arasında istatistiki olarak anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Buna göre X kuşağının bu ifadeye verdiği yanıtların ortalaması daha düşüktür. Ayrıca; yatırım yaparken “üzerinde çok düşünmem” ifadesine verilen yanıtlarla Y kuşağının verdiği yanıtlar arasında da anlamlı farklılıklar olduğu, X kuşağının bu ifadeye verdiği yanıtların ortalamasının daha yüksek olduğu görülmüştür. Her iki ifade birlikte değerlendirildiğinde verilen yanıtların tutarlı olduğu görülmektedir. Analiz kapsamındaki hiçbir kuşağın yatırımlarına güvenme açısından farklı düşünmediği, dini inançlarının ve siyasi görüşlerinin yatırım kararlarını etkileme noktasında farklı tepkiler vermediği, yatırım kararlarında risk unsurunu tercih etmede veya etmemede farklı cevaplar vermedikleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca kuşaklar arasında zaman ve getiri noktasında farklılıkların olmadığı ve geleceğin her zaman daha iyi olacağı noktasında beklentilerin benzer olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kuşakların finansal okuryazarlık düzeylerine göre yatırım araçları ile ilgili genel düşüncelerinin farklılaşıp farklılaşmadığı da analiz sürecine dahil edilmiştir. Bu analizin sonuçları aşağıda Tablo-5’te verilmiştir.

Tablo-5. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ile Yatırım Araçlarına İlişkin İfadeler Arasındaki Farklılık

| Yatırım Araçları ile ilgili İfadeler | Finansal Okuryazarlık Düzeyi | F | p | Fark Vardır/Yoktur |
|---|------------------------------|-------|--------|--------------------|
| Dini inançlarım yatırım tercihlerimi her zaman etkiler. | Düşük | 4,212 | 0,017* | Vardır |
| | Orta | | | |
| | Yüksek | | | |
| Siyasi görüşlerim yatırım tercihlerimi her zaman etkiler. | Düşük | 3,713 | 0,027* | Vardır |
| | Orta | | | |
| | Yüksek | | | |
| Genellikle kısa zamanda yüksek gelir getiren yatırım araçlarını tercih ederim. | Düşük | 3,848 | 0,024* | Vardır |
| | Orta | | | |
| | Yüksek | | | |
| İstatistiksel Olarak Farklılık olmayan ifadeler | | | | |
| Yaptığım yatırımlara son derece fazla güven duyarım. Yatırım yaparken bazı durumlarda zarar edebileceğimi de bilirim. Her zaman riskli yatırımları tercih ederim. Genellikle uzun zamanda yüksek gelir getiren yatırım araçlarını tercih ederim. Hiçbir zaman riskli yatırımları tercih etmem. Yatırım kararı verirken üzerinde çok düşünmem. Geleceğin her zaman daha iyi olacağını düşünürüm. | | | | |

* p olasılık değeri %5 önem düzeyinde anlamlıdır.

“Dini inançlarım yatırım tercihlerimi her zaman etkiler”, “Siyasi görüşlerim yatırım tercihlerimi her zaman etkiler” ve “Genellikle kısa zamanda yüksek gelir getiren yatırım araçlarını tercih ederim” ifadeleri açısından finansal okuryazarlık düzeyi ile yatırım araçları tercihi arasında anlamlı bir fark vardır. Ölçülen finansal okuryazarlığı orta düzeyde olan katılımcıların yüksek düzeyde olan katılımcılara göre yatırım yaparken dini inançlardan daha fazla etkilendiği tespit edilmiştir. Siyasi görüş açısından ele alındığında finansal okuryazarlığı orta düzeyde olan katılımcıların düşük ve yüksek düzeyde finansal okuryazarlığa sahip katılımcılara göre yatırım yaparken siyasi görüşlerden daha fazla etkilendiği saptanmıştır. Son olarak finansal okuryazarlık düzeyi düşük ve yüksek olan yatırımcılar finansal okuryazarlığı orta düzeyde olanlara göre kısa zamanda yüksek getiri getiren yatırım araçlarını tercih etmektedir.

Kuşakların yatırım karar tercihlerinde en çok kullandıkları bilgi kaynaklarına yönelik yapılan frekans analizi sonuçları Tablo-6’da verilmiştir.

Tablo 6. Yatırım Yaparken Yararlanılan Bilgi Kaynakları

| S. N. | Bilgi Kaynağı | Bebek Patlaması | | X Kuşağı | | Y Kuşağı | | Toplam | |
|---------------|--|-----------------|------|-----------|------|-----------|------|------------|------|
| | | | | | | | | | |
| 1 | İnternet Sayfaları | 5 | 0,50 | 18 | 0,53 | 54 | 0,64 | 77 | 0,60 |
| 2 | Tv'de Ekonomi Kanalları | 8 | 0,80 | 18 | 0,53 | 34 | 0,40 | 60 | 0,47 |
| 3 | Çevremdeki İnsanlar | 3 | 0,30 | 11 | 0,32 | 43 | 0,51 | 57 | 0,44 |
| 4 | Bankalar ve Yatırım Danışmanlık Firmaları | 4 | 0,40 | 14 | 0,41 | 34 | 0,40 | 52 | 0,40 |
| 5 | Basılı Gazete ve Dergi Gibi Yayınlar | 4 | 0,40 | 12 | 0,35 | 23 | 0,27 | 39 | 0,30 |
| 6 | Yatırım Araçları İle İlgili Sosyal Medya Kanalları | 4 | 0,40 | 3 | 0,09 | 25 | 0,29 | 32 | 0,25 |
| 7 | Akıllı Telefon Uygulamaları | 2 | 0,20 | 3 | 0,09 | 19 | 0,22 | 24 | 0,19 |
| 8 | Diğer | 0 | 0,00 | 9 | 0,26 | 16 | 0,19 | 25 | 0,19 |
| Toplam | | 10 | | 34 | | 85 | | 129 | |

Yukarıda verilen Tablo-6 incelendiğinde, tüm katılımcıların yatırım yaparken yararlandıkları bilgi kaynaklarının başında %60'lık bir oranla internet sayfaları, %47'lik bir oranla Tv'deki ekonomi kanalları ve %44'lük bir oranla çevrelerindeki insanlar gelmektedir. En az yararlanılan bilgi kaynağının ise %19'lük bir oranla akıllı telefon uygulamaları olduğu tespit edilmiştir. Kuşaklar bazında incelendiğinde bebek patlaması (%80) ve X kuşağında (%53) en çok yararlanılan bilgi kaynağı, Tv'deki ekonomi kanalları iken Y kuşağında (%64) ise internet sayfaları olduğu saptanmıştır. Kuşaklar bazında en az kullanılan bilgi kaynaklarına bakıldığında ise bebek patlaması kuşağında (%20) akıllı telefon uygulamaları, X kuşağında (%9) akıllı telefon uygulamaları ve sosyal medya kanalları ve Y kuşağında da (%22) akıllı telefon uygulamaları yer almaktadır. Bu sonuçlarla TV'deki uzman ve çevrede bulunan ancak uzman olmayan kişilerin yatırım karar tercihlerinde belirleyici olduğu görülmektedir.

Daha önce yapılmış olan çalışmalarda Usul, Bekçi, Eroğlu (2002) yaşlı yatırımcıların tasarruflarını sabit getirili ancak spekülasyonlara kapalı yatırım araçlarına yönlendirdiğini, Çiftçi (2017) en güvenli yatırım aracı olarak altının görüldüğünü bu nedenle Y kuşağının yatırım yapması durumunda altını tercih edeceğini, Yeşildağ ve Özen (2015) katılımcıların büyük bir çoğunluğunun altın ve mevduata yatırım yaptıklarını ve bu yatırımlarını çoğunlukla internet aracılığıyla gerçekleştirdiklerini, Demir, Akçakanat ve Songur (2011) ise

yatırımcıların yatırım kararı verirken televizyon ve interneti daha sık kullandığını tespit etmişlerdir. Dolayısıyla elde ettiğimiz sonuçlar literatürde daha önce yapılmış olan çalışmalarla tutarlılık göstermektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Yatırım araçları tercihinde kuşaklar arası farklılığın incelenmesi amacıyla gerçekleştirilen bu çalışma kapsamında bebek patlaması, X kuşağı ve Y kuşağı bireyleri dikkate alınmıştır. Kuşakların finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmeye yönelik verilen soruların cevapları dikkate alındığında katılımcıların ölçülen finansal okuryazarlık düzeyleri kendi düşündükleri finansal okuryazarlık düzeyinden daha yüksek çıkmıştır. Başka ifadeyle katılımcılar finansal okuryazarlık düzeylerini olduğundan daha düşük bir düzeyde görmektedirler.

Yapılan analizler sonucunda katılımcılar tarafından en çok yatırım yapılan yatırım aracı olarak altın ve vadeli mevduat (banka faiz) ön plana çıkarken, forex piyasalar ve kira sertifikası (sukuk) ise en az tercih edilen yatırım araçları olmuştur. Yatırım araçları tercihi ile kuşaklar arası farklılığın testi sonucunda X ve Y kuşakları arasında; hazine bonusu, repo, kira sertifikası (sukuk), arsa-arazi ve ev yatırım araçları açısından anlamlı bir fark saptanmıştır. Yatırım tercihlerine ilişkin ifadeler incelendiğinde Y kuşağının X Kuşağına göre yatırım kararı verirken daha az düşündüğü ve yaptığı yatırımlar karşılığında zarar edebileceği bilincinde olmadığı tespit edilmiştir. Yatırım yapılırken yararlanılan bilgi kaynaklarından en çok internet sayfalarından yararlanılırken en az akıllı telefon uygulamaları göz önünde bulundurulduğu belirlenmiştir. Son olarak finansal okuryazarlığı orta düzeyde olan katılımcıların dini inanç ve siyasi görüşlerden daha fazla etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu sonuçlar ile birlikte çalışmanın birtakım kısıtları bulunmaktadır. 129 kişi olan katılımcı sayısı ve finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemeye yönelik anket soruları artırılarak daha kapsamlı sonuçlara ulaşılabilir. Çalışmaya dâhil edilmeyen sessiz kuşak ve Z kuşağı bireyleri dikkate alınarak tüm kuşaklar bazında bir değerlendirme yapılabilir. Ayrıca Z kuşağının gelecekte yatırım yapmaya yönelik tercihleri de dikkate alınarak yapılacak çalışmalar literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- AHMAD, M., A. HASSAN, S. MAHMOOD, S. ASLAM, (2016). "Impact of Investor Personality Types with Interaction Effects of Demographics on Investment Behavior: Evidence from Pakistan". *Pakistan Journal of Commerce & Social Sciences*, 10(3).
- AMERIKS, J., S. P. ZELDES (2004). "How Do Household Portfolio Shares Vary With Age". *Working Paper*, Columbia University.
- ATKINSON, A., F. MESSY (2012). "Measuring Financial Literacy: Results of OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No.15.

- CHEN, H. (2010). "Advertising And Generational Identity: A Theoretical Model", *American Academy of Advertising Conference Proceedings*, 132-140.
- CHOPDE, S., N. KULKARNI (2017). "Impact of Behavioral Biases on Investment Decisions of Individual Investors in Mumbai A sample study", *International Conference On Emanations in Modern Technology and Engineering*, Volume: 5 Issue: 3, 74-77.
- CİHANGİR, M., N. ŞAK, Ş. BİLGİN (2016). "Bireysel Yatırımcı Demografileri: Osmaniye İlinde Risk Getiri Tercihlerinin Multinomial Probit Modeliyle İncelenmesi", *Journal of Accounting & Finance*, (70).
- ÇİFTÇİ, C. (2017). "Jenerasyon Y'nin Yatırım Aracı Tercihleri: Oyun Teorisi Yaklaşımı", *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (2), 698-712.
- DEMİR, Y., T. AKÇAKANAT, A. SONGUR (2011). "Yatırımcıların Psikolojik Eğilimleri ve Yatırımcı Davranışları Arasındaki İlişki: İMKB Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama", *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 117- 145.
- DOĞAN, M. (2016). "Davranışsal Finans Eğilimleri İle Bireysel Emeklilik Fon Tercihleri Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi: Türkiye'deki Banka Çalışanları Üzerine Bir Uygulama", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 30, 339-357.
- DÖM, S. (2003). "İMKB Yatırımcısı Psikolojisi ile Yatırım Davranışlarının Ampirik Analizi", *Savunma Bilimleri Dergisi*, 2(1), 82-111.
- GANESAN, A. S. (2012). Consumption, Spending and Investment Behaviour of Malaysia Generation Y, Doctoral dissertation, UTAR.
- <http://www.borsaistanbul.com/kurumsal/borsa-istanbul-hakkinda/hakkimizda> (Erişim Tarihi: 19.03.2018).
- <http://www.tdk.gov.tr> (Erişim Tarihi: 19.03.2018).
- İBİCİOĞLU, M. (2012). "Yatırım Araçlarının Getirileri Arasındaki İlişkilerin Çok Boyutlu Ölçekleme Yöntemi ile Analizi". *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 45-55.
- KARABIYIK, L. E., A. ANBAR, (2010). *Sermaye Piyasası ve Yatırım Analizi*. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- KÜÇÜK, A. (2014). "Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği", *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Yıl: 6, Sayı: 11, ss. 104-122.
- LOH, T. C. (2016). "The Influence of Behavioral Factors in Investment Decisions: Study of Millennial Investors in Kuala Lumpur", Doctoral dissertation, Universiti Utara Malaysia.
- MALMENDIER, U., S. NAGEL (2011). "Depression Babies: Do Macroeconomic Experiences Affect Risk Taking?", *The Quarterly Journal of Economics*, 126(1), 373-416.

- MAXFIELD, S., M. SHAPIRO, V. GUPTA, S. HASS (2010). "Gender and Risk: Women, Risk Taking and Risk Aversion", *Gender in Management: An International Journal*, 25(7), 586-604.
- ÖNCÜ, M. A., İ. ÇÖMLEKÇİ, H. İ. YAZGAN, M. BAR (2015). "Yatırım Araçları Arasındaki Eşbütünleşme (BİST100, Altın, Reel Döviz Kuru)", *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 43-57.
- ÖZEN, E., E. KORKMAZ (2012). "Finansal Yatırım Eğilimi İle İşletmecilik Becerileri Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Uşak İli Örneği". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 213-231.
- ÖZTOPÇU, D., S. AYTEKİN (2017). "Bireysel Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi ve Balıkesir İlinde Bir Uygulama", *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (61), 456-476.
- SARAÇ, M., M. B. KAHYAOĞLU (2011). "Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Analizi", *Journal of BRSA Banking & Financial Markets*, 5(2).
- TVERSKY, A., D. KAHNEMAN (1974). "Judgment Under Uncertainty: Heuristics And Biases", *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- USUL, H., İ. BEKÇİ, A. H. EROĞLU (2002), "Bireysel Yatırımcıların Hisse Senedi Edinimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik Etkenler", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 19, ss. 135-150.
- WANG, A. (2011). "Younger Generations Investing Behaviors in Mutul Funds: Does Gender Matter?", *The Journal of Wealth Management*, 13(4), 13.
- YEŞİLDAĞ, E., E. ÖZEN (2015). "Uşak İlindeki Hisse Senedi Yatırımcılarının Profili ve Yatırım Kararlarını Etkileyen Demografik ve Sosyo-Ekonomik Faktörlerin Analizi", *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(2), 78-102.

BALANCE OF PAYMENTS CRISES AND LEVERAGE CYCLES: EURO-ZONE CASE

Dr. Anil ABA*

Abstract

The primary objective of this paper is to figure out the core causal links behind the European financial/debt crisis. Ever since the Washington consensus, the frequency and adverse effects of financial crises have increased significantly, not only in economically more fragile developing countries but also in the advanced ones. Mainstream approaches have failed to give reasonable explanations and policy recommendations for these crises. Heterodox theories, on the other hand, conceivably examine debt and credit issues, multi-country linkages, growth-distribution nexus and unstable nature of financial capitalism. However, there's not a comprehensive model tying all these relations together. This paper provides a survey of the relevant literature on theoretical models and empirical evidence, in order to motivate the appropriate framework for two-country stock-flow consistent model of a balance-of-payments crisis reflecting the identified key causal linkages.

Introduction

Soon after the financial crisis, triggered by failure of sub-prime mortgage sector in the U.S. in 2007, developed into a global recession Euro-zone countries immediately started suffering. The more critical symptom of the approaching Euro area crisis was considered to be Greece's public debt that has grown into unsustainable levels. As a consequence, imposition of austerity measures on "profligate" Greece had been the immediate policy proposal by the Troika. However, as crisis deepened and spread, Ireland, Italy, Portugal and Spain's debt-to-GDP ratios climbed up to comparable levels that of Greece proving that the issue is beyond Greek profligacy. Long-lasting problem in the Euro-zone periphery, which constitutes a significant portion of the EU economy, showed that this crisis wasn't just an anomaly but has structural roots reflecting imbalances within the Euro-zone and conflictual nature of the EU model.

Since EU countries are each others' main trading partners, as an intra-EU accounting identity, Germany, Netherlands, Austria and Finland running current account surpluses implied that GIIPS¹ had to run current account deficits; and this was translated into exponential accumulation of private and public debt for deficit countries almost by definition. Of course, from a Marxian perspective, it was deepening global financialization and liberalization over the last couple of decades that facilitated this debt and surplus accumulation. Germany, as a slow-

* University of Tyumen

¹ Greece, Italy, Ireland, Portugal, Spain

growing economy during 2000's, was freely recycling a large chunk of its surplus capital as credit in the EU periphery. Debt, in general, is not an issue as long as it is used for productive investment creating stable future income streams. However, in Spain and Ireland, the available cheap credit was used to finance highly speculative real estate sectors; whereas in Greece and Portugal it led to private consumption booms (Lapavitsas et al., 2012).

Convention was that the single currency, Euro, was reducing exchange rate uncertainty improving capital flows among member countries. Existence of a single currency, political unification of the EU and perception of reduced uncertainty quickly lead risk premiums of the peripheral Europe to converge towards that of Germany. However, for open economies exchange rate policy, financial regulation and capital controls are the key control variables (Eatwell and Taylor, 2000). In the case of EMU nominal exchange rate is fixed, there is little or no control in the financial markets and capital can move freely. Mainstream theories suggest that economic integration and removal of restrictions on capital and current flows enhance market efficiency, benefiting member states in our case (Blankenburg et al., 2013). However, Eatwell and Taylor (2000) argue, "while international liberalization has brought some benefits, they have been tarnished by considerable costs." Neoliberalism was at the core of EU model. When conventions and expectations were favorable this neoliberal project looked more or less a stable one but when sentiments shifted then potential instability hidden underneath was realized bringing about considerable costs.

2. Macro Imbalances within the Eurozone: An Overview of Key Indicators

2.1. Economic Growth

Looking at the growth performances of surplus countries in the Eurozone we can see that there is a slightly negative trend for the period 1990-2012 (figure 1, appendix). In the same period, GIIPS have also experienced decreasing GDP growth rates fluctuating around a downward sloping trend-line and this negative trend is more pronounced for these peripheral countries, relative to core countries (figure 2, appendix), due to slower recovery. Table 1 shows average growth rates for the 7 years before and after 2000 and the recession period of 2007-2012 for relevant countries. Except for Greece, all relevant EU countries have experienced a considerably slower growth with the establishment of EMU despite the fact that there was a glut of saving and cheap credit in global markets that could, supposedly, spur growth. After the failure of global finance markets last 5-year growth averages are all negative except for Germany, Austria and France, which are only slightly above zero.

Table 1, Average Annual Growth Rates

| Country | 1994-2000 | 2001-2007 | 2008-2012 |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| AUT | 2.86 | 2.25 | 0.65 |
| FIN | 4.39 | 3.27 | -0.47 |
| FRA | 2.37 | 1.83 | 0.11 |
| DEU | 1.73 | 1.42 | 0.76 |
| NLD | 3.73 | 1.99 | -0.04 |
| GRC | 2.81 | 4.18 | -4.36 |
| IRL | | 5.13 | -1.19 |
| ITA | 1.82 | 1.26 | -1.38 |
| PRT | 3.76 | 1.14 | -1.16 |
| ESP | 3.44 | 3.41 | -0.83 |

Source: Worldbank, authors' calculations

Although crisis started as a financial sector problem, it quickly spread over real economy and for a couple of years even the most advanced economies registered negative growth rates for the first time since WW2. Gross world product decreased by 0.5% despite high growth rates of developing countries. One obvious outcome was dramatic increases in unemployment levels.

2.2. Unemployment

For majority of the EU countries, unemployment rates have been reflecting their growth performances. However, for countries like France, Netherlands, Portugal and Italy we see that during 90s with higher GDP growth rates they also have experienced higher unemployment rates and during 2000s with slowing growths they have experienced decreasing unemployment rates. This counter-intuitive picture could be explained by decreasing labor productivity and/or profit-led growth regimes. There are two prominent characteristics. First is that unemployment rates have been considerably higher in peripheral countries than in core countries. Second, even though crisis has hit all the countries, core countries have managed to dampen the effects of recession on unemployment through various stimulus packages; whereas in periphery, unemployment rates have skyrocketed to double-digit levels like 25% for Spain and 18% for Greece, leading to social and political unrests. Not to mention that official figures are perceivably lower than actual ones.

Table 2, Average Annual Unemployment Rates

| Country | 1994-2000 | 2001-2007 | 2008-2012 |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| AUT | 3.84 | 4.44 | 4.28 |
| FIN | 12.84 | 8.39 | 7.65 |
| FRA | 11.96 | 8.69 | 8.80 |
| DEU | 8.64 | 9.43 | 7.05 |
| NLD | 5.29 | 3.53 | 3.78 |
| GRC | 10.13 | 9.67 | 11.85 |
| IRL | 9.47 | 4.31 | 11.45 |
| ITA | 11.61 | 8.03 | 7.82 |
| PRT | 5.93 | 6.47 | 10.15 |
| ESP | 19.61 | 10.03 | 17.75 |

Source: Worldbank, author's calculations

Austria and Netherlands, as smaller economies, are shining with quite low levels

of unemployment around 3-4% even during crisis. Germany, on the other hand, has experienced unemployment levels comparable to Spain and Greece during 2001-2007 period. This will constitute a critical part of our analysis regarding imbalances within the Euro-zone.

2.3. Inflation

Due to ECB's price stability, objective inflation rates have been reduced significantly during 2000s. ECB, as the single and independent monetary authority, applied a tight monetary policy throughout and since the Maastricht criteria limited fiscal expansion for the member countries, inflation rates could remain at very low levels. While other countries fluctuate around a rate of 3% Germany was able to keep its inflation around 1.5% up until 2007 (figures 5 and 6, appendix).

Table 3. Average Annual Inflation Rates

| Country | 1999-2007 | 2008-2012 |
|---------|-----------|-----------|
| AUT | 1.75% | 2.29% |
| FIN | 1.56% | 2.74% |
| FRA | 1.78% | 1.90% |
| DEU | 1.57% | 1.75% |
| NLD | 2.41% | 1.88% |
| GRC | 3.21% | 2.89% |
| IRL | 3.38% | 0.60% |
| ITA | 2.30% | 2.42% |
| PRT | 2.94% | 1.89% |
| ESP | 3.12% | 2.28% |

Source: Eurostat, author's calculations

After the collapse, as a result of government expenditures and interventions inflation rates started to rise though, except for Netherlands. Decreasing inflation rates for the periphery reflect the shrinking economies and burst bubbles.

2.4. Interest/Bond Rates

Although growth rates in EU countries were slow, there was a perception of stability due to the strength of Euro and other political factors. This was reflected in reduced risk premia for almost all EU members, converging the interest rates towards German rates. In figure 7 (appendix), we see that long-term interest rates have decreased from almost double-digit values in 90s for periphery to an average of 4.5% in 2000s. Since having a single currency has also eliminated exchange rate risk surplus capital could flow to periphery without much concern.

During early to mid 2000s it didn't really matter from the point of speculators to invest in Spain, Ireland, Greece or in Germany; risk premia for the former were only marginal. Besides being less developed economies there were more investment and speculation opportunities in the faster growing peripheral countries. However, right after the collapse, the rates started to rise again for the periphery as the risk of default became more possible, specifically for Greece. The default risks were lower for the surplus countries, for sure. Also outflow of capital from the periphery had to go somewhere; since US returns weren't satisfactory the surplus capital flowed back to core EU. Hence, bond rates continued to decline for surplus countries.

Table 4, Average Quarterly 10-Year Gov't Bond Rates

| Country | 1993-2000 | 2001-2007 | 2008-2013 |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| AUT | 5.98 | 4.42 | 3.30 |
| FIN | 6.84 | 4.40 | 3.05 |
| FRA | 6.01 | 4.37 | 3.25 |
| DEU | 5.80 | 4.29 | 2.68 |
| NLD | 5.81 | 4.36 | 3.04 |
| GRC | 13.28 | 4.65 | 11.39 |
| IRL | 6.56 | 4.39 | 6.05 |
| ITA | 8.17 | 4.55 | 4.75 |
| PRT | 7.91 | 4.48 | 6.90 |
| ESP | 7.71 | 4.41 | 4.78 |

Source: Eurostat, author's calculations

2.5. Balance of Payments

Before the crisis hit, global saving glut, steady growth rates, notional stability and underpriced systemic risk made credit even cheaper than it's supposed to be for the periphery. As table 4, in section 2.4, makes clear GIIPS banking system was able to borrow without offering high risk-premia. Capital flowing to periphery was used to finance widening current account deficits.

Table 5, Average Current Account Positions as a Percentage of GDP

| Country | 1995-2000 | 2001-2007 | 2008-2012 |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| AUT | -2.05 | 2.04 | 2.84 |
| FIN | 5.27 | 5.69 | 0.52 |
| FRA | 1.88 | 0.21 | -1.74 |
| DEU | -1.00 | 3.91 | 6.32 |
| NLD | 4.55 | 5.97 | 7.52 |
| GRC | -3.85 | -8.51 | -9.84 |
| IRL | 1.37 | -2.09 | -0.14 |
| ITA | 1.78 | -0.70 | -2.44 |
| PRT | -6.03 | -9.19 | -8.52 |
| ESP | -1.45 | -6.04 | -4.74 |

Source: Eurostat, author's calculations

Table 5, above, shows that, before the establishment of EMU, Germany and Austria has been running current account deficits during 90s. As EMU project was initiated these countries, almost immediately, started to run current account surpluses (figure 6, appendix). Up until the crisis, Netherlands and Finland have improved their balance of payments positions; France has been following a slow downward trend, yet with a positive position. Even during the crisis, we see that Germany, Netherlands and Austria are still improving their surplus positions (figure 6, appendix). Whereas France, following a long downward trend, is running deficits recently and Finland has started to register deficits recently.

On the other side of the coin Greece, Spain and Portugal have been fragile deficit economies during the 90's susceptible to sudden capital flights. Their positions terribly worsened as they entered to EMU project, deficits reaching to double-

digit percentages in some years (figure 9, appendix). Even a stagnated economy like Italy started to run deficits on its current accounts. After the collapse, negative growth rates in these troubled economies started to improve their balances of payments through decreased demand for imports. But still, as of 2012 data, this process has not reversed their positions.

2.6. Unit Labor Cost Differentials

One of the main arguments for the Euro-zone imbalances was that lower unit labor costs making some countries more competitive in the export-race and helping them to run “better” external balances in a mercantilist fashion. Competitiveness, however, depends not only on unit labor costs but also on unit capital costs, nominal exchange rate, taxes, regulations, innovation and energy costs. In the Euro-zone, although some components of competitiveness are similar across member countries, they are not identical. There are still tax differences, different energy costs etc. Although nominal exchange rate is 1, the price differentials among the EU members yield different real effective exchange rates.

Nevertheless, unit labor costs remain the dominant element of competitiveness. Since ULC is related to the wage share, it is partially determined by class conflict for which one can't easily impose direct and objective economic measures to assure convergence. Unit labor cost, by definition, is simply given by equation

$$ULC = \frac{\omega_n}{ALP} \quad (1)$$

where ω_n is the nominal wage and ALP is the average labor productivity. As we further decompose this we can get,

$$ULC = \frac{\omega_n}{(VA_n/P)/L} = s_L^n \cdot P \quad (2)$$

where VA_n is the nominal value added, P is price deflator for the value-added, L is the number of workers and s_L^n is the nominal labor share.

Unit labor costs have, unanimously, been increasing in the Euro-zone as a trend. Though, deficit countries' unit labor costs have risen faster than that of Germany, creating an imbalanced competition. In their detailed study, using the decomposed version of ULC (equation 2), Felipe and Kumar (2011) show that wage shares have declined in Germany, Finland, Austria, Netherlands, Luxemburg, France, Spain, Ireland, Italy. In Portugal and Belgium, it has stayed almost constant. In Greece, it has followed a slightly upward trend. However, in GIIPS the rising ULC's can, for the most part, be attributed to rising prices rather than rising wage share. In Italy, Ireland, Portugal and Spain declining wage share only dampens the rising ULC and in Greece increasing labor share is a small part of increasing ULC. Furthermore, Felipe and Kumar show that it is not just ULC that is rising but also the unit capital costs.

First, reduction of real wages, which is the usual attack, might not even reduce

ULC if prices keep rising. Second, deficit countries suffer being stuck at low to medium-level technology specialization like tourism, clothing, food etc. Third, these countries' export bundles are very different than that of Germany's; so that, they do not compete in similar sectors. This means that overall wage reductions will not necessarily make GIIPS more competitive against Germany to reverse import-export shares. Lastly, reductions in overall wages will be depressing the effective demand in deficit economies; if they are wage-led economies then economic growth will be depressed even further. This would reduce current account deficits through reducing imports; however, without a growing economy debt payments would not be able to be made, which is a crucial problem.

3. Causal Linkages Behind the Data

Before establishing the union, there has been an adjustment/convergence process in which potential member countries had to fulfill the impositions of Maastricht treaty. However, by mid-2000's countries have started to diverge in key economic indicators creating imbalances within the union. As a result, the Euro-zone is now experiencing the first crisis in its short history.

At the initial stage of the European Union the convergence criteria helped member countries to align with each other. This alignment, a strong common currency, perception of political and economic stability along with global savings glut decreased associated risks in the periphery. Also, ECB's interest rate policy was based on the overall economic condition of the Euro-zone, giving more weight to Germany than others since German economy is significantly greater than other member states (Feldstein, 2011). Hence, interest rates of the member states converged towards that of Germany's reflecting the general positive sentiments.

Table 5 shows that Greece, Ireland and Spain have already been running current account deficits during 90's. However, Germany, through working class discipline, sustained stagnant effective demand leading the prices to grow slower than it does in the periphery (Table 3). Although nominal exchange rate was fixed real effective exchange rates were not and Germany, by suppressing wages and prices, gained a competitive edge over the other member states. As Greece, Ireland and Spain continued growing faster than the core countries their current account positions further worsened due to imports (specifically from Germany) growing faster than their exports. Since it has specialized in hi-tech/high value added goods with high income-elasticities Germany ended up running current account surpluses during 2000's.

For any country, current account deficits (surpluses) must be matched by public and private deficits (surpluses) as an accounting identity; so that, a country with trade deficit must also be importing excess capital of surplus countries. In the Euro-zone case it was, for the most part, Germany recycling its excess capital in the periphery. However, the bigger chunk of this capital was financing private sector expenditures in the periphery not profligate spending of the public sector. It's only after the recession hit government debts started rising by rescue packages. Among the peripheral countries, Greece and Portugal used this cheap and easy credit to finance debt-led private household consumption, whereas in Spain

and Ireland it was overcharging a real estate bubble (Lapavitsas et al., 2012).

As economies grow, capital, in either form, continues to flow in; however, when debt levels reach unsustainable levels the fear of default triggers a sudden capital flight. In order to finance the debt payments, government increases interest rates, which also means more debt in the future, creating a vicious circle. Normally, countries devalue their currency so that purchasing power decreases, imported goods become more expensive and their exports cheaper. As economy slows down the current account balances change from negative towards positive. However, with a single currency monetary union there's no monetary policy to rebalance the external accounts; hence, wage cuts of 30-35% becomes the central policy recommendation by the Troika. But if economies are not growing than the debts won't be able to be repaid. Thanks to contagion of the financial system a probable default of these countries will first be hurting banks of Netherlands, Germany and France.

The private sector debt-to-GDP ratios are even higher than that of government. In this respect narrowly framing this as a sovereign-debt crisis is quite misleading. It is not just the excessive government spending but also excessive leveraging of private sectors. Actually, it is only Greece whose public debt is higher than its private debt; for the other countries, private debt is at comparable levels to that of previously defaulted Iceland. Hence, focusing only on reducing public spending, downsizing government institutions and privatizations would not solve the economy wide balance sheet problems; rather, these policies would only stagnate the economy even further. Besides, cutting down the GDP's without paying down the debts will also increase the debt-to-GDP ratios worsening the situation.

4. Role of Shadow Banking

As a result of financial deregulations over last couple of decades, the relevance of traditional banking as a source of credit supply has decreased significantly. This decline in the share of traditional credit has been offset by an increase in the share of market-based credit, which is defined to be the credit supplied by intermediaries that do not have any public backing. Financial innovation wave and increased competition have made shadow banking more appealing for firms. With little or no regulation shadow banks made credit cheaper and readily available while strictly regulated traditional banking system lost their advantage in the market. As a result, bank loan as a share of credit market instruments, in U.S., decreased from around 30% to 10% since 70's (Erturk and Ozgur, 2009). Also, asset share of depository institutions has fallen from 54% in 1960's to 22% in 2000's, this fall was offset by significant percentage share increases of private and public pensions, mutual funds, mortgage pools, asset-backed security issuers and real estate investment trusts (Erturk and Ozgur, 2009).

Through changes in reserve requirements, liability management and securitization the systemic financial risk settled into the economy. The complexity of the new financial tools made risk to be barely visible, which in turn lead to excessive risk taking. Since non-bank financial institutions are not regulated, they do not

need to hold any reserves. As a result of this they can increase their leverage ratios to enormously high levels. With very high debt-to-asset ratios and with no public backing when the failure is triggered these institutions experience bank runs which worsens the situation. Hence, it is the very setup of unregulated shadow banking system contributed to the global financial crisis by expanding credit, creating systemic risk and being vulnerable against "runs."

5. Capital Flows

The conventional story is that allocative efficiency is reached through free markets. So that, letting capital flow freely among countries will be improving efficiency in terms of capital allocation. There are developing countries that do not have enough savings for capital formation and there are countries with excess savings searching for productive use. Any distortion on capital movements will be preventing this matching to be efficient and will be undermining growth performances, although Rodrik (1998) finds that there is no meaningful correlation between capital account liberalization and economic growth.

The other, not as conventional, story is that increasing volume and volatility of capital flows create instability. As capital flows to a country increased demand for domestic currency causes appreciation that in turn makes economy internationally less competitive leading to current account deficits and balance of payments problems. Probability of default increases as debt builds up which then creates a sudden capital flight. Besides as the excess capital in core countries flow into periphery the lending boom taking place now makes previously risky options viable and as a result excessive risk builds up in the system. Eichengreen (2004) shows that lending booms have tended to occur 1) during the upswing of the global business cycles 2) in periods of expanding world trade 3) under supportive political conditions and 4) following a period of rapid financial innovation. The recent global financial meltdown has shown that financial crises do not haunt just the developing and financially shallow countries but also advanced economies too.

The usual recommendation that "countries should liberalize capital flows gradually" has also failed in this case; even strong economies with deep and mature financial systems failed terribly. Speculative capital flows drive the prices high creating asset price bubbles even in the advanced economies. In the Euro-zone case, single currency regime reduced perceived exchange rate uncertainty triggering high volume of capital flows within the EU; however, as the volume and the volatility increased standing upon the favorable conditions the inherent instability of the system also built up. Of course, composition of capital inflows is also relevant. FDI is less volatile than portfolio or other bank-related investments. Capital inflows when they are mainly in form of FDI might not necessarily end up in banking crisis. Later, figuring out how this composition of capital inflows to GIIPS has been before and during the crisis would guide us in terms of setting up our model.

6. In lieu of conclusion...

My claim is that in the most recent crisis the macroeconomic imbalances built up

within the Euro-zone have been the primary motivator. Behind these imbalances was Germany's beggar-thy-neighbor policy that helped Germany to supply the external demand while repressing its working class. As a result of this export-led strategy, Germany (and Netherlands, Finland and Austria) ended up being a creditor country accumulating foreign assets (such as FDI, bank loans, equity and debt) mostly in Europe.

On the other side of the coin, less competitive countries ended up being net borrowers while running unsustainable current account deficits. Increasing unit labor costs have played an important role for this result to come. However, the solution regarding the unit labor costs should not be focusing on real wage cuts. The problem is more about the structures of the European economies. The deficit countries have specialized in low-tech industries that have little economies of scale and scope characteristics whereas Germany is selling high-tech goods with increasing returns and high income elasticities.

Another point is that, as expected, the increasing volume and volatility of capital flows built increasing instability within the system. From a Minskyan perspective, in times of prosperity from 1999 to 2007 debt-finance has increased along with debt-to-equity ratios. Oil prices, housing prices and stock/derivative prices were exponentially increasing as a bubble. Then it is a matter of rapid shift in expectations, building up doubts and external shocks. However, reducing this crisis to a Minsky moment or just to financial instability is misleading. Inherent instability is not a characteristic of finance sector but also the real sector. So any model attempting to explain crises should take both sectors' inherent contradictions into account.

Upon this story, our next agenda is to build a stock-flow consistent model of balance-of-payments crisis and leverage cycles in a two-country open economy environment along the Post-Keynesian lines. There are models focusing one or two key aspects however there is no comprehensive model bringing all the relevant linkages together. In the model, we'll employ five agents: households, firms, commercial banks, government and a central bank, which pretty much covers all the relevant sectors.

On the assets side, households hold tangible capital (real estate, consumer durables); as part of their financial portfolio they purchase treasury bills from governments, hold cash, own shares of firms through equities and keep money deposits in commercial banks. Their liabilities are the loans they have made from the commercial banks to finance housing. The difference between the value of their assets and the value of their liabilities is their net wealth, as a residual. Firms invest in fixed capital as their assets, finance it through issuance of equities and bank loans that constitute their liabilities. Commercial banks can purchase domestic or foreign treasury bills, hold cash and give loans to firms and households and they are liable for the money deposits of the households. Government issues treasury bills to finance expenditure. The central bank also make purchases of these treasury bills and the sum cash holdings in the economy is its liabilities; any positive profits residual of the central bank will be added to government's revenues so that the net wealth of the central bank is zero.

Starting with behavioral equations we'll be extending the model in order to capture the dynamics between Germany and Spain, as they are two comparably big economies, representing surplus and deficit countries, respectively. The growth-distribution nexus and/or the housing bubble in Spain will be my main focus while looking at the global (two-country) and internal consequences of certain exogenous shocks (like shocks to ULC, prices etc.) via simulations.

REFERENCES

- Adrian, T., & Ashcraft, A. (2012). Shadow banking: a review of the literature. FRB of New York Staff Report, (580).
- Bibow, J. (2012). The Euro Debt Crisis and Germany's Euro Trilemma. Levy Economics Institute, Working Papers Series.
- Büyükkarabacak, B., & Valev, N. T. (2010). The role of household and business credit in banking crises. *Journal of Banking & Finance*, 34(6), 1247-1256.
- D'Arista, J., & Ertürk, K. A. (2010). The case for international monetary reform. *Real-World Economics Review*, 54.
- Darvas, Z., Piasni-Ferry, J., & Sapir, A. (2011). A comprehensive approach to the euro-area debt crisis.
- Eichengreen, B. (2004). *Capital flows and crises*. MIT press.
- Erturk, K., & Ozgur, G. (2009). The Decline of Traditional Banking and Endogenous Money. Schwartz Center for Economic Policy Analysis, Working Paper, 2.
- Felipe, J., & Kumar, U. (2011). Unit labor costs in the Eurozone: the competitiveness debate again. Levy Economics Institute of Bard College Working Paper, (651).
- Godley, W., & M.(Marc) Lavoie. (2007). *Monetary economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Hein, E. (2012). The Crisis of Finance-Dominated Capitalism in the Euro Area, Deficiencies in the Economic Policy Architecture, and Deflationary Stagnation Policies. Levy Economics Institute, Working Paper Series, (734).
- Papadimitriou, D., & Wray, L. R. (2011). Euroland in crisis as the global meltdown picks up speed. Levy Economics Institute of Bard College Working Paper, (693).
- Schularick, M. H., & Taylor, A. M. (2011). Credit Booms Gone Bust. *American Economic Review*.
- Taylor, L., & Rada, C. (2003). *Debt-Equity Cycles in the 20th Century: Empirical Evidence and a Dynamic Keynesian Model*. New York: Center for Economic Policy Analysis, New School University.

21.YÜZYILDA EKONOMİK VE SİYASİ YÖNLERİYLE TÜRK AKIMI ve TANAP PROJELERİ

Öğr.Gör. Faik Fırat ERTUĞRUL*

Seda HANEGELİOĞLU**

Özet

Teknolojik gelişmelere paralel olarak küresel ölçekte enerji ihtiyacı, ülkeler arasındaki küresel rekabeti beraberinde getirmiş ve enerji arz güvenliğini şimdikiye kadar hiç olmadığı şekilde tüm global güç olakları için son derece önemli bir dış politika önceliği yapmıştır.

Enerji arz güvenliğinin özellikle Avrupa Birliği ve Rusya ilişkilerinin en önemli gündem maddesi haline gelmesi hiç şüphesiz, iki ülke arasında cereyan eden enerji krizlerinden kaynaklanmaktadır. 2006-2009 tarihlerinde enerji fiyatları konusundaki anlaşmazlıktan kaynaklanan Ukrayna-Rusya enerji krizleri; 2013'de Rusya'nın Kırım'ı ilhak etmesi ile iki ülke arasındaki tansiyonu tırmandırarak, enerji arz güvenliği konusunu yeniden dış politikanın gündemine oturtmuştur.

Bu bağlamda TANAP ve TürkAkım projeleri her iki güç odağının birbirlerinin hareket alanlarını daraltmak adına yaptıkları karşı atak hamleleri olarak değerlendirilebilir. Bu noktada her iki projeye dahil olan Türkiye'nin enerji arz güvenliği konusunda bölgenin en önemli stratejik aktörlerinden biri haline gelmesi şaşırtıcı değildir,

Bu çalışmada TANAP ve TürkAkım Projelerinin ne olduğu, taraflara getirmiş olduğu avantajlar ve riskler ekonomik ve siyasal açıdan tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Enerji Arz Güvenliği, TANAP, Türk Akımı, Rusya, Türkiye, Enerji Terminali

Abstract

As parallel to technological developments, energy demand on a global scale has increased global competition among countries, and has made energy security an extremely important foreign policy priority for all global powers, as never before.

Undoubtedly, energy supply security, especially the European Union and Russia's relations, is the most important agenda item, stemming from the energy crises that cry between the two countries. Ukrainian-Russian energy crises arising from the disagreement on energy prices in 2006-2009; In 2013, Russia announces the annexation of the Crimea, raising the tensions between the two countries and putting the issue of energy supply security back on the agenda of foreign policy.

In this context, TANAP and TurkAkım projects can be evaluated as counter attacks against both forces in order to narrow the movement areas of each other. Involved in both projects this point to become one of the most important strategic players in the region in terms of energy supply security of Turkey is not surprising.

In this study, the advantages and risks that TANAP and TürkAkım Projects have brought to the parties will be discussed in terms of economic and political dimensions.

Key Words: Security of Energy Supply, TANAP, Turkey Current, Russia, Turkey, the Energy Terminalial

GİRİŞ

Enerji, günümüzde dünya ekonomilerinin hızla büyüebilmesi ve kalkınmanın sağlababilmesi için son derece stratejik bir unsur haline gelmiştir. Enerji kaynaklarının heterojen dağılımı ve hiç bir yenilenebilir enerji kaynağının ticari ölçekte petrol ve dolağal gaz gibi fosil yakıtlarıyla en azından önümüzdeki 100 yıl içinde ikame edilemeyeceği gerçeği enerji konusunun tüm dünya ulusları için ne derece önemli bir konu olduğunu göstermektedir.

Her ne kadar günümüzde teknolojik gelişmeler küresel ölçekte değişimleri tetiklese de, Dünya’da yaşanan enerji savaşları ve bu savaştaşlarda taraf olan ülkeler arasındaki pazar payı kapma mücadelesi oldukça eskidir. Sanayi Devrimi’yle birlikte üretim sürecinde yaşanan dönüşüm, enerjinin stratejik önemini arttırmıştır. AB’nin kurucu antlaşmalarının temel nedeni olarak enerji kaynaklarının gösterilmesi hiç şüphesiz stratejik enerji kaynakları olarak Kömür ve Çelik’in ağır silahlandırma yarışını tetikleyek iki Dünya Savaşı’nın patlak vermesine vesile olmasındandır.

Dünya Barışı’nı korumak adına atılan ilk adım iki ezeli rakip olan Almanya ve Fransa tarafından 1951 yılında Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT)’nin kurulmasıyla atılmıştır. Topluluğun amacı stratejik enerji kaynaklarının kontrolsüz üretimini sınırlandırarak yeni bir Dünya Savaşı’nın çıkmasını engellemektir. Ardından Topluluk, 1957 yılında Roma Antlaşması bağlamında Avrupa Atom Enerjisi (AAET) ve Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) olarak faaliyetine devam etmiş, nihayetinde 1992 tarihinde imzalanan Maastrich Antlaşması ile Avrupa Birliği bugünkü şeklini almıştır.

1951 yılında temelleri atılmış olan AB’nin enerji politikalarının enerji arz güvenliği bağlamında ele alınmaya çalışıldığı bu makalede, AB’nin Rusya’ya olan enerji bağımlılığı ve her iki tarafın kendi çıkarlarını korumak adına uygulamaya koyduğu alternatif boru hattı projeleri olan TANAP ve Türk Akımı projeleri irdelenecektir. Bir taraftan AB enerji bağımlılığını azaltmak için güvenilir ve sürdürülebilir enerji akışını sağlayacak politikalar izlerken, diğer taraftan Rusya bu projelerinin hayata geçmesini baltalamak ve kendi enerji hegemonyasını devam ettirmek için karşı atak projeleri geliştirmiştir.

“Enerji terminali” olabilme hedefini dış politikanın en temel önceliklerinden biri olarak gören Türkiye için, 1 Aralık 2014 tarihinde Rus Devlet Başkanı Vilademir Putin’in Türkiye ziyareti sırasında gündeme getirdiği “Türk Akımı” projesi oldukça önem atfetmektedir. Bu bağlamda, Türkiye’nin enerji stratejileri arasında yer alan Azerbaycan doğalgazını Avrupa’ya aktaracak Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi (TANAP) ile Güney Akım’ın yerine geçmesi planlanan ve Türkiye üzerinden Avrupa’ya bağlanacak olan Türk Akımı projesinin hayata geçirilmesi ve bunun Türkiye ve bölgedeki diğer kilit ülkeler açısından etkileri ele alınmaktadır. Türkiye geopolitik konumu gereği petrol ve doğal gaz rezervlerinin en zengin olduğu bölge ülkeleri ile Avrupa’daki tüketici pazarları arasında köprü işlevi gördüğü için son derece önemli bir enerji terminalidir.

TÜRKİYE’NİN ENERJİ PROFİLİ VE POLİTİKALARI

Doğal gaz kaynaklarına sahip ülkelerle, dünyanın en büyük pazarı arasında doğal bir koridor görevi yapan Türkiye, kaynak ve güzergah çeşitlendirmesi yoluyla enerji güvenliğinin sağlanmasında önemli bir ülke olarak ön plana çıkmaktadır. (Sak ve Zengin, 2015: 1-2). 20. yüzyılın küresel dünyasında her alanda giderek gelişen Türkiye, yüzölçümü, 70 milyonu aşan nüfusu, kıtalar arası konumu ve büyüyen ekonomisiyle ve dünyada hızla büyüyen enerji pazarlarından biri olmasıyla önem taşıyan sayılı ülkelerden biridir (Toprak.G.ve Tatar.V, 2014:91).

Son 10 yılda Türkiye, enerji tüketiminde, hem ekonomik gelişmeye, hem de nüfustaki keskin artışa paralel bir hızlı büyüme yaşamıştır. Nüfus, 1990 ile 2015 yılları arasında %45 oranında büyümüştür (Vladimirov ve Özenç, 2015:20) Gayrisafi Yurtiçi hasılası 2009 yılında 618,4 milyar dolar olarak belirlenen ülkenin son beş yılda birincil kaynak tüketimi %35 oranında artmıştır (ÖNK, 2010:91).

En son BM tahminlerine göre, Türkiye nüfusu 2030’da 88 milyona ulaşacağı öngörülmektedir. Bu enerji tüketimi üzerinde yukarı doğru güçlü bir kuvvet uygulanmaktadır. Mevcut boru hattı tedarikçilerinden bazılarının yaşadığı üretim ve iletim kısıtlamaları nedeniyle, doğal gazın mevcut yapısına bağlı olarak arz sıkıntısı yaşanabilir. Bu nedenle Türkiye’nin nüfus artışına bağlı olarak artan talebini karşılamak ve özel sektör yatırımlarını artırmak için doğalgaz sektörünün rekabetçi serbestleşme sürecini hızlandırması gerekmektedir (Vladimirov ve Özenç, 2015:20).

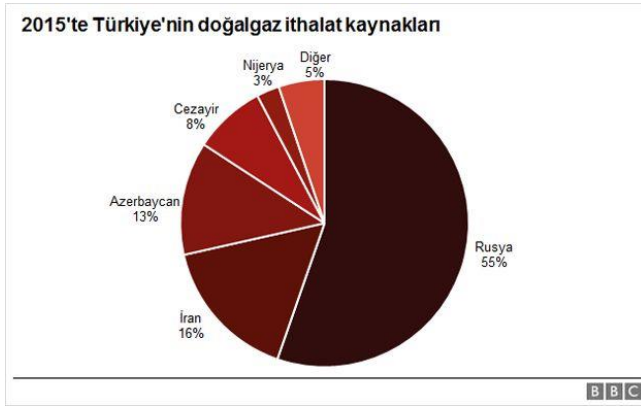
Enerji piyasasında yer alan çeşitli kuruluşların yaptıkları analizler, 2030 yılına gelindiğinde dünyanın enerji ihtiyacının yaklaşık olarak %60 oranında artacağını, petrol ve doğalgazın enerji kaynakları dağılımı içindeki payının değişmeyeceği ve girecek artan enerji ihtiyacının tedarik edilebilmesi için yaklaşık 16 trilyon dolar yatırımın gerekli olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’nin son yıllarda enerji ihtiyacının her sektörde giderek arttığı ve enerji arz güvenliğinin ülkenin en önemli uluslararası politika konularından biri haline geldiği görülmektedir. (Ilter ve Kınık, 2016: 187).

Türkiye çeşitli enerji kaynaklarına sahip olmasına rağmen kömür ve hidrolik enerji dışındaki kaynaklar, ülkenin tüketimini karşılayacak oranda değildir. Bun-

dan dolayı günümüzde tükettiği enerjinin yarısından fazlasını ithal etmek zorunda kalan Türkiye, dünya enerji sektöründe yaşanan gelişmelerden ve uygulanan enerji politikalarından büyük ölçüde etkilenmektedir. Özellikle petrol ve doğalgaz alanında dışa bağımlı hale gelmesi enerji konusunun Türkiye için ne kadar önemli bir konu olduğunu göstermektedir. Toplam talebin %27'sini mevcut kaynaklardan tedarik eden Türkiye, geri kalan ihtiyacını çeşitli bölgelerden ithal ederek karşılamaktadır. [İlter ve Kınık, 2016:187, ÖNK, 2010:91].

Türkiye'de birincil enerji talebi oranları şu şekildedir: %35'i doğal gaz, %28'i kömür, %27'si petrol, %7'si hidro ve %2,5'i diğer yenilenebilir kaynaklardır. Enerji sektöründe yüksek orandaki dışa bağımlık Türkiye'yi Çin'den sonra en fazla doğal gaz talep eden ikinci ülke konumuna getirmiştir. Şekil 1'den anlaşıldığı üzere Türkiye 2015 yılında doğalgaz tüketiminin yaklaşık %99'unu ithal eden Türkiye doğal gazın % 55'ini Rusya'dan, % 16'sını İran'dan, % 13'ünü Azerbaycan'dan % 8'ini Cezayir'den (LNG) ve % 3'ünü Nijerya'dan (LNG) karşılamaktadır (İlter ve Kınık, 2016:187).

Şekil 1: Türkiye'nin Ülkelere Göre Doğalgaz İthalatı (2015)

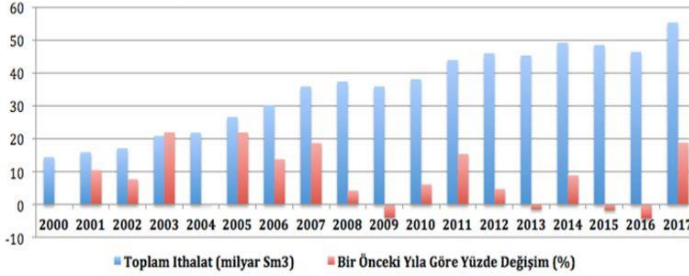


Kaynak: BBC

Şekil 2: Türkiye Doğal Gaz İthalatı ve Yıllık Değişimi (2000-2017)

Türkiye Doğal Gaz İthalatı ve Yıllık Değişimi

2009 yılından itibaren bir önceki yıla göre gaz ithalatı değişim yüzdelinde eksi rakamlar görülmeye başlandı.

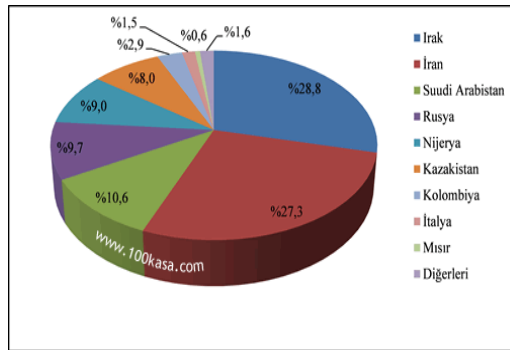


Kaynak: EPDK, TUIK

Kaynak: EPDK ve TUIK

Eurostat verilerine göre, Türkiye 2015 yılında ham petrol tüketiminin ortalama %89'unu ithal etmiştir. 2015 yılı ortalamasına göre 25 milyon ton ham petrol ithalatı farklı ülkelere temin edilmiştir (İlter ve Kınık, 2016: 188). Söz konusu ithalat %28,8 Irak, %27,3 İran, %10,6 Suudi Arabistan, %9,7 Rusya, %9 Nijerya, %8 Kazakistan, %2,9 Kolombiya %1,5 İtalya, %0,6 Mısır'dan yapılmıştır. Türkiye'nin petrol bakımından son derece dışa bağımlı olduğunu gösteren grafik ayrıca Türkiye'nin petrol bakımından tek bir ülkeye bağımlı olmadığını belirtmektedir. Bu durum enerji arz güvenliği konusunda oldukça olumlu bir etki yaratmaktadır Çünkü bir ülkenin enerji arz güvenli ve kırılmalı, sadece enerjiye olan bağımlılığı ile değil ayrıca nekar arz çeşitliliğine erişildiği ile de ölçülmektedir.

Şekil 3: Türkiye'nin Ülkelere Göre Ham Petrol İthalatı (2015)



Kaynak: EPDK

Türkiye'nin enerji politikası dört önemli hedef etrafında şekillenmiştir:

- Enerji temininin sağlandığı ülkelerin çeşitlendirilmesi ve güzergahlarının güvenliğinin sağlanması

- Enerji ihtiyacını karşılamak için yenilenebilir enerjiye ağırlık verilmesi
- Avrupa'nın enerji güvenliğine katkıda bulunulması.
- Avrupa'nın enerji çeşitliliği sağlayabilmesi adına alternative boru hattı projelerinde aktif yer alması.

Türkiye, son günlerde Avrupa'nın enerji çeşitliliğini sağlamak adına enerji kaynağı bakımından oldukça zengin olan Rusya ve Azerbaycan gibi ülkelerle ikili antlaşmalar yaparak bu ülkelerin ekonomik kalkınmalarını arttıracak alternatif enerji boru hattı antlaşmaları imzalamıştır. Bu projelerden en öne çıkanlarından biri Türk Akımı projesidir. Türk Akımı projesi ile Rus doğal gaz rezervlerinin Türk topraklarından geçerek Avrupa ülkelerine taşınması amaçlanmaktadır. En az Türk Akımı projesi kadar önemli olan diğer proje ise TANAP projesi olup, Azerbaycan Shah Deniz II gaz rezervlerinin yine Türkiye aracılığı ile TAP'a bağlanması buradan da Avrupa Birliği ülkelerine ulaştırılması amaçlanmıştır. Türkiye'nin bu enerji köprüsü olma rolü ona enerji güvenliği bağlamından oldukça avantaj sağlayarak ülkenin bölgedeki stratejik konumunu güçlendirmiştir (İlter ve Kınık. 2016:189).

Orta Doğu coğrafyasını ve Hazar Bölgesi'ni, Akdeniz ve Avrupa'ya bağlayan hemen hemen tüm kara ve deniz güzergahlarının stratejik bir geçiş ülkesi olan Türkiye, aynı zamanda enerji pazarı olmaya aday bir ülkedir. Bu nedenle petrol ve doğalgaz ithalatında sürekliliğin, arz güvenliğinin ve sürekli artan talep karşısında kaynak çeşitliliğinin sağlanması bakımından, geniş kapsamlı enerji transfer projelerinin geliştirilmesi Türkiye için büyük önem arz etmektedir. Türkiye'nin enerji politikası, ayrıca yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını arttırılmasından enerji üretimi ve tüketimine kadar her aşamada verimliliğin sağlanmasına önem ve öncelik atfeden, enerji tedariği konusunda kaynak ve ülke çeşitliliğini her daim ön plana çıkartan "enerji koridoru" rolüne özel vurgu yapan ve özellikle piyasa liberalizasyonunun altını çizen bir tutum yansıtmaktadır. Türkiye'nin enerji merkezi olma amacını gerçekleştirilmesi; ödemeler dengesinin pozitif şekilde devam etmesinde, dış ticaret açığının azalan bir eğilim göstermesinde ve enerji ihracatında önemli bir fark yaratacak ve Türkiye'nin ekonomik olarak büyümesinde katkıda bulunacaktır (İlter ve Kınık. 2016:190).

TANAP ve Türk Akımı Bağlamında Türkiye'nin Enerji Stratejisi

Daha önce de bahsedildiği gibi Türkiye'nin enerji stratejisinin en önemli hedeflerinden birisi enerji terminali olabilmeyi başarmaktır. Türkiye'nin bu amaç doğrultusunda zengin enerji kaynaklarına sahip ülkelerle ilişkilerini sıkı tutması ve AB'nin enerji arz güvenliğini gerçekleştirmesinde katkıda bulunması gerekmektedir. Bu bağlamda sorulması gereken en önemli sorulardan birisi şudur: Türkiye enerji arz güvenliğini sağlamak ve enerji arz çeşitliliğine katkıda bulunmak için hangi alternatif boru hattına öncelik vermelidir? Diğer önemli soru ise Türk Akımı ve TANAP projelerinin birbirine rakip mi yoksa tamamlayıcı projeler mi olduğudur?

AB pazarını hedef alan ve neredeyse aynı güzergahı kullanacağı düşünülen bu iki projenin büyüklüğü ve maliyeti birbirinden farklıdır. Ayrıca Türkiye'nin her iki

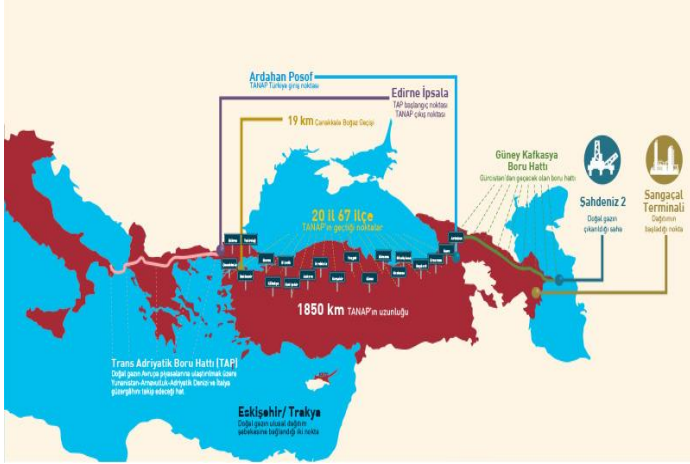
projede de aktif görev almasında projede yer alan diğer ülkelerin tutumları ve ekonomik kazanç elde etme gibi unsurları göz önünde bulundurulmalıdır (İlter ve Kınık. 2016:191).

Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı (TANAP)

Güney Gaz Koridoru olarak adlandırılan TANAP projesi dört aşamalı entegre bir projenin ana hatlarını oluşturmaktadır. Azerbaycan'ın Şahdeniz 2 sahasında üretilen doğal gazın önce Gürcistan'a ardından Tiflis üzerinden Türkiye'ye ulaştırılması amaçlanmaktadır. Ardahan'dan Türkiye'ye girip yirmi ili geçerek, Edirne'de (Yunanistan sınırında) son bulacak olan proje, daha sonra Yunanistan üzerinden İtalya'ya giderek TAP hattı aracılığı ile Avrupa'ya ulaşacaktır (Budak, 2017:2 , Sak ve Zengin, 2015:5).

Dört aşamalı doğalgaz boru hattı olan bu proje yaklaşık 4000 km uzunluğunda olup, Türkiye sınırları içindeki mesafesi yaklaşık 1900 km olarak tasarlanmıştır. 7 Haziran 2010 tarihinde imzalanan gaz satış ve taşıma sözleşmesinin, aynı zamanda Azerbaycan Şah Deniz II sahasından çıkarılacak gazın Avrupa pazarına iletimi için de bir "Prensip Antlaşması" olduğu bildirilmiştir. 24 Aralık 2011'de ise projeye ilişkin iki ülke arasında Mutabakat Zaptı imzalamıştır. Nihayetinde antlaşma Azerbaycan ve Türkiye arasında 26 Haziran 2012'de İstanbul'da imzalanmıştır (İlter ve Kınık. 2016:192).

Harita-1: TANAP Doğalgaz Boru Hattı Projesi



Kaynak: www.tanap.com

Azerbaycan'ın Şahdeniz sahasında gerçekleştirilen doğal gaz üretimi, Şahdeniz Konsortiyumu tarafından yapılmaktadır. Konsosiyumunda %28,8 BP, %19 TPAO, %16,7 SOCAR, %15,5 Statoil, % 10 Total, %10 Lukoil hisse sahibidir. Bu istatistik veriler bize üretim aşamasında TPAO'nun BP'den sonraki en büyük hisse sahibi ortak olduğunu göstermektedir. TANAP projesini uygulamak adına TANAP Doğal Gaz Ananım şirketi kurulmuş, buna %58 oranında SOCAR, %30 oranında BOTAŞ, %12 oranında da BP iştirak etmiştir (Sak ve Zengin, 2015:6).

Batı'nın talepleri doğrultusunda şekillenen bu projeye, İran ve Rusya da dahil olmayı istemektedir. Batı tarafından uygulanan ambargo nedeniyle İran, ne bu hatta ne de iptal edilen NABUCCO'ya dahil olamamış buna karşılık, doğal gaz fiyatlarını arttırmıştır. Şunu belirtmek gerekir ki, Orta Asya enerji kaynaklarını dünya pazarına kendi projeleri aracılığı ile ulaştırmak isteyen, TANAP'ın hayata geçirilmemesi için büyük çaba harcamıştır (Ilter ve Kınık. 2016:193).

Projenin ilk aşamasında 2018 yılında ilk gaz akışının sağlanması planlanmaktadır. Hattın taşıma kapasitesi aşamalı olarak arttırılacaktır. Gaz akışı kapasitesinin 2020 yılında yıllık 16 milyar metreküp, 2023 yılında 23 milyar metreküp, 2026 yılında ise 31 milyar metreküp olması amaçlanmıştır. Azerbaycan doğal gazının Avrupa'da yeni pazarlara erişimi sağlanırken, Türkiye'nin batı bölgesi enerji güvenliğini arttıracığı beklenmektedir (Erdağ, 2013:872). Ayrıca TANAP projesi 9 Avrupa ülkesiyle birlikte 100 milyar dolarlık doğal gaz kontratı yapmış bir projedir. Türkiye yalnızca enerji ihtiyacını buradan karşılamakla kalmayacak, aynı zamanda AB üyesi ülkelerinin arz güvenliğinin sağlanmasında da katkıda bulunacaktır (Sak ve Zengin, 2015:6).

Ayrıca, TANAP projesi, Türkiye'nin enerji politikası bakımından birçok noktada önem arz etmektedir. Projenin en önemli getirisi Türkiye'yi doğalgaz tedariki konusunda Rusya ve İran tekelinden kurtumasıdır. Bu durum Türkiye'nin son günlerde enerji stratejisinde enerji çeşitliliğini artırma amacına hizmet etmesi bakımından önemlidir. Projeyi diğerlerinden ayıran hususlardan bir diğeri de projenin finansal ve teknolojik açıdan Azerbaycan'ın ve Türkiye'nin imkanlarıyla hayata geçirilmesidir. Türkiye küresel enerji politikalarında enerji transferinin gerçekleşmesi noktasında Rusya karşısında üstünlük kazanırken, Azerbaycan ise; Rusya'dan bağımsız olarak proje ve faaliyet yürütebilme açısından hareket serbestisi kazanmış olacaktır. Böylece, Türkiye'nin diğer tedarikçi ülkelerle olan pazarlık gücünü arttırmasında katkıda bulunacaktır. Enerji uzmanları bu durumun Türk ekonomisine yaklaşık olarak 3 milyar dolar tasarruf sağlayacağını vurgulamaktadır (Budak, 2017: 3).

Batı'nın talepleri doğrultusunda şekillenen bu projeye, İran ve Rusya da dahil olmayı istemektedir. Batı tarafından uygulanan ambargo nedeniyle İran, ne bu hatta ne de iptal edilen NABUCCO'ya dahil olamamış buna karşılık, doğal gaz fiyatlarını arttırmıştır. Şunu belirtmek gerekir ki Rusya, Orta Asya enerji kaynaklarını dünya pazarına kendi projeleri aracılığı ile ulaştırmak isteyen, TANAP'ın hayata geçirilmemesi için büyük çaba harcamıştır (Ilter ve Kınık. 2016:193).

Türk Akımı

2013 yılında Kiev'deki mevcut yönetimin değişmesi ve Rusya'nın Kırım'ı ilhak etmesi nedeniyle Rusya ve Ukrayna arasındaki ilişkiler kopma noktasına gelmiştir. Rusya 2014'te Ukrayna'ya gaz akışını durdurarak krizin tırmanmasına neden olmuştur. Daha önce de 2006-2009 yılında olduğu gibi Ukrayna ve Rusya arasında yaşanan enerji krizleri Avrupa Birliği enerji arz güvenliği konusundan büyük bir tehdit oluşturmaktadır. Bunun nedenlerinden biri Ukrayna'nın stratejik konumudur. Zira, Rusya'dan gelen doğal gazın üçte ikisi Ukrayna topraklarından geçerek Avrupaya ulaşmaktadır. Diğer bir değişle, Ukrayna, Avrupa ve Rusya'yı birbirine bağlayan enerji köprüsü görevi yapmaktadır. (Çalışma Raporu 2015: 4).

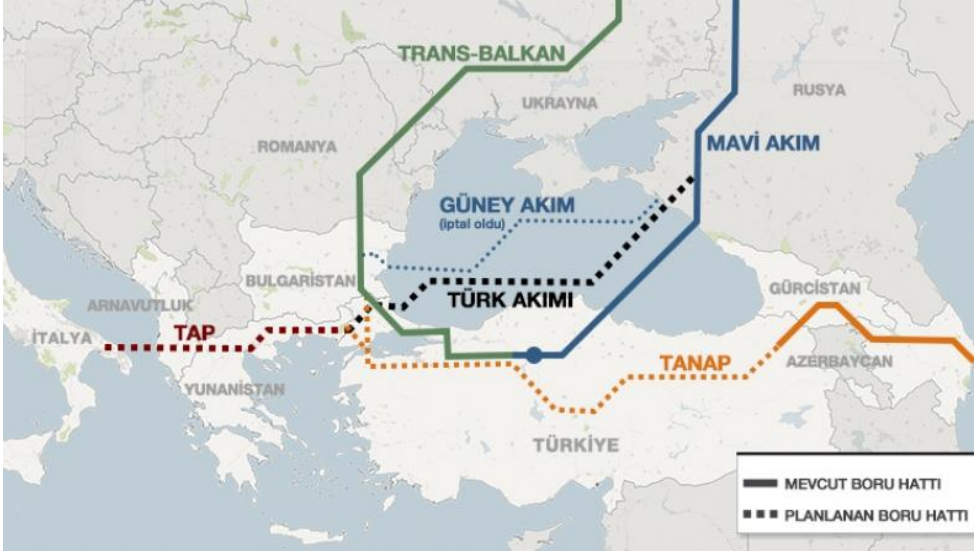
Yaşanan her enerji krizinde olduğu gibi 2013 yılında yaşanan Ukrayna Krizinde de Rusya'nın ABD ve AB'ye karşı enerji kozunu kullanması taraflar arasında enerji alanında sorunların devam edeceğinin sinyallerini vermiştir. Rusya'nın politikalarına karşı Avrupa Birliği ülkeleri ve ABD tepkisiz kalmayarak Rusya'ya karşı ticari kısıtlamalar getirmiştir Rusya'nın bu ambargolara karşı tepkisi gecikmemiş, 1 Aralık 2014 tarihinde Putin'in Türkiye ziyaretinde zengin doğal gaz kaynaklarını Karadeniz'den geçerek Avrupa'ya taşınması hedeflenen Güney Akım projesini rafa kaldırdığını duyurmuştur. Güney Akım projesi yerine yine aynı miktarda doğalgazı taşıyacak olan ve Türk Akımı adıyla nitelendirilen yeni bir projenin devreye sokulacağı açıklanmıştır. [Budak, 2017:4-5, Ilter ve Kınık, 2016:194].

Güney Akım Doğalgaz Projesi Rusya'nın en büyük doğalgaz boru hattı projesi olan Nabucco'yu ve Ukrayna'yı devre dışı bırakmak için ortaya attığı bir projedir. Güney Akım Projesi'ne göre Rus doğalgazı, Rusya'dan başlayıp Karadeniz'in ikibin metre altından Bulgaristan'a ulaşıp buradan iki kola ayrılacaktır. Birinci kol Yunanistan üzerinden İtalya'ya ikinci kol ise Sırbistan ve Macaristan üzerinden Avusturya'nın Baumgarten limanına ulaşacaktır (Üstün, 2017:1).

Türk Akım projesi Rusya'daki dev doğalgaz rezervlerini doğrudan Türkiye'nin doğalgaz dağıtım şebekesine bağlayarak Türkiye, Güney ve Güneydoğu Avrupa için güvenilir bir enerji kaynağı yaratacak önemli bir projedir. Rusya Ukrayna ile yaşadığı enerji krizinden sonra Avrupa gibi karlı olan enerji pazarını kaybetmemek için doğalgazını Ukrayna'yı bypass edecek alternatif bir yolla taşımayı planlamaktadır. [Üstün, 2017:1].

Şunu belirtmek gerekirken Güney Akım projesinin iptali ile değişen sadece hattın güzergahı olmadı ayrıca yıllık 63 milyar metreküplük doğalgaz taşınması planlanan proje Türk Akımı'na dönüştürülürken kapasitesi de yarı yarıya düşürülmüştür. yani yıllık 31.5 milyar metreküp doğal gaz taşıyacaktır. Fakat her iki ülke arasında doğalgazda fiyat indiriminin karara bağlanamaması, hem de yaşanan uçak krizi sonrası projede ilerleme kaydedilemedi. Putin'in Türk Akımı projesini gündeme aldığı 1 Aralık 2014'ten bu yana geçen sürede, Türkiye-Rusya ilişkileri ciddi bir sınavdan geçmiştir. Bugün geldiğimiz noktada Türk Akımı yeniden gündemimize girmiştir (Üstün, 2017:2).

Harita-2 Türk Akımı Projesi



Kaynak: <http://www.aljazeera.com.tr/>

Ekim 2016 tarihinde İstanbul'da düzenlenen, Dünya Enerji Kongresi'nde Türkiye ve Rusya arasında Türk Akımı projesi için uluslararası bir anlaşmaya imza atıldı. Türk Akım Boru Hattının açık deniz kesimi merkezi, Hollanda'da bulunan ve %100 Gazprom iştiraki olan South Stream transport B.V. şirketi tarafından tasarlanıp inşa edilmektedir. Boru hattının deniz kesimi, Karadeniz altından ilerleyecek ve her biri yılda 15,75 milyar metreküp doğalgaz taşıma kapasitesine sahip olan iki paralel boru hattından oluşmaktadır. Açıkdeniz boru hatları, Rusya kıyısındaki ANapa kenti civarından başlayıp, Türkiye kıyısına Kıyıköy'de çıkacaktır (Üstün, 2017:2).

Karada inşa edilecek boru hatlarından Lüleburgaz'da Türkiye dağıtım ağına bağlanacak olan birinci hat BOTAŞ tarafından geliştirilecektir. İkinci hat ise karadan Türkiye-Avrupa sınırına doğru ilerleyecek olup Gazprom ve Botaş iştiraki ile gerçekleştirilecektir (Üstün, 2017:2).

TÜRK AKIM PROJESİ'NİN TÜRKİYE VE RUSYA AÇISINDAN ÖNEMİ

Türk Akım projesi, Türkiye'nin jeostratejik önemini artıran, hem domestik hem de global açıdan, enerji arz güvenliğine katkı sağlayacak son derece önemli bir projedir. Projenin diğer stratejik partneri olan Rusya için de Türk Akım Projesi'nin oldukça önemli olduğunu söylemek gerekir. Rusya, AB'nin alternatif projelerle Hazar Havzası ve Kafkasya bölgelerindeki enerji kaynaklarını Avrupa birliğine ulaştırarak Rusya'ya olan bağımlılığını azaltma girişimlerini engellemek adına, önce Güney Akım, daha sonra Türk Akım projelerini gündeme getirmiştir. Rusya'nın SSCB'nin yıkılışından sonra kendisinden ayrılarak bağımsızlığını ilan eden enerji bakımından oldukça zengin olan Türk Cumhuriyetleri'ni ve Güney Kafkasya'yı tekrar kontrol altında alabilmesi ve buralardaki enerji kaynak

rezervlerini kendisinin dahil olmadığı bir kanalla Avrupa'ya ulaşmasını engellemeye çalışması, 1999 Vilademir Putin'in Rusya'nın başına geçtiği tarihten itibaren Rusya'nın en önemli dış politika amaçlarından biri olmuştur. Rusya'nın yeniden super güç olmak ve yakın çevreyi kontrolü altına almak stratejisinin yöneldiği ülkelerin başında Ukrayna gelmektedir (Özkan, 2010:20) Rusya ve Ukrayna arasında önce 2006-2009 yıllarında yaşanan enerji krizleri daha sonra 2014'de Rusya'nın Kırım'ı ilhakıyla tazelenen anlaşmazlık Rusya'nın alternatif enerji projelerinde Ukrayna topraklarını bypass etme zorunluluğunu beraberinde getirmiştir (Yalçınkaya, Bu bağlamda, TürkAkım doğalgaz boru hattı gerek Rusya gerek Türkiye ve gerekse iki ülke enerji ilişkilerinin geleceği açısından son derece kritik bir öneme sahiptir.(Yalçınkaya, 2015: 74).

1. Türkiye Açısından Önemi

TürkAkım Projesi Avrupa'nın ve ülkemizin enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesinin yanı sıra arz güvenliğinin sağlanmasında önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Toplam 31.5 milyar metre küplük projenin bir hattı direk olarak Türkiye'nin ihtiyacını karşılayacaktır. Diğer hattan ise Güney Avrupa ülkelerinin hem enerji arz güvenliğine katkıda bulunacak hem de enerji ihtiyacını büyük oranda karşılayacaktır. Proje Türkiye'ye yıllık 15.75 milyar metre küp bir kapasite sağlamayı amaçlamaktadır (Üstün, 2017:4).

Türkiye'nin batısı doğalgaz konusunda halen Ukrayna üzerinden gelen görece eski bir sisteme bağlıdır. Uzun süreden beri bu yıpranmış altyapı sisteminin yenilenmesi için herhangi bir yatırım yapılmamış olması bu hat ile kesintisiz ve güvenli enerji akışı sağlanamamasını beraberinde getirmektedir.. TürkAkım Hattı ile Ukrayna'nın yanı sıra Moldova, Romanya ve Bulgaristan devreden çıkacak.; böylece TürkAkım transit risklerden tamamen muaf olacaktır. Ayrıca iletim maliyetleri düşeceği için gazın maliyeti düşecektir (Üstün, 2017:4).

Diğer yandan, TürkAkım projesi, inşaat sürecinde ekonomik ve toplumsal alanda yerel halka yönelik doğrudan ya da dolaylı yatırımları beraberinde getirecektir. Yapılan hesaplamalar doğrultusunda, 1 milyar dolar yatırımla gerçekleştirilecek olan kara kesiminin inşaatı doğrudan, dolaylı ve zincirleme etki olarak 13.500 ek istihdam sağlayacaktır. Bununla beraber TürkAkım projesi Türkiye'de ve diğer bölge ülkelerinde altyapının geliştirilmesini ve sektörün modernize edilmesini destekleyecektir (Üstün, 2017:4).

Azime Tellioglu'nun belirttiği üzere hem TürkAkım Projesi hem de TANAP Türkiye'ye üs olmayı değil transit geçişin sağladığı koridor olmayı vaatmektedir. Diğer bir değişle, Azerbaycan ve Rusya ile imzalanan her iki anlaşmanın enerji arz güvenliğinin yanı sıra Türkiye açısından geçiş ülkesi olma dışında bir önemi yoktur. Bu durum Türk Enerji Stratejisindeki kısa dönemdeki hedefi olan bir enerji transit ülkesi olmayı uzun dönemde enerji merkezi (hub) olmaya taşıma ülküsünü geçersiz kılmaktadır (Telli, 2016:4).

2. Rusya Açısından Önemi

Rusya cephesinden bakıldığında ise, Rusya'nın Ukrayna ile transit sözleşmesi 2019 yılında büyük ihtimalle yenilenmemek üzere son bulacaktır. Bu nedenle 2019'dan beri Avrupa'ya gaz satışında Ukrayna'yı devre dışı bırakacak alternatif rota arayışında olan Rusya Avrupa'ya gaz satışındaki hakimiyetini kaybetmek istememektedir. Bu bağlamda diğer alternatif yollar tıkalı gözüktüğünden Rusya için TürkAkım'ın hayata geçirilmesi son derece önemlidir (Üstün, 2017:4).

Avrupa'da Gazprom'un satışından son 10 yılda düzenli olarak arttırdığı sadece iki ülke gözükmemektedir: Almanya ve Türkiye. Dolayısıyla Gazprom'un iki ana hedefi vardır: Enerji dönüşümü projesi ile enerji karışımından kömür ve nükleer enerjiye geçiş ve yenilenebilir enerji kaynaklarının oranını artırılmayı amaçlayan Almanya'nın aradaki enerji açığını Rus gazı ile doldurmasını ümit etmek, diğer yandan sürekli büyüyen bir pazar olan Türkiye ile ilişkileri sıkı tutmak. Gazprom önümüzdeki 10 yılları güvence altına almak için Almanya'ya doğrudan erişimi sağlayacak Kuzey Akım 2 ve Türkiye'ye doğrudan erişimi sağlayacak TürkAkım projelerini hayata geçirmeyi hedeflemektedir (Üstün, 2017:5).

Buna ek olarak TürkAkım projesi, AB-Rusya rekabeti açısından da önem taşımaktadır. Çünkü Rusya ile ABD arasındaki doğalgaz savaşının ana merkezi TürkAkım projesidir. Bunun ana nedeni, son yıllarda kaya gazı üretiminde dünya doğalgaz piyasasında ciddi bir hamle gerçekleştiren ABD artık enerjide ihracatçı ülke konumundadır. Dolayısıyla ABD, enerji alanındaki güç mücadelesinde ben de varım demeye başlamıştır (Üstün, 2017:5).

Emre İşeri, TürkAkımı ve TANAP projelerinin kaderinin de Nabucco'nun makus talihini paylaşabileceği olasılığına dikkat çekmektedir. Nabucco Projesi, Türk Akımı projesinde olduğu gibi, AB ülkelerinin her yıl artan enerji ihtiyacını, Rusya dışındaki kaynaklardan ve yine Rusya dışındaki alternatif hattan tedariki açısından son derece stratejik bir projeydi (Kıyman, 2009: 4). Bilindiği üzere Rusya'nın desteklediği 50 bcm gibi devasa kapasitedeki TürkAkım projesinin temel amacı diğer bir "stratejik sekte" olan 31 bcm nihai kapasiteli TANAP'ın önünü kesmektir.

İşeri'ye göre, bu noktada Türkiye'nin TürkAkım projesine ilişkin Moskova'nın hevesini avantaja çevirerek bu ülkeden kazançlı gaz indirimi alabilme fırsatını kullanması gerekmektedir. Böylece, Türkiye cari açığını kapatmak yolunda önemli bir adım atarak, gaz satış fiyatı konusunda tahkimde olduğu İran'a karşı elini kuvvetlendirecektir (İşeri, 2015:1-2).

Nurşin Ateşoğlu'nun konuyla ilgili siyasi değerlendirmesine göre, Mavi Akım 2 olarak nitelendirilen TürkAkım projesi zaten %55-60 oranında bağımlılığın yanı sıra ülkedeki ilk nükleer santralin Rus devlet şirketi tarafından inşaa edilecek olması Türkiye'yi Rusya'ya daha da bağımlı kılacaktır. Bu durum enerji güvenliğinin temel prensiplerinden "tedarikçi çeşitlendirmesine" ters düştüğü gibi TANAP'ın cazibesini düşürecektir. Türkiye'nin hiçbir siyasi konuda ulaşamadığı yakın bölgesinde (Ermenistan, Ukrayna, Suriye, Kıbrıs vs) Rusya'dan bağımsız manevra kabiliyetini iyice daraltacaktır (Ateşoğlu, 2016:1-2)

3. Türk Akımı ve Tanap Projelerinin Makro Ekonomik Beklentiler Açısından Değerlendirilmesi

Hiç kuşkusuz ekonomilerin sürdürülebilir büyümeleri ve uluslararası arenada dış ticaret hadlerini iyileştirmeleri açısından sanayi sektörü kaldıraç görevi görmektedir. Bu sektörün en çok ihtiyaç duyduğu girdi ise enerjidir. Bu çalışmada enerji olarak petrol ve doğalgaz ele alınırken öncelikle dünyadaki dağılımının adil olmaması ve bazı ülkelerin bu kaynakta otarşi kuramaları sebebiyle ithalatı kaçınılmaz olmasıdır. Açık ekonomilerinin avantajı ile diğer doğal kaynakları karşılığında talep etmelerine dayanmaktadır.

Enerji ihtiyacının yaklaşık % 75'ini ithal eden ülkemiz için enerji fiyatları önemli bir konudur. Gelişmekte olan ülkeler sınıfındaki Türkiye'deki ekonomik büyüme enerji ihtiyacını arttırmaktadır. Bu durum cari açığı önemli ölçüde arttıran unsurlardan biridir. Alternatif enerji kaynaklarına yönelim son 20 yıldır olan bir durumdur ve yeni sayılmaktadır. Türkiye enerji konusunda dışarıya bağımlı ülkelerin başında gelmektedir, Türkiye'nin enerji tüketiminde dünyada ilk 20 ülkeden bir tanesi olması bu durumu destekler niteliktedir. (Çiftçi ve Eşmen 2017: 88)

Şekil 2 'de görülen doğalgaz ithalatındaki artış, ekonomik büyümeye ve ithalat oranlarındaki değişime sebep olmuştur. Burada vurgulanmak istenen konu ithalattaki artışın yaratacağı cari açığın, 'enerji koridoru' misyonu ile kapatılmasıdır. Başka bir ifadeyle jeopolitik konumunu kullanarak, dış ticaret hadlerini lehine çevirebilmesidir. Bu da uzun dönemde ödemeler dengesi açıklarını azaltırken döviz çıkışlarını yavaşlatacaktır. Daha ucuza enerji temini sağlayan Türkiye, sanayi sektöründeki maliyet azalışlarından kaynaklı üretim artışı sağlayarak sürdürülebilir büyüme hedefine ulaşacaktır.

SONUÇ

Günümüzün hızla gelişen teknolojileri, ekonomik gelişmeleri de beraberinde getirerek enerjinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin rekabet gücünü arttırmak ve kalkınmalarını sağlamak için son derece önemli bir rol oynamasını sağlamıştır. Doğu Akdeniz enerji kaynaklarının arzındaki belirsizlik ve Hazar'ın paylaşım sorunları devam ederken, enerji arz güvenliğinin global açıdan sağlanabilmesi için Türkiye'nin bulunduğu coğrafyanın stratejik önemi gittikçe artmıştır. Türkiye tüm bu karmaşada, İran ve diğer Orta Doğu ülkelerinde yaşanan siyasi karışıklıklardan uzak, uzun dönemli enerji diplomasisini amaçlamaktadır. yeni kaynakların keşfedilememesi durumunda; Türkiye, jeopolitik ve jeostratejik önemini koruyarak, enerji arz güvenliği açısından hem AB hem de Rusya kanadında avantajlı konumunu sürdürebilecektir.

Ayrıca, Türkiye'nin son dönemlerde enerji alanında gerçekleştirdiği önemli hamleler, ülkenin bir "enerji koridoru" mu yoksa bir "enerji merkezi" mi olacağı sorusunu gündeme taşımıştır. Bu çerçevede yetkililerin üzerinde dikkatle durduğu hussulardan biri, TANAP ve ardından gelen TürkAkım projesi ile Türkiye'nin yeni bir enerji merkezi" olma özelliğinin birinci sırada yer aldığıdır. He ne kadar uzun dönemde Türkiye'nin hedefi enerji merkezi (hub) olabilmeyi başarmaksa da her iki projenin içeriğinde transit ülke olmanın dışında bir vaat

yer almamaktadır. Bu noktada Türkiye, hem kendi arz güvenliğini hem de Avrupa Birliği ülkelerinin arz güvenliğini arttıracak olan bu iki önemli projeyi lehine çevirebilirse, bu fırsatla dış ticaret açığını kapatarak bölgede önemli bir stratejik güç olmayı başarabilecektir.

TürkAkım Projesi'nin Türkiye açısından avantajlarının yanında bazı riskler taşıdığını da belirtmek gerekir. Herşeyden önce enerji bakımından oldukça dışa bağımlı olan Türkiye'nin, TürkAkım projesiyle Rusya'ya daha fazla bağımlı olma olasılığı vardır. Bu durum Türkiye'nin Rusya karşısındaki hareket serbestisini kaybetmesine ve Güney Gaz Koridoru Projesi'nin TANAP ve TAP ayağında olduğu gibi sonunun Nabucco projesinin makus talihine benzemesine sebep olabilecektir.

KAYNAKÇA

- ATEŞOĞLU, Nurşin (2016), "Türkiye-Rusya yakınlaşması Neden Çekici", Bilgesam, <http://www.bilgesam.org/incele/2535/-turkiye---rusya-yakinlasmasi-neden-cekici-/>
- BUDAK, Türkan (2017), "Türkiye'nin Enerji Politikasında TANAP ve Türk Akımı", Bilge Adamlar Stratejik Araştırmalar Merkezi, No:1364, s.1-7.
- ERDAĞ, Ramazan (2013), "Anadolu Geçişli Doğal Gaz Boru Hattı Projesi (TANAP)'nin Küresel Enerji Politikalarına Etkisi Üzerine bir Değerlendirme", International Journal of Academic Social Science Studies, Volume 6, Issue 3, s.867-877.
- ÇİFTÇİ, Necati, EŞMEN, Merve (2017), "Türkiye'de Cari Açığı Belirleyen Faktörler ve Cari Açığı Azaltmada Alternatif Enerji Kaynaklarının Rolü: VAR Modeli" s.88 dergipark.gov.tr/download/article-file/318534
- İLTER, Emel, KINIK, Hülya (2016), "Türkiye'nin Enerji Denklemi: Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı ve Türk Akımı", s.185-197.
- İŞERİ, Emre (2015), "Enerji Boru Hatları ve Türkiye", <http://aljazeera.com.tr/gorus/enerji-boru-hatlari-rekabeti-ve-turkiye>.
- KIYIK, Begüm (2009), "Nabucco", İzmir Ticaret Odası, s.1-4.
- ÖNK, F. Özlem (2010), "Avrupa Birliği'nin Enerji Arz Güvenliği ve Türkiye'nin Rolü", Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, s.6-121
- ÖZKAN, Furkan (2010), "Türkiye'nin Orta Asya ve Kafkasya'daki Bölgesel Politikasında Enerji Güvenliği, Akademik Bakış, Cilt 4, Sayı 7, s.17-37.
- PETFORM, Çalışma Raporu (2015), "Ukrayna Krizinin AN-Rusya İlişkilerine ve Üşkemize Etkileri
- TATAR, Volkan, TOPRAK, G., Nuri (2011), "Türk Dış Politikasında Enerjinin Konumu: Nabucco Doğal Gaz Boru Hattı Projesi Çerçevesinde bir Değerlendirme, s.89-101.
- TELLİ, Azime (2016), "Türkiye'nin enerji Koridoru Olmasının Mihenk Taşları Olarak Türk Akımı ve TANAP Karşılaştırması, Enerji Piyasaları ve Politikaları Enstitüsü, s.2-9.

- ÜSTÜN, Nazlı (2017), “Ekonomik ve Siyasi Yönleriyle TürkAkım Projesi”, Konya Ticaret Odası, Araştırma Raporu, s.1-7.
- VLADİMİROV, Martin, ÖZENÇ, Bengisu (2015), “Daha Güçlü AB-Türkiye Enerji Diyaloguna Doğru: Enerji Güvenliği Perspektifleri ve Riskleri, s.4-48.
- YALÇINKAYA, Alaeddin (2015), “Sovyet Sonrası Rusya Siyasetinde Avrasyacılık”, Putin’in Üşlesi: Yeni Yüzyıl Eşiğinde Rusya Federasyonu Analizi, s.73-94.
- YILDIZ, Furkan (2012), “Avrupa Birliği Enerji Politikaları ve Enerji Arz Güvenliğ Arayışları”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, s.159-179.
- ZENGİN, Abdulkaki, SAK, Hüseyin (2015), “Uluslararası Doğal Gaz Boru Hattı Projeleri: Türkiye’nin Doğal Gaz Ticareti Açısından Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı (TANAP) ve Trans Adriyatik Doğal Gaz Hattı (TAP) Projelerinin Değerlendirilmesi, İstanbul Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, s.1-11.

EKONOMİK SİSTEMLER İLE KURUMSAL MANTIKLAR ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Hatice Gökçe DEMİREL*

Abdunnur YILDIZ**

ÖZET

Dünyanın her yerinde tüm insanların fiziksel özellikleri ve zorunlu yaşamsal ihtiyaçları aynıyken toplumların hayatta kalmaya ve yaşamını devam ettirmeye yönelik organize oldukları farklı ekonomik sistemler nasıl ve neden ortaya çıkmıştır sorusu çok boyutlu ve tek bir cevabı olmayan bir sorudur. Ancak temel olarak en basit ve genel ifade ile bu sistemlerin oluşumundaki temel farklılıkların insanların düşünme biçimlerinden kaynaklandığı ileri sürülebilir. Bu cevabın odağındaki “düşünme biçimleri” insanların doğal ve sosyal dünyanın algılanan gerçekliğine ilişkin varsayımları, bu varsayımlara dayalı mantıksal önermeleri ve bu önermelere göre inşa ettikleri neden sonuç ilişkisine dayalı karmaşık bir sistemdir. Bu bağlamda gerçekliğe ilişkin varsayımlar, mantıksal önermeler ve neden-sonuç ilişkileri yaşamsal önceliklere göre şekillenmekte ve normlar dizisi halinde kurumsallaşmaktadır. Normlardan oluşan bu kurumlar toplumları bir arada tutan tutkal görevini yerine getirirken aynı zamanda toplumsal önceliklerin belirlenmesi ve kimin hangi ihtiyacının ne ile nasıl ve kim tarafından karşılanacağı sorularına da çözüm önerileri sunmaktadır. Her toplumda gözlemlenebilen çekirdek bazı kurumlar bulunmaktadır. Bu çekirdek kurumları Thornton ve Ocasio (2008) kapitalist Pazar, bürokratik devlet, aile, demokrasi ve din olarak sıralamıştır.

Neyin ne kadar üretilmesi gerektiği, kim tarafından ve kim için üretilmesi gerektiği soruları ekonomik sistemlerin cevaplamaya çalıştığı sorulardır. Bu sorulara toplumca verilen cevaplara göre şekillenen ekonomik sistemler, aslında bir toplumdaki önceliklerin belirlenmesi ve bu önceliklerin nasıl gerçekleştirileceğine ilişkin sorunların çözümü için organize olmuş kurumların organizasyonu niteliğindedir.

Ekonomik sistem, bir ekonomik toplum içinde üretim ile tüketim veya mal ve hizmetler ile ihtiyaçlar arasındaki dengesizlikten kaynaklanan sorunları en tu-

* Fırat Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü demirel@firat.edu.tr

** Fırat Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü abdunnur@firat.edu.tr

tarlı ve en olumlu bir biçimde çözümlenebilmek amacıyla benimsenen ve uygulanan davranışların ve kurumların oluşturduğu bir bütün veya ekonomik organizasyon şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanımdan yola çıkarak ekonomik sistemlerin cevaplamaya çalıştığı soruların kurumsal mantıklar aracılığıyla nasıl farklılaştığı ve kurumsal mantıklar ile ekonomik sistemler arasında nasıl bir ilişki olduğu literatür taraması ile ortaya konulmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Sistemler, Kurumlar, Kurumsal Mantıklar

A STUDY ON RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC SYSTEMS AND INSTITUTIONAL LOGIC

ABSTRACT

How and why the different economic systems in which the societies organize to survive and maintain their lives have emerged is a multidimensional question without a single correct answer, while the physical characteristics and compulsory life needs of all people are the same throughout the world. However, it can be argued that the basic differences in the formation of these systems basically originate from "the way people think". "The way of thinking" in this focus is complex systems based on the assumptions about the perceived reality of the natural and social world, the logical propositions based on these assumptions, and the cause and effect relation they have constructed according to these propositions. In this context, assumptions about reality, logical propositions and causal relations are shaped by vital priorities and institutionalized as norms. While these institutions, which consist of norms, not only fulfilling the task of glue which holding societies together, at the same time they offer solutions to the questions such as how priorities of society will be determined, and whose needs will be met by what, by how and by whom. There are some core institutions that can be observed in every society. These core institutions are listed by Thornton and Ocasio (2008) as the capitalist market, bureaucratic state, family, democracy and religion.

Questions which are tried to answer by economic systems are what, how, by whom and for whom it should be produced. The economic systems that are shaped by the answers given to these questions in society are in fact the organization of institutions to determine the priorities in a society and to solve the problems of how these priorities are to be achieved.

The economic system is defined as a whole or an economic organization formed by the behaviors and institutions that are adopted and implemented in order to

solve the problems arising from the imbalance between production and consumption or between goods and services and needs within an economic society in the most consistent and most positive way. By this way, it will be tried to be revealed by literature review how the questions that the economic systems try to answer differ according to the institutional logic and it will be tried to explain the relation of institutional logics and the formation of the economic systems.

Key Words: Economic Systems, Institutions, Institutional Logics.

GİRİŞ

Geleceğin belirsizliği ve bilgi asimetrisi pek çok insan ve toplum için ürkütücüdür. Sosyal dünyada bu belirsizliği ortadan kaldırma çabaları insanları hangi durumda nasıl davranılacağı ve önceliğin ne olacağı konusunda bir takım kurallar, normlar ya da düşünme biçimleri inşa etmeye zorlamaktadır. İnsanlık tarihinin başlangıcından beri bu kurallar gerek doğa (coğrafi koşullar), gerekse ilişkili oldukları insanlar (aile-akraba) ve parçası oldukları toplumlarla etkileşim halindeyken algılarına, güçlerine ve inançlarına dayanan varsayımlar ve bu varsayımlara bağlı neden sonuç ilişkisi ile oluşan mantık haritalarına dönüşmüştür. .

Toplumda bireylerin neyi incelemesi gerektiğini belirleyen çeşitli kurumlar oluşmuştur. Bireyler hem sosyal ilişkilerinde hem de ekonomik karar verirken bu önceliklerin farkında olmadan ya da olarak amaçlarını gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Toplumsal yaşamda baskın kurumsal mantığa göre ortak önceliklerin belirlenmesi toplumdaki belirsizliği azaltmaktadır. Çünkü bireyler bir karar alırken karşısındaki oyuncunun nasıl hareket edebileceğine ilişkin olasılıkları tahmin etme yetisi kazanmaktadır. Bu anlamda toplumlarda temel kurumsal mantıklar o toplumdaki ekonomik sistemin nasıl olacağına ilişkin doğal bir yapı oluşturmaktadır. Baskın kurumsal mantıktaki bir değişim ekonomik sistem içindeki aktörlerin üretim, paylaşım ve bölüşüm konusundaki önceliklerinin de değişmesine neden olmaktadır. Hangi ekonomik sistemde hangi kurumsal mantığın baskın olduğu ve bu kurumsal mantığın toplumun ihtiyaçlarına cevap verip vermediği oldukça geniş bir araştırma konusudur.

Kurumlar ve Kurumsal Mantıklar

Kurumlar, tasarruf, yatırım, çalışma, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomik sonuçlar üzerinde doğrudan ve dolaylı yollarla etkiye bulunmaktadır. Bir ekonomide devletin müdahale sınırları, ticari politikaları, piyasanın yabancı yatırımlara açılma derecesi, bireysel faaliyet alanı gibi unsurlar üzerinde önemli derecede etken olan faktörlerdir. Mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı, sözleşmelerin uygulanabilirliği, siyasal ve hukuksal yapı ile ilgili ku-

rumlar, iktisadi kararların temel belirleyicileridir. Bu açıdan bakıldığında kurumlar ekonomik faaliyetlerin iktisadi büyümenin temel belirleyicilerini ve büyüme analizinin odaklanması gereken temel noktayı oluşturmaktadır (Biber, 2010:4).

Kurum kelime olarak, bir şeyleri düzenli, devamlı ve kurallara uygun bir şekilde yapma metot ve yolları anlamına gelmektedir. Kurumlaşma, düzenli, dengeli ve bütünlük arz eden bir form ve yapının oluşması demektir. Bir başka ifade ile insan davranışlarında, düzenli, dengeli ve bütünlüğe ulaşmış eylem kalıplarının oluşturulmasıdır. Bir kavram olarak kurum, önemli bir sosyal ihtiyacı karşılamaya yönelik, birbirleriyle ilişkili, organize olmuş ve süreklilik arz eden değerler ve kurallardan oluşan bir bütün olarak tanımlanmaktadır. Bir başka deyişle kurum, bir toplumun temel ihtiyaçlarını ve faaliyetlerini (inanç, üreme, yetiştirme, paylaşma, düzen ve eğlenme gibi) karşılayacak şekilde oluşturulmuş bir değerler ve normlar setidir (Aktaran: Türkkahraman, 2009:26-27).

Jackall (1982) kurumsal mantığı, karmaşık, deneysel olarak inşa edilmiş, kadın ve erkeklerin belirli bağlamlarda ve davranışlarda bulunmalarına ve onlara eşlik eden bakış açılarının bir dereceye kadar düzenli ve öngörülebilir olmasını sağlayacak şekilde oluşturdukları ve yeniden oluşturdukları kurallar, değerler ve yaptırımlar olarak tanımlamaktadır. Özetle kurumsal mantıklar sosyal dünyanın işleyiş şeklidir. Friedland ve Alford için kapitalist Pazar, bürokratik devlet, aileler, demokrasi ve din gibi toplumun temel kurumların her biri, bireysel davranışların araçlarını ve amaçlarını kısıtlayan ve bireylerin, örgütlerin ve toplumun oluşturduğu merkezi bir mantığa sahiptir. Thornton ve Ocasio, kurumsal mantıkları “bireylerin maddi yaşamlarını üretip yeniden ürettikleri, zaman ve mekânı organize ettikleri ve sosyal gerçeklerine anlam kattığı” toplumsal uygulamaların, varsayımların, değerlerin, inançların ve kuralların toplumsal olarak inşa edilmiş tarihsel kalıpları olarak tanımlamaktadır. Bu tanıma göre, kurumsal mantıklar, bireysel aktör ve biliş, sosyal olarak yapılandırılmış kurumsal uygulamalar ve kural yapıları arasında bir bağ kurmaktadır. Kararlar ve sonuçlar, bireysel kurum ve kurumsal yapı arasındaki etkileşimin bir sonucudur. Bireysel ve örgütsel aktörler güç, statü ve ekonomik avantajlar arayabilirken, onların çıkarları ile aktörlerin araçları ve amaçları yaygın olan kurumsal mantıklarla hem etkinleştirilir hem de kısıtlanır (Thornton ve Ocasio, 2008:101-103).

Talcot Parson’ın “Yapısal Fonksiyonel” yaklaşımına göre, toplumu ayakta tutan birey ve gruplar arasındaki karşılıklı etkileşimdir. Bütün ve parçalar arasındaki ilişkiler toplumsal sistemin temelini oluşturur. Bu yaklaşıma göre toplum bir fonksiyonlar bütünüdür. Ekonomi, din, aile, politika ve eğitim gibi sosyal sistemi oluşturan parçaların o toplum için fonksiyonel olmaları önemlidir (Özkalp, 2016:68-69).

Bir Pazar basit olarak bir toplama mekanizması değildir, aynı zamanda değer oluşturmak ve ölçmek için belirli bir kurumsal kültür sistemidir. Malzeme güvenliği, prestij, anlamlı iş, sosyallik, zanaatkârlık gibi ekonomik hayatın pek çok önemli boyutunun çoğunun açık fiyatları yoktur. Neo-klasik iktisadın faydacı ve çelişkili felsefi temelleri, bireylerin araçsal olarak rasyonel olduğunu varsayarak, onların sosyal ilişkilere katılmalarını, kendilerine empoze ettikleri maliyet ve faydalara dayanarak değerlendirdiklerini söyleyen bir özne-nesne düalizmi ile çalışır (Friedland ve Alford, 1991:234).

Kapitalist bireyler ya da firmalar istediklerini üretme, sermayelerini nerede ve nasıl kullanmayı isterlerse orada kullanma özgürlüğüne sahiptirler. Bu da kapitalizmin plansız bir sistem olduğu sonucunu çıkarmaktadır. Bu durum sistemin keyfi kurallara bağlı bir kaos halinde işlediği anlamına gelmez. Ancak merkezi bir yönetim olmaksızın işlediğini göstermektedir. Bu durumda “Kapitalizm bir sistem olarak nasıl işliyor?” sorusu ortaya çıkmaktadır. Bir sistem olarak kapitalizm sisteminin eş-güdümlayici mekanizması “piyasa” ve “piyasadaki fiyat” hareketleridir. Fiyat değişimleri binlerce bireysel kararın ayrı ayrı aralarında uyuşma sağlanana kadar değişmeye devam etmesidir. Sonuç olarak herhangi bir bireyin ya da bireyler grubunun keyif ve iradesine bağlanmış ya da ona göre düzenlenmiş bir şey olmaz, ortaya çıkan şey piyasadaki eğilimlerin işleyişinin bir sonucudur. Bu anlamda sistemin “insan iradesinden bağımsız olarak” işleyen “objektif güçler” ya da “değer kanunu” ile yönetildiğini söylemek mümkündür (Dobb, 1981:10).

Piyasa ekonomilerinde tam rekabet şartları altında hem üretici hem de tüketici mallar piyasalarından fiyatlar, piyasa mekanizmasının çalışması sonunda elde edilmekte ve bu fiyatlar kaynakların bolluk veya kıtlıklarını aksettiren kıtlık fiyatları olmaktadır. Bu fiyatlar karşısında faaliyetlerini yönlendiren atomistik özel müteşebbisler kararını azamileştirmek için piyasaya girmektedirler. Bu kar faktörü değil yalnız piyasadaki optimum kaynak dağılımını ve fakat aynı zamanda ekonominin dinamik etkinliğini de temin eden bir faktördür. Diğer bir deyişle, kar faktörü piyasa ekonomilerinde ekonomik gelişmeyi temin eden en önemli dinamik bir faktör olarak belirlenmektedir.

Bürokratik Devlet

Weber, devleti “yazılı bir anayasası, rasyonel olarak saptanmış bir hukuku ve rasyonel kurallar ya da yasalar tarafından yönlendirilen bir idaresi, yetkili memurları olan siyasal bir kurum” olarak tanımlamaktadır. Yasal tahakküm tarzı bu araçlar yoluyla egemenlik uygulayacak olanların, üzerinde anlaşılmış kurallar ve emir verme hakkının yasallığına inanmalarından almaktadır. Weber, yasal-ussal meşruiyetin en somut uygulaması olan bürokrasinin en büyük değerinin, genel kuralları özel olaylara uygulayan kurumsal bir yöntem olması olduğunu ileri sür-

müştür. Demokratik devletler kendi idari örgütlenmelerini bürokrasinin ideal tipine yakın biçimi çerçevesinde oluşturduklarından, bu modelin benimsenme nedeninin, rasyonel ve etkin olması, yani yöneticiler ve vatandaşlara hizmet etme noktasındaki işlevselliği olduğu varsayılmaktadır. Von Mises bürokrasinin demokrasi esasları ve usulleri ile bağdaştığını, çünkü kanun üstünlüğüne dayandığını ifade etmektedir (Aktaran: Demir, 2011: 154).

Demokrasi

Politik bir sistem olarak demokrasi, yönetimdeki liderlerin demokratik bir karar alma işlemi ile seçileceği anlamına gelmektedir. Kararlar demokratik yollardan alındığı zaman hükümet çoğunluğa karşı son derece sorumlu olacaktır. Böylece politik işlemler yoluyla alınan kararlar ekonomik liberalizmi korumaktan ziyade çoğunluğa hizmet edecektir. Demokrasi “kamu gücünü kim icra etmelidir?” sorusunu “kamu gücünün icrası bir bütün olarak vatandaşa aittir.” biçiminde cevaplandıracaktır. Diğer taraftan liberalizm, “kamu gücünü kimin icra ettiğine bakmaksızın, bu gücün sınırları ne olmalıdır?” sorusunu “kamu gücü ister bir kişi, isterse halk tarafından icra edilsin, mutlak olamaz; birey devletin müdahalesinin üzerinde ve ondan daha üstün haklara sahiptir.” biçiminde cevaplayacaktır (Holcombe, 2002:75-81).

Aile

Aile evrensel bir kurumdur. En basit tanımıyla birbirlerine kan bağı ile bağlı bireylerin oluşturdukları bir grup olarak ifade edilebilir. Endüstriyel toplumlarda ailenin geleneksel fonksiyonları değişmiş veya ortadan kalkmıştı. Aile artık üretim birimi değil aksine ekonomide bir tüketim birimidir. Geçmişin kırsal toplumlarında evlilik ekonomik nedenlerle aile üyelerinin kararlarına bırakılmaktaydı. Bir başka ifade ile aile kurumunda temel öncelikle ekonomik daha sonra ise duygusal ihtiyaçlar üzerine kurulmaktaydı. Endüstriyel toplumlarda ise kişinin duygusal ihtiyaçları ve amaçları daha önemlidir. Kişinin ekonomik açıdan yerine getirdiği rol ile aile içindeki rolü farklılaşmıştır. Bu nedenle evliliklerde amaç, evlenecek çiftlerin mutluluğu ve ömür boyu ortak bir yaşamı paylaşmalarıdır. Bir başka ifade ile endüstriyel toplumlarda evlilik fiziksel ihtiyaçları karşılamaktan ziyade bireysel doyumdur. Ailenin otorite yapısının değişmesinin temel nedeni toplumsal ve teknolojik değişmeler sonucu ailenin üretici rolünün değişmesi yerine tüketim birimi olmasıdır. Böylece bir zamanlar aile üyelerinin karşılıklı menfaatleri gereği birlikte yaşayan aile zamanla dağılmış küçük birimler haline dönüşmüş, otorite yapısı değişmiştir. Demokrasi kurumunun aile kurumuna etkisi ile herkesin istediğini yapma özgürlüğüne dayanan bireyler istediklerinde

aileyi terk edebilmektedirler. Sonuç olarak endüstriyel toplumun aile kavramı kırsal toplum aile kavramına göre daha az birleştirici ve bağlayıcı hale gelmiştir (Özkalp, 2016:122-130-149).

Din

Din gerek ferdin zihni üzerinde eve gerekse sosyal düzeyde birleştirici bütünleştirici işlevlere sahiptir. Dinin işlevleri arasında toplumun genel hatlarını tanımlayıcı, talimat ve yön verici yani normatif rol ifa edici, ideolojik ve kültürel anlamları topluma kazandırıcı, kişinin korunmasını sağlayıcı, ikincil yapıların yokluğunda yol gösterici olduğu ifade edilmektedir. Din ferde kontrol edemediği güçler karşısında bir mekanizma sunarak, ferdi bir düzeyde işlev görürken, toplum katında ferdin dünyayı anlaması için bir model sunması toplum içerisindeki mevcut olan münasebetleri pekiştirmesi ve desteklemesi ile de sosyal bir işlevi yerine getirmektedir. Bu haliyle din ferdi topluma yöneltmekte, toplumsal birlik, bütünlük ve dayanışmayı kuvvetlendirmektedir (Ersoy, 2012:325).

Sanayi öncesi uygarlıklarda, insan kendisini doğadan güçsüz bulmuş bu güçlere uyum sağlamayı istemiş ancak, onlara egemen olmaktan çok büyü ya da din aracılığıyla ilişki kurmayı denemiştir. Bu dönemde de insanlar çeşitli tekniklere sahipti ancak bu tekniklerin gücü, ona ancak bir denge kurmayı ve yaşamını sürdürmesini sağlayabilmekteydi. Hristiyanlıkla birlikte insanın doğadan güçsüz olduğu anlayışı yavaş yavaş yıkılmaya başlamıştır. İngiliz prütanizmi, uygulamada maddi başarıyı Allah'ın bir ihsanı olarak görürken, fakirliği bir kusur olarak mahkûm etmiş, şükürü reddetmiş ve Katolik halkını etkilemiştir. Böylece, tasarruf zenginleşme ve teknik sermaye birikimi ahlaki bir dayanak bulmuştur. Bundan böyle, üstünlük soyda değil zenginlikte kaynağını bulmaya başlamıştır (Albertini ve Pecherand, 1990:11).

Ekonomik Yaşamın Düşünsel Temelleri

En kaba çizgileriyle insanlık geçiminin temelini toplayıcılığa ve avcılığa, tarıma ve sanayiye dayandığı üç dönemden, üç "toplum biçiminden geçmiştir. Her toplum biçiminin dayandığı bir "geçim biçimi", geliştirdiği kendine özgü bir "yaşam biçimi", ve bu yaşam biçimiyle uyumlu bir "düşün biçimi" olmuştur. Geçim, yaşam ve düşün biçimleri aslında birbirlerinden ayrılmaz biçimde iç içe iseler de bu durum;

Toplum Biçimi = Geçim Biçimi + Yaşam Biçimi + Düşün Biçimi olarak gösterilebilir (Şenel, 1982:3-4-5). Tablo 1. Şenel'in kitabından uyarlanmıştır.

Tablo 1: Bütün olarak toplum biçimi bileşenleri

| Toplum Biçimi | = | Geçim Biçimi | + | Yaşam Biçimi | + | Düşün Biçimi |
|--|---|------------------------------|---|-----------------------------|---|--------------|
| İlkel Topluluk (Üretim Öncesi Dönem) | = | Toplayıcılık ve Av- cılık | + | Eşitlikçi İlkel Ya- şam | + | Sihirsel |
| Uygar Topluluk (Üretim Top- lumu) | = | Tarıma Dayalı | + | Eşitsizlikçi Uygar Yaşam | + | Dinsel |
| | = | Sanayiye Dayalı | + | Eşitlikçi Uygar Ya- şam | + | Bilimsel |

Kaynak: Şenel 1982

Her çağın düşünsel kurumları o çağın düşün biçimi yoluyla türetilmektedir. Bu siyasal düşünüş için de geçerlidir. Eşitlikçi ilkel topluluk siyasal farklılaşmaya uğramadığı için, onun sihirsel düşünüşü içinde de farklılaşmış, uzmanlaşmış bir siyasal düşünüş kurumunun bulunmadığı söylenebilir. Tarıma dayalı eşitsizlikçi uygar yaşam biçiminde ise ekonomik, toplumsal ve siyasal farklılaşma doğmuştur. Buna koşut olarak bir siyasal düşünüş kurumu doğmuştur. Bu düşünüşün tarımcı toplumun düşün biçimine uygun olarak dinsel aksiyomlara dayandığı, dinsel bir nitelik taşıdığı görülmektedir. Sanayiye dayalı eşitlikçi uygar yaşam biçiminin, kendine uygun bir düşün biçimi olan bilimsel düşünüşe sahip olduğu görülür. Bu yaşam biçiminin siyasal düşünüş kurumu, bilimsel düşünüş biçiminden türetilen bilimsel bir siyasal düşünüşdür. İnsanlık üretim öncesi ilkel topluluk döneminde doğanın tutsağı konumundadır. Bu dönemde insanın düşüncesi pek az şeyi etkileyebileceği yönündedir. İnsan topluluklarının yazgısı daha çok doğal koşullar tarafından belirlenmektedir. Ancak toplumsal evrim, özellikle üretimin başlamasıyla ve üretici güçlerin gelişmesiyle düşüncenin etkisinin gittikçe arttığı bir yola girilmiştir. Bu yolda doğrultuyu, insanın yalnızca doğanın değil, kendi toplumunun ve belki de kendi biyolojisinin yazgısını da ele geçireceği bir noktaya doğru yönelmiştir (Şenel, 1982:6).

Modern toplumlardaki ekonomik sistemlerin en ayırt edici özelliklerinden birisi, oldukça karmaşık bir iş bölümüne sahip olmalarıdır. İş, insanların üzerinde uzmanlaştığı, çok sayıdaki farklı meslekler arasında bölünmektedir. Geleneksel toplumlarda, tarım dışındaki çalışma, zanaat konusunda uzmanlaşmayı gerektirmekteydi. Zanaat ile ilgili beceriler uzun bir çıraklık döneminden geçirilerek öğrenilir ve burada işçi, üretim sürecinin baştan sona tüm aşamalarını yerine getirirdi. Çağcıl sanayi üretimi tarzının yükselmesi ile birlikte, birçok geleneksel zanaat yok olmuş ve onun yerini daha büyük çaplı üretim sürecinin parçalarını oluşturan beceriler almaya başlamıştır (Giddens, 2000:328).

Ekonomik Sistemlere Doğru

Ekonomik sistem, bir ülkede üretim, kaynakların dağılımı, gelir bölüşümü gibi temel ekonomik ve sosyal faaliyetlerin devlet tarafından mı yoksa özel sektör tarafından mı yapıldığının ya da ne ölçüde devlet ne ölçüde özel sektör tarafından yapıldığının belirlenmesidir. Bu tanımda iki önemli uç ortaya çıkmaktadır. Birincisi tüm ekonomik ve sosyal faaliyetlerin özel sektör tarafından fiyat, kar ve piyasa mekanizması yoluyla ve serbest olarak yapılmasıdır. Bu ekonomik sistemde özel mülkiyet esastır. Bu şartlar altında devlet yalnız savunma, asayiş, yargı gibi klasik devlet fonksiyonlarını yürütmektedir. Bu liberal ekonomik bir sistemdir. İkinci uçta ise tüm ekonomik ve sosyal faaliyetlerin devlet tarafından yürütülmesidir. Bu sistem ise sosyalizm olarak adlandırılmaktadır. Bu sistemde temel üretim araçları olan toprak ve sermayenin mülkiyeti devletin elindedir. Devlet tüm ekonomik ve sosyal faaliyetleri bir merkezi plan yardımıyla yürütmektedir (Hiç, 2017: 124-125).

Komünizm sisteminde devlet, sosyalizm sisteminden farklı olarak üretim planları yanında tüketim planları da yapmakta ve bu konularda öngördüğü amaçlara ulaşabilmek için başta siyasi rejim olmak üzere hukuk, sosyal kurumlar, eğitim ve kültür gibi üst yapıyı düzenlemekte, kişi ve kuruluşların bu düzenlemeye uymalarının çok sıkı, sert ve yakın bir izleyişi olmaktadır (Zeytinoğlu, 1985:194)

Kapitalizm iktisadi üretimdeki tekelleşme eğilimi ile tanımlanabilmektedir. Buna göre kapitalizm, piyasaya tümüyle hâkim olmak ve onu kontrolü altında tutmak isteyen iktisadi üretim biçimidir. Marx'a göre kapitalizm temelde üretim ile emek arasındaki yabancılaştırıcı ilişkiye dayanmaktadır. Weber'e göre ise kapitalizm rasyonalite ile ilişkilidir. Bir başka deyişle, kapitalizm sınırsız kar elde etme güdüsü değil, bu güdünün akıl tarafından dizginlenmesidir (Aktaran: Alptekin, 2015:232).

Klasik kapitalizm teorisi iki varsayıma dayanmaktadır: (1) insanoğlunun, evrenin doğal düzenini anlama becerisine sahip bir varlık olduğu, (2) ekonomide devletin rolünün sınırlı olması gerektiğidir. Sosyalizmin de kendine özgü inançları vardır. (1) kendi kendine hâkim olma isteği, (2) toplumcu düşünce, (3) hizmet-refah isteğidir. Sosyalizm endüstriyel ölçekte üretim, üretim araçlarının sosyal mülkiyeti ve merkezi planlama olmak üzere üç öge ile karakterize edilebilmektedir. Kapitalist düzenin temel direklerinden biri olan özel mülkiyet ve miras hakkı büyük adaletsizliklere ve sömürüye yol açtığı savıyla sosyalizm tarafından reddedilmekte ve onun yerine üretim araçlarının kamu mülkiyeti ilkesi benimsenmektedir. Devlet otoritesinin sosyalist düzendeki yeri oldukça önemlidir. Çünkü kapitalist düzende serbest piyasa mekanizmasının yerini merkezi karar organı olarak devlet almaktadır. Bir başka deyişle, sosyalist sistemde hükümet veya kamu sektörü neyi, kimi, neden ve hangi fiyatla üreteceği konusunda karar almaktadır (Aktaran: Özgener, 2000:176).

Ekonomik hayat, nerede ve hangi yüzyılda olursa olsun, yalnız dış verilerin bir araya gelişinden ibaret bir madde dünyası değildir. Bütün o yığınların altında ve gerisinde kendisine has tavır ve davranışları ile insan gerçeği yatar. Kapitalizmi, kapitalizm yapan yalnız dış görünüşü ile para, sermaye akımı ya da o akımların gövdeleştirdiği kuruluşlar değil aynı zamanda ve belki daha önemli ölçüde çağın tipik insanının davranış biçimi, tercihleri ve bütün bunların toplam ifadesi olan yaşayış normlarıdır (Ülgener, 1981:12).

SONUÇ

Kurumsal iktisat adı altında kurumların iktisadi hayatla ilişkisine yönelik araştırmalar devam etmektedir. Ancak kurumsal mantıklar kurumların insan zihninde inşa ettiği neden sonuç ilişkilerini göstermesi açısından alt bir araştırma dalı olarak üzerinde düşünülmesi gereken bir alandır. Çünkü kurumsal mantıklardaki varsayımların hangi ekonomik düşünceyi etkilediği analiz edilmeden bir değişiklik yaratmak mümkün olsa da etkinliğini sağlamak –kök düşünce kendisi ile çelişen düşünceleri doğası gereği bünyesine alamayacağından- mümkün olmayacaktır. Bu nedenle kurumsal mantıkların anlaşılması toplumda ve ekonomide beklenen sonuçların elde edilmesi açısından neyin nasıl değiştirilebileceği konusuna ışık tutarak kendisinden doğan bir güç ortaya çıkaracaktır ve meşruiyet kazanan kurumsal mantıklar izomorfizm yoluyla toplumun geneline yayılacaktır.

İnsanın dünyada zihinsel olarak ne ile uğraşması gerektiğine ilişkin iki görüş bulunmaktadır. Bu görüşler, epistemolojik bir sorun olan neyi bilip bilemeyeceğimiz konusunda farklılaşmaktadır. Görüşlerden biri insanların bazı şeyleri kesinlikle bilemeyeceği bu nedenle bilemeyeceği konulara zaman ve enerji harcamaktansa maddi dünyaya ilişkin bilebileceği ve hayatta kalmak için kullanabileceği şeyler üzerine yaşamını kurması gerektiğini savunmaktadır. Diğer görüş ise insanın neyi bilip bilemeyeceği konusunda daha esnektir ve insanın bir bütün olarak maddi ihtiyaçları kadar manevi ihtiyaçları olduğunu da kabul ederek yaşamını nasıl istiyorsa onun üzerine kurmasını, zaten doğal sistemin uygun olmayan düşünce ve yaşayış biçimlerini dışlayacağından kendi haline bırakılmasını savunmaktadır. Bu açıdan bilginin ne olduğu ve bilgiye ulaşmanın güçlüğü gelecek ile ilgili belirsizlikleri artırmaktadır. Bu açıdan kurumlar bu belirsizliğin azaltılması noktasında işlevseldir. Çünkü varsayımları, mantıksal önermeleri olaylara ve durumlara ilişkin bir öngörü oluşturulmasına yardımcı olmaktadır.

Kurumsal mantıklar neden sonuç ilişkisini o kurumun temelde öncelediği değerlere göre oluşturduğundan insanların ekonomik ilişkilerinde belirsizliğin azaltıl-

ması ve güven ortamının oluşması açısından fonksiyondur. Aynı zamanda baskın kurumun öncelendiği değerler toplumun ekonomik önceliklerini de belirlemektedir.

Liberalizm temelde “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” mottosu ile demokrasi kurumunun temelleri üzerinde yükselmektedir. Liberalizm kurumsal mantık olarak öncelendiği demokrasi kurumu ile bireylere ekonomik sistem içinde özgürlük vaat etmektedir. Bu özgürlüğün rasyonelliği ise ekonomik sistemin ürettiklerinin toplumun genelini demokrasi ve özgürlük algısı ile bağdaşır bağdaşmamaması ile meşruiyet kazanacaktır. Bireyler üzerindeki baskın kurumsal mantık insanların kendi kararlarını kendilerinin vermeleri, kendi önceliklerini belirleyerek bu önceliklerin peşinden gitme özgürlüğüdür.

Kapitalizm için ise Marx ve Weber üzerinden farklı kurumsal mantık çıkarımları yapılabilir. Çünkü Marx kapitalizmi bireyi yabancılaştırıcı bir sistem olarak görürken, Weber kapitalizmin bireylerin yaptıkları tercihlerin rasyonel olduğunu ve sistemin rasyonel olmayan tercihleri doğal seleksiyon içinde elediğini ileri sürmektedir. Kapitalizme ilişkin bu iki yaklaşım ayrı ayrı ele alınırsa Marx’ın yaklaşımına göre kapitalizm bireyi doğal gerçeklikten uzaklaştıran ve onu kurumların oluşturdukları kurumsal mantıklar içine hapsederek kendisinden uzaklaştırmaktadır. Çünkü sistem sermayeyi elinde bulunduran güçlerin tekelinde oluşan kurumlar ve kurumsal mantık kurallarına uyma çabası gösterirken insan ve birey olarak varlığının özü üzerine düşünme fırsatı bulamayacaktır. Bu durumda insan zihninde beslenen düşünceler doğal gerçekliğe ilişkin değil inşa edilmiş gerçekliğe ilişkin bir yaşama biçimi oluşturacağından adil ve özgür (buradaki özgürlük insanın özüne ait değerlere göre değil, sisteme tutunmak için oluşturulan ve benimsenen değerlere göre bir yaşamdır) olamayacaktır.

Weber’e göre ise kapitalizm insanın doğası ile çelişen değil aksine bu doğanın gereği olarak hayatta kalma güdüsü nedeniyle insanın aklını kullanarak rasyonel seçimler yapabileceği varsayımı üzerine kurulur. Kapitalizm aynı zamanda rasyonel olduğu varsayılan seçimleri test etme özgürlüğü sağladığından ve doğa kanunlarına uygun olmayan zayıf tercihlerin doğal seleksiyon yoluyla eleneceği varsayımına dayandığından doğal gerçekliğe ulaşmaya yardımcı olacak bir sistem olarak işlev görmektedir.

KAYNAKÇA

Albertini, J., & M. Pecherand, M. P. (1990). Ekonomik Sistemler Uygulamada Kapitalizm ve Sosyalizm. (C. Unay, Çev.) Bursa: Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayınları.

- Alptekin, M. Y. (2015). Kapitalizmin Ortaya Çıkışı: Jeo-Kültürel Yaklaşım. *KTÜ SBE Sosyal Bilimler Dergisi*, 10, 231-241.
- Biber, A. E. (2010). İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişimler. *Akademik Bakış Dergisi*(19), 1-24.
- Demir, F. (2011). Bürokratik Kültür. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 153-178.
- Dobb, M. (1981). *Kapitalizm Sosyalizm Azgelişmiş Ülkeler ve İktisadi Kalkınma* . (M. Selik, Çev.) Ankara : Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları : 464.
- Ersoy, E. (2012). *Değer Farklılaşmalarının Sosyolojik Boyutu*. İstanbul: Kum Saati Yayın Dağıtım Ltd. Sti. .
- Giddens, A. (2000). *Sosyoloji* (Cilt 1. Baskı). Ankara: Ayraç Yayınları.
- Hiç, Ö. (2017). Ekonomik Sistemler ve Rejimler. *Journal of Emerging Economics and Policy*, 2(1), 124-136.
- Holcombe, R. G. (2002). Ekonomik Sistemler Olarak Liberalizm ve Demokrasi. *Alternatif İktisat Düşüncesi / Piyasa*, 4, 73-91.
- Özgener, Ş. (2000). Ekonomik Sistemler ve Ahlak. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 5(1), 175-190.
- Özkalp, E. (2016). *Sosyolojiye Giriş* . Bursa : Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Roger Friedland, R. A. (1991). Bringing Society Back In: Symbols, Practices and Institutional Contradicts. P. J. Walter W. Powell içinde, *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (s. 232-266). Chicago: University of Chicago Press.
- Şenel, A. (1982). *İlkel Topluluktan Uygur Topluma* . Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları 504.
- Türkkahraman, M. (2009). Teorik ve Fonksiyonel Açından Toplumsal Kurumlar ve Kurumlararası İlişkiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 25-46.
- Ülgener, S. (1981). *İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası* . İstanbul : Der Yayınları .

ANİ DURUŞ SORUNUNA BİR ÇÖZÜM ÖNERİSİ: DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

Nadide YİĞİTELİ*

Damla TURAN**

Özet

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı değişim, ulaşım maliyetlerindeki azalma, bunların üretim teknikleri ve piyasaların bütünleşmesi üzerinde yarattığı köklü değişiklikler sonucu kaçınılmaz olarak ortaya çıkan küreselleşme süreci ile birlikte doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) da hem gelişmiş ülkeler, hem de GOÜ'ler açısından önemli bir alan olarak hayat bulmuştur. Bu süreçte gözlenen, sermayenin ve yatırımların getirisinin yüksek olduğu bölgelere doğru hareketi, bir yandan ülkelerin mallarına olan talebinin kendi piyasasıyla, yatırımlarının ise kendi iç tasarruflarıyla sınırlı olmaması fırsatını ortaya çıkarmıştır. Bu süreç, özellikle gelişmekte olan ülkeler için sunduğu fırsatların yanısıra bir takım yeni riskleri de beraberinde getirmiştir. Uluslararası sermaye akımları içerisinde yer alan DYY'ler, dış finansman ihtiyacını azalttığı ve iktisadi büyümenin önemli bir kaynağı olduğu için hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından kilit role sahip bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yurtiçi tasarrufların, yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi finanse ettiği dikkate alındığında düşük yurtiçi tasarruf sorunu ile karşı karşıya olan ekonomilerde dış finansmana bağımlılığın da arttığı kaçınılmaz bir bilgi olarak karşımıza çıkmaktadır. Sermaye girişleri ulusal tasarrufların mümkün kıldığından daha fazla harcama ve yatırımı sağlamakta olup ülkeler kendi kaynaklarının ötesinde bir kaynak kullanım imkanı yakalayabilmektedir. Yatırım oranının yükselmesi ise ulusal tasarrufların mümkün kıldığından daha büyük bir ekonomik büyümeyi mümkün kılmaktadır. Buna ise kaynak tahsisinde etkinlik, verimlilik, istihdam ve gelir artışları eşlik edebilmektedir. Ülkeye sermaye girişleri seçeneği içinde ise DYY en ideal olanıdır.

DYY'lerin gelişmekte olan ülkelere yeni teknoloji ve Ar-Ge kazanımları sağlaması, böylece rekabetçi sektörlerin ihracat performansının artması beklenmektedir. Öyleyse, DYY'lerin bu kazanımları sağlayabilecek nitelikte yeni teknoloji ve Ar-Ge kazanımları yaratan, böylece döviz yaratan sektörlerle yönelmesi önemlidir. Çalışmamızda öncelikle DYY'lerin ani duruş sorununu azaltıcı etkisini değerlendirip; sonrasında "DYY'yi ülkelere yönelten nedir?" sorusunu yanıtlamaya çalışacağız. Makalenin son bölümünde ise orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren ve Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünün ve döviz yaratma potansiyelinin yüksek olduğu bir sanayi olan Savunma Sanayi'nin bu kazanımları yaratmada iyi bir örnek olduğunu göstermeye çalışacağız.

* Gazi Üniversitesi, Doktora Öğrencisi

** Gazi Üniversitesi, Doktora Öğrencisi

2-DOĞRUDAN YABANCI SERMAYENİN ANİ DURUŞ SORUNUNU AZALTICI ETKİSİ

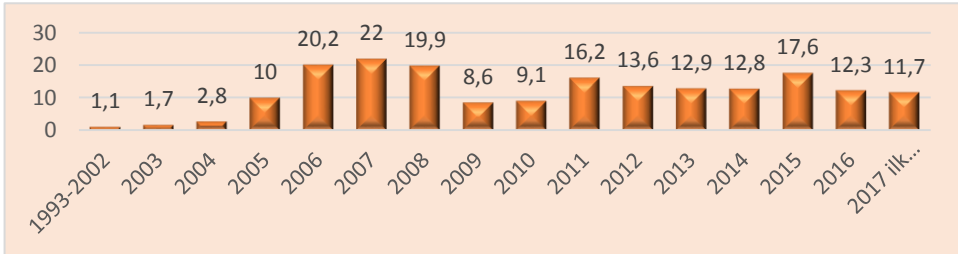
Uluslararası sermaye piyasalarında yaratılan fonlar gelişmiş ülkelere olduğu gibi gelişmekte olan ülkelere de çeşitli şekillerde fon yaratmaktadır. Bu fonların en önemlilerinden biri de doğrudan yabancı yatırımlardır. Türkiye de bu vesileyle uluslararası sermaye piyasalarında yaratılan bu fonlardan doğrudan yabancı yatırımlara ulaşan ülkelere biridir. Tablo 1’de Türkiye’ye 2010-2017 yılları arasında gelen uluslararası doğrudan yatırım girişleri görülmektedir. Grafik 1’de ise 1993-2017 yılları arasında Türkiye’ye gelen Yabancı Sermaye Girişleri görülmektedir.

Tablo-1: Türkiye’ye Gelen Uluslararası Doğrudan Fiili Yatırım Girişleri (2010-2017) *

| (Milyon ABD Dolar) | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017* ** |
|---|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------|
| Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişi (Net Yüklülük Oluşumu)* | 9.09 9 | 16.18 2 | 13.62 8 | 12.89 6 | 12.82 8 | 17.55 0 | 12.8 54 | 8.290 |
| Uluslararası Doğrudan Sermaye | 6.221 | 14.14 5 | 10.128 | 9.322 | 8.370 | 11.710 | 6.913 | 3.641 |
| Sermaye | 6.256 | 16.136 | 10.761 | 9.890 | 8.631 | 12.074 | 7.534 | 5.430 |
| Tasfiye | 35 | 1.991 | 633 | 568 | 261 | 364 | 621 | 1.789 |
| Diğer Sermaye (Net)** | 384 | 24 | 864 | 525 | 137 | 1.684 | 2.051 | 489 |
| Gayrimenkul (Net) | 2.494 | 2.013 | 2.636 | 3.049 | 4.321 | 4.156 | 3.890 | 4.160 |

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Grafik-1: Yurtiçinde Doğrudan Yabancı Sermaye Girişleri (1993-2017) (Milyar \$)



Kaynak: Yalman ve Koşaroğlu, 2017

* * TCMB tarafından yayımlanan ödemeler dengesi istatistikleri altındaki uluslararası doğrudan yatırım verileri IMF Altıncı El Kitabına göre düzenlenmiştir.

** Uluslararası Sermayeli Firmaların Yabancı Ortaklarından Aldıkları Kredi

*** 2017 verileri Ocak-Ekim ayları toplamını içermektedir.

Erişim adresi: <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web/Yatirim/Uluslararası%20Yatirimlar/03.Uluslararası%20Doğrudan%20Yatirim%20İstatistikleri/Uluslararası%20Doğrudan%20Yatirim%20İstatistikleri.xlsx?lve>

Erişim tarihi: 28.12.2017

Uluslararası sermaye piyasalarında yaratılan bu fonlar gelişmekte olan ülkeler için özellikle de teknoloji transferi açısından çok büyük önem taşır. Çünkü ülkelere hızlı ekonomik büyüme performansı yaratmaları için olanak sağlar. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler, doğrudan yabancı yatırımlarla birlikte teknoloji, Ar-Ge gibi bilgi yoğun unsurları öğrenme ve kullanma fırsatı yakalamaktadır (Yalman ve Koşaroğlu, 2017).

Ancak bu fonlar, sağladıkları faydanın yanında beraberinde bazı riskler de taşır. Uluslararası yatırımcılar, gelişmekte olan ülkelere sağladıkları bu fonları çeşitli sebeplerle çekmek istediklerinde, sermaye girişleri aniden ciddi bir sermaye çıkışına dönüşebilir. Sermaye akımlarında bu keskin çıkışa ani durma (sudden stop) denir (Varlık, 2011).

Türkiye de uluslararası sermaye hareketlerine açıldıktan sonra dönem dönem ülkeye gelen yabancı fonlar artmış dönem dönem ise ani durma olarak nitelendirilen keskin sermaye çıkışları yaşamıştır.

1980'lerden sonra dış finansmanın serbest olması ile birlikte Türkiye ekonomisi 1994'te, 1998'de ve 2001'de olmak üzere üç kez ani durma hikayesi yaşamıştır. 1994'te yaşanan ani durma ile 2001'de yaşanan ani durma, ekonomide oldukça benzer etkiler yaratırken; 1998'te yaşanan ani durmanın ekonomide yarattığı etkiler diğer iki döneme göre farklılık göstermektedir. 1994 ve 2001 ani durmaları yaşandığında tüketim, yatırım ve milli gelirden çok ciddi seviyelerde düşüş yaşanmış, banka kredileri daralmış ve borsa endeksinde yüksek oranlı düşüşler yaşanmıştır. Her iki ani durmaya da para ve bankacılık krizleri eşlik etmiştir. Ayrıca Türk Lirası değer kaybetmiş, dolayısıyla ithalat azalmış, ihracat artmıştır. Oysa 1998'de görülen ani durma sırasında yukarıda sayılan ekonomik etkilerin bazıları ortaya çıkmamıştır. Bu dönemde Türk Lirası değer kaybetmemiş ve dolayısıyla ihracat artmamış aksine azalmıştır. Yine diğer iki ani durma döneminden farklı olarak 1998 yılında yaşanan ani durmaya bir para ve bankacılık krizi eşlik etmemiştir (Varlık, 2007). Bu sebeple 1994 ve 2001 ani durmaları literatürdeki ani durma tanımlarının çoğuna uygunken, 1998 yılında yaşanan keskin sermaye çıkışı literatürdeki bazı tanımlara göre ani durma sayılmamaktadır (Calvo vd. 2004; Frankel ve Cavallo, 2004; Guidotti vd. 2004; Edwards, 2005; Hutchison ve Noy, 2006).

Ani durmanın kaynakları temelde yurtiçi ve yurtdışı kaynaklar olarak ikiye ayrılır. Yurtiçi kaynaklar ülkenin yurtiçi kırılabilirliklerinden oluşur. Yurtiçi kırılabilirlik yaratan sebepler cari işlem açıkları ve bütçe açıkları gibi geniş ve sürekli makroekonomik dengesizlikler, bu borçların kısa vadeli dış borçla finanse edilmesi, bankacılık sistemindeki düzenlemenin zayıf olması, sabit döviz kuru uygulaması ve hükümetin doğru politikalar uygulayacağına ilişkin şüphelerdir. Yurtdışı kaynaklar ise uluslararası bulaşma etkisinden oluşur. Uluslararası bulaşma etkisi yaratan sebepler ise ülkeler arasındaki mal, hizmet ve finansal aktif ticareti ile birbirine bağımlılık durumu, gelişmiş ülkelerdeki ekonomik gelişmeler, yatırımcıların sürü davranışı ve bir ülkede olan bir krizin belirli bir finansal kırılabilirliği ortaya çıkarmasıdır (Varlık, 2011). Bu makalede Türkiye açısından tasarruf açığının yarattığı ani durmaya yönelik bir değerlendirme yapılacaktır.

Ani durmanın gerek yurtiçi kırılmalıklardan kaynaklanan gerek uluslararası bulaşma etkisinden kaynaklanan sebeplerine değindik. Ani durma ile karşılaşılma- dan önce ani durmayı önleyici politikalar bu kırılmalıkları ve bulaşma etkisini ortadan kaldırmaya yönelik olmalıdır. Eğer ani durmanın kaynağı yurtiçi kırıl- malıklar ise ani durma ile karşılaşılmadan önce güçlü ve istikrarlı bir mak- roekonomik ortam sağlanmalı, güçlü bir yurtiçi finansal sistem oluşturulmalı, aşırı miktardaki kısa vadeli sermayenin olumsuz etkileri önlenmeli, doğru döviz kuru rejimi seçilmeli, böylece de hükümetlerin doğru politika uygulayacağına ilişkin şüpheler ortadan kaldırılmalıdır. Eğer ani durmanın kaynağı uluslararası bulaşma etkisi sebebiyle ise uluslararası politika önlemleri alınmalıdır. Uluslararası son ödünç veren rolünü üstlenecek bir kurum oluşturulmalı, uluslararası bono piyasalarının ve finansal araçların geliştirilmesine önem ver- ilmeli ve para politikasının uluslararası koordinasyonunu sağlamaya yönelik adımlar atılmalıdır. Kısacası, gelişmekte olan ülkelerin ani durma sorunu ile karşılaşmamak için yapması gereken en önemli politika “yatırım ortamının kalitesini iyileştirmek” olmalıdır. Ne yazık ki ani durmalar bir nebze önlenebilse de tamamen ortadan kaldırılamazlar. Bu sebeple bir ani durma ortaya çıktıktan sonra gösterilecek politika tepkileri, gelişmekte olan ülkeler için çok yıkıcı olabilecek “çıktı kayıplarını azaltmak” amacıyla uygulanmalıdır. Ani durmalar meydana geldikten sonra uygulanabilecek politika tepkileri de, tıpkı ani durma- ları önleyici politikalar gibi ulusal ve uluslararası düzeyde alınacak önlemlerden oluşur. Bir ani durma ve bir kriz sırasında para ve maliye politikalarının daraltıcı mı yoksa genişletici mi olması gerektiği konusunda literatürde bir tartışma sürmektedir. Yaşanan ülke deneyimleri ve ampirik çalışmalar, ani durmalar meydana geldikten sonra genişletici para ve maliye politikalarının daha etkili olduğunu göstermektedir. Ancak, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sermaye hareketlerinde yaşanan bir durma sonucu genişletici para ve maliye politikası uygulayabilmek için öncelikle “güçlü bir makroekonomik yapıya” sahip olmak gerekir (Varlık, 2011).

Gelişmekte olan ülkelerde ani durmalar meydana gelmeden önce alınabilecek yurtiçi ve uluslararası politika önlemlerine baktığımızda da, ani durma meydana geldikten sonra uygulanması gereken politika setlerine baktığımızda da bu poli- tikaların uygulanabilmesi için o ülkenin yurtiçi kırılmalıklarının azaltılması ve makroekonomik yapısının güçlü olması gerekmektedir. Oysa ani durma sorunu ile karşılaşan ülkeler genellikle gelişmekte olan ülkeler olduğundan bu politika önerileri bir kısır döngü yaratmaktadır. Öyleyse burada çıkış noktası, ani duruş sonucu oluşacak ekonomik etkileri azaltacak ya da ortadan kaldıracak bir çözüm noktası bulmaktır. Literatürün bu konudaki açıklamalarına dayanarak ani du- ruştan korunmak ya da etkilerini azaltmak konusunda hangi finansal akım form- larının daha etkili olduğuna bakmak gerekir.

Literatürde finansal akımların hangi formlarının krizlere karşı diğerlerinden daha iyi koruma sağlandığına ilişkin bir tartışma süregelmektedir. Ani duruş so- rununa odaklandığımızda ise, ani duruşun olumsuz ekonomik etkilerini azaltıcı bir finansal akım formu var mıdır sorusu üzerine IMF iktisatçıları Levchenko ve Mauro'nun çalışması karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada 1970-2003 yılları arasında gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve gelişmekte olan

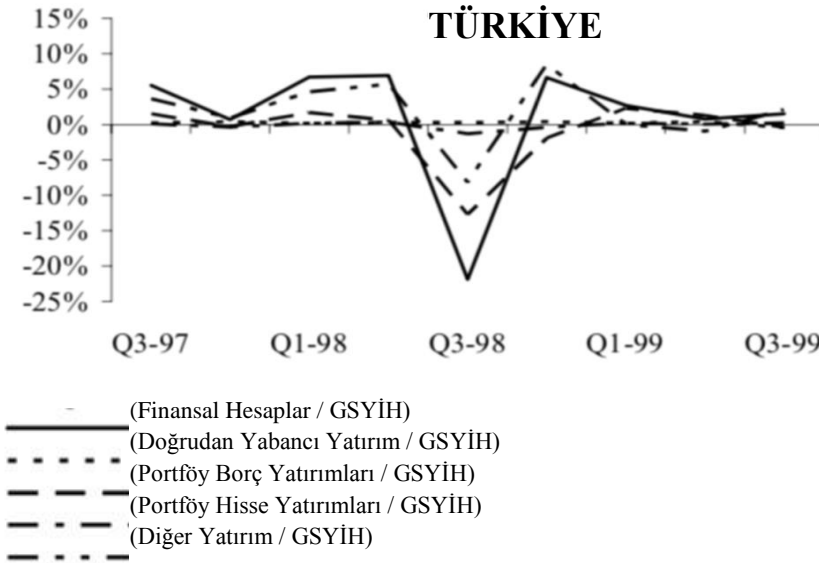
ekonomiler üzerinde yapılan ampirik çalışmada, doğrudan yabancı yatırımların diğer finansal akım formlarına göre ani duruşun yarattığı olumsuz ekonomik etkileri azalttığı gösterilmektedir. Çalışmanın bu anlamda iki temel sonucu aşağıda sıralanmıştır:

Doğrudan yabancı yatırım diğer finansal akım formları içinde en az oynak olandır. Ayrıca, gelişmekte olan ve yükselen piyasa ekonomileri için en önemli fon kaynağı olan doğrudan yabancı yatırım akımlarındaki değişimi, toplam akımlar içindeki değişimde çok büyük bir orana sahiptir.

Finansal akım formlarının türleri ani duruş sırasında çok farklı davranış sergilerler. Bunların içinde doğrudan yabancı yatırım hiç oynak değildir. Çalışmanın en dikkat çekici sonucu ise, finansal akım formları içinde en önemli tür olan doğrudan yabancı yatırımlar, ani duruş yaratmaz ve ani duruşun olumsuz etkilerini azaltmak anlamında çok hızlı bir iyileşme sağlar. Ani duruşun olumsuz etkilerini azaltıcı etkide doğrudan yabancı yatırımları takip eden finansal akım formu portföy hisseleridir (portfolio equity). Doğrudan yabancı yatırım kadar düşük oynaklık seviyesine sahip olmasa da ani duruş sonrası hızlı toparlanmaya yardımcı olur. Oysa banka kredi akımları (bank lending flows) ve resmi akımlar (official flows) ise ani duruş üzerinde ciddi etki yaratır ve oluşan depresyon uzun yıllar sürer. (Levchenko ve Mauro, 2007).

IMF iktisatçıları Levchenko ve Mauro'nun çalışmasının belirli bir bölümünde 33 ani duruş olayı analiz edilmekte ve bu analizin içinde Türkiye'de 1994 ve 2001'de yaşanan ani duruşlara da yer verilmektedir. Çalışmada Türkiye'de de doğrudan yabancı yatırımların diğer finansal akım formlarına göre hem 1994'te hem de 2001'de ani duruşun olumsuz etkilerini azaltıcı rol oynadığı görülmektedir. Çalışmada 1998 Rusya Krizi sırasında çeşitli ülkeler için de finansal akımın çeşitli formlarının oynaklıklarını da incelenmiş ve Türkiye için de aşağıdaki şekile yer verilmiştir. Şekil 1'de Türkiye'de 1997-1999 arası doğrudan yabancı yatırımların diğer finansal akım formlarına göre oynaklığının neredeyse sıfır olduğu görülmektedir.

Şekil-1: Ağustos 1988 Rus Krizi Sırasında Finansal Akım Çeşitlerinin Kompozisyonu



Kaynak: Levchenko ve Mauro, 2007

Gelişmekte olan ülkeler için ani duruşa yakalanmamak adına önlem almak ekonomik etkinliğin sürdürülebilmesi için çok büyük önem taşır. Türkiye gibi ani duruşun yıkıcı etkilerini derinden yaşayan ülkelere doğrudan yabancı yatırımın önemini göstermiş olduk. Gelişmekte olan ülkelere gelen doğrudan yabancı yatırımların, o ülkenin sanayi stratejisi ile uyumu da bir başka önemli noktadır. Türkiye'ye son yıllarda gelen doğrudan yabancı yatırımların miktarı ve sektörel tercihlerinin; ülkenin sanayi politikası ile uyumlu olmadığı ve gerçekleşmesi istenen sınaî derinleşmeye bu yatırımların çok katkısı olmadığı görülmektedir. Çünkü, son yıllarda Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların imalat sektöründen ziyade hizmet sektörüne gittiği görülmektedir. Hizmet sektörü alt kırılımına bakıldığında ise daha çok finans ve sigorta faaliyetleri ile bankacılık gibi parasal aracı kuruluşlara yönelik olduğu görülmektedir. Makalenin üçüncü bölümünde Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların sektör tercihlerini ve nedenlerini sorgulayacağız.

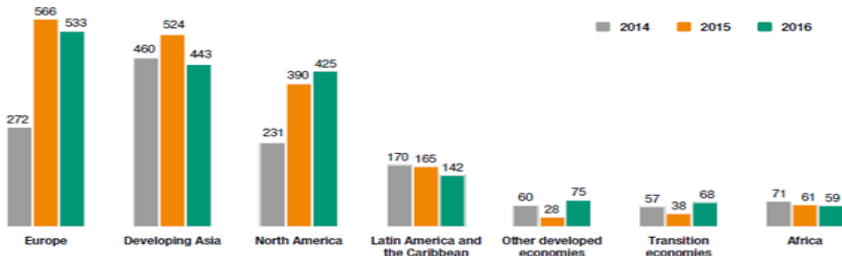
Doğrudan yabancı yatırımların gelişmekte olan ülkelere yeni teknoloji ve Ar-Ge kazanımları sağlaması, böylece rekabetçi sektörlerin ihracat performansının artması beklenmektedir. Öyleyse, doğrudan yabancı yatırımların bu kazanımları sağlayabilecek nitelikte yeni teknoloji ve Ar-Ge kazanımları yaratan, böylece döviz yaratan sektörlerle yönelmesi önemlidir. Soyak, doğrudan yabancı yatırımların hizmet sektöründen imalat sektörüne özellikle de orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren imalat sanayilerine gelmediği taktirde bu kazanımların gerçekleşmeyeceğini söylemektedir (Soyak, 2015). Biz de orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren ve Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünün ve döviz

yaratma potansiyelin yüksek olduğu bir sanayi olan Savunma Sanayi'nin bu kazanımları yaratmada iyi bir örnek olduğunu makalenin son bölümünde göstermeye çalışacağız. Savunma Sanayi'nde gerçekleştirilen politika adımlarının diğer orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren imalat sanayilerinde de gerçekleştirilerek doğrudan yabancı yatırımların hizmet sektöründen bu sanayilere yönelmesi sağlanmalıdır.

3-DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARA İLİŞKİN KÜRESEL BİR BAKIŞ

Ülkelerin perspektifinden bakıldığında ise, ülkelerin net sermaye pozisyonunu belirleyen yurtiçi ve yurtdışı değişkenler özellikle karar vericiler açısından önemli politika alanları olarak görülmektedir. Yurtiçi tasarrufların, yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi finanse ettiği dikkate alındığında düşük yurtiçi tasarruf sorunu ile karşı karşıya olan ekonomilerde dış finansmana bağımlılığın da arttığı kaçınılmaz bir bilgi olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısı ile açık bir ekonomide düşük tasarruf ve en nihayetinde büyüyen bir yabancı borç stokuna çözüm arayışları, dış finansman ihtiyacını azalttığı için DYY'nin belirleyicilerinin iyi değerlendirilmesini gerektirmektedir. Grafik-2'de çeşitli bölgelerin küresel sistemden çektiği DYY'ler gösterilmektedir. Görüldüğü üzere, gelişmiş ekonomiler gelişen ekonomilere kıyasla daha fazla DYY çekmektedir.

Grafik-2: 2014- 2016 Yılları Arasında Bölgelere Göre Küresel DYY (Milyar \$)



Avrupa Gelişmekte Olan Asya Kuzey Amerika Latin Amerika Diğer Gelişmiş Geçiş Ekonomileri Afrika ve Karayip Ekonomiler

Kaynak: Unctad, World Investment Report, 2017

DYY girişinin ve çıkışının olduğu ilk 20 ekonomi ise grafik 3 ve 4'te resmedilmektedir. Görüldüğü üzere, doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapanlar ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerdir. Diğer yandan, DYY nin en çok yapıldığı ülkeler de yine gelişmiş ülkelerdir. Grafiklerden okunan sonuç net bir şekilde DYY'nin gelişmiş ülkelere doğru olduğudur. Yani gelişmiş ülkelerin daha çok birbirlerine yatırım yaptıklarıdır.

Grafik-3: Yatırımın Yapıldığı İlk 20 Ekonomi
İlk 20 Ekonomi

Grafik-4: Sermayenin Geldiği

Figure I.11. FDI inflows, top 20 host economies, 2015 and 2016 (Billions of dollars)

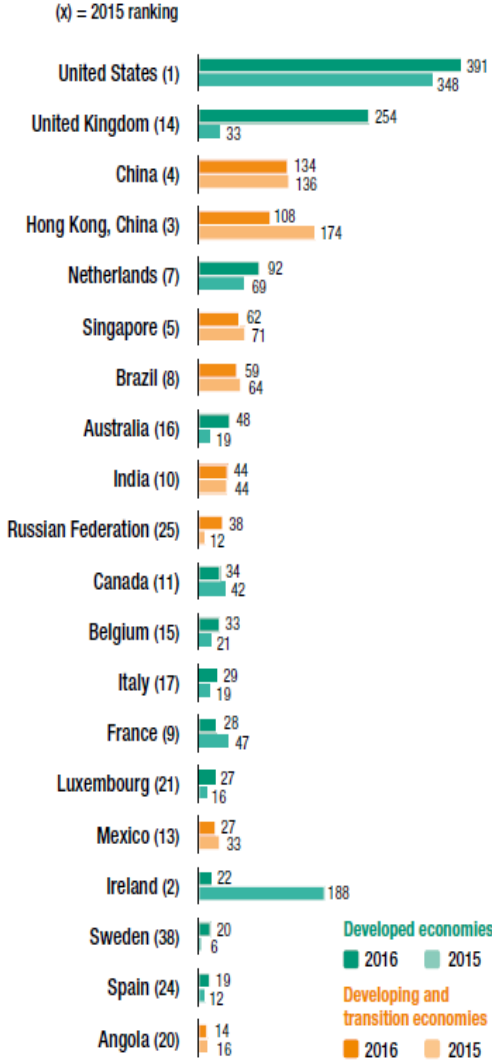
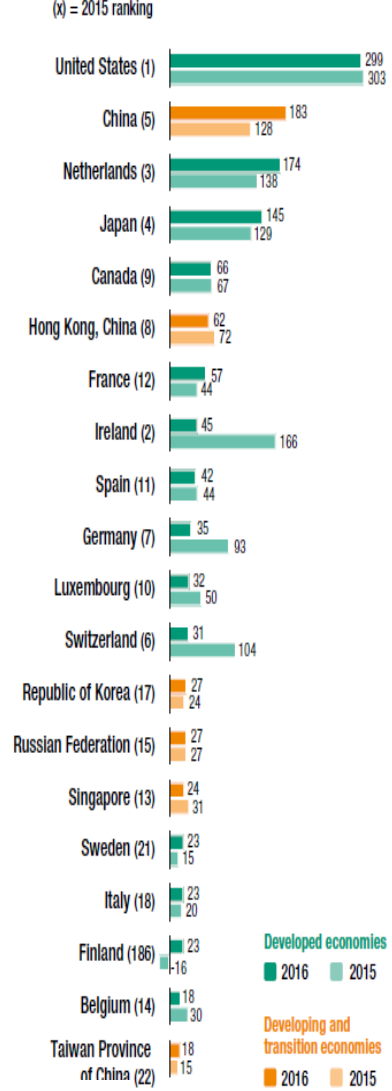


Figure I.14. FDI outflows, top 20 home economies, 2015 and 2016 (Billions of dollars)



Kaynak: Unctad, World Investment Report 2017

Küresel ölçekte DYY'nin resmi bu şekilde iken, gelişmekte olan ülkeler de, yurtiçi tasarrufların yatırımlarını karşılayamaması sonucu cari açıklarla karşı karşıya bulunmaktadır. Bu sorunun giderilmesi için yurtiçi tasarrufları artırmak, yatırımları azaltmak ya da tasarruf açıklarını dış tasarruflarla kapatmak seçenekleri bulunmaktadır. O halde "DYY'leri ülkelere yönelten nedir?" sorusunu yanıtlamak önemli görülmektedir.

4-DYY'NİN BELİRLEYİCİLERİ

Sermaye girişleri ulusal tasarrufların mümkün kıldığından daha fazla harcama ve yatırımı sağlamakta olup ülkeler kendi kaynaklarının ötesinde bir kaynak kullanım imkanı yakalayabilmektedir. Yatırım oranının yükselmesi ise ulusal tasarrufların mümkün kıldığından daha büyük bir ekonomik büyümeyi mümkün kılmaktadır. Buna ise kaynak tahsisinde etkinlik, verimlilik, istihdam ve gelir artışları eşlik edebilmektedir. Ülkeye sermaye girişleri seçeneği içinde ise DYY en ideal olanıdır. O halde DYY'yi ülkelere yönelten nedir? sorusuna bu bölümde yanıt bulmuş olmayı amaçlamaktayız.

DYY'nin belirleyicilerine ilişkin farklı sınıflandırmalar olmakla birlikte (gele-neksel-geleneksel olmayan; arz yönlü-talep yönlü, çekici-itici faktörler vb.), bunlar ev sahibi ülkeden kaynaklananlar çekici faktörler (pull effects) ve sermayenin geldiği ülkeden kaynaklanan itici faktörler (push effects) şeklinde toplulaştırılabilmektedir (Taylor ve Sarno, 1997: 453).

Sermayenin geldiği ülkeden kaynaklanan itici faktörler dış dünyadaki konjonktürün etkisi ile DYY nin ülkeye yönelmesini tanımlamaktadır. Bu çalışma kapsamındaki bakış açısı ile bu başlık altında dünyadaki likidite durumu ve gelişmiş ülke piyasalarındaki karlılığın azalması nedeniyle sermayenin dış dünyaya kanalize olması değerlendirilecektir. Ev sahibi ülkenin kendi iç dinamiklerinden kaynaklananlar çekici faktörler ise çalışmamızda, ülkenin yatırım ortamı, makroekonomik istikrarı ile ülkenin risk primini içeren bir çerçevede sunulacaktır.

İtici Faktörler:

Ülkelerin kendi iç dinamikleriyle doğrudan yabancı sermayeyi uyarmasının dışında dış dünyadan kaynaklı bazı değişkenler de ekonomilere yönelik sermaye akışları için uyarıcı nitelik taşımaktadır. Bu faktörlere küresel ya da itici faktör denilmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki faiz oranı bu etkenlerden biridir. Gelişmiş ülkelerde düşen faiz oranları, görece daha yüksek getiri sunan yatırım alternatifleri nedeniyle, diğer ekonomilere doğru sermayenin hareketine neden olmaktadır. Diğer yandan gelişmiş ülkelerde yaşanan durgunluk eğilimleri de bu ülkelerdeki kazanç olanaklarını olumsuz yönde etkileyeceği ve karlılığı azaltacağı için kazanç olanaklarının daha cazip olduğu ekonomiler lehinde bir tablo oluşturacaktır (İTO, 1998: 26-27).

Bu açıdan değerlendirildiğinde dünya ekonomisindeki konjonktür DYY için önemli bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada küçük ekonomilerin aksine ABD, dünya finansal piyasalarını etkileyecek kadar büyük bir açık ekonomi olduğundan bu ülkenin uyguladığı para, maliye ve ticaret politikaları dünya faiz oranlarını da etkilemektedir (Mankiw, 2009: 160). Örneğin, gelişmekte olan piyasalardaki sermaye akışlarının önemli bir bölümünü oluşturan ABD'den diğer ülkelere olan sermaye akımları, ABD faiz oranlarındaki bir düşüş nedeniyle olabilmektedir. Yine ABD ekonomisinin yavaşlaması, ABD sermaye akımlarını, özellikle makroekonomik politikaların, işgücü piyasası koşullarının ve döviz kuru politikalarının dikkat çekici bir şekilde istikrarlı olduğu ülkelere çekebilmektedir (Taylor ve Sarno, 1997: 454).

Çekici faktörler:

Ülke içerisindeki risk ve fırsatları yansıtan ülkeye özgü faktörler ise çekici faktörler olarak tanımlanabilmektedir. Ulaşım ve haberleşme teknolojilerindeki gelişmeler, sunulan pazar imkanı, hammadde ve işgücü maliyetleri, vergi oranları, döviz kuru politikaları, mali teşvikler, makro ekonomik, siyasal ve sosyal istikrar ile bürokratik süreçler ülkenin kendi iç dinamiklerini oluşturan ve ülkenin yatırım ortamını ve yatırımların geri dönüşü açısından riskliliğini belirleyen değişkenler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yine makroekonomik ve kurumsal reformların yapılması ülkeler açısından, sermaye akımlarının yönlendirilmesi noktasında güven ortamı yaratmakta ve uluslararası yatırımcıları, sermaye akımlarını bu ülkelere yönlendirmeleri noktasında daha istekli kılabilir. Gelişmekte olan ülkelerin kredibilitesi yükseldikçe hisse senedi ve tahvil gibi sermaye akımları artan bir şekilde dış finansmanın öne çıkan kaynağı haline gelmekte, öz sermayeye ilişkin sermaye akımları artarak doğrudan yabancı yatırım (DYY) veya hisse senedi portföy yatırımları şeklini alabilmektedir (Taylor ve Sarno, 1997: 453).

Ülkeye Özgü Faktörler: Fırsat Ve Risk Noktalarını Yansıtan DYY Çekici Faktörler:

Altyapı Sistemleri: Uygun ulaşım, finansal ve teknolojik alt yapı sistemleri DYY girişleri için önemli bir değişkendir. Taşımacılık ve haberleşme alanındaki gelişmeler üretim süreçlerinin karşılaştırmalı üstünlük sağlayan diğer ülkelere kaydırılmasına olanak tanımaktadır. Bu alandaki gelişmeler, üretim ve dağıtım ile ilgili daha iyi bir bilgi akışı ve dolayısıyla etkin denetim ve eşgüdüm mekanizmasına olanak sunmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 685). Bu şekilde iletişim, ulaşım ve veri-bilgi toplama maliyetleri düştüğünden yatırımın karlılığı da artmaktadır.

Pazarın özelliği: Ev sahibi ülkenin nüfusu ve kişi başı geliri bu başlık altında değerlendirilebilmektedir. Geniş çaplı üretimin sağladığı ölçek ekonomilerden faydalanmak ve pazara yakınlık avantajları da yine bu başlığın önemli bileşenleri arasındadır. Özellikle Pazar arayan yabancı yatırımlar için bu başlık önemli gözükmektedir. Tüketicilerin tercihi, pazarın büyüme hızı, bölgesel ve küresel piyasalara giriş de bu kapsamda yer almaktadır.

Hammadde ve Faktör Fırsatları: Emek ve doğal kaynak açısından avantajlı olan ülkeler, ev sahibi gelişmekte olan ülkedeki üretim için ihtiyaç duyulan yerel girdilerin bulunması üretim için maliyet düşürücü bir etki yapmaktadır. Birçok Amerikan şirketlerinin Meksika, Malezya, Kore, Hindistan, Hong Kong ve Tayvan gibi yerlerde yaptıkları yatırımlarda bu faktörün etkisi büyüktür (Seyidoğlu, 2001: 668). Özellikle yabancı firmaların sahip oldukları sermaye, ileri teknoloji ve yönetim bilgisi bu fırsatların kullanılması için gelişmekte olan ülkelere aktarılabilir. Maliyet avantajı sağlayan bölgesel entegrasyon anlaşmaları da bu başlık altında değerlendirilebilmektedir.

Kurumlar-hukuk sistemi ve yolsuzluk: Genellikle az gelişmiş ülkeler için söz konusu olan kurumsal yetersizlik, işlem maliyetlerini yükseltmekte ve DYY girişlerini azaltmaktadır. Kamu sektöründe etkinliğin düşmesine neden olan

yüksek yolsuzluk oranları, kanuni düzenlemelerdeki eksiklikler, yoğun ve kuralları net olmayan bürokratik süreçler ile kurumsal yetersizlikler ülkeler açısından yatırım ortamını bozan ve rekabetçiliğin engellenmesine yol açan faktörlerdir. Ülkeyi daha güçlü ve istikrarlı bir yapıya kavuşturacak olan yapısal reformların gerçekleştirilmesi ile emeği verimli kılacak işgücü piyasası düzenlemeleri ve modern teknolojinin kullanımına ayak uyduracak kalifikasyona sahip işgücü yetiştirmeyi sağlayacak bir eğitim süreci de bu başlık altında değerlendirilebilir.

Mülkiyet hakları: Mülkiyet hakları ihlallerinden endişe duymayan yabancı yatırımcılar, az gelişmiş ülkelerde yatırım yapmaya daha istekli olmakta ve az gelişmiş ülkeler yeni teknolojilere ve yeni ürünlere bu şekilde daha kolay ulaşabilmektedirler. Kâr payı ve sermayenin geldikleri ülkelere geri dönüşünü düzenleyen yasalar, yabancı sermaye çekmede belki de en önemli faktördür (Goldstein, Mathieson ve Lane 1991). Bu geri dönme kuralları serbestçe ve kısıtlama olmaksızın olabileceği gibi bazı kısıtlamaların uygulanması şeklinde de olabilmektedir. Uluslararası finans kurumu bu kısıtlara göre ülkeleri "görece açık" veya "nispeten kapalı" ülkeler olarak farklılaştırmaktadır (Taylor ve Sarno, 1997: 454). Fikri mülkiyet hakları, patentler, telif hakları, ticari markalar da bu başlık altında yer almaktadır. Neoliberal görüşe göre, Fikri mülkiyet haklarının yatırımcıları güdülemek için korunması gerekmektedir. Sanayileşmiş ülkelerin yenilik üretmede ve yatırım yapmasında fikri mülkiyet haklarının önemli rolü bulunmakta olup yeni teknolojilerin gelişimi için önem teşkil etmiştir. Fikri mülkiyet haklarının ihlallerinden endişe duymayan yabancı yatırımcılar, az gelişmiş ülkelerde yatırım yapmaya daha istekli olabilmekte ve az gelişmiş ülkeler yeni teknolojilere ve yeni ürünlere daha kolay ulaşabilmektedirler (Chang ve Grabel: 2016; 113-140).

Ülke riski: Bir ülkede bulunmuş olma nedeniyle karşılaşılması muhtemel siyasal, ekonomik ve sosyal riskler bu başlık altında değerlendirilmektedir. Yabancı sermaye şirketine el koyma (expropriation), savaş, ihtilal vb. karışıklıklar, yurtdışına sermaye çıkışının kısıtlanması, kambiyo denetimi uygulanmaya başlanması gibi riskler ülkede yapılacak yatırımları caydırıcı etkiler taşımaktadır (Seyidoğlu, 2001: 682). Bir ülkeye yatırım yapmanın risk ve fırsatlarını yansıtan kredi derecelendirmeleri ve kamu borçlarının ikincil piyasadaki değerleri de oldukça önemli belirleyiciler arasında yer almaktadır. Burada ulusal düzeyde ekonominin temel dengelerini barındıran kredi notu ülkenin gelecekteki riskliliğini ima etmesi nedeniyle önemli bir gösterge olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine burada reel faiz üzerine yüklenen yüksek risk primi de ülkede piyasanın beklediği riski göstermesi nedeniyle yatırımcı açısından önemli bir piyasa göstergesidir. Daha az belirsizliğin olduğu ve dolayısıyla istikrarlı bir ülke riskliliği daha düşük olması nedeniyle dış yatırımcı açısından da tercih nedeni olacaktır.

DYY'nin Belirleyicilerine İlişkin Literatür Taraması

Geleneksel uluslararası ticaret teorisi karşılaştırmalı üstünlük teorisine dayanmakta olup 19. yüzyılın ikinci yarısında David Ricardo tarafından geliştirilen bu teoriye göre kıt kaynakların en etkin biçimde kullanılması ülkelerin göreceli

olarak daha ucuza ürettiklerini üretmesi ile sağlanmaktadır. 20. Yüzyılın başlarında ise Hecksher-Ohlin Modelinde bu teoriye farklı bir yorum getirilerek, ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse üretimi bu faktör yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde edileceği belirtilmektedir. Ancak dolaysız dış yatırımlar geleneksel uluslararası ticaret teorisi kapsamında ele alınmamış yeni nesil iktisatçılar tarafından bir dizi ekonomik, davranışsal ve stratejik etken üzerinde durularak ampirik çalışmalar yapılmıştır (Seyidoğlu, 2001: 666).

Dunning (1981) tarafından gerçekleştirilen çalışmada DYY'yi belirleyen temel faktörler olarak pazar büyüklüğü, birim emek maliyeti ile bankacılık, finans, sigorta, telekomünikasyon, nakliye ve dağıtım alanlarındaki altyapının yeterli olup olmadığının bir göstergesi olarak hizmet sektörü verimliliği ve enflasyon oranı üzerine çalışılmıştır. Bevan ve Estrin (2000, 2004) Batı Avrupa'dan Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri ve bazı geçiş ekonomilerine yönelik olarak 1994-1998 dönemindeki DYY'ler incelemiş, DYY ile pazar büyüklüğü arasında pozitif bir ilişki birim emek maliyeti ve ülkeler arasındaki uzaklığın negatif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Nunnenkamp (2002)'in çalışmasında küreselleşme ile birlikte DYY'yi belirleyen faktörlerde bir değişme olup olmadığı incelenmiş küreselleşme sonrasında, geleneksel piyasa odaklı faktörlerin hala en önemli çekici güç oldukları; pazar büyüklüğünün DYY için teşvik edici olma özelliğini koruduğu, üretim faktörleri maliyeti ve ticari açıklığın ise küreselleşme ile öneminin artmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Janicki ve Wunnava (2004) AB ve aday olan 8 Avrupa ülkesi çalışmasında birim emek maliyeti, pazar büyüklüğü ve ticari açıklığın DYY'yi belirleyen temel faktörler olduğunu tespit etmiştir. Onyeiwu ve Shrestha (2004) ise 29 Afrika ülkesine yönelik çalışma yapmış olup ekonomik büyüme, enflasyon, uluslararası rezervler, ekonomik açıklık ve doğal kaynaklara ulaşılabilirliğin DYY'lerin temel nedenleri olduğu, ülkedeki altyapı düzeyi ve siyasi hakların ise DYY'yi etkilemediği sonucuna ulaşılmış. Ang (2008), Malezya örneğini ele almış ve 1960-2005 döneminde DYY'nin en çok reel GSYİH'yı dikkate alarak yöneldiğini, finansal gelişme, ticari açıklık ve altyapının gelişmiş olmasının ise yatırımları teşvik ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Erdal ve Tatoğlu (2002), Türkiye'nin pazar büyüklüğü, altyapı ve dışa açıklık derecesinin yabancılar için olumlu yönde değerler olarak algılandığını, buna karşın döviz kuru ve ekonomik istikrarın DYY'yi olumsuz olarak etkilediğini tespit etmiştir. Berköz ve Türk (2009), girdilere ulaşım kolaylığı, girdi kalitesi ve maliyeti, pazara yakınlık, kaliteli iletişim ve ulaşım ağı ile altyapı imkânlarının bölgesel DYY'yi belirlemede anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özcan ve Arı (2010), 27 OECD ülkesinde 1994-2006 döneminde DYY'yi belirleyen faktörleri sorgulamış çalışma sonucunda, büyüme oranı, altyapı düzeyi ve enflasyonun DYY ile pozitif; açıklık ve cari denge değişkenlerinin ise DYY ile negatif ilişkili olduğu sonucuna varmıştır.

4.1-DYY' YE İLİŞKİN ULUSLARARASI KURULUŞLARA AİT TEMEL ÇALIŞMALAR

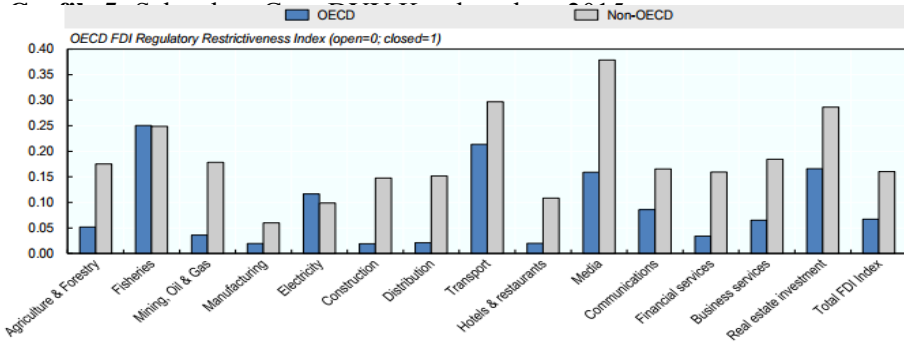
Küresel ekonomilerde yatırım yapacak olanlar hangi ekonomide yatırım yapacaklarına ülkelerdeki çekici faktörleri dikkate alarak karar vermektedirler.

Bu kapsamda, ülkelerin yatırım ortamlarının uygunluğuna ilişkin göstergeler önem taşımaktadır. Dolayısıyla hangi ülkelerin göreceli olarak daha iyi bir konumda olduğunu tespit etmek amacıyla uluslararası kuruluşlar tarafından çeşitli çalışmalar yapılmaktadır.

Bunlardan biri, DYY Kısıtlama Endeksidir. Bu endeks tüm OECD ve G20 ülkeleri dahil olmak üzere 62 ülkedeki doğrudan yabancı yatırımlarla ilgili yasal kısıtlamaları ölçmekte ve 22 sektörü kapsamaktadır. Endeks aracılığı ile dört ana kısıtlamaya bakılarak ölçüm yapılmaktadır:

- 1) Yabancı sermaye sınırlamaları;
- 2) Ayrımcılık gösterme veya onay mekanizmaları (bir kriter yalnızca yabancılara uygulandığında bu kapsamda değerlendirilmektedir);
- 3) Yabancı kilit personelin istihdamına ilişkin kısıtlamalar;
- 4) Diğer işletme kısıtlamaları (şubeleşme ve sermaye geri dönüşü veya mülkiyet sahipliğine getirilen kısıtlamalar vb.).

Endeks 0 (açık) ila 1 (kapalı) arasında değer almakta olup toplam kısıtlayıcılık endeksi değeri, sektörel puanların ortalamasıdır. Bu gösterge, bir ülkenin yatırım ortamı endeksi olmamakla birlikte ülkeler arası karşılaştırma imkanı sunması ve zaman içindeki eğilimleri göstermesi açısından faydalıdır. Bir ülkenin DYY'yi çekme kabiliyeti, pazarının büyüklüğü, komşuları ile entegrasyon derecesi ve coğrafya gibi diğer faktörlerden de etkilenmektedir. Giriş engelleri, kilit sektörlerde devletin sahipliği de dahil olmak üzere diğer nedenlerle de ortaya çıkabilmektedir. Bununla birlikte, DYY kuralları bir ülkenin yabancı yatırımcılara cazibesinin kritik bir belirleyicisi olabilmektedir. Yıllar itibariyle kıyaslandığında, 1997'den bu yana birçoğunda yüksek seviyede kısıtlamaların olduğu ülkelerde reformlar gerçekleşmiş, DYY Kısıtlama Endeksi düşüş göstermiştir (Ek:1). Süreç içerisinde ev sahibi hükümetlerin DYY'nin potansiyel faydalarını tanımaya başlamasıyla birlikte reformlar gerçekleşmeye başlamış, ancak reformların hızı ve zamanlaması genellikle DTÖ veya OECD üyeliği ile bölgesel serbest ticaret anlaşmaları gibi dış etkenlerden ya da ekonomik krizlerden etkilenmiştir. Doğrudan yabancı yatırım kısıtlamalarını gidermeye ilişkin reformlar, bir ülkenin yabancı yatırımları cezbetme performansını açıklayabilecek faktörlerden sadece bir tanesidir ve genellikle farklı politika alanlarında yatırım ortamı iyileştirme paketlerinin bir parçası olarak hayat bulmuşlardır (OECD, 2017; 1-7).



DYY kısıtlama indeksi (açık=0; Kapalı=1)

Kaynak: OECD, FDI Regulatory Restrictiveness Index database.

Grafik-5'te de görüldüğü üzere, imalat sanayinde doğrudan yabancı sermayeye kısıtlama olmaksızın izin verilmekte ancak primary ve birçok hizmet sektöründe yabancı yatırımcılara ilişkin kısıtlamalar bulunmaktadır. OECD ülkelerinde dahi, enerji ve ulaşım gibi bazı kilit sektörlerde yabancı yatırım kısıtlamaları devam etmektedir. Sektörel açıdan bakıldığında kısıtlamaların şekli hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde benzer olmakla birlikte, kısıtlayıcılık derecesi genellikle ikinci gruptaki ülkelerde daha yüksektir.

İkinci önemli çalışma Dünya Bankası tarafından yayınlanan "Doing Business" Raporudur. Bu raporda iş yapma kolaylığı açısından ülkeler değerlendirilmekte olup "Doing Business 2018"de 190 ülke kapsamaktadır. Mülkiyet haklarının korunması ve ticari düzenlemeler (business regulations) üzerine niceliksel göstergeler karşılaştırılarak işletme faaliyetlerini (business activity) geliştiren ve sınırlayan noktalar araştırılmaktadır. Firma kuruluşu ve operasyonları gibi girişimcilikle ilgili ticari düzenlemeleri ölçmek için 11 adet gösterge seti kullanılmaktadır. Bu göstergeler işletmelerin kararlarıyla alakalı tüm konuları içermemekle birlikte politika yapımcıların kontrolü altında olan alanları kapsamaktadır. Burada, işyeri açma, bina izni alma, elektrik bağlantısı alma, mülkiyet devri, vergi ödeme, ticari bir anlaşmazlığı mahkemeye taşıma ve iflas davasını çözme süreçlerinin yanı sıra kredi ve hisse senedi piyasası düzenlemeleri ile ithalat ve ihracat için lojistik imkanları ölçülmektedir. Bu alanlar hükümetler ve girişimciler arasındaki temel etkileşim alanları olup burada politika yapımcılar ve düzenleyiciler, bu etkileşimleri kolaylaştırmak için prosedürleri doğrudan etkileyebilmektedir (Doing Business 2018, World Bank).

Yine rapor, kredi kayıtları ve bürolarından alınan kredi bilgilerinin kapsamını, faaliyet alanını ve kalitesini de ölçmektedir. İşleyiş düzeyi iyi olduğunda, bu kurumlar finansal hizmetleri, özellikle de krediye erişimi güçlendirerek ekonominin finansal altyapısının temel bir unsurunu oluşturmaktadır. Kredi bilgilerini toplamak ve paylaşmak suretiyle, bu tür ajanslar bilgi asimetrisini azaltmakta, küçük firmalara kredi erişimini artırmakta, faiz oranlarını düşürmekte, geri ödeme davranışlarını geliştirmekte ve banka denetimini ve kredi riski denetimini güçlendirmektedir. Yine raporda hukuki altyapı kalitesine

ve yasal kurumların gücüne de vurgu yapılmaktadır. İç hukukta tasfiye üzerine uluslararası kabul gören bazı ilkelerin ne ölçüde dahil edildiği de gösterge setinde yer almaktadır (Doing Business 2018, World Bank).

Business Regulation'ların erişilebilir, kolay uygulanabilir, sade, şeffaf ve öngörülebilir olduğu bir ekonomide girişimci olma ihtimali daha yüksek olmaktadır. Tersini durumda, ekonomi, ilişkili sermaye yatırımları ve istihdam yaratmada olduğu kadar yeni bir girişimciyi de kaybetme durumu ile karşı karşıya kalmakta ve girişimcilerin fikirlerini uygulanabilir yatırımlara dönüştürme kabiliyetleri sınırlanmaktadır.

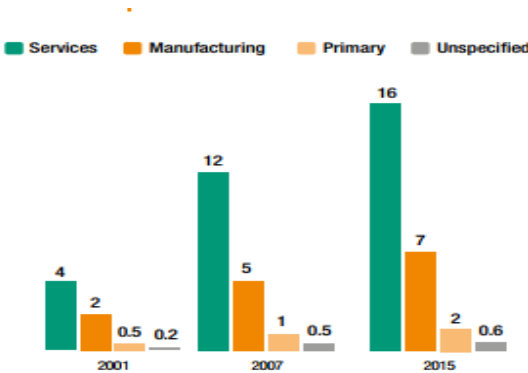
Rapordaki iş yapma kolaylığının genel ölçüsü, küçük ve orta ölçekli işletmelerin nerelerde iş yapmasının daha kolay olduğunu gösteriyor olmasına rağmen konu uygun yatırım ortamı açısından değerlendirildiğinde, bu ölçütler hem yerli hem de yabancı yatırımcılar için geçerli olacaktır. İş yapma kolaylığı açısından en businessfriendly düzenlemeye sahip ilk 20 ekonominin 14'ü OECD'nin yüksek gelirli ekonomilerdir (Ek:2). Yine raporda daha şeffaf ve erişilebilir bilgilere sahip ekonomilerin ortalama olarak daha düşük yolsuzluk seviyelerine sahip oldukları da ortaya koyulmaktadır. Mülklerin kayıt altına alınmasına ilişkin incelemesinde de, şeffaf arazi yönetim sistemlerinin (transparent land administration systems) daha düşük rüşvet insidansı ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Doing Business 2018, World Bank).

4.2-DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARA İLİŞKİN GENEL EĞİMLER

Mevcut resim:

DYY'ye ilişkin temel eğilimler sektörel bazda değerlendirildiğinde finans, iş faaliyetleri, ticaret ve telekomünikasyon gibi faaliyetleri içeren hizmet sektörüne ilişkin olan DYY'nin her dönemde diğer sektörlerle kıyasla daha fazla olduğu görülmektedir. 2001 yılında hizmetlerin payı % 59,7 iken; 2007 yılında % 64,9; 2015 yılında ise % 62,5 olarak gerçekleşmiştir. İmalat sektöründe ise bu oranlar sırasıyla % 29,9; % 27,0 ve % 27,3 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik-6: Sektör Bazında İç Küresel DYY Tutarı (Trilyon \$)



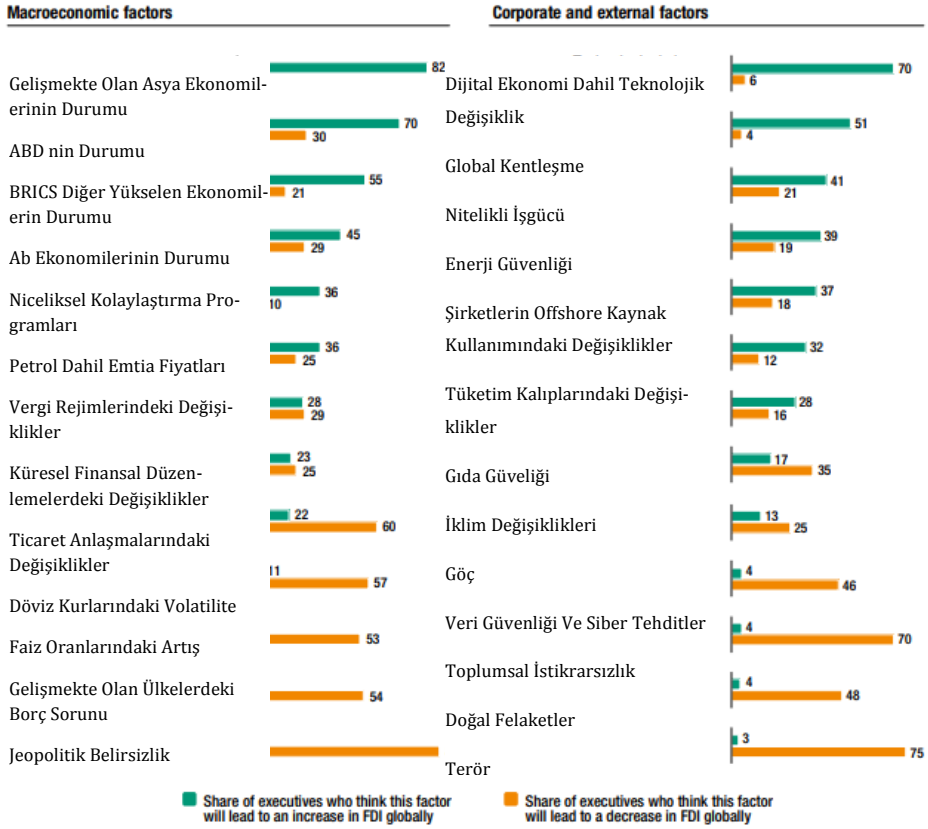
Kaynak: Unctad, World Investment Report, 2017

Hizmet sektörü içinde en büyük pay finans, işletme faaliyetleri (business activity), telekomünikasyon olurken imalat sanayi içindeki beş temel endüstri kimyasal ürünler, yiyecek-ıçecek, elektronik, motor taşıtlar ve petrol ürünleri olmuştur (bunlar imalat sanayinde DYY stoklarının yüzde 70'inden fazlasını oluşturmıştır).

Küresel doğrudan yabancı sermaye stokunun sektörel dağılımı, doğrudan yabancı yatırımın yaklaşık üçte ikisinin hizmet sektöründe olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, veriler, hizmetler sektörlerinde gerçek sınır ötesi yatırım faaliyetinin şişirilmiş bir resmini sunmaktadır. Şöyle ki DYY stokunun hizmetlere aşırı tahsis edilmesinin başlıca nedenlerinden biri, bildirilen DYY verilerindeki endüstri sınıflandırmalarının, ait oldukları çokuluslu şirketin endüstrisinden ziyade yabancı bağlı şirketlerin ekonomik faaliyetine dayanmasıdır. Çok uluslu şirketlerin üretimine katılan birçok üye, bölge merkezi işlevleri, arka ofis işlevleri, finansal varlıkları, tedarik veya lojistik merkezleri, dağıtım veya satış sonrası hizmetleri ve araştırma ve geliştirme de dahil olmak üzere hizmet benzeri faaliyetler gerçekleştirmektedirler. Hizmetler sektöründeki pay, finans ve işletme faaliyetlerle birlikte toplam küresel DYY'nin % 62'sini oluşturmaktadır. Diğer yandan, finans genel olarak düşünüldüğü üzere sadece bankacılık ve sigortacılığı değil aynı zamanda çokuluslu şirketlerin finansal holding şirketlerinin büyük bölümünü de içermektedir. Benzer şekilde, işletme faaliyetleri yalnızca profesyonel hizmet firmalarını değil, aynı zamanda (ve ağırlıklı olarak) çokuluslu işletmeler'in yurtdışı idari ofislerini de kapsamaktadır (World Investment Report 2017, UNCTAD).

Geleceğe ilişkin beklentiler:

UNCTAD tarafından yapılan "İş Anketi" sonuçları 2017 yılı sonrasında doğrudan yabancı yatırımların artacağı yönünde olmuştur. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki yöneticiler küresel ekonomik yükselmenin daha fazla yatırım çekeceğini düşünmektedir (Ek:3). Tüm bölgeler ve sektörler bazında yöneticilerin doğrudan yabancı yatırımların artacağına ilişkin beklentisi ağır basmaktadır. Yöneticiler tarafından ekonomik ve teknolojik faktörlerin, DYY işleyişini olumlu etkilediği düşünülmektedir. Bunun yanında siber tehditler ve data güvenliği konuları kaygı unsuru olarak belirtilmiştir. Yine katılımcıların çoğu jeopolitik belirsizlikleri, terörü ve sosyal istikrarsızlığı dış yatırımlar için risk olarak görmektedir. Ticari anlaşmalardan çekilme de olumsuz değerlendirilmektedir. İş adamları tarafından negatif görülen diğer faktörler döviz kuru dalgalanmaları, artan faiz oranları ve gelişmekte olan ülkelerdeki artan borç seviyeleri olarak belirtilmektedir.

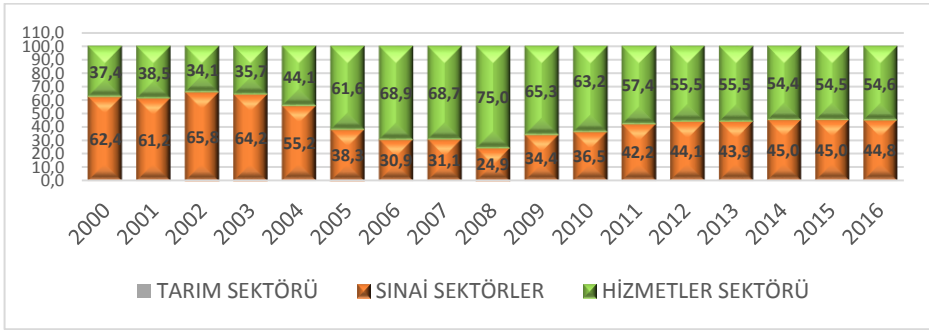


Kaynak: Unctad, WIR 2017.

Türkiye'ye İlişkin Resim:

Türkiye'nin tasarruf ihtiyacını azaltması, yeni iş fırsatları, ileri teknoloji, bilgi, deneyim ve yönetim birikimi yaratması açısından önemli bir fırsat olarak DYY, AR-GE faaliyetleri, teknoloji transferi, beşeri kaynakların artması, verimlilik kanalı ile ekonomik büyümeyi de ivmelendirecektir. Bu noktada ülkeye gelen doğrudan yabancı sermayenin kompozisyonu önem taşımakta olup teknoloji yoğun yatırımların çekilmesinin orta ve uzun vadede ülkenin kalkınmasına katkı sağlayacağı açıktır. Grafik-8 yıllar itibarıyla Türkiye'ye gelen DYY'nin sektörel kompozisyonunu vermektedir.

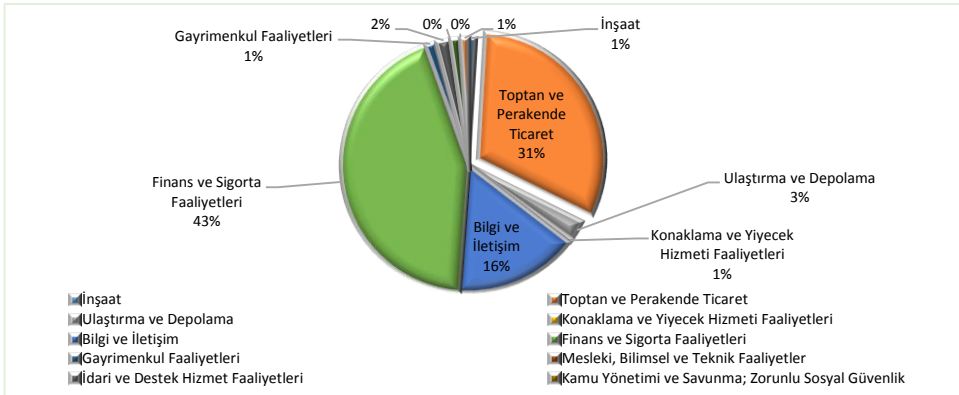
Grafik-8: DYY'nin Sektörel Kompozisyonu (%)



Kaynak: TCMB*

2000 li yılların başında sınai sektörü ülkeye gelen DYY'nin % 62,4'ünü kapsamakta iken 2016 yılsonunda bu oran % 44,8 olarak gerçekleşmiştir. Bu değişim hizmetler sektörünün lehine olmuştur. % 37,7'ten başlayan hizmetler sektörünün payı % 54,6 ya yükselmiştir. Hizmetler sektörüne gelen doğrudan yatırımların dağılımı ise şekilde gösterilmektedir.

Grafik-9: 2016 yılında Hizmetler sektörünün dağılımı (%)



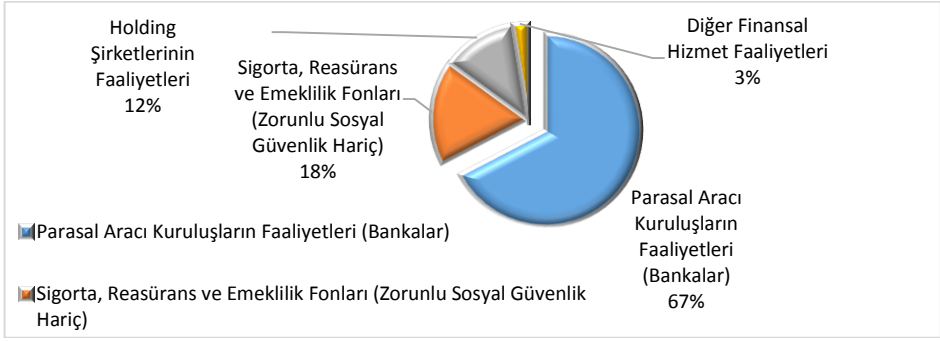
Kaynak: TCMB†

Görüldüğü üzere 2016 yılında en büyük pay % 43'lük oran ile finans ve sigorta faaliyetlerine aittir. İkinci sırada ise % 31 ile toptan ve perakende ticaret yer almaktadır. Üçüncü sırada ise % 16 lık pay ile bilgi ve iletişim faaliyetleri bulunmaktadır. Finans sektörünün kendi içindeki dağılımı ise 2016 yılı için Grafik-10'da gösterilmektedir.

Grafik-10: 2016 Yılı Finans ve Sigorta Faaliyetleri (%)

* Erişim adresi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+İlgili+Istatistikler/Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu/Veri+%28Tablolar%29>, Erişim tarihi: 1/01/2018

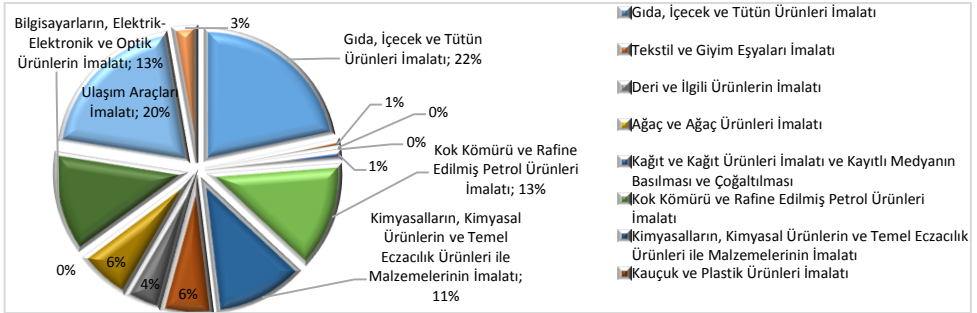
† Erişim adresi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+İlgili+Istatistikler/Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu/Veri+%28Tablolar%29>, Erişim tarihi: 1/01/2018



Kaynak: TCMB*

Finans sektörünün içinde en büyük pay % 67 ile parasal aracı kuruluşlara yani bankalara aittir. Sigorta, reasürans ve emeklilik fonları %18 ile ikinci sırada; Holding şirketlerinin faaliyetleri ise %12 ile üçüncü sırada yer almaktadır. İmalat sanayine yönelik olarak gelen doğrudan yatırımların dağılımı ise Grafik-11'de verilmektedir.

Grafik-11: 2016 Yılı İmalat Sanayiye Gelen Yatırımın Dağılımı (%)



İmalat sanayi içinde en büyük % 22 ile gıda, içecek ve tütün ürünleri imalatına aittir. Ulaşım araçları imalatı % 20 ile ikinci sırada; Bilgisayarların, Elektrik-El-elektronik ve Optik Ürünlerin İmalatı ile Kok Kömürü ve Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı ise %13 ile üçüncü sırada yer almaktadır.

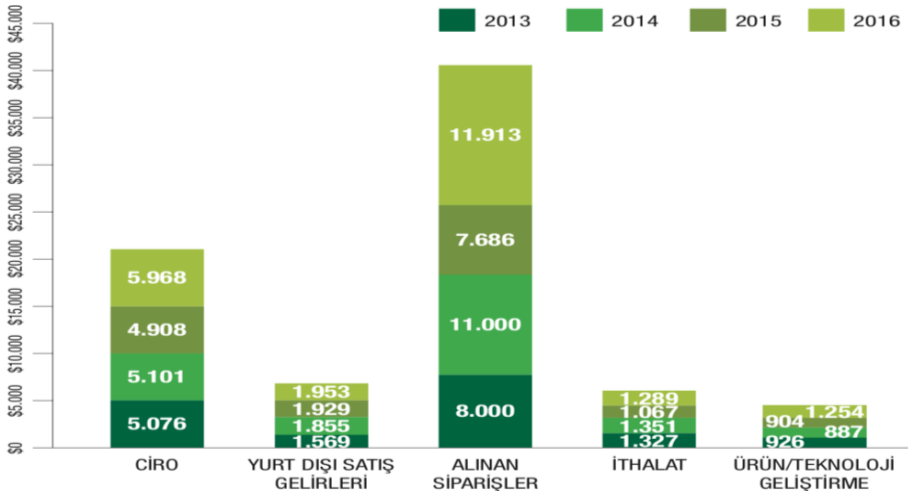
* Erişim adresi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+İlgili+Istatistikler/Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu/Veri+%28Tablolar%29>

5. BAŞARILI BİR ÖNCELİKLİ ALAN UYGULAMASI: SAVUNMA SANAYİ

Doğrudan yabancı yatırımların gelişmekte olan ülkelere yeni teknoloji ve Ar-Ge kazanımları sağlaması, böylece rekabetçi sektörlerin ihracat performansının artması beklenmektedir. Öyleyse, doğrudan yabancı yatırımların bu kazanımları sağlayabilecek nitelikte yeni teknoloji ve Ar-Ge kazanımları yaratan, böylece döviz yaratan sektörlerle yönelmesi önemlidir. Makalenin bu bölümü orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren, Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünün ve döviz yaratma potansiyelinin yüksek olduğu bir sanayi olan Savunma Sanayinin bu kazanımları yaratmada iyi bir örnek olduğunu göstermek amacıyla yazılmıştır. Savunma Sanayi'nde gerçekleştirilen politika adımlarının diğer orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren imalat sanayilerinde de gerçekleştirilerek doğrudan yabancı yatırımların hizmet sektöründen bu imalat sanayilerine yönelmesi sağlanmalıdır.

Savunma Sanayinde her geçen gün ihracatın artması ve eskiden ithal edilen ürünlerin/teknolojilerin yerli üretilebilir hale gelmesi Savunma Sanayi'nin döviz yaratma potansiyelinin ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir. Yurtdışı satış gelirleri ve alınan siparişler yıllar içinde artarken ürün/teknoloji geliştirme faaliyetlerinde de önemli ilerlemeler sağlanmıştır. Grafik-12'de 2013-2016 yılları arasında Türkiye'de Savunma Sanayine ait bazı performans göstergelerine yer verilmiştir. Buna göre ciro, yurt dışı satış gelirleri, alınan siparişler ve ürün/teknoloji geliştirme performansındaki ilerlemeler görülmektedir. Savunma sanayinde yıllar içinde ithalatın azalması ise sektörün performansının arttığını göstermektedir.

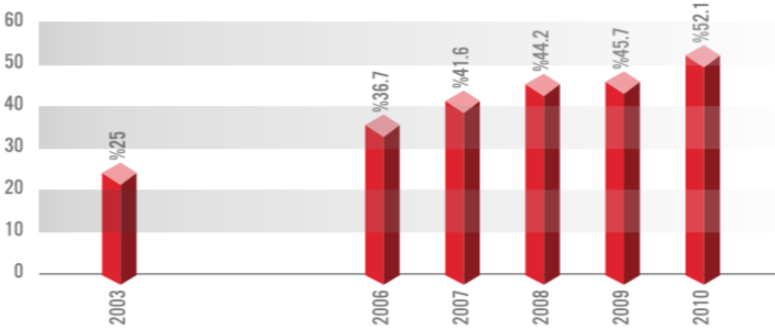
Grafik-12: Savunma Sanayi Performans Göstergeleri (2013-2016)



Kaynak: SASAD Savunma ve Havacılık Sanayi Performans Raporu, 2016

Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) ihtiyaçlarının yurtiçinde karşılanma oranı Grafik 13'te verilmiştir. Buna göre 2003'te TSK'nın ihtiyaçlarının yurtiçinden karşılanma oranı %25 iken, 2010'da bu oran iki katını bile geçmiştir.

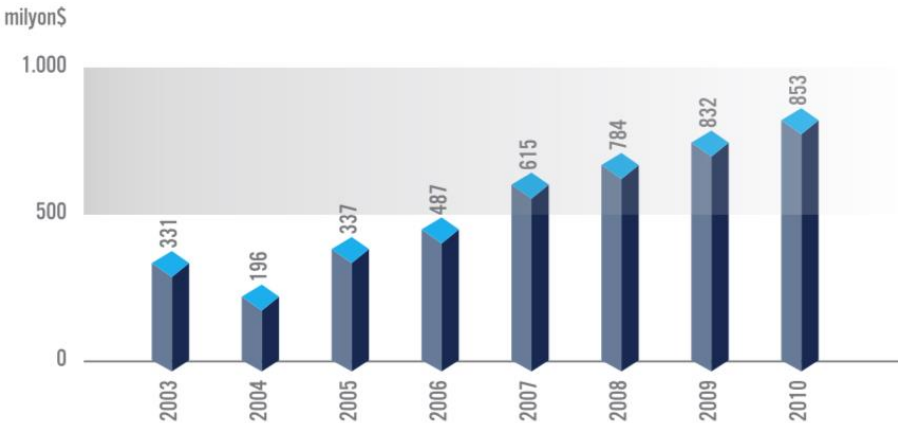
Grafik-13: TSK İhtiyaçlarının Yurtiçinden Karşılanma Oranı (2003-2010)



Kaynak: 2010 Verileriyle Savunma Sanayi Analiz Raporu, SSM, 2011

2003-2010 yılları arasında Savunma ve Havacılık Sanayi tarafından gerçekleştirilen ihracat rakamlarına da Grafik 3'te yer verilmiştir. Buna göre 2003 yılında 331 milyon \$ olan ihracat miktarı, 2010 yılında neredeyse 3 katına ulaşarak 853 milyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir.

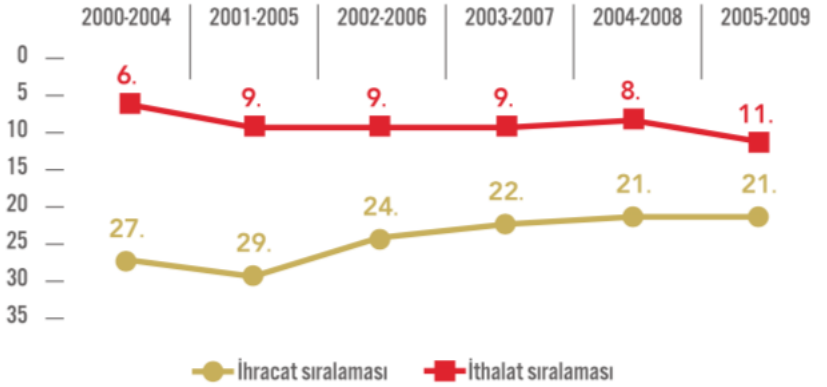
Grafik-14: Savunma ve Havacılık Sanayi İhracat Rakamları (Milyon \$) (2003-2010)



Kaynak: 2010 Verileriyle Savunma Sanayi Analiz Raporu, SSM, 2011

Dünyada savunma ve havacılık sanayinde ihracatçı olarak ve ithalatçı olarak ülkemizin sıralamasına yer veren Grafik-15'te de görüldüğü üzere, sektördeki ithalatçı rolümüz azalırken; ihracatçı rolümüz artmaktadır.

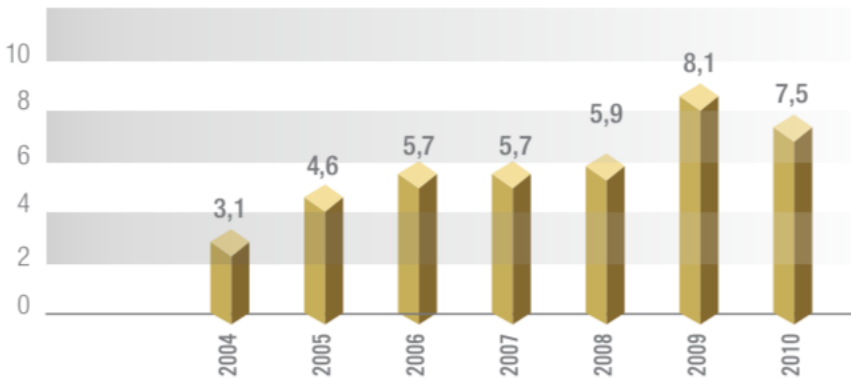
Grafik-15:Türkiye'nin dünya ekonomisinde savunma ve havacılık sektöründe ihracat ve ithalat sıralaması (2000-2009)



Kaynak: 2010 Verileriyle Savunma Sanayi Analiz Raporu, SSM, 2011

Savunma sanayinin döviz yaratma potansiyelinin yüksek olduğunu gösteren bir başka gösterge ise Türkiye'de toplam ihracat içinde savunma ve havacılık sektörünün payının gösterildiği Grafik-16'dır. Grafiğe göre 2004 yılında Türkiye İhracatının binde 3'ü Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatından gelirken; 2010 yılında binde 7,5 seviyelerine çıkmıştır.

Grafik-16: Türkiye Toplam İhracat İçinde Savunma ve Havacılık Sektörüne Ait İhracatın Payı (2004-2010) (Binde)



Kaynak: 2010 Verileriyle Savunma Sanayi Analiz Raporu, SSM, 2011

Savunma Sanayi'nde uygulanan offset politikası da sektöre gelen yabancı fonların ülke içine kazanımının sağlanması açısından ikinci bir öneme sahiptir. Off-set; yurtdışından yapılan kamu alım ve yatırımlarında yeri sanayiye iş payı verilmesi, ürün veya hizmet ihracatı sağlanması ve teknoloji kazanımı ve yatırım

yapılması uygulamalarıyla, yapılan harcamaların ulusal ekonomiye belli oranda geri dönüşünün sağlanmasıdır. Offset uygulamasının üretim ve istihdamın artırılması, yeni teknoloji ve yetenek kazanılması, ihracatın geliştirilmesi ve yabancı yatırımın sağlanması gibi faydaları bulunmaktadır *. Offset, savunma sanayi ihracatında önemli bir araç olarak görünmektedir. Savunma sanayi ihracatının yaklaşık %70'i offset tabanlıdır. 1985'ten 2006 yılına kadar 6,1 milyar \$'lık offset alınmış ve bunun 3,3 milyon \$'ı gerçekleştirilmiştir. (TOBB Savunma Sanayi Meclisi Türk Savunma Sanayi Sektör Raporu, 2007)

Offset politikasının amacı kadar uygulama yöntemi de önem arz etmektedir. Offset olarak alınan yatırımların mal ve hizmet ihracatının ötesinde Ar-Ge'ye aktarılması doğrudan yabancı yatırımların sağlaması beklenen teknik ilerleme kazanımlarının artırılmasını sağlayacaktır. Tablo 1'de Türkiye'de 1985-2006 arasında, offset kapsamında yer alan faaliyetler ve miktarları yer almaktadır. Buna göre offset kapsamında yer alan faaliyetlerin %35'i mal ve hizmet kategorisine aitken, yalnızca %22'si Ar-Ge kategorisinde görülmektedir. Bu çalışmada hem offset uygulamasının başka sektörler de yayılması hem de offset kategorileri içinde Ar-Ge'nin payının artırılması önermekteyiz.

Tablo-2: Offset Kategorileri, Miktarları ve Yüzde Ağırlıkları (1985-2006 Toplamı)

| Offset Kategorileri | Tutarı (Milyon \$) | Yüzde Ağırlık (%) |
|----------------------------------|--------------------|-------------------|
| Mal ve Hizmet | 1154 | 35 |
| Endüstriyel Mal ve Hizmet | 1076 | 32 |
| Ar-Ge | 733 | 22 |
| TSK için Hizmet | 375 | 11 |
| TOPLAM | 3338 | 100 |

Kaynak: TOBB Savunma Sanayi Meclisi Türk Savunma Sanayi Sektör Raporu, 2007

Sonuç olarak, Türkiye'de savunma sanayinin döviz yaratma potansiyelinin yüksek olduğu, uygulanan offset politikasının olumlu sonuçlar doğurduğu ve Ar-Ge katma değer yaratma potansiyelinin yüksek olduğu görülmüştür. Gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımların beklenen faydaları sağlayabilmesi için Türkiye'de savunma sanayinde olduğu gibi yüksek teknoloji ürün ve hizmetlerin üretilme potansiyeli olan sektörler yönlendirilmesi gerekmektedir. Ancak bu şekilde doğrudan yabancı yatırımların sağlaması beklenen olumlu etkiler ülkeye kazandırılabilir.

KAYNAKÇA

- ANG, J. B.(2008) "Determinants of foreign direct investment in Malaysia", *Journal of Policy Modeling*, 30, pp.185–189.
- CALVO, G.A., LEIDERMAN, L. ve REINHART, C.M. (1996), "Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s.", *Journal of Economic Perspectives*, 10, pp.123–139.
- BERKOZ, L. ve TURK, S. S. (2009), "Locational Preferences of FDI Firms in Turkey: A Detailed Examination of Regional Determinants", *European Planning Studies*, 17: 8, pp.1243 — 1256.
- BEVAN, Alan A.,ve ESTRİN, S. (2004), "The determinants of foreign direct investment into European transition economies", *Journal of Comparative Economics* 32, pp. 775–787.
- BEVAN, Alan A. ve ESTRİN, S. (2000), "The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies" , William Davidson Institute Working Paper, No.342, October 2000.
- CALVO, G.A., A. Izquierdo ve L. Mejia (2004) "On the Empirics of Sudden Stops: The Relevance of Balance-Sheet Effects," *Inter-American Development Bank Research Department Working Paper*, No.509.
- CHANG, H. ve GRABEL, I. (2005), *Kalkınma Yeniden*, çev. Emre Özçelik, İmge Kitabevi, Ankara, 113-140.
- DUNNING, J.H. (1981), "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117, pp. 30–64.
- EDWARDS, Sebastian (2005) "Capital Controls, Sudden Stops and Current Account Reversals" *NBER Working Paper* No. 11170.
- ERDAL, F. ve TATOGLU, E. (2002), "Locational Determinants of Foreign Direct Investment in An Emerging Market Economy: Evidence From Turkey", *Multinational Business Review*, Vol.10, No.1, , pp.1–7.
- FRANKEL, J.A. ve E.A. Cavallo (2004) "Does Openness to Trade Make Countries More Vulnerable to Sudden Stops, or Less? Using Gravity to Establish Causality," *NBER Working Paper*, No.10957.

- GOLDSTEIN, Morris, D. J. Mathieson, and TIMOTHY L. 1991. "Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows." In IMF Research Department, Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows. Occasional Paper 77. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- GREGORY, M., Makro Ekonomi (Çev.editörü Ö.F.Çolak), Eflatun. Yayınevi, Ankara (2009)
- GUIDOTTI, P., F.Sturzenegger ve A. Villar (2004) "On the Consequences of Sudden Stops." *Economia*, 4(2), 171-214.
- HUCHISON, M. ve I. Noy (2006) "Sudden Stops and the Mexican Wave: Currency Crises, Capital Flow Reversals and Output Loss in Emerging Markets," *Journal of Development Economics*, 79(2), 225-248.
- İTO, Türkiye Ekonomisinde Sermaye hareketleri raporu,1998.
- JANICKI, Hubert P.ve WUNNAVA, Phanindra V.(2004), "Determinants of foreign direct investment:empirical evidence from EU accession candidates", *Applied Economics*, 36, pp.505-509.
- LEVCHENKO, A. A., & Mauro, P. (2007). Do some forms of financial flows help protect against "sudden stops"? *The World Bank Economic Review*, 21(3), 389-411.
- NUNNENKAMP, P. (2002), "Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game", Kiel Working Paper, No.1122, pp.1-44.
- OECD, Global Forum on International Investment 2017/03, 1-7.
- ONYEİWU, S. ve SHRESTHA, H. (2004), "Determinants of Foreign Direct Investment in Africa", *Journal of Developing Societies*, 20 (12),89, pp. 90-106.
- ÖZCAN, B. ve ARI, A. (2010), "Doğrudan Yabancı Yatırımların Belirleyicileri Üzerine Bir Analiz: OECD Örneği", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Ve İstatistik Dergisi* (12), 65-88.
- UNCTAD (2017), *World Investment Report 2017*.
- SASAD Savunma ve Havacılık Sanayi Performans Raporu, 2016.
- SEYİTOĞLU, H. (2001), *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, 16. bs., İstanbul.
- SOYAK, M. (2015). TÜRKİYE'DE SANAYİ POLİTİKASI VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME. *Journal of Marmara Social Research/Marmara Sosyal Arastirmalar Dergisi*, (5).
- TAYLOR, M. P. ve SARNO, L. (1997), "Capital flows to developing countries: long and short term determinants, *The World Bank Economic Review*, 11,3, 451-471
- TORRISI, C.R. (1985), "The Determinants of Direct Foreign Investment in a Small LDC", *Journal of Economic Development*, Vol. 10, No. 1, pp. 19-45.
- TOBB Savunma Sanayi Meclisi Türk Savunma Sanayi Sektör Raporu, 2007.

- VARLIK, C. (2007). Turkiye Ekonomisinde Sermaye Akimlarindaki Geri Donusler ve Ani Durmalar. *Ege Academic Review*, 7(1), 193-216.
- VARLIK, C. (2011). SERMAYE AKIMLARINDAKİ ANİ DURMALAR VE POLİTİKA SEÇENEKLERİ. *Akdeniz University Faculty of Economics & Administrative Sciences Faculty Journal/Akdeniz Universitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakultesi Dergisi*, 11(22).
- WORLD BANK, Doing Business 2018,
- YALMAN, İ. N., & KOŞAROĞLU, Ş. M. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN EKONOMİK BÜYÜME VE İŞSİZLİK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ1. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 1(2), 187-200.
- 2010 Verileriyle Savunma Sanayi Analiz Raporu, Savunma Sanayi Müsteşarlığı, 2011.

EK-1: DYY KISITLAMA ENDEKSİ

| | | Series | | | | | | | | | |
|---------------------|------------------------------|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | Index total | | | | | | | | | |
| Type of restriction | | All types of restrictions | | | | | | | | | |
| Sector / Industry | | Total FDI Index | | | | | | | | | |
| Year | | 1997 | 2003 | 2006 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Country | | | | | | | | | | | |
| Non-OECD Economies | China (People's Republic of) | 0,627 | 0,562 | 0,449 | 0,422 | 0,422 | 0,419 | 0,419 | 0,419 | 0,386 | 0,327 |
| | Korea | 0,532 | 0,148 | 0,143 | 0,143 | 0,143 | 0,143 | 0,135 | 0,135 | 0,135 | 0,135 |
| Non-OECD Economies | Malaysia | 0,510 | 0,426 | 0,416 | 0,243 | 0,243 | 0,214 | 0,214 | 0,211 | 0,211 | 0,211 |
| | Philippines | 0,501 | 0,426 | 0,423 | 0,423 | 0,419 | 0,423 | 0,423 | 0,408 | 0,408 | 0,398 |
| | Indonesia | 0,490 | 0,328 | 0,328 | 0,308 | 0,308 | 0,315 | 0,322 | 0,336 | 0,336 | 0,315 |
| | India | 0,480 | 0,418 | 0,282 | 0,283 | 0,284 | 0,269 | 0,253 | 0,252 | 0,237 | 0,212 |
| | Russia | 0,338 | 0,338 | 0,294 | 0,180 | 0,180 | 0,180 | 0,181 | 0,181 | 0,181 | 0,187 |
| | Mexico | 0,287 | 0,245 | 0,211 | 0,211 | 0,211 | 0,211 | 0,193 | 0,193 | 0,193 | 0,193 |
| | Turkey | 0,283 | 0,283 | 0,105 | 0,082 | 0,080 | 0,059 | 0,059 | 0,059 | 0,059 | 0,059 |
| | Canada | 0,267 | 0,263 | 0,263 | 0,175 | 0,175 | 0,173 | 0,173 | 0,173 | 0,166 | 0,166 |
| | Australia | 0,266 | 0,246 | 0,237 | 0,128 | 0,128 | 0,128 | 0,128 | 0,127 | 0,140 | 0,146 |
| | New Zealand | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 | 0,240 |
| | Finland | 0,178 | 0,178 | 0,055 | 0,019 | 0,019 | 0,019 | 0,019 | 0,019 | 0,019 | 0,019 |
| | Iceland | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 | 0,167 |
| | Poland | 0,165 | 0,083 | 0,076 | 0,072 | 0,072 | 0,072 | 0,072 | 0,072 | 0,072 | 0,072 |
| | Austria | 0,158 | 0,149 | 0,149 | 0,106 | 0,106 | 0,106 | 0,106 | 0,106 | 0,106 | 0,106 |
| | Switzerland | 0,154 | 0,154 | 0,154 | 0,083 | 0,083 | 0,083 | 0,083 | 0,083 | 0,083 | 0,083 |
| | Hungary | 0,154 | 0,061 | 0,061 | 0,029 | 0,029 | 0,029 | 0,029 | 0,029 | 0,029 | 0,029 |
| | Belgium | 0,148 | 0,046 | 0,042 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 |
| Non-OECD Economies | Egypt | 0,144 | 0,132 | 0,062 | 0,062 | 0,062 | 0,062 | 0,062 | 0,062 | 0,062 | 0,062 |
| OECD - Average | | 0,127 | 0,098 | 0,084 | 0,068 | 0,068 | 0,067 | 0,067 | 0,066 | 0,067 | 0,067 |
| Non-OECD Economies | Brazil | 0,121 | 0,095 | 0,095 | 0,107 | 0,101 | 0,101 | 0,101 | 0,101 | 0,101 | 0,101 |
| | <u>Israel</u> | 0,113 | 0,118 | 0,118 | 0,118 | 0,118 | 0,118 | 0,118 | 0,118 | 0,118 | 0,118 |
| Non-OECD Economies | South Africa | 0,103 | 0,103 | 0,102 | 0,055 | 0,055 | 0,055 | 0,055 | 0,055 | 0,055 | 0,055 |
| | Slovenia | 0,100 | 0,021 | 0,015 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 |
| | Norway | 0,094 | 0,094 | 0,094 | 0,085 | 0,085 | 0,085 | 0,085 | 0,085 | 0,085 | 0,085 |
| | United States | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 | 0,089 |
| | United Kingdom | 0,081 | 0,059 | 0,056 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,040 |
| | Sweden | 0,079 | 0,079 | 0,079 | 0,059 | 0,059 | 0,059 | 0,059 | 0,059 | 0,059 | 0,059 |
| | Japan | 0,079 | 0,064 | 0,057 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 |
| | Estonia | 0,076 | 0,039 | 0,035 | 0,031 | 0,018 | 0,018 | 0,018 | 0,018 | 0,018 | 0,018 |
| | Chile | 0,073 | 0,063 | 0,063 | 0,057 | 0,057 | 0,057 | 0,057 | 0,057 | 0,057 | 0,057 |
| | Greece | 0,071 | 0,071 | 0,051 | 0,032 | 0,032 | 0,032 | 0,032 | 0,032 | 0,032 | 0,032 |
| | Slovak Republic | 0,067 | 0,055 | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,049 |
| | Italy | 0,058 | 0,058 | 0,054 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 | 0,052 |
| | France | 0,055 | 0,055 | 0,045 | 0,045 | 0,045 | 0,045 | 0,045 | 0,045 | 0,045 | 0,045 |
| | Ireland | 0,050 | 0,050 | 0,050 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 |
| | Czech Republic | 0,046 | 0,023 | 0,023 | 0,012 | 0,010 | 0,010 | 0,010 | 0,010 | 0,010 | 0,010 |
| | Portugal | 0,043 | 0,043 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,007 |
| | Denmark | 0,038 | 0,038 | 0,038 | 0,033 | 0,033 | 0,033 | 0,033 | 0,033 | 0,033 | 0,033 |
| | Spain | 0,036 | 0,036 | 0,036 | 0,021 | 0,021 | 0,021 | 0,021 | 0,021 | 0,021 | 0,021 |
| | <u>Germany</u> | 0,030 | 0,030 | 0,030 | 0,023 | 0,023 | 0,023 | 0,023 | 0,023 | 0,023 | 0,023 |
| | Netherlands | 0,020 | 0,020 | 0,020 | 0,015 | 0,015 | 0,015 | 0,015 | 0,015 | 0,015 | 0,015 |
| Non-OECD Economies | Argentina | 0,013 | 0,025 | 0,025 | 0,025 | 0,025 | 0,038 | 0,038 | 0,038 | 0,038 | 0,031 |
| | Luxembourg | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 |
| Non-OECD Economies | Ukraine | .. | .. | .. | 0,144 | 0,144 | 0,144 | 0,142 | 0,120 | 0,120 | 0,124 |
| | Tunisia | .. | .. | .. | 0,206 | 0,206 | 0,206 | 0,206 | 0,206 | 0,206 | 0,206 |
| | Saudi Arabia | .. | .. | .. | 0,398 | 0,398 | 0,398 | 0,392 | 0,392 | 0,367 | 0,364 |
| | Romania | .. | .. | .. | 0,008 | 0,008 | 0,008 | 0,008 | 0,008 | 0,008 | 0,008 |
| | Peru | .. | .. | .. | 0,077 | 0,077 | 0,077 | 0,077 | 0,077 | 0,077 | 0,077 |
| | <u>Myanmar</u> | .. | .. | .. | .. | .. | .. | 0,401 | 0,352 | 0,360 | 0,356 |
| | Morocco | .. | .. | .. | 0,067 | 0,067 | 0,067 | 0,067 | 0,067 | 0,067 | 0,067 |
| | Mongolia | .. | .. | .. | .. | .. | 0,141 | 0,096 | 0,098 | 0,098 | 0,098 |
| | <u>Lithuania</u> | .. | .. | 0,036 | 0,036 | 0,036 | 0,036 | 0,036 | 0,034 | 0,034 | 0,034 |
| | <u>Kyrgyzstan</u> | .. | .. | .. | .. | .. | 0,079 | 0,079 | 0,079 | 0,079 | 0,079 |
| | <u>Kazakhstan</u> | .. | .. | .. | 0,149 | 0,149 | 0,146 | 0,139 | 0,139 | 0,139 | 0,112 |
| | Jordan | .. | .. | .. | .. | .. | 0,299 | 0,299 | 0,299 | 0,299 | 0,243 |
| | Costa Rica | .. | .. | .. | .. | .. | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,049 | 0,048 |
| | Colombia | .. | .. | .. | 0,026 | 0,026 | 0,026 | 0,026 | 0,026 | 0,026 | 0,026 |
| Non-OECD Economies | | .. | .. | .. | .. | .. | .. | .. | .. | .. | .. |
| | Latvia | .. | 0,059 | 0,037 | 0,031 | 0,031 | 0,031 | 0,031 | 0,026 | 0,026 | 0,026 |

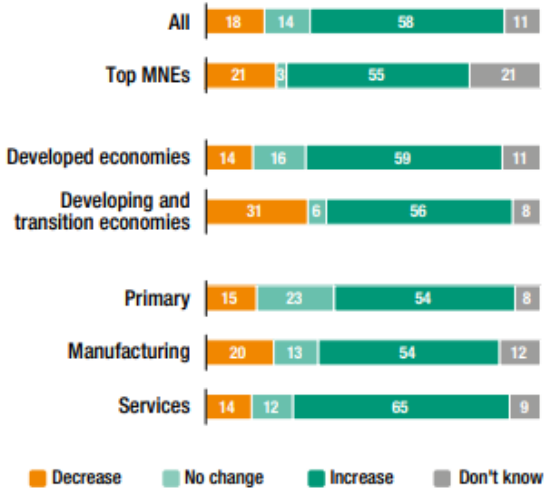
Data extracted on 01 Jan 2018 17:33 UTC (GMT) from OECD.Stat

EK-2: DOING BUSINESS

| DB 2018 Rank | Economy | DTF score | DTF change | DB 2018 Rank | Economy | DTF score | DTF change | DB 2018 Rank | Economy | DTF score | DTF change |
|--------------|----------------------|-----------|------------|--------------|------------------------|-----------|------------|--------------|--------------------------------|-----------|------------|
| 1 | New Zealand | 86.55 | -0.18 | 65 | Albania | 68.70 | +0.96 | 129 | St. Vincent and the Grenadines | 55.72 | +0.01 |
| 2 | Singapore | 84.57 | +0.04 | 66 | Bahrain | 68.13 | +0.01 | 130 | Palau | 55.58 | +0.46 |
| 3 | Denmark | 84.06 | -0.01 | 67 | Greece | 68.02 | +0.01 | 131 | Nicaragua | 55.39 | +0.09 |
| 4 | Korea, Rep. | 83.92 | 0.00 | 68 | Vietnam | 67.93 | +2.85 | 132 | Barbados | 55.20 | -0.09 |
| 5 | Hong Kong SAR, China | 83.44 | +0.29 | 69 | Morocco | 67.91 | -0.03 | 133 | Lebanon | 54.67 | -0.10 |
| 6 | United States | 82.54 | -0.01 | 70 | Jamaica | 67.27 | +0.57 | 134 | St. Kitts and Nevis | 54.52 | +0.18 |
| 7 | United Kingdom | 82.22 | -0.12 | 71 | Oman | 67.20 | +0.08 | 135 | Cambodia | 54.47 | +0.23 |
| 8 | Norway | 82.16 | -0.25 | 72 | Indonesia | 66.47 | +2.25 | 136 | Maldives | 54.42 | +0.64 |
| 9 | Georgia | 82.04 | +2.12 | 73 | El Salvador | 66.42 | +3.54 | 137 | Tanzania | 54.04 | +0.11 |
| 10 | Sweden | 81.27 | +0.03 | 74 | Uzbekistan | 66.33 | +4.46 | 138 | Mozambique | 54.00 | +0.97 |
| 11 | Macedonia, FYR | 81.18 | -0.21 | 75 | Bhutan | 66.27 | +1.06 | 139 | Côte d'Ivoire | 53.71 | +2.04 |
| 12 | Estonia | 80.80 | +0.05 | 76 | Ukraine | 65.75 | +1.90 | 140 | Senegal | 53.06 | +3.75 |
| 13 | Finland | 80.37 | -0.11 | 77 | Kyrgyz Republic | 65.70 | +0.54 | 141 | Lao PDR | 53.01 | +0.43 |
| 14 | Australia | 80.14 | 0.00 | 78 | China | 65.29 | +0.40 | 142 | Grenada | 52.94 | -0.11 |
| 15 | Taiwan, China | 80.07 | +0.41 | 79 | Panama | 65.27 | +1.25 | 143 | Mali | 52.92 | +0.30 |
| 16 | Lithuania | 79.87 | +1.05 | 80 | Kenya | 65.15 | +2.59 | 144 | Niger | 52.34 | +2.26 |
| 17 | Ireland | 79.51 | -0.19 | 81 | Botswana | 64.94 | +0.07 | 145 | Nigeria | 52.03 | +3.85 |
| 18 | Canada | 79.29 | -0.09 | 82 | South Africa | 64.89 | -0.08 | 146 | Gambia, The | 51.92 | -0.01 |
| 19 | Latvia | 79.26 | -0.79 | 83 | Qatar | 64.86 | +0.61 | 147 | Pakistan | 51.65 | +0.71 |
| 20 | Germany | 79.00 | -0.19 | 84 | Malta | 64.72 | +0.43 | 148 | Burkina Faso | 51.54 | +0.20 |
| 21 | United Arab Emirates | 78.73 | +1.87 | 85 | Zambia | 64.50 | +3.92 | 149 | Marshall Islands | 51.45 | +0.03 |
| 22 | Austria | 78.54 | -0.15 | 86 | Bosnia and Herzegovina | 64.20 | +0.42 | 150 | Mauritania | 50.88 | +1.56 |
| 23 | Iceland | 78.50 | +0.01 | 87 | Samoa | 63.89 | +2.06 | 151 | Benin | 50.47 | +1.85 |
| 24 | Malaysia | 78.43 | +0.96 | 88 | Tunisia | 63.58 | -0.20 | 152 | Bolivia | 50.18 | +0.32 |
| 25 | Mauritius | 77.54 | +2.09 | 89 | Tonga | 63.43 | +0.50 | 153 | Guinea | 49.80 | +0.32 |
| 26 | Thailand | 77.44 | +5.68 | 90 | Vanuatu | 63.08 | +0.02 | 154 | Djibouti | 49.58 | +3.99 |
| 27 | Poland | 77.30 | +0.18 | 91 | St. Lucia | 62.88 | +0.01 | 155 | Micronesia, Fed. Sts. | 48.99 | +0.01 |
| 28 | Spain | 77.02 | 0.00 | 92 | Saudi Arabia | 62.50 | +2.92 | 156 | Togo | 48.88 | +0.64 |
| 29 | Portugal | 76.84 | -0.14 | 93 | San Marino | 62.47 | -0.03 | 157 | Kiribati | 48.74 | -0.31 |
| 30 | Czech Republic | 76.27 | +0.03 | 94 | Uruguay | 61.99 | +0.35 | 158 | Comoros | 48.52 | +0.47 |
| 31 | France | 76.13 | -0.06 | 95 | Seychelles | 61.41 | +1.01 | 159 | Zimbabwe | 48.47 | +0.80 |
| 32 | Netherlands | 76.03 | +0.51 | 96 | Kuwait | 61.23 | +1.52 | 160 | Sierra Leone | 48.18 | -0.06 |
| 33 | Switzerland | 75.92 | +0.19 | 97 | Guatemala | 61.18 | -0.43 | 161 | Ethiopia | 47.77 | +2.08 |
| 34 | Japan | 75.68 | +0.07 | 98 | Dominica | 60.96 | +0.34 | 162 | Madagascar | 47.67 | +3.05 |
| 35 | Russian Federation | 75.50 | +0.81 | 99 | Dominican Republic | 60.93 | +2.52 | 163 | Cameroon | 47.23 | +2.18 |
| 36 | Kazakhstan | 75.44 | +1.06 | 100 | India | 60.76 | +4.71 | 164 | Burundi | 46.92 | +0.06 |
| 37 | Slovenia | 75.42 | +0.99 | 101 | Fiji | 60.74 | +0.04 | 165 | Suriname | 46.87 | +0.11 |
| 38 | Belarus | 75.06 | +0.55 | 102 | Trinidad and Tobago | 60.68 | -0.19 | 166 | Algeria | 46.71 | -0.01 |
| 39 | Slovak Republic | 74.90 | -0.25 | 103 | Jordan | 60.58 | +2.38 | 167 | Gabon | 46.19 | +1.33 |
| 40 | Kosovo | 73.49 | +4.98 | 104 | Lesotho | 60.42 | +0.54 | 168 | Iraq | 44.87 | +0.48 |
| 41 | Rwanda | 73.40 | +3.21 | 105 | Nepal | 59.95 | +2.35 | 169 | São Tomé and Príncipe | 44.84 | +0.39 |
| 42 | Montenegro | 73.18 | +1.64 | 106 | Namibia | 59.94 | +0.54 | 170 | Sudan | 44.46 | +0.17 |
| 43 | Serbia | 73.13 | +0.26 | 107 | Antigua and Barbuda | 59.63 | +0.98 | 171 | Myanmar | 44.21 | +0.30 |
| 44 | Moldova | 73.00 | +0.20 | 108 | Paraguay | 59.18 | +0.06 | 172 | Liberia | 43.55 | +3.10 |
| 45 | Romania | 72.87 | +0.17 | 109 | Papua New Guinea | 59.04 | +0.17 | 173 | Equatorial Guinea | 41.66 | +1.77 |
| 46 | Italy | 72.70 | +1.15 | 110 | Malawi | 58.94 | +6.33 | 174 | Syrian Arab Republic | 41.55 | +0.08 |
| 47 | Armenia | 72.51 | +0.59 | 111 | Sri Lanka | 58.86 | +0.13 | 175 | Angola | 41.49 | +1.38 |
| 48 | Hungary | 72.29 | +0.26 | 112 | Swaziland | 58.82 | +0.25 | 176 | Guinea-Bissau | 41.45 | +0.23 |
| 49 | Mexico | 72.27 | +0.18 | 113 | Philippines | 58.74 | +0.42 | 177 | Bangladesh | 40.99 | +0.15 |
| 50 | Bulgaria | 71.91 | +0.10 | 114 | West Bank and Gaza | 58.68 | +3.80 | 178 | Timor-Leste | 40.62 | -0.07 |
| 51 | Croatia | 71.70 | +0.05 | 115 | Honduras | 58.46 | -0.07 | 179 | Congo, Rep. | 39.57 | -0.52 |
| 52 | Belgium | 71.69 | -0.23 | 116 | Solomon Islands | 58.13 | -0.01 | 180 | Chad | 38.30 | -0.28 |
| 53 | Cyprus | 71.63 | -0.49 | 117 | Argentina | 58.11 | +0.07 | 181 | Haiti | 38.24 | +0.01 |
| 54 | Israel | 71.42 | +0.05 | 118 | Ecuador | 57.83 | -0.01 | 182 | Congo, Dem. Rep. | 37.65 | +0.22 |
| 55 | Chile | 71.22 | +0.37 | 119 | Bahamas, The | 57.47 | +0.82 | 183 | Afghanistan | 36.19 | -1.80 |
| 56 | Brunei Darussalam | 70.60 | +5.83 | 120 | Ghana | 57.24 | +0.34 | 184 | Central African Republic | 34.86 | +0.78 |
| 57 | Azerbaijan | 70.19 | +3.12 | 121 | Belize | 57.11 | +0.03 | 185 | Libya | 33.21 | +0.03 |
| 58 | Peru | 69.45 | +0.01 | 122 | Uganda | 56.94 | +0.42 | 186 | Yemen, Rep. | 33.00 | +0.06 |
| 59 | Colombia | 69.41 | -0.11 | 123 | Tajikistan | 56.86 | +0.93 | 187 | South Sudan | 32.86 | -0.33 |
| 60 | Turkey | 69.14 | +1.16 | 124 | Iran, Islamic Rep. | 56.48 | +0.26 | 188 | Venezuela, RB | 30.87 | -0.79 |
| 61 | Costa Rica | 69.13 | +1.23 | 125 | Brazil | 56.45 | +0.38 | 189 | Eritrea | 22.87 | +0.42 |
| 62 | Mongolia | 69.03 | +1.27 | 126 | Guyana | 56.28 | +0.39 | 190 | Somalia | 19.98 | -0.31 |
| 63 | Luxembourg | 69.01 | +0.35 | 127 | Cabo Verde | 56.24 | +0.42 | | | | |
| 64 | Puerto Rico (U.S.) | 68.85 | +0.05 | 128 | Egypt, Arab Rep. | 56.22 | +0.10 | | | | |

Source: Doing Business database

EK-3: UNCTAD İŞ ANKETİ (%)



Source: ©UNCTAD, business survey.

UÇUŞ BAĞLANTISI VE ERİŞİLEBİLİRLİĞİN EKONOMİYE ETKİSİ: ÜÇÜNCÜ HAVALİMANI ÖRNEĞİ*

Hazar DÖRDÜNCÜ**

Arş.Gör. Halil SEMERCİOĞLU***

Özet

1912 yılından bu yana Türkiye’de gelişen bir sektör olan havayolu ulaşımı, son yıllarda globalleşmenin de etkisiyle hızlı bir büyüme sürecine girmiştir. Geçmişten günümüze, Türkiye’nin ekonomik, sosyo-kültürel hayatında İstanbul’un belirleyici ve yönlendirici bir yere sahip olduğu göz önüne alındığında İstanbul’un havayolu ulaşımının merkezinde konumlanması son derece doğaldır.

Bu gelişmelerle birlikte uçak trafiği, yolcu sayısı ve yük miktarlarına göre Türkiye’deki havalimanları incelendiğinde homojen bir dağılım olmadığı ve Atatürk Havalimanı ve Sabiha Gökçen Havalimanlarının kapasite sınırlarına ulaştığı gözlemlenmektedir.

Bu derleme makalede hava taşımacılığının ticarete, yatırıma, turizme, verimliliğe ve sonuç olarak ekonomik büyümeye katkısı İstanbul 3. Havalimanı merceği kapsamında incelenmiştir. Uçuş bağlantısı ve erişilebilirliğin, iş gücü verimliliği ve ekonomik gelişme ile pozitif bağlantısı olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Erişilebilirlik, Uçuş Bağlantısı, İstanbul 3. Havalimanı.

Abstract

The airline transportation which has been a developing sector since 1912, is in a rapid improvement process also by the effect of globalization in recent years. By considering the determinant and directive position of İstanbul in economic, socio-cultural life of Turkey from past to present, the central position of İstanbul in airline transportation is unexceptional.

Along with these developments, when Turkey’s airports are analyzed according to the aeroplane traffic, number of passengers and loadings, it was observed that there was not a homogeneous distribution, and Atatürk Airport and Sabiha Gökçen Airport had reached the limits of capacity.

In this review article, the contribution of airline transportation to trading, investment, tourism, productivity and consequently to the economic growth have been

* Hazar Dördüncü’nün doktora tezinden üretilmiştir.

** İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü Doktora Öğrencisi

*** Nişantaşı Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Havaçılık Yönetimi Bölümü

analyzed within the scope of İstanbul 3rd Airport. It has seen that flight connection and accessibility have positive correlation with the labor productivity and economic growth.

Keywords: Accessibility, Flight Connection, İstanbul 3rd Airport.

GİRİŞ

Topluma etki eden ulaşım unsurlarından biri olan hava taşımacılığı, bir toplumu diğer toplumlara daha güçlü bağlantı ve daha sık seyahat vasıtasıyla etnik ve kültürel olarak birbiri arasında etkileşimini geliştirmektedir. İlk tarifeli kargo seferi olan New York- Philidelpia- Washington hattından sonra 1925 yılında ilk tarifeli yolcu taşımacılığının da Los Angeles ve San Diego arasında gerçekleşmesinin (Sinha, 1999: 47-48) ardından çok sayıda hat ve uçak gökyüzünde yer edinmiş, havacılık günden güne gelişmiştir. Gelişmekte olan havacılık sektörü daha geniş küresel seyahat, ekonomik bağlantı ve ticaret imkânları yaratmaktadır. Hız, güvenlik ve diğer ulaşım olanaklarına göre daha güvenli olması gibi önemli özellikleri hava taşımacılığını öne çıkarmaktadır. Giderek düşen masraflar ve kolay ulaşım şartları hava taşımacılığının ekonomide olumlu etkisine neden olmaktadır (Özcan, 2014: 25).

Ulaşım imkânlarının ve yeniliklerinin devam etmesi ve modların birbiri ile hızlı entegrasyonu, üretimin özelleştirme çabalarına, iş gücünün sınıflandırılmasına, sınırları genişleyen pazarlarda, ticari fırsatların artmasını sağlamaktadır (Knowles, 2006: 408).

Uluslararası hava taşımacılığında yaşanan hususi büyüme ile yeni marketlerin gelişiminin birlikte yaşanması, sınırların şeffaflaştığı küresel pazarda bağlantının gelişimine önemli katkı sağlamaktadır. Şöyle ki hava taşımacılığı bağlantıları küresel ölçekte, küreselleşmeyi hızlandırmasının yanında sosyal ve ekonomik gelişimi de desteklemektedir (Allrogen vd. 2015: 184). Bu gelişim, havacılık sektöründeki yatırımların yarattığı ekonomik geri dönüş ile özellikle sağladığı yararın nasıl aşamalı şekilde gerçekleştiğini de göstermektedir. Uluslararası Hava Taşımacılığı Örgütü (IATA)'ne göre geçtiğimiz 10 yıl boyunca küresel çapta uluslararası hava taşımacılığında yıllık ortalama %3,7 büyüme kaydedilmiştir (Fageda vd., 2018: 65). Buna ilave olarak tahminler ışığında hava trafiğinin önümüzdeki 20 yıl boyunca her yıl ortalama %4,4 artış sağlayacağı düşünülmektedir (Airbus, 2017: 22).

Küresel ölçekte hazırlanan bir rapora göre hava taşımacılığında doğrudan gerçekleşen 5 milyonluk istihdam, turizmde 6,7 milyonluk doğrudan istihdam yaratmıştır (ATAG, 2016: 2). Bu istihdam öngörüsü ile beraber bu sayıların artacağı, önümüzdeki 20 yıllık dönem için sadece hava kargoda yıllık yüzde 4,7'lik büyümenin gerçekleşeceği öngörülmektedir (Boeing Co., 2014: 24 ve Boonekamp vd., 2016: 1).

Yirminci yüzyıla kadar şehirlerin ve ekonomilerin büyümesi ülke içindeki dinamiklerle gerçekleşmesine rağmen, günümüzde durum tam tersine dönmüş;

uluslararası ticaret sınırları geçirgen hale gelmiş, düşük bilgi düzeyinde gerçekleşen fiziksel işlemlerin maliyeti azalmış, yüksek bilgi düzeyinde gerçekleşen fiziksel işlemlerin maliyeti artmış, şehirler için küresel bağlantı ve erişilebilirlik kritik bir duruma gelmiştir. Bu imkânlar bir ülkenin küresel ekonomi ile erişilebilir ve bağlantılı olması için anahtar faktördür. Erişilebilirlik ise bu noktada genel anlamda potansiyel etkileşim fırsatları olarak tanımlanmaktadır (Bruinsma vd., 1998: 499). Başka bir tanımda ise erişilebilirlik, herhangi bir noktadaki birey ve etkinliklerin aktarmalı uçuşlarla, diğer noktalardan nasıl ulaşılabildiğidir (Redondi vd., 2013: 87).

Bu bağlamda hava bağlantısı ve erişilebilirlik bir ülke ekonomisinin başlıca önemli konularındandır (Boonekamp vd., 2016: 1). Teknik olarak bağlantı derecesi, bir uçuş ağında yer alan merkezlerin arasındaki destinasyonların aktarmalı uçuşlar için taşıdığı önemi ifade etmektedir (Burghouwt & Redondi, 2013).

HAVA BAĞLANTISI VE ERİŞİLEBİLİRLİK

Havacılık sektörü, terörist saldırılar, salgın hastalıklar gibi küresel şoklar ile zayıf ekonomi ve yükselen yakıt fiyatları gibi nedenlerle on yılı aşkın süredir çeşitli krizler atlattı ve atlattıya devam etmektedir. Bütün bunlara karşılık, dinamizmini kaybetmeyen sektör kendini yeni koşullara evirmeyi bilmiş, büyümeye devam etmiştir. Hava trafiğinin büyümesine bakıldığında bağlantı sayılarının da son 10 yılda artış gösterdiği görülmektedir (PWC, 2017).

Hava bağlantısı ve erişilebilirliğin milli gelir, istihdam oranı, bölgesel eşitlik ve yatırımın üzerinde önemli etkisi bulunmaktadır (Bannò vd., 2014: 356). Yapılan çalışmalar neticesinde görülmüştür ki, bir firmanın merkezinin şubeye bağlanmasını doğrudan sağlayan her yeni hat verimliliği %1,3 civarında artışa neden olurken şubenin yatırım seviyesini de %8-9 artırmaktadır (Giroud, 2013: 864).

Görülmektedir ki yıllar geçtikçe ücretli yolcu kilometre (Revenue Passenger Kilometer - RPK) artışı farklı bölgelerde daha fazla gerçekleşmiştir. Kuzey Amerika ve Avrupa'nın RPK sayıları sırayla %2,2 ve %4 artmışken bu dönemde Orta Doğu, Asya- Pasifik ve Latin Amerika sırayla %11,9, %7,2 ve %6,5 artış göstermiş, ayrıca Afrika benzersiz şekilde %5,1 büyüme kaydetmiştir (IATA, 2014).

Büyüme sayılarının bu çapta yüksek olması iki unsurun değişikliğinden meydana gelmektedir. Bu noktada uçuş ağı ve maliyetler hava taşımacılığı ve nakliyat için büyüme oranlarını etkileyen iki ana unsur olarak karşımıza çıkmaktadır (Arvis vd., 2016: 369). İki nokta arasında sık uçuş ve yüksek bağlantısallık sağlanmadığı durumlarda ya da bir destinasyondan diğerine uçuşun ucuz, diğer destinasyondan başlangıç destinasyonuna uçuşun yüksek maliyetli olduğu durumlarda da verimli bir erişilebilirlik yaratılamamaktadır. Bu yüzden uçuş ağının geniş olması ve maliyetlerin ucuz olması gerekmektedir.

Küresel hava taşımacılığında uçuş ağına sağlanacak olan daha fazla bağlantı verimlilik ve ekonomik büyüme; pazara daha iyi giriş imkânları, sektörler arası gelişen ilişkiler, kaynaklara ve uluslararası piyasalara daha rahat erişim yoluyla

artırabilmektedir. Bir bölgede bulunan havaalanı diğer bölgelerde bulunan havaalanlarına sağladığı bağlantı ile birlikte, daha uzak mesafelerdeki destinasyonlara sağladığı erişim imkânı ile yerel işletmelerin, uluslararası pazarlara ulaşması bakımından büyük önem ifade etmektedir (Button vd., 2000: 215). Bağlantı sayısının artması, yolculara daha geniş uçuş ağlarına ulaşmasına fayda sağladığı kadar daha sık ve daha iyi bağlantı servislerine ulaşmasına da fayda sağlamaktadır. İletişimin önemli olduğu, iş seyahatlerine dayalı olan sektörlerde ve ayrıca tam zamanında üretime dayalı olan, kaliteli hava kargo hizmetine ihtiyaç duyan sektörlerde de bu hizmetler önem arz etmektedir (Button vd., 2000: 209). Firmanın bulunduğu şehirle diğer şehirlerdeki iş ortakları ya da çalışanları, yüz yüze iletişim adına havayollarını yoğun bir şekilde kullanmakta (Agiulera, 2008: 1116), havayolları bu yolla, firmaya maliyet kalemi yaratmaktadır. Hizmetin maliyeti artması yüz yüze iletişime ket vurmakta, özellikle ileri teknoloji kullanılan sektörlerde firmanın verimliliğine zarar vermektedir. Oysaki diğer şehirlerle olan yüz yüze iletişiminin artması, havayollarının şehirlerarası ekonomilere katkı sağlamasına sebep olmaktadır (Brueckner, 2003: 1455). Sadece yolcu taşımacılığında değil, hava kargo taşımacılığında da bağlantısallık ve erişilebilirlik önemli belirleyicilerdir (Boonekamp vd., 2016: 11). Lüks tüketime meyil gösteren bölgelere ulaşmak adına, ileri teknoloji temelli sektörler dünyanın diğer bölgelerine ulaşım ihtiyacı duymaktadır. Aynı zamanda hava kargo bağlantısallığı lojistiğin etkinliğini artırdığı gibi büyük firmaların dağıtımını daha da uygun hale getirmektedir.

Kıtalararası uçuşların varlığı ve sıklığı uluslararası büyük firmaların merkez konumunu seçmesinde önemli bir karar verici faktördür. Doğrudan uçuşların mevcudiyeti Avrupalı büyük şirketlerin konum seçiminde önemli yer tutmaktadır. Kıtalararası uçuşların %10 artışı, o şehirlerde kurulu firma merkezlerin %4 artmasını sağlamaktadır (Bel vd., 2008: 492). Ulusal yatırımcılar marketin büyüklüğüne göre karar verirken, yabancı yatırımcılar ucuz iş gücü ve havayolu taşımacılığının uygunluğuna göre karar vermektedir (Hong, 2007: 679). Örneğin, seyahat süresini kısaltarak profesyonel işlerin daha geniş marketlere ulaşmasını sağlanmakta yöneticiler için uzaktan sürdürülen operasyonları ise kolaylaştırmaktadır. Ayrıca hub olarak kullanılan havaalanları büyük- küçük firmalara daha büyük marketlere daha kolay ulaşmalarına imkân sağlamaktadır (Wickham vd., 2008: 704). Özellikle, bilgi- teknoloji, elektronik, iletişim ve tıbbi ürünler gibi yükte hafif pahada ağır, bilgiye dayalı sektörler (Graham., 2008: 274) hava taşımacılığına bağlıdır. Tam zamanında üretim sistemlerinin sektörleri büyütmesi de hava taşımacılığının sağladığı kolaylık ve hızlı erişim sayesinde gerçekleşmektedir.

Hava bağlantısı, yerel yatırımların ve uluslararası işletmelerin seçtiği konumu pozitif yönde etkilemektedir (Xu vd., 2009: 9) Amsterdam Ticaret Odası'na göre havaalanı lokasyonları işletmelerin kuruluş yeri seçme noktasında beş önemli unsurdan biridir. Yine Zürih'te firmalar arası bir araştırmada, firmaların %34'ü konum seçiminde havalimanını çok önemli görmektedir. Londra Ticaret Odası ise erişilebilirlik adına havalimanını firmaların %68'i için önemli olduğu belirtmiştir (Button vd., 2000, s. 215). Ayrıca uzun mesafeli uçuşlar üzerinden bir ülkenin ekonomisini güçlendirmekte, profesyonel iş hayatına olumlu etkide

bulunmasıyla verimliliği artırmaktadır. Firmalar için havayollarının hizmet kalitesi önemli bir yer teşkil etmektedir. Havayollarının hizmet kalitesinin kötü olması şehir ekonomisinin gelişimini sınırlamaktadır (Brueckner, 2003:1456).

Havayolu bağlantısı insan kaynağı için de önemlidir. Bağlantısı artan hub şehirlerin kalifiye personel için daha çekici olduğu görülmektedir. Bir başka deyişle, ekonomik dinamiklerinden ötürü, hub şehirler daha fazla istihdam yaratmaktadır (Button vd., 1999: 59). Bu istihdam her %10'luk yolcu artışında hizmet sektörlerinde %1'lik istihdam artışına sebebiyet vermektedir (Brueckner, 2003: 1467).

Havaalanı mevcudiyet, hava bağlantısının ve erişilebilirliğin artması ölçek ekonomisi düzeyinde maliyetleri düşürmekte, maliyetlerin azalması hava trafiğini artırmaktadır. Hava trafiği sadece yolcu tercihlerini değil aynı zamanda yeni iş fırsatları için yatırımlarından da kapsamaktadır (Özcan, 2014: 26).

Hava taşımacılığında artan bağlantı ve erişilebilirlik birçok ülkenin ekonomik mevcudiyeti için hayati önem taşıyan turizmin gelişim hızını da artırmaktadır. Devletler, havaalanları, havayolları gibi havacılığın önemli aktörleri hava bağlantısı ve erişilebilirliği anlaması oranında ülkenin potansiyel hava bağlantısını artırmak için stratejik kararlar verebilmektedir. Bu önemli aktörlerin stratejik kararları verebilmesi adına bağlantı ölçümünün bilinmesi, bağlantının nasıl değişeceğinin, ekonomik büyümeye olan etkisinin öğrenilmesi gerekmektedir.

Havaalanlarının ve hava bağlantısının ekonomiye olan etkisinin ölçümü çeşitli yöntemlerle gerçekleştirilmektedir. Başlıca gösterge ise üretilen istihdamdır. Anlaşılması ve ölçümü en kolay olan bu yöntem havaalanının ekonomi için görece önemini aktarmaktadır. İstihdama ek olarak gelir, yaratılan brüt katma değer gibi kalemler de ölçüme yararlı olabilmektedir. Bahsedilen gelir ve yaratılan değer havaalanlarında peyda olan hizmet satışı sayesinde ortaya çıkan maaş, satış, yatırım ve kâr gibi etkenlerle sağlanmaktadır. Bunlara ek olarak vergi gelirleri de bu ölçümde kullanılabilir (Graham., 2008: 273-274).

Bağlantı ve Erişilebilirliğe Etki Eden Unsurlar

Yolcular seyahatlerinde genellikle aktarmasız ve en hızlı bağlantıyı tercih etmektedir. Bazı durumlarda yolcular çeşitli etkenlerle aktarmalı uçuşları da seçebilmektedir. Bu etkenler düşük fiyat ve havayoluna olan sadakattır. Bahsedilen etkenler yolcunun seyahat süresini ve destinasyon sayısını artırsa da yolcuların elde edeceği avantajlara göre uçuşun aktarmalı ya da aktarmasız olmasına sebep olmaktadır. Yolcunun seyahat süresini kısaltmaya çalışan havayolları aktarmasız uçuşlar düzenlese de trafik yoğunluğunun az olduğu yerler adına hub sistemini kullanmak ve geliştirmek zorunda kalınmaktadır. Küçük havaalanları için hublardan ve hublara yönelik gerçekleştirilecek olan uçuşlar bağlantı sayılarını artırmaktadır (Redondi vd., 2013: 93).

Hava taşımacılığı bağlantısını mümkün kılan dört ana unsur bulunmaktadır: coğrafya, havaalanı altyapısı, havayolu modelleri ve düzenleyici otorite ve ülke ekonomisi. Bahsedilen dört unsur, bir ülkenin hava bağlantısını geliştirmesi adına

küresel ağ yapısını genişletmesinde ve sağlamlaştırmasında önemli rol oynamaktadır.

Hükümet açısından, yabancı yatırımcıyı çekmek adına altyapıya yatırım yapmak, hava trafiğini artırmak, geleneksel havayolları ile düşük maliyetli taşımacıları (Low Cost Carrier-LCC) cezbeden stratejiler üretmek, ulaşımı finansal ve hukuksal boyutta desteklemek hava bağlantısını harekete geçirmek için gerekli hamleler olarak görülmektedir (Banno vd., 2014: 355).

2005- 2014 arasında yapılan bir analizde Dubai International, Abu Dhabi ve Doha hava limanlarının en yüksek büyüme oranına sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Sırayla %18, %23 ve %29 oranında yıllık büyümeye sahip destinasyonları, Atatürk Havaalanı ve Guangzhou %17 Pekin ise %10 ile takip etmektedir (Boonekamp vd., 2016: 10). Bu dönemde ABD destinasyonlarının bağlantı sayısında azalma olmuştur. Bu durum noktadan noktaya uçuşlarda ve kısa mesafeli uçuşlarda dar gövdeli uçakların yaygın olarak kullanılmasına rağmen ABD pazarında halen ağırlıklı geniş gövde uçakların kullanılmaya devam etmesi ve bağlantı sayısında yeterli artışı sağlayamamasından kaynaklanmaktadır.

Coğrafya

Hava bağlantısı özellikle karadan uzak, izole ada ülkeleri için hayati önem taşımaktadır. Bu durumun en önemli örneklerinden biri Yeni Zelanda'dır. Dünyaca ünlü eğitim kurumlarının yer aldığı, uluslararası şeffaflık, esnek ve açık pazar anlayışına sahip, oldukça yüksek eğitilmiş ve girişimci bir topluluğa sahip Yeni Zelanda, dünyanın kıyısında, çevresinden izole olmuş durumdadır. Birinci Dünya Savaşı'ndan önce dünyanın kişi başına milli geliri en yüksek üç ülkesinden biri olan ülke, küreselleşmenin artmasıyla birlikte, sahip olduğu şehirleri küresel şehirler sıralamasında yerini kaybetmektedirler. İç pazarda monopol yapıya sahip hava taşımacılığında şehirler arası bilet fiyatları trans-Avrupa bilet fiyatlarıyla eşit sayılabilecek nicelikte olması, uluslararası uçuşların gerçekleştiği tek havaalanının Auckland'ta yer alması erişilebilirlik ve hava bağlantısına ket vuran faktörlerdir (McCann, 2009: 292). Bir başka örnek de İskoçya'nın dağlık alanlarında ikamet edenler arasında yapılan bir başka çalışmadır. Çalışmada bölge sakinlerinin %50'si hava taşımacılığının bölgenin yaşam açısından daha iyi hale geldiğinden, %75'i mesafelerin kısaldığından bahsetmektedir (York Aviation, 2004: 26).

Havacılık sağladığı erişilebilirlik ve bağlantı ile uzak bölge adaların sosyal gelişimi açısından önemli bir unsurdur. Hava bağlantısı ve ekonomik büyüme göz önüne alındığında, otoritenin uzak bölgelere hava taşımacılığını etkin bir şekilde teşvik etmek amacıyla uygun sistemler oluşturmaya çalıştığı bilinmektedir (Fageda vd., 2018: 65). Asya pazarındaki hareketlilik bunu göstermektedir.

Asya pazarında yer alan Singapur, Hong Kong; Orta Doğu'da Dubai, Abu Dhabi ve Doha; Asya ve Avrupa arasında bir köprü vazifesi gören İstanbul küresel hava taşımacılığında uzak destinasyonlara ulaşılması adına güçlü birer hub inşa etmek için avantajlı konumlarını kullanmışlardır. Körfez'in üç büyük havayolu Emirates, Qatar Airways ve Etihad ile beraber Türk Hava Yolları 2007'den bu yana %4.9 olan Asya- Avrupa Pasifik pazar payını %19'a çıkarmış, buna karşılık

Avrupa'nın üç büyük havayolunun Lufthansa, Air France/KLM ve IAG ortaklığının %60.6 olan pazar payı %41.8'e düşmüştür (ACI, 2017: 7). Coğrafyanın bağlantı sayısının artması adına etkin kullanımı sadece pazarın genişlemesi ve sık uçuş programlarına değil aynı zamanda başka yeni destinasyonların bağlantı ve erişilebilirliğini büyük derecede artırmıştır (Williams vd., 2009: 678).

Singapur ve Hong Kong'u hub olarak kullanan havayolları, Avrupa ve Avustralya arasındaki trafiği kullanırken, Avrupa'dan Asya'nın daha az gelişmiş bölgeleriyle olan bağlantıyı da artırmaktadırlar. Orta Doğu'nun merkezinden 4 saatlik bir uçuş çemberi çizilirse Avrupa'nın doğu kesimi ile Afrika ve Hindistan alt kıtası (Pakistan) bu çemberin içinde kalmaktadır. 12 saatlik bir uçuş çemberi içinde ise Dubai'den başlayan uçuş Çin, Güneydoğu Asya, Avustralya ve Afrika'nın büyük bir kısmını içine almaktadır. Bu çemberin dışında sadece Amerika kıtası kalmaktadır. Bu nedenle Orta Doğu ülkeleri ulusal taşıyıcılarını yoğun bir şekilde desteklemekte, büyük bir trafik akışının orta noktasında konumlanmış olmanın getirdiği avantaj ile bayrak taşıyıcı firmalarına uçuş ağı yönünden gelişimlerini sağlayabilmeleri için uygun ortamı hazırlamaktadırlar.

Ortadoğu hublarında bölgeler arası transfer trafiği geçtiğimiz on yılda her yıl %15 artmıştır (PWC, 2014). Bahsedilen artış bu dönemde gerçekleşmiş en büyük büyümedir. Ortadoğu ülkeleri tarafından kullanılan strateji daha uygun rotalar, daha sık uçuşlar, daha uzun mesafeli destinasyon gibi yolcuya özelleştirilmiş hizmet üzerinedir ve bu stratejiler hub hizmetlerinin gelişimini hızlandırmıştır.

Havaalanı Altyapısı

Ulaşım altyapısı potansiyel talebin ortaya çıkması açısından önemli bir etkidir. Ulaşım altyapısını geliştirme çalışmaları geniş bir uçuş ağı ile birleştiğinde, yolcu ve yüklerin seyahat masraflarını azaltabilmektedir. Azalan masraflar daha düşük bilet fiyatları, daha kısa seyahat süreleri ve daha fazla bağlantıyı ortaya çıkarmaktadır. İş ve turizm amaçlı yolculuklarının artmasında önemli rol edinen havaalanları uygun altyapı ve doğrudan uçuşlarla Karayipler, Asya, Pasifik arasındaki turizm potansiyelinin ortaya çıkmasında yardımcı olmuştur (Graham, 2008: 284).

Pazara yeni giren işletmeleri analiz etmek, havaalanlarının altyapısının önemini gün ışığına çıkarmaktadır. Şehirler yapılan ulaşım altyapı yatırımları ile uluslararası firmaları cezbetmektedir, bu durum bölgesel gelişimi desteklemektedir (Banno vd., 2014: 355). Örneğin, Endonezya, Hindistan ve Brezilya gibi bazı ülkeler son yıllarda etkin büyümeler göstermiştir. Ancak havaalanlarının mevcut altyapılarının uygun olmaması, işletmelerinin tamamen büyümesine ket vurmaktadır. Ulaşım alt yapısının, erişilebilirliğe olan katkısı özellikle ileri teknoloji sektörlerde bölgesel istihdamı artırmaktadır (Albalatea vd., 2015: 1574-1575). Bir başka örnekte bağlantı ve erişilebilirlik bakımından Heathrow Avrupa'dan diğer pazarlara uçuşlarda en iyi havaalanı olsa da yeni pazarlarda bu pozisyonunu koruması mümkün gözükmemektedir. Havaalanından, Britanya'nın diğer bölgelerine sağlanan yerel uçuş sayısının düşmesi, Britanya'nın çeşitli bölgelerinin uluslararası pazarlara bağlanmasını kısıtlamaktadır (Airport

Commission, 2013: 10). Bu gibi altyapı eksikleri kapasite ihtiyacı duymaktadır fakat kapasiteyi artırmak dikkate değer bir yatırımı gerektirmektedir.

Asya'da ise Güney Kore Uluslararası Incheon Havaalanını, Japonya'nın Uluslararası Narita Havaalanına rakip olarak tesis etmiş, sonrasında Japon şehirlerinden Incheon Havaalanı'na yolcu taşımıştır. Bu durumda Narita'nın transfer noktası olması eskide kalmış, Narita'nın hava bağlantısı zayıflamıştır (Usami, 2017: 15).

Bölge ekonomilerinin üretime bağlı olduğu yerlerde geleneksel taşıyıcılara yönelik havaalanlarını oluşturulması, altyapının buna göre bina edilmesi hava bağlantısının geliştirilmesinde önemli bir etkidir. İtalya gibi yerel yönetimlerin havaalanlarının kontrol ettiği ülkelerde bu politikanın uygulaması daha kolaydır (Alderighi vd., 2017: 58- 59).

Havayolu Modelleri

Havayolu modelleri doğrudan hava bağlantısı ve erişilebilirliği etkilemektedir (Zeigler vd., 2017: 68). Aslında, geçtiğimiz on yılda, havayolları olumsuz pazar şartlarında rekabet edebilmek için geleneksel havayollarının yanında yeni modeller geliştirmiştir. LCC'ler ve melez (hybrid) havayolları olarak isimlendirilen bu modeller hedeflerine göre strateji geliştirmeye devam etmektedirler.

Son dönemde bazı LCC'lerin evrim sürecine girmeleri ve aktarmalı uçuşlar sunmalarının haricinde LCC'ler düşük maliyet stratejisi gütmekte, noktadan noktaya uçuşlar gerçekleştirmekte, aktarmalı uçuşları tercih etmemektedir (Williams vd., 2009: 681 ve Zeigler vd. 2017: 68).

Uçuş ağı tercihleri LCC'leri uçuşların birbirine bağlanmasını sağlayan dalga sistemi sorunları ile uğraşmaktan alıkoymuş (Fageda vd., 2015: 290), kısa zamanda kısa mesafeli uçuşlarda yüksek pazar payları elde etmişlerdir (Dobruszkes, 2013: 86). Kısa mesafeli hatlarda önemli roller edinen LCC'lerin uçuşları çoğaldıkça, kullandıkları başlangıç havaalanı (OD) base haline gelmiş ve bu base uçuşlar arası transfere olanak tanımaya başlamıştır (Malighett vd., 2008: 54). ABD'de Southwest ile birlikte ortaya çıkışından ancak 20 yıl sonra Avrupa'da yaygınlaşmaya başlayan LCC'ler küçük şehirli bölgelerin hava bağlantısını artırmış, başlangıçta birkaç ülkede yaşanan bu dönüşüm tüm Avrupa'yı sarmıştır (Williams vd., 2009: 682). Bütün bunların ardında LCC'lerin etkin bir şekilde büyümeleri Avrupa'da erişilebilirliğin büyük ölçüde değişimine yol açmıştır (Williams vd., 2009: 688).

Paket tatil, günü birlik tatil, uzun mesafeli seyahatler ve konferans gibi olanaklara erişimi en hızlı yolla sağlayan havayolu taşımacılığına bağımlı olan turizm sektörü, bölgeye olan uçuşların ziyaretçi sayısını artırmasıyla hotel, restoran, konferans hizmetleri, sergi gibi turizm sektörü ile ilgili gelir ve istihdam oranını da büyütülmektedir. Özellikle, Avrupa'da LCC'ler yeni turizm destinasyonları yaratma açısından turistik olmayan bölgelere sağladığı uçuşlarla, o bölgeyi dönüştürücü bir etki göstermektedir (Graham, 2008: 284).

LCC'ler düşük maliyet politikası nedeniyle uçak içi yoğunlaştırılmış koltuklar ve koltuk mesafelerinin darlığı, ikincil havaalanı seçimi (Hellqvist vd., 2012: 23-28),

bagaj kısıtlamaları gibi yalın hizmetler sunmaktadır. Sayılan hizmetler ise ticari seyahatler gerçekleştiren iş insanları tarafından daha az tercih edilmektedir (Alderighi vd., 2017: 52). Bu durum ticaretin gelişimi açısından LCC taşıyıcılara karşı geleneksel havayollarını güçlendirmektedir. Bu yüzden ticari canlılık üzerine geleneksel havayollarının LCC'lere göre daha etkin olduğu söylene-bilmektedir.

Görece daha küçük bölgelere erişim geleneksel havayolları ile sağlanırken LCC'lerin rekabet yaratması, geleneksel havayollarının basedilen bölgelere olan uçuşlarının sıklığını azaltmasına ve hatta o hatları kaldırmasına yol açmıştır. Azalan sıklık ve kaldırılan hatlar ise bağlantısallığın düşmesine neden olmuştur. Bugün Malighetti vd.(2008)'ne göre Avrupa'da aktarmalı uçuşları üçte ikisi LCC'ler tarafından gerçekleştirilmektedir (Zeigler vd, 2017: 68).

LCC'lerin aktarmalı uçuşları sağlaması için bazı havaalanları aktarma yapan yolculara transfer sigortası yapmakta, kaçırdıkları uçuşları telafi etmekte, bagaj taşıma işlemlerini gerçekleştirmektedir (Zeigler vd., 2017: 77). Milano ve Gatwick bahsedilen havaalanlarından ikisidir.

Havayolları, uçuş operasyonlarının önemli kısmını kendi hublarında gerçekleştirmektedir. Havayollarının sahip olduğu bu uçuş ağları, havayollarına, birçok destinasyona ulaşım imkânı ile hem business hem de seyahat yolcuların ihtiyaçlarını karşılayan sık ve esnek uçuş hizmeti sunmaktadır. Hub- Spoke modeli hubun üzerinden akan trafiği güçlendirerek, daha düşük yoğunluktaki, uygun olmayan point to point rotaların uygun hale gelmesini sağlamaktadır. Bahsedilen bu durum ülkeye ya da şehre önemli bağlantılar sağladığı gibi uçuş sıklığını da artırmaktadır. Gelecekte LCC'lerin aktarmalı uçuşlara olan etkisinin daha da artacağı düşünülmektedir (ACI, 2017: 9). LCC'lerin daha büyük pazarlara ve birincil havaalanlarına yönelmeleri, ayrıca zaman hassasiyeti bulunan yolculara yönelik ürün geliştirme faaliyetleri farklı pazar bölümleri için bağlantı unsurlarında değişim yaratmaktadır. Bu yüzden, yatırım yeri kararları gelecekte gerçekleştirilecek seyahatlerin uygunluğuna göre verilmekte, havayollarının ikincil yatırımlarının ana havaalanlarından uzakta seçilmemesine özen gösterilmektedir (Banno vd., 2014: 356).

Yaşanan en son küresel krizde çoğu business yolcu, kısa mesafeli seyahatlerini LCC'ler ile gerçekleştirmiştir. Yeni ortaya çıkan bu pazarı yakalamak için bazı havayolları hybrid modele geçiş yapmaktadır. Geçiş yapılan bu model, business yolcuların istediği esnek ve sık uçuş hizmetini, makul bilet fiyatları ile birleştirmek gayesindedir.

Havayolu modellerinde filo kararları da hava bağlantısını da etkilemektedir. LCC genellikle tek koridorlu, kısa mesafeler için daha ideal uçakları tercih ederken, geleneksel havayollarının filoları hem tek koridorlu hem de çift koridorlu uçakları tercih etmektedirler (O'Connor vd., 2013: 27). Her tür mesafeyi kat edebilecek nitelikteki filoya sahip geleneksel havayolları tercih ettikleri uçak tipleri ile bazı aktarmalı uçuşlarda orta destinasyonu pas geçip doğrudan uçuş gerçekleştirebilmektedir. Böylece filo kararları bağlantı sayısı üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır.

Düzenleyici Otorite ve Ekonomik Çerçeve

Kamu politikası ve düzenlemeler hava bağlantısı ve erişilebilirliği güçlü biçimde kolaylaştırmakta ya da ülkenin hava taşımacılığı ağının gelişimini kısıtlamaktadır. 1940'tan beri, uluslararası hava taşımacılığı, devletlerarasında karmaşık ikili anlaşmalar ile sürmektedir. Yapılan anlaşmalarda, belirlenen pazarda uçuş yapacak havayolu sayısı, havayollarının operasyonlarını gerçekleştireceği hatlar, havayollarının arz edeceği kapasite, bilet fiyatlarına bu otorite karar vermektedir.

Coğrafyanın bağlantıyı etkilediğinin daha önce belirtilmiş olması gibi, ülkenin ekonomik durumu da coğrafyaya etki etmektedir. Beşeri coğrafyada yetersiz bulunan ülkeler; nüfus yetersizliği gibi, fiziki olarak izole olmuş ülkeler ekonomisinin canlanması için güçlü bir hava bağlantısına ihtiyaç duymaktadır.

Ülkenin coğrafi konumu, ekonomik durumu ve büyüklüğü de düzenleyicilerin ve girişimcilerin tavrını belirlemektedir. Otoritenin attığı liberal adımlar ve yapılan anlaşmalar, girişimcileri cesaretlendirici ya da girişimcilerin cesaretini kırıcı olabilmektedir. Pazarın serbestleştirilmesi, sermaye- kamu birliklerinin artırılması hava bağlantısı ve erişilebilirlik açısından önem arz etmektedir. Coğrafi konumun engel teşkil ettiği bölgelerin bağlantısı sübvansede edilen havayolları ile geliştirilebilmektedir (Brathen vd., 2012: 3). Havaalanı konumu ve yatırımlar bir politikanın neticesi olarak düşünülmektedir. Havaalanı konumunun ne kadar merkezi olabileceği, potansiyel talep ve coğrafi uzaklık gibi faktörler tarafından belirlenmektedir, bahsedilen iki faktörden de önemli olan politik nedenlerdir (Percoco, 2010: 2428).

Coğrafyanın uzak kaldığı, "izole" olduğu durumlarda hava bağlantısının artırılması amacıyla çoğu kez hükümet desteği veya yerel yönetimlerin havayollarını destek verdiği görülmüştür (Brathen vd., 2012).

Hava Bağlantısı ve Erişilebilirliğin Geliştirilmesi ve Ölçümü

Hava bağlantısı ve erişilebilirliği etkileyen dört faktör arasında, dış faktör olan coğrafya haricinde, diğer üç faktör ile gelişim sağlanabilmektedir. Örneğin, sürdürülebilir bir değer zinciri yaratmak adına altyapı yatırımlarını artırmak, havayolları arasındaki bağlantıyı güçlendirmek, yeni yatırımcıları çekmek için yeterli kapasiteyi sağlamak altyapı faktörü için gerçekleştirilebilecek etkinliklerdendir. Havayollarının ağlarını güçlendirmeleri, yeni rota çalışmaları yapmaları, bir ülkenin bağlantı ve erişilebilirliğini artırması için çok önemlidir. Ülkenin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak otoritenin kanunları çıkarması ve ekonomik bir çerçeve gerçekleştirilmesi hava taşımacılığının gelişimini sağlayan başka bir unsurdur.

Hava bağlantısı bakımından gelişmiş ülkeler ise bu bağlantının sürdürülebilir olması adına çalışmalıdır. Mevcut havaalanı altyapılarının sürekliliğini sağlamak ve fazladan kapasite ihtiyacının bulunup bulunmadığını devamlı kontrol etmek ve hava bağlantılarının komşu ülkelere kaçışını engellemek adına tetikte olmalıdır. Havayolları ise başarılı bir havayolu olmanın anahtarı olan hava bağlantısının gelişimini sağlamak adına yeni rotalar için fırsatlar kovalamalı, yeni oluşan pazarları değerlendirmelidir. Ekonomik durum ve yeni kanun ve düzenlemeleri tekrar gözden geçirmek gelişmiş ülkelerde sürekliliği sağlamak adına önemlidir.

Doğru bir hava bağlantısı ölçümü yapılabilmesi toplam yolcu hareketleri, bilet fiyatları, doğrudan destinasyon sayısı ve seyahat süresinin bilinmesi gerekmektedir. Ölçümü iş veya seyahat amaçlı yolcular için farklı etkenlerle sınıflandırmak mümkündür. Business yolcuları zaman hassasiyetine sahiptir ve görece olarak bilet fiyatlarında ayırım yapmamaktadırlar. Uçuş sıklığı ve esnekliği bu bölümdeki yolculara uçuşlar arasında daha uygun zamandakine geçişi mümkün kılmaktadır. Bu yüzden hava bağlantısı ölçüsü bu bölümdeki yolcular için uçuş sıklığı, tarifinin uygunluğu, seyahat süresi, doğrudan rotaların sayısı, şehir merkezine uzaklığı olarak ele alınmaktadır. Seyahet yolcuları ise bilet fiyatlarını özellikle fiyat- performans açısından önemsemekte, kısa uçuşlarda hususiyetle bu faktörleri göz önünde bulundurmaktadır. Yüksek bilet fiyatları, bu bölümdeki yolcuların destinasyonlarını değiştirmesine dahi neden olmaktadır. Bu yüzden bu bölümdeki yolcuların bağlantı ölçüsü bilet fiyatlarını içermektedir. Hava taşımacılığında bağlantıyı etki eden bir diğer yolcu bölümü ziyaretçilerden oluşmaktadır. Bazı marketlerde yer alan bu kategori yolcuları bilet fiyatlarına göre uçuş sıklığını belirlemektedirler. Seyahet yolcularının aksine, yüksek bilet fiyatları dolayısıyla, bu yolcu bölümünün, destinasyonu değiştirme ihtimali yoktur.

İSTANBUL YENİ HAVAALANI

Havaalanları bölgesel gelişim açısından önemli bir yer tutmaktadır. Havaalanlarının ekonomiye olan etkisi doğrudan, dolaylı, tetikleyici ve hızlandırıcı olarak dört kategoride tanımlanmıştır (Graham, 2008: 274). Doğrudan etki, havaalanının kendi istihdamı ve geliridir. Bu istihdam ve gelir, havaalanında meydana gelen eden operasyonlar neticesinde gerçekleşmektedir.

Gerçekleştirilen operasyonlar havaalanı işletmecisinin yürüttüğü ticari faaliyetler, acenteler, hava trafik kontrol hizmetleri, yer hizmetleri, güvenlik, otopark, araç kiralama, uçuş ikramı tedariki, havaalanı mağaza ve kafe işletmecileri, freight forwarderlar, havaalanı oteli olarak sayılabilir. Direkt etki en kolay ölçülebilen türdür. Dolaylı etki ise havaalanına ve havalanında gerçekleşen operasyonlara tedarik sağlayan işletmelerin istihdam ve geliridir; yakıt tedarikçileri, inşaat temizlik işletmeleri ile yiyecek ve mağaza tedarikçileri bu kapsamda gösterilebilir. Örneğin havaalanının temizlik gereçlerini sağlayan işletmenin, satış için istihdam ettiği personel dolaylı etkidir. Tetikleyici etki ise doğrudan ve dolaylı etki sayesinde oluşan istihdam ve gelir neticesinde elde edilen istihdam ve geliri kapsamaktadır. Havaalanına temizlik ürününün tedarikini sağlayan işletmenin satış personeli, evine marketten aldığı bisküvi ile hem bisküviyi üreten için istihdam sağlamaktadır hem de o ürünü satan işletmeye gelir yaratmaktadır. Dolaylı etki ve tetikleyici kolaylıkla ölçülebilen kategoriler değildir. Hızlandırıcı etki ise havaalanı sayesinde gerçekleşen istihdam ve gelirin verimli bir büyüme ve işletmeler için de çekici unsur haline gelmesidir. Havaalanının yer aldığı şehre başka işletmelerin yatırım yapması hızlandırıcı etkiye örnek gösterilebilmektedir. Bu da demektir ki havaalanları sadece büyük istihdam merkezleri değil aynı zamanda şehirlerin ekonomik anlamda çekici kılınması için vazgeçilmez bir etkidir (Wickham vd., 2008: 709). Bu durumdan dolayı büyük firmaların merkezlerini çekmeyi amaçlayan bölgesel politikalar için uluslararası havaalanları geliştirilmektedir. Büyük havayollarını, havaalanlarının kapasitelerini genişletme ve geliştirme yoluyla, bölgeye çekmek bahsedilen politikaları gerçekleştirmek için önemli bir unsurdur (Bel vd., 2008: 492).

Küresel hublar, ulaşım altyapılarına sağladığı yakınlık ve yüksek önem arz eden bilgi ve entegrasyon sürecinin doğru işlemesi ciddi önem taşımaktadır. Şehir için de geçerli olan bu önem küresel bağlantının da öne çıkmasını sağlamaktadır (McCann vd., 2011: 28). ABD’de yapılan bir araştırmaya göre uluslararası uçuşların sağlandığı hub özelliği taşıyan havaalanları ile yeni istihdam arasında önemli derecede olumlu korelasyon görülmektedir (Button vd., 1999: 100). Yine ABD’de yapılan bir başka çalışmada hub özelliği taşımayan üç istasyon Nashville, Indianapolis ve Milwaukee ve büyük havayolları tarafından hub olarak kullanılan, Cincinnati (Delta Airlines) ve Pittsburgh (US Airways), havaalanları karşılaştırılmış ve hub özelliği taşımak ve gelişim arasında olumlu bir korelasyon tespit edilmiştir (Button vd., 2000: 215). Hub havaalanları sadece yolcu trafiğinin merkezinde yer alıp dağıtımına odaklanmaz, aynı zamanda yolcuların bir sonraki uçuşuna yetişebilmesini sağlar. Hub havaalanları sadece yolcu trafiğinin sağlanmasının yanısıra yolcuların devam uçuşuna katılmasını sağlamak amacı ve tasarısı ile yapılmaktadır (Cook vd., 2008: 53). Ülkemizin en büyük havalimanı ve birinci hubu konumdaki Atatürk Havalimanı, 2007’de Avrupa’nın en fazla bağlantısına sahip 13. havaalanıyken, %591 büyüme ile 2017’de 4. konuma yükselmiş, Heathrow’u geride bırakmıştır (ACI, 2017: 20).

Havaalanı, yarattığı doğrudan ve dolaylı ekonomik etkinin yanında bulunduğu bölgeyi daha çekici hale getirmektedir. Bölgenin çekici hale gelmesinde ulaşımın kolaylaşması ve daha hızlı gerçekleşmesi etkin rol oynamaktadır. Bu iki unsur dolayısıyla havaalanları işletmelerin konumunu vermesinde de etkilidir.

Havaalanının yarattığı hava hizmeti ile pazara hızlı erişim sağlamak ve sağlanan erişim ile daha büyük yatırım kararları vermek mümkün kılınmaktadır. Havaalanlarında gerçekleşen operasyonların yarattığı erişilebilirlik ve bağlantının da tercih edilebilirliği artırdığını söylemek gerekmektedir.

Özellikle istihdam oranının düşük olduğu ve ekonomik düşüşün gözlemlendiği ülkelerde, yeni havaalanları veya mevcut havaalanlarının genişletilmesi bu yolla yeni istihdam alanları açılması, ülkeye ekonomik rahatlık ve üretim sağlamaktadır. Ancak havaalanlarının gelişiminde büyük sıkıntı yeterli yolcu talebinin bulunmaması (Graham vd., 2000: 250) ve altyapı eksikliğidir (Graham vd., 2000: 259).

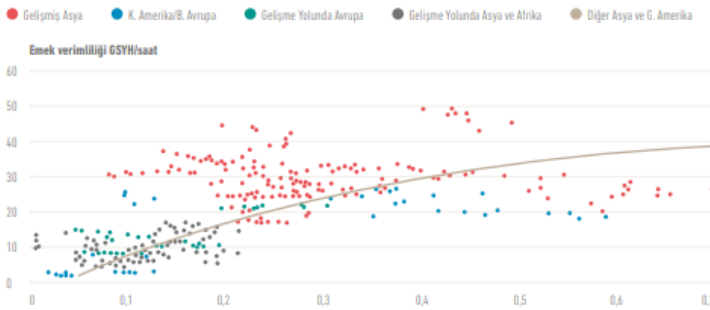
Havaalanı işletmeleri devlete vergi ödese de bazı havaalanları kamu tarafından işletilmekte bu nedenle bazen vergilerden muaf tutulmaktadır. Bazı zamanlarda kamu işletmeleri de vergi ödemektedir ancak alınan bu vergiler havaalanının geliştirilmesi için harcanmaktadır (Graham, 2008: 275).

Sonuç

Şekil 1'de Intervistas tarafından yaptırılan ve 1996 yılından 2005'e kadar uzanan 10 yıllık bir periyodu kapsayan analiz sonucunda küresel ağa daha yüksek bağlanabilirlik ve işgücü verimliliği arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğu tespit edilmiş, şekil üzerindeki eşğin üzerindeki bağlantılara sahip gelişmiş ekonomilerin bağlanabilirliğindeki bir artışın, verimlilik üzerinde gelişmekte olan ülkeler için olduğundan daha küçük bir marjinal etkisi gözlemlenmiştir (Intervistas, 2015).

Şekil 1: Bağlanabilirlik ve İş Gücü Verimliliği

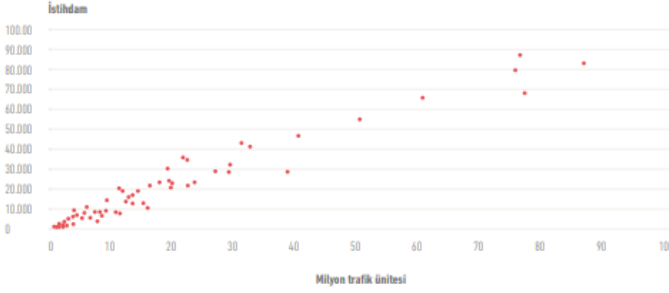
Bağlanabilirlik/GSYH (milyar dolar)



Kaynak: İstanbul Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi (2016)

Şekil 2 incelendiğinde Atatürk Havalimanı için hava trafiğinde sağlanan artışın istihdama olan doğrudan pozitif etkisi yıllar için gözlemlenmiş olup İstanbul için 2025 yılında yolcu sayısının 73 milyondan 114 milyona çıkacağı öngörülmektedir (Şekil 3).

Şekil 2: Atatürk Havalimanı Ekonomik Etki Analizi



Kaynak: İstanbul Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi (2016)

Şekil 3: Büyüme Senaryosu – Trafik Tahminleri

| YIL | TOPLAM YOLCU | YÜK | UÇAK DIŞ | UÇAK İŞ | YOLCU DIŞ | YOLCU İÇ |
|------|--------------|-----------|----------|---------|------------|------------|
| 2018 | 73.820.353 | 878.674 | 356.991 | 151.828 | 50.653.132 | 23.167.221 |
| 2019 | 78.609.817 | 917.336 | 372.699 | 158.508 | 53.939.507 | 24.670.310 |
| 2020 | 83.710.022 | 957.698 | 389.098 | 165.483 | 57.439.102 | 26.270.920 |
| 2021 | 89.141.128 | 999.837 | 406.218 | 172.764 | 61.165.751 | 27.975.377 |
| 2022 | 94.924.605 | 1.043.830 | 424.091 | 180.366 | 65.134.185 | 29.790.419 |
| 2023 | 101.083.313 | 1.089.758 | 442.751 | 188.302 | 69.360.091 | 31.723.222 |
| 2024 | 107.641.598 | 1.137.708 | 462.233 | 196.587 | 73.860.174 | 33.781.424 |
| 2025 | 114.625.385 | 1.187.767 | 482.571 | 205.237 | 79.652.222 | 35.973.163 |

Kaynak: İstanbul Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi (2016)

Şekil 4'te ise daha önce Atatürk Havalimanı için kullanmış olan istihdam senaryosu metodolojisi kullanılarak her bin ünitelik artışın 0,85 oranında bir istihdam artışına tekabül ettiği varsayımı altında sağlanan istihdam artışı hesaplanmıştır.

Şekil 4: Küresel Büyüme Senaryosu – Doğrudan Etki Analizi)

| YIL | İSTİHDAM | GELİR | | KATMA DEĞER | | GSM |
|------|----------|-----------|--------------|-------------|--------------|-------|
| | | Milyon TL | Milyon Dolar | Milyon TL | Milyon Dolar | % |
| 2018 | 71.449 | 2,84 | 1,58 | 22,2 | 12,4 | 1,83% |
| 2019 | 76.300 | 3,12 | 1,74 | 24,42 | 13,64 | 1,96% |
| 2020 | 81.482 | 3,43 | 1,92 | 26,86 | 15,01 | 2,09% |
| 2021 | 87.021 | 3,77 | 2,11 | 29,55 | 16,51 | 2,23% |
| 2022 | 92.941 | 4,15 | 2,32 | 32,51 | 18,16 | 2,38% |
| 2023 | 99.268 | 4,57 | 2,55 | 35,76 | 19,98 | 2,55% |
| 2024 | 106.029 | 5,02 | 2,81 | 39,34 | 21,98 | 2,72% |
| 2025 | 113.257 | 5,53 | 3,09 | 43,29 | 24,18 | 2,91% |

Kaynak: İstanbul Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi (2016)

Sonuç olarak bağlanabilirlik ve uçuş bağlantı noktasının artmasıyla beraber sağlanan havacılık trafiğindeki artışla uzun vadeli ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir bağın bulunduğu ve kullanılan modellerde bir ülkenin gayri safi milli hasılasına göre bağlanabilirlikteki %10'luk bir artışın, işgücü verimliliği seviyelerini %0,07 arttıracaklarını sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- ACI. (2017). *Europe Airport Industry Connectivity Report*. Montreal: Airport Council International.
- Agiulera, A. (2008). Business travel and mobile workers. *Transportation Research*, s. 1109-1116.
- Airbus. (2017). *Global Market Forecast*. Toulouse: Airbus.
- Airport Commission. (2013). *Interim Report*. London: Airport Commission.
- Albalatea, D., & Fageda, X. (2015). High-Technology Employment and Transportation: Evidence from the European Regions. *Regional Studies*, s. 1564-1578.
- Alderighi, M., & Gaggero, A. A. (2017). Fly and trade: Evidence from the Italian manufacturing industry. *Economics of transportation*, s. 51-60.
- Allrogen, F., Wittman, M., & Malina, R. (2015). How air transport connects the world- A new metric of air connectivity and its evolution between 1990 and 2012. *Transportation Research Part E*, s. 184-201.
- Arvis, J. F., & Shepherd, B. (2016). Measuring Connectivity in a Globally Networked Industry: The Case of Air Transport. *The World Economy*, s. 369-385.
- ATAG. (2016). *The economic & social benefits of air transport*. Geneva: Air Transport Action Group.

- Bannò, M., & Redondi, R. (2014). Air connectivity and foreign direct investments: economic effects of the introduction of new routes. *European Transport Research Review*, s. 355-363.
- Banno, M., & Redondi, R. (2014). Air connectivity and roeign direct investments: economic effects of introduciton of new routes. *European Transport Research Review*, s. 355- 363.
- Bel, G., & Fageda, X. (2008). Getting there fast: globalization, intercontinental flights and location of headquarters. *Journal of Economic Geography*, s. 471–495.
- Boeing Co. (2014). *Leading Ahead*. Chicago: The Boeing Company.
- Boonekamp, T., & Burghouwt, G. (2016). Measuring connectivity in the air freight industry. *Journal of Air Transport Management*, s. 1-14.
- Brathen, S., & Halpern, N. (2012). Air Transport Service Provision and Management Strategies to Improve the Economics Benefits for Remote Regions. *Research in Transportation Business & Management*, s. 3- 12.
- Bråthen, S., & Halpern, N. (2012). ir transport service provision and management strategies to improve the economic benefits for remote regions. *Research in Transportation Business & Management*, s. 3-12.
- Brueckner, J. K. (2003, July). Airline Traffic and Urban Economic Development. *Urban Studies*, s. 1455–1469.
- Bruinsma, F., & Rietveld, P. (1998). The Accessibility of European Cities: Theoretical Framework and Comparison of Approaches. *Environment and Planning A* , s. 499-521.
- Burghouwt, G., & Redondi, R. (2013). Connectivity in air transport networks. An assessment of models and applications. *Journal of Transport Economics and Policy*, s. 35-53.
- Button, K., & Somik, L. (1999). The economics of being an airport hub city. *Research in Transportation Economics*, s. 75-105.
- Button, K., & Taylor, S. (2000). International Air Transportation and Economic Development. *Journal of Air Transport Management*, s. 209- 222.
- Button, K., Lall, S., Stough, R., & Trice, M. (1999). High-technology employment and hub airports. *Journal of Air Transport Management*, s. 53—59.
- Cook, G. N., & Goodwin, J. (2008). Airline Networks: A Comparison of Hub-and-Spoke and Point-to-Point Systems. *Journal of Aviation/Aerospace* , s. 51-60.
- Dobruszkes, F. (2013). The geography of European low-cost airline networks: a contemporary. *Journal of Transport Geography*, s. 75-88.
- DOCHERTY, J. (2004). Transport and regional economic competitiveness in the global economy. *Journal of Transport Geography*, s. 341–342.
- Fageda, X., Aleman, A. S., Serebrisky, T., & Fioravanti, R. (2018). Air connectivity in remote regions: A comprehensive review of existing transport policies worldwide. *Journal of Air Transport Management*, s. 65- 75.

- Fageda, X., Suau-Sanchez, P., & Mason, K. J. (2015). The evolving low-cost business model: Network implications of fare bundling and connecting flights in Europe. *Journal of Air Transport Management*, s. 289-296.
- Giroud, X. (2013). Proximity and investment: Evidence from plant-level data. *The Quarterly Journal of Economics*, s. 861-915.
- Graham, A. (2008). *Managing Airports 3th edition: An international perspective*. Oxford: Elsevier.
- GRAHAM, B. (1998). Liberalization, regional economic development and the geography of demand for air transport in the European Union. *Journal of Transport Geography*, s. 87-104.
- Graham, B., & Guyer, C. (2000). The role of regional airports and air services in the United Kingdom. *Journal of Transport Geography*, s. 249- 262.
- Hellqvist, D. R., Elison, J. B., & Karakan, T. M. (2012). Low-Cost Carriers- A Revised Business Model for Future Success.
- Hong, J. (2007). Firm-specific effects on location decisions of foreign direct investment in China's logistics industry. *Regional Studies*, s. 673-683.
- Huang, J., & Wang, J. (2017). A comparison of indirect connectivity in Chinese airport hubs: 2010 vs. 2015. *Journal of Air Transport Management*, s. 29-39.
- IATA. (2014). *Fact Sheet: Industry Statistics*. Montreal: IATA.
- Knowles, R. D. (2006). Transport shaping space: differential collapse in time-space. *Journal of Transport Geography*, s. 407-425.
- Malighett, P., Paleari, S., & Redondi, R. (2008). Connectivity of the European airport network: "Self-help hubbing" and business implications. *Journal of Air Transport Management*, s. 53-65.
- Matsumoto, H., Domae, K., & O'Connor, K. (2016). Business connectivity, air transport and the urban hierarchy: A Case Study in East Asia. *Journal of Transport Geography*, s. 132-139.
- MCCANN. (2009b). Economic geography, globalisation and New Zealand's productivity paradox. *New Zealand Economic Papers*, s. 279-314.
- McCann, P., & Acs, Z. (2011). Globalization, Countries, Cities and Multinationals. *Regional Studies*, s. 17- 32.
- O'CONNELL, J. (2006). Corporate rivalry and competition issues in the airline industry. A. PAPTAEODOROU içinde, *Corporate Rivalry and Market Power: Competition Issues in the Tourism Industry* (s. 54-75). London: Tauris.
- O'Connor, K., & Fuellhart, K. (2013). Change in air services at second rank cities. *Journal of Air Transport Management*, s. 26-30.
- Özcan, İ. Ç. (2014). Economic Contribution of essential air service flights on small and remote communities. *Journal of Air Transport Management*, s. 24-29.

- Percoco, M. (2010, Ekim). Airport Activity and Local Development: Evidence from Italy. *Urban Studies*, s. 2427- 2443.
- PWC. (2014). *Why It Matters and How To Support Air Connectivity*. Londra: PwC .
- PWC. (2017). *Air Connectivity Why It Matters How To Support Growth*. Paris: PWC.
- Redondi, R., Malighetti, P., & Paleari, S. (2013). European Connectivity: The Role Played by Small Airports. *Journal of Transport Geography*, s. 86-94.
- Sellner, R., & Nagl, P. (2010). Air accessibility and growth e The economic effects of a capacity expansion at Vienna International Airport. *Journal of Air Transport Management*, s. 325- 329.
- Sinha, D. (1999). The regulation and deregulation of US airlines. *The Journal of Transport History*, s. 46-64.
- Usami, M., Manable, M., & Kimura, S. (2017). Airport choice and flight connectivity among domestic and international passengers- Empirical analysis using passenger movement survey data in Japan. *Journal of Air Transport Management*, s. 15-20.
- Wickham, J., & Vecchi, A. (2008). "Local firms and global reach: Business air travel and the Irish software cluster. *European Planning Studies*, s. 693-710.
- Williams, A., & Balaz, V. (2009). Low Cost Carriers, Economies of Flows and Regional Externalities. *Regional Studies*, s. 677-691.
- Xu, K., Liu, X., & Qiu, B. (2009). Spatial determinants of inward FDI in China: Evidence from provinces. *ETSG Eleventh Annual Conference*. Rome: ETSG.
- York Aviation. (2004). *The Social and Economic Impact of Airports in Europe*. Bruxelles: Airports Council International.
- Zeigler, P., Pagliari, R., Suau-Sanchez, P., Malighetti, P., & Redondi, R. (2017). Low-cost carrier entry at small European airports: Low-cost carrier effects on network connectivity and self-transfer potential. *Journal of Transport Geography*, s. 68-79.

SICAK VE KURU İKLİMLERDE GELENEKSEL AKILLI KONUT VE YEŞİL EKONOMİ: ÖRNEK ÇALIŞMA: İRAN

Öğr. Gör. Mahsa SAFAEI*

Özet

Kuşkusuz, küresel çatışmaların çoğu, enerjiyi, ekonomi ve gücün bir tezahürü olarak tanımlayan enerji kontrolünü kazanmak içindir. Bu nedenle, enerji tasarrufu ve enerji verimliliği dünya çapında daima bir endişe kaynağı olmuştur. Çeşitli iklim tiplerine sahip ülkelerde, zamanında buralarda yaşan yerel halk tarafından geleneksel şekilde çözülen konutlardaki enerji tüketimi konusu çok radikal yansımalar ve çözümlerle karşı karşıya kalmıştır. Eski insanlar evlerini havalandırmak veya ısıtmak için yöresel kolay anlaşılır mühendislik yöntemlerini denemişlerdir. Buna dayanarak, akıllı konut kavramının yeni bir kavram olmadığı söylenebilir. Eski insanlar tarafından daha uygun ve hoş bir yer için yaygın bir şekilde kullanılmıştır. Öte yandan, akıllı konutların kullanımı yenilenemez enerjinin azaltılmasına yardımcı olmakta ve az maliyetli yeşil ekonomiyi desteklemektedir. Bugün ise, aynı tutum yeşil bir ekonomi için akıllı konut tasarımı da harekete geçirmektedir.

En çok dikkat edilen husus, enerji verimliliğini artırmak için daha düşük enerji tüketim oranlarını üstlenmenin yollarını bulmaya yöneliktir; böylece bu makalede, farklı iklimdeki geleneksel enerji verimliliği yöntemleri asıl hedeftir. Bu nedenle, çalışma, İran'ın kuru ve sıcak iklimindeki tipik geleneksel konutları arasında karşılaştırma yöntemi sağlamaktadır. Kullanılan yöntemler; her iklim için tipik olarak kullanılan bir konut seçilmesi, konutun yeşil yapan ilgili açıklamaların ifade edilmesi ve bunun ardından ilgili karşılaştırmaların geliştirilmesidir.

Eski akıllı konut analiz sonuçları ve verileri göz önünde bulundurulduğunda, sürdürülebilir yeşil bir ekonomi için çağdaş ve gelecek mimarının akıllı konutlarının yeni teknolojilerle tekrar üretilmesinde yol gösterici olabilir.

Anahtar Kelimeler: *Geleneksel Akıllı Konut, Enerji Verimliliği, Yeşil Ekonomi, İklim, Mimarlık*

TRADITIONAL GREEN BUILDING AND GREEN ECONOMY: CASE STUDY: IRAN AND TURKEY

Abstract

Undoubtedly most of the global conflicts are for gaining energy governance that identifies energy as a manifestation of economy and power. Therefore, energy saving and energy efficiency have always been an international concern. For the countries with severe climate types, the issue of energy consumption in houses

* Nişantaşı Üniversitesi

has faced much radical reflects and solutions that once has been respond traditionally by the local people living there. The ancient people have tried local accessible engineering methods to ventilate or warm their houses. Concerning this, it can be said smart house concept is not a new concept. It has been widely used by ancient people for a more appropriate and pleasant place. The use of these houses on the other hand, helps to reduce the need for unrenowable energy and provokes green economy that costs minor amount. Today, the same attitude also triggers the design of smart house for a much greener economy.

As the most international attention is towards finding ways to lower rates of energy consumption to improve energy efficiency; in this paper considering the traditional methods of energy efficiency in hot and arid climate is the main challenge. Thus, the study employs a literature reconsideration method of studying typical traditional houses in Iran of hot and arid climate.

The tools used is to choose a typically used house for each climate and the relevant explanations that makes the house green is expressed and subsequently, related comparisons are developed. Considering the results of the ancient smart house analysis and data can pave the way to simulate smart houses of the contemporary and future architecture with new technologies for a green economy which indicates sustainability.

Key Words: *Traditional Smart House, Energy Efficiency, Green Economy, Climate, Architecture*

Introduction

Architects, urban planners, scientists, governments, and nature-lovers are responsible to rearrange the human and nature connection way (Alison Furuto, 2012). For Furuto (2012), the buildings, in this regard, should be "both builds and natural constructs". The changes of the space would keep the natural system of biodiversity throughout the time. Architecture works then both as a tool in building architectural context and biodiversity. This evolution addresses building and the city as an ecosystem behaved as biodiversity and society (Alison Furuto, 2012).

Research Methodology

Problem

It is the human nature to move, settle, expand, change, and redistrict area with speed superior than the world's natural changing. Thus, the human need for raw materials and land ruins the balance in environment, ecosystem, and biodiversity. Once the balance is destructed, the original level of biodiversity cannot be achieved again. The nature metabolism is too slow to keep up with human interferences. The single sustainable method is to reconsider the human and nature relationship.

Aim

The aim is to reconsider and review the crucial concepts creating traditional sustainability and greenery in architecture and so as economy in developing countries like Iran and Turkey. This study would be an inspiration for the natural building techniques in contemporary architecture. The key elements of sustainability in traditional architecture can invigorate the present's green architecture. The target is mainly focusing to promote the principle of environmentally friendly architecture pursuing traditional steps. It is to represent the crucial factors of practical sustainability to design an environmental friendly building product which is safe and clean with highest efficiency in energy and cost.

Objectives

The primitive objectives of this paper are as following:

- Rediscovery of environmentally friendly construction techniques in the traditional buildings in both Iran and Turkey considering only hot and humid, and dry and hot weather types in both countries.
- Elaborating the principles sustainability of each type in two neighborhood countries.
- Comparing the keys of sustainability and the way they are implemented in the buildings.

Design

This review is conducted as literature review and traditional green building examples in both Turkey and Iran. The guidelines of each traditional green architectural movements are noted and compared later. Subsequently, a guideline diagram showing the data taken of both country traditional green architecture is represented.

Research Question

The research questions addressed by this study are as following:

- Q1: what is green architecture?
- Q2: what is green economy meaning?
- Q3: what is Renewable Energy?

Literature Review

"Sustainable architecture is a general term that describes environmentally conscious design technique in the field of architecture. Sustainable architecture is framed by the larger discussion of sustainability and the pressing economic and political issues of our world. In a broad context, sustainable architecture seeks to minimise the negative environmental impact of buildings by enhancing efficiency and moderation in the use of materials, energy, and development space" (Yeoman, 2012:197).

Green Architecture

Green architecture is a sustainable approach that for a long-term economic and political beneficial effects targets to reduce nonrenewable energy and material consumption that has harmful effects on the environment and society. Thus, green architecture tries to moderate and improve the use of energy, material, and environmental space.

For Djuric and Mihajlovic (2017), “green architecture” is designing buildings in compatible with human and environment health.

Green architecture accepts the very issues of environment by considering principles of renewable energy to enroll ecological balance and human life stability. Green architecture contributes to lower the energy consumption by using renewable materials. Green architecture requires full awareness of environment, materials, renewable energy and use of natural ecosystem in developing concepts, designs, and construction in a healthy way of housing (solar energy and orientation, wind energy, rate of natural light in the space, density of population in a block, and etc.) Nowadays photovoltaic solar panels and geothermal water have simplified gaining heating water in the buildings as the most cost-effective way to reduce energy consumption. The glass materials assimilate the light and trap the heat inside to prevent wasting energy. (Djuric and Mihajlovic, 2017).

“The principles of green architecture means maximum use renewable and environmentally clean sources of energy, with a constant tendency towards conservation and recycling of water and energy, as maximum use of natural and recycled materials in construction, as well as in the construction materials used for energy savings (insulation systems heating), the use of sustainable technologies (economically and environmentally) design in harmony with nature and open interior environment” (Djuric and Mihajlovic, 2017).

Accordingly, green architecture is a safe, comfortable, economic, and environmentally-friendly concept which employs renewable energy with low cost that reduces air-pollution influence and secures environment and society (Djuric and Mihajlovic, 2017).

The green architecture triggers using geothermal water, rainwater, wind energy, and solar heating and lighting as renewable and sustainable energies to control energy consumption, conserve environment and maintain and improve biodiversity, reduce harmful emissions from home, and save water. This is also economically efficient and logical (Djuric and Mihajlovic, 2017). Almost all the activities requiring lighting, heating, ventilation, electricity, cooking, and alike are provided by the renewable energy with the lowest cost and harmful effect. Design process consisting construction, transformation, maintenance, renovation and demolish all highlight sustainability. The building then would be a living organism adapting to external conditions and environment and being a part of entire biodiversity. Consequently, the idea of “dialogue with nature” was reflected in architecture in the works of many architects like Steiner began, Wright, Alto, and Le Corbusier (Djuric and Mihajlovic, 2017). Green architectural design provokes the creation of green building and green economy.

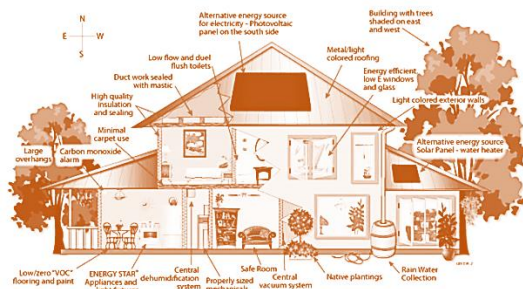


Fig 1: A typical green building example;

<http://www.basicknowledge101.com/photos/2016/Anatomy.gif>

Green Economy

According to Tim Jackson (2009), the world economy has exceeded five times bigger than it was a half century ago.

For some, it is an opportunity to reduce poverty and improve the life quality. Unaware of the fact that the natural resources are limited. Nowadays, in spite of the environmental restriction, the requests are proceeding. In this fashion, in its initial socioenvironmental target, green economy concept provides sufficient goods and services while reducing energy and material consumption (Ricardo Abramovay, 2016).

Global movement Benefit Corporation (2011: 16) in this sense, aims “to create a material positive impact on society and the environment”. In their considerations, they have no financial benefit effecting the decision-making process.

Another cooperation to reduce the harmful environmental effects was claimed by Chinese Academy of Social Sciences group headed by Jiahua Pan. The team tries to reduce greenhouse gas emissions by steering the economy. For them economy must be employed in achieving two objectives:

- Using materials only for basic needs
- Applying technological creativity to control consumption of materials and energy

(Pan, J. and Y. Chen, 2010).

"The purpose of climatic design is to fix or minimize costs to maintain favorable and comfort conditions in the interior' of the building " (Watson and Labz, 2010: 29).

For green economy, innovation is the usher of opportunity, productivity, and well-being. Innovation and well-being requirements are not easily caught. Innovation is integrally subjected to social network and interactions, growing knowledge and science, Information and technology that are all conditioned to economic growth (Ricardo Abramovay, 2016).

Economic acceleration has upgraded the welfare level and increased the request for much facilities in a high proportion. On contrary to this welfare acceleration and the need for more facilities which trigger economic growth is the matter of environmental limitations which bar the way.

Proliferating goods and services with their material and energy bases is the crucial need of society and environment with green economy. Achieving this target, requires essential knowledge, intellectual ability, talent, and technological innovation. It also concerns new energy sources, ways of using and regenerating in order to extract more usefulness from materials. The whole focus is to enhance the society's state of well-being and economy growth, eradicate poverty, and maintain eco-system and environment (Ricardo Abramovay, 2016).

UNEP (2010) expresses green economy as "...a system of economic activities related to the production, distribution and consumption of goods and services that result in improved human well-being over the long term, while not exposing future generations to significant environmental risks or ecological scarcities..."

The UNEP-led Green Economy Initiative (UNEP, 2011) defines a green economy as "one that results in improved human wellbeing and social equity, while significantly reducing environmental risks and ecological scarcities".

For Diyar et al., (2014) green economy is "...the economy where the growth of the people's welfare and employment increase are provided owing to the state and social investments ensuring reduction of emissions and environmental pollution and stimulating effective use of energy and resources as well as preventing from any harm to biodiversity and ecosystem"

The growing the green economy that is the result of the immense investment underlines reducing deficiencies and harms threatening environment and society. Green economy involves in renewable energy, energy efficient building, low greenhouse emission, low water and energy waste, sufficient material and service, elimination of poverty, business opportunity, and innovative technology (Hamdouch and Depret 2010; UNEP, 2010a).

Design Characteristics of Traditional Iranian House in Different Climates

A brief look to the Iranian traditional building design discloses the ancient architect's attempt to improve the living conditions considering ecological and climate matters. The optimal use of energy, climate and environment is the primitive matter of the historical architecture. The design also communicates with the social and cultural factors that are not mentioned in this study.

Iran is a country with 4 distinct climate regions including:

- I. Hot and Arid Climate – The Central Iran Plateau,
- II. Temperate Climate – Northern Coastal Region,
- III. Cold Climate – North West Mountainous Region,

IV. Hot and Humid Climate – Northern Coastal Region of the Persian Gulf (Ghobadian, 2015).

Building Orientation:

Basically, the building orientation is selected due to the sun path and prevailing wind. "In the past, considering the weather, mode of sun radiation and wind types and directions (e.g. pleasant winds, storms, hurricanes, etc.) a direction was recognized to build houses towards. Iranian architects were used a hexagonal shape for this purpose and generally employed three types of building orientations (i.e. "Ron" in local accent) including straight (Raste), Kermani, and Isfahani orientations" (Pirnia, 2004:1). The ignorance of this issue makes the buildings unlivable.

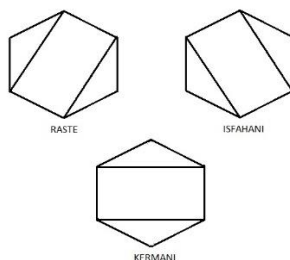


Fig 1: Different orientations of the historical houses

(Pirnia, 2004:172)

Traditional buildings are considered as "climate modifier". The traditional building is a micro-climate body which separate the external climates from the internal. It soften the weather for the human well-being. In this part the Iranian architectural design principles which represent identification, conception, control, and design process to alleviate the climate influences are being considered as following:

I. General Traditional Housing Strategies in Hot and Arid Climate Region of Iran

It is the biggest climatic region in the central part of Iranian plateau. It is a hot and arid climate that has no rain in almost 6 months of the year. The specific feature of this climate is the considerable difference between night and day temperatures. It has also cold winters and dry summers (Kasmai, 1984:244). Thus, fundamentally, the focus of the building design for the architects is drawn to moderate the living space ventilation. For this main, the ancient architects have used the two elements of water and wind – the two holy elements of the ancient Iranian tradition – in their creative design (Eirajia and A.Namdar, 2011).

| General Traditional Housing Strategies in Hot and Arid Climate Region of Iran | |
|--|---|
| Site and orientation of the building: | It is the straight – Raste – direction which is much preferred and better experienced in hot and arid regions. |
| Space between buildings | Safeguarding the buildings of the severe hot weather, the buildings are placed close to each other covered the thick and high walls. The high walls provide sufficient shadow for the buildings. Also, the walls outside the buildings are connected to each other with arches and awning rooms called “Sabat” in Persian that during the day provide the necessary shadow for the narrow streets and courtyards (Mohammad Reza Leylian, et al., 2010). |
| Building form and plan | Introverted plan type. They are terraced houses in order not to overshadow each other with the courtyard in-between. With the help of water in the courtyard and temperature difference, cooling and humidifying of the inner environment of the building is possible (Mohammad Reza Leylian, et al., 2010). |
| Building envelope and materials | In hot and arid areas that have considerable temperature difference, materials like mud, calcareous rock, stone, or a combination of them that have higher thermal mass are preferred (Kasmaie, 1984). The heat stored in the thick walls made of these materials during the day, cools the house in the morning and warms it at nights. |
| The creative technical elements | windcatcher known as “Badgir”; ponds in “Hozkhaneh” and “Sardab”; and insulation system named “Panam”. |

Windcatcher or Wind Tower

It is a sustainable solution suggested by the traditional architects as a main element of cooling, ventilation, aesthetics the hot and dry climates (Bahadori, 1985). It is eight, six, four, three, two, or one sided. Working mechanism of this system depends on wind power and sun radiation of the region. The air go through the corrugated-like holes located on the windcatchers. The sucked air is sent to the various parts of the building and finally to the basin located in the basement. The warm air passing through the ponds is cooled down. This system

cools and moisturizes the inner air and makes a desirable sense of comfortability. As the cool air is brought into the place, the warm air in the windcatcher ascends towards the elevations. Thus, the natural renewable energy with no extra cost is used (Meir I, Roaf S., 2003).

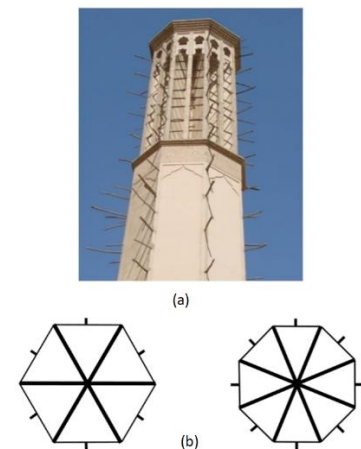
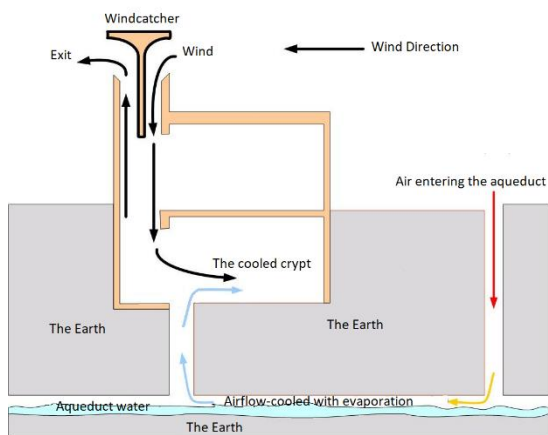


Fig 1. Six and eight sided windcatchers (a) Dolat Abad's windcatcher, Yazd, (b) Plan types.

Mahmoody and Mofidi, 2002



Windcatcher mechanism

<http://www.azadi-tower.com/index.aspx?fkeyid=&siteid=7&pageid=289>

Sardab

The place in the basement that the fresh air caught by the windcatcher soars over the ponds is called Hozkhaneh. This system also evaporates the water which provides humidity to the house. This part of the house is called "Tabestanneshin" that the family generally lives in summers (Eirajia and Namdar 2011).

“Eyvan” and “Ravagh”

It is a semi-open area, used to provide shadow in the hot and continental climate (Mohammad Reza Leylian, et al., 2010).



Left: Eyvan and right: Ravagh

(Mohammad Reza Leylian, et al., 2010).

Conclusion

“Dependence on non-renewable energies in contemporary buildings is to the extent that if incidentally the connection with one of those resources cut off for a while, living would become impossible. This happened until recent decades, architects and also people knew how to build houses which are less dependent on nonrenewable energies and rely mainly on climatic features to provide pleasant and comfort living conditions in the buildings” (N. Abadi and P. Tirani, 2014)

The study is a learning process from vernacular traditional architecture. Iran is a country largely covered with hot and arid area. During the history, the ancestors of Iranian architects have offered different creative ways to

The methods expressed by the ancient designers and architects can pave the way for building a sustainable, comfortable, and healthier climatically responsive sustainable building design in the future. In this end, it is important to highlight that sustainability was not a concern in past, and should indicate its trace of the past logic but with different form and techniques (Mohammad Reza Leylian, et al., 2010).

REFERENCES

- Djuric, S., Mihajlovic, M. (2017) Economy "Smart Buildings" Housing, (JPMNT) Journal of Process Management – New Technologies, International Vol. 5, No 1.
- Furuto, A. (2012) Green Architecture Competition Proposal, ArchDaily, [Retrieved 2018-02-03] Available at: <https://www.archdaily.com/228889/green-architecture-competition-proposal-lijbers-architect>

- Jackson, T. (2009) *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*. London, UK. Earthscan. [Retrieved 2018-03-28] Available at: http://books.google.com/books?id=jarKLCDcePYC&printsec=frontcover&hl=ptBR&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false, consulted on 27 November 2011.
- Kasmaie, M. (1984) *Climate and Architecture, the Iranian Construction-Co.*, Tehran.
- Abramovay, R. (2016) *Beyond the Green Economy*, Routledge, London.
- Pan, J. and Y. Chen (2010) Carbon Budget Proposal. In Pachauri, R. K. (ed.) *Dealing with Climate Change: Setting a Global Agenda for Mitigation and Adaptation*. Delhi. The Energy and Resources Institute, 13–48.
- UNEP (2010a). *Green Economy: Driving a Green Economy through Public Finance and Fiscal Policy Reform*, Working Paper v. 1.0. [Retrieved 2015-11-03] Available at: http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/GER_Working_Paper_Public_Finance.pdf
- UNEP (2010b). *Green Economy Initiative: Linkages to Sustainable Consumption and Production*, Paris, 18-19 March 2010. [Retrieved 2015-11-03] Available at: <http://www.unep.fr/scp/Marrakech/pdf/SCPGE%20Workshop%20presentation%20Steven%20Stone.pdf>
- UNEP (2011). *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*. [Retrieved 2015-11-03] Available at: http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/ger_final_dec_2011/Green%20EconomyReport_Final_Dec2011.pdf
- Diyar, S., Akparova, A., Toktabayev, A., Tyutunnikova, M. (2014). *Green Economy - Innovation- Based Development of Kazakhstan*. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 140, 695–699. [Retrieved 2018-04-02] Available at: https://www.researchgate.net/publication/270846256_Green_Economy_-_Innovation-based_Development_of_Kazakhstan
- Hamdouch, A. & Depret, M-H. (2010). Policy integration strategy and the development of the 'green economy': foundations and implementation patterns. *Journal of Environmental Planning and Management*. 53(4):473-490. [Retrieved 2018-04-02] Available at: http://ec.europa.eu/environment/integration/research/newsalert/pdf/206na1_en.pdf
- Leylian, M.R., Amirkhani, A., Bemanian, M.R., Abedi, M., (2010) *Design Principles in the Hot and Arid Climate of Iran, the Case of Kashan*, *International Journal of Academic Research*, Vol. 2. No. 5. [Retrieved 2018-04-02] Available at: https://www.researchgate.net/profile/Mohammadreza_Leylian/publication/263280562_DESIGN_PRINCIPLES_IN_THE_HOT_AND_ARID_CLIMATE_OF_IRAN_THE_CASE_OF_KASHAN/links/0c96053a7b4ef52900000000/

DESIGN-PRINCIPLES-IN-THE-HOT-AND-ARID-CLIMATE-OF-IRAN-THE-CASE-OF-KASHAN.pdf

- Ghobadian, V. (2015) Shape of Sustainable Houses in Iran: A Climatic Analysis, *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, Vol.3, No.3 Special Issue on New Trends in Architecture, Civil Engineering, and Urban Studies. [Retrieved 2018-04-02] Available at: http://european-science.com/eojnss_proc/article/view/4429
- Watson, D., & Labz, K. (2010). *Climatic Design: Energy-Efficient Building Principles and Practices*, translated by W. Qobadian and M. Feiz-Mahdavi, Tehran: Tehran University Press.
- Yeoman, I., (2012) 2050 - Tomorrow's Tourism, Channel View Publications, p.197.
- Kasmai, M. (1984). *Climate and Architecture*, Iran Housing Construction Company, Tehran.
- Najaf Abadi, A.F., Pakdaman Tirani, M. (2014) Lessons from Old Iranian Climate Architecture for Modern Architects, *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, Vol.3, No.3 Special Issue on Environmental, Agricultural, and Energy Science. [Retrieved 2018-04-02] Available at: <http://european-science.com/eojnss/article/view/2883>
- Bahadori, M.N., (1985) An Improved Design of Wind Towers for Natural Ventilation and Passive Cooling, *Solar Energy*; vol. 35, No.2.
- Eirajia, J., A. Namdar, S. (2011) Sustainable Systems in Iranian Traditional Architecture, 2011 International Conference on Green Buildings and Sustainable Cities, *Procedia Engineering* 21, pp. 553 – 559 [Retrieved 2018-04-02] Available at: https://ac.els-cdn.com/S1877705811048843/1-s2.0-S1877705811048843-main.pdf?_tid=6ecde05b-d4da-4aff-b9b4-a8cc69f754c8&ac-dnat=1522324568_f4a856979ca36cb5589e3a1049ee7a17
- Meir I, Roaf S. (2003) Between Scylla and Charibdis: In search of the sustainable design paradigm between Vernacular and Hi-Tech, *Procs. PLEA Conference*, Santiago, Chile.
- Mahmoody, M., S. Majid, M. (2002) Effect of Climate on Physical Aspects of Wind-catchers in Yazd and Bandar-Lenge (in Persian), *Urban Identity Journal / Second Year / Issue 2*, 2002, pp. 239-251.
- https://www.bcorporation.net/sites/all/themes/adaptivetheme/bcorp/pdfs/B%20Corp_2011-Annual-Report.pdf (consulted on 21 June 2015).

ÖRGÜTSEL ZEKÂNIN FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİLERİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ*

Arş. Gör. Serap KALFAOĞLU**

Doç. Dr. Vural ÇAĞLIYAN***

Fatmahan İPEK ÇINAR****

Özet

Günümüzde rekabetin artmasına bağlı olarak önem kazanan bilgi, ancak doğru kullanıldığında hayat kurtarır. Bu bilginin örgütlerce en doğru şekilde kullanılabilmesi o örgütün zekâsıyla ilgilidir. Şüphesiz ki doğru kullanılan bilgi örgüt için yarar sağlayacak ve örgüt faaliyetlerini, dolayısıyla firma performansını arttıracaktır. Bu bağlamda araştırmanın amacı örgütsel zekânın firma performansı üzerinde etkisinin olup olmadığını ölçmektir. Araştırma ölçeği olarak Yıldırım (2006)'nın tezinde yararlanılmış olduğu "Örgütsel Zekâ Ölçeği" ve Calantone vd. (2002)'nin geliştirdiği, İmamoğlu (2012)'nin Türkçeleştirilmiş olarak tezinde yararlandığı "Firma Performansı Ölçeği" olarak iki ölçek kullanılmış olup, veriler üç farklı üretim firmasından toplanmıştır. Toplamda 110 katılımcıya ulaşılmış ve elde edilen veriler SPSS Programı aracılığı ile analize tabi tutulmuştur. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde, örgütsel zeka ile firma performansı arasında pozitif yönlü ilişki olduğu ve örgütsel zekânın firma performansı üzerine etkisinin %63'lük bir oranda olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler; Zeka, Örgütsel Zeka, Performans, Firma Performansı

A RESEARCH ON DETERMINATION OF THE EFFECTS OF ORGANIZATIONAL INTELLIGENCE ON FIRM PERFORMANCE

Abstract

The information gaining importance due to increasing competition today saves live when used correctly. The ability of this information to be used in the most accurate manner in organizations is related to its intelligence. Undoubtedly, the information used correctly will benefit the organization and it will increase the organization's activities and therefore the firm's performance. In this context, the aim of this research is to measure whether organizational intelligence has an impact on firm performance. As a research scale, two scales are employed as "Organizational Intelligence Scale" which Yıldırım (2006) is benefited from your thesis and "Company Performance Scale" which is developed by Calantone et al.

* Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

** Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

*** Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

**** Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD Yönetim ve Organizasyon Programı Yüksek Lisans Öğrencisi

(2002) and also Imamoğlu (2012) is benefited from your thesis in Turkish form and collected from three different production companies. A total of 110 participants are reached and the data obtained are analyzed through the SPSS Program. When analysis results are evaluated, it is concluded that there is a positive correlation between organizational intelligence and firm performance and the effect of organizational intelligence on firm performance was 63%.

Keywords; Intelligence, Organizational Intelligence, Performance, Firm Performance

GİRİŞ

Dünya geneline yayılan küreselleşme kavramı birçok örgüt için önem arz etmektedir. Diğer örgütlerle rekabet ederek hayatta kalma savaşı veren örgütler için bilgi yönetimi, stratejik bir araç olmuştur. İçinde bulunduğumuz yüzyılda örgütler için sadece örgüt içindeki bilgi akışı, dışarıda kendisini yok edip ortadan kaldırmak isteyen rakipleriyle mücadele edebilmek için yeterli gelmemektedir. Bu sebeple hem örgüt içinden gelecek hem de örgüt dışından toplanılacak bilgiler, örgütlerde görevli kişiler tarafından değerlendirilip yorumlanarak, bir çıkış kapısı bulmak adına en iyi şekilde nasıl kullanılması gerektiği planlanmalıdır.

Örgütlerde genel planları yapan ve tüm kararları alan bu kişiler her zaman çevrelerinde meydana gelen değişim ve gelişimi izlemek zorundadırlar. Bu değişim ve gelişim sürekli olarak takip edilmeli, yeni öğrenilen her şey örgütün tüm kademelerine aktarılarak öğrenme süreci başlatılmalıdır. Öğrenme, örgütsel bilgideki değişimi ifade etmektedir (Özgen vd., 2004: 176). Bilgideki bu değişim ve gelişimi takip eden ve kendisine uygulayabilen örgütler öğrenen örgütler olarak adlandırılmaktadır. Garvin (1993: 3)'e göre iyi bir öğrenen örgüt bilginin oluşturulması, edinilmesi ve aktarılması konusunda yetenekli; davranışlarını yeni bilgi ve anlayışları yansıtacak şekilde değiştirebilen örgütlerdir. Bu hususta tıpkı insanlar gibi örgütler de akıllarını nasıl kullanacaklarını bilmeleri gerekmektedir.

Son yıllarda birçok çalışmaya konu olmuş zekâ kavramının çeşitlerinden birisi olan örgütsel zekâ kavramı örgütsel bilgi tabanını yaratabilme ve ulaşma; uygulanabilir faaliyetleri belirleme, seçme ve yönetme faaliyet sonuçlarını izleme ve kontrol etme becerilerinin tümünü ifade eder (Göktaş ve Kara, 2017: 113- 114). Avcı (2009: 122) öğrenme yeteneği olan işletmelerin her zaman çevresel değişimlere adapte olduklarını, bu adaptasyonun örgütün yenilikçilik yeteneklerini geliştirdiğini bunlara bağlı olarak bu yeteneğin örgütlerin nihai performanslarının yanı sıra rekabet edebilirlik düzeyini artırmada farklılık yaratan bir faktör olduğunu kabul etmiştir. Buraya kadar anlattıklarımızdan da anlaşılacağı üzere bilgiye ulaşmak örgütsel zekâyâ ulaşmak için bir basamak, bu bilgiyi en akılcı şekilde kullanmak ise örgüt faaliyetlerini artırmada bir köprüdür. Bu çalışmada örgütsel zekâ ve firma performansı ayrı ayrı incelenerek aralarında bir ilişki olup olmadığı tartışılacaktır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Örgütsel Zekâ

Örgütsel zekânın öncüllerinden bir olan öğrenme kavramıyla ilgili yapılan literatür taramasında, Eren (1993: 403) öğrenmeyi kişilerin tecrübeleri sonucunda davranışlarında olan değişim; Çam (2002: 26), bireysel olgunlaşma sonucunda elde edilen tecrübelerin niteliğine göre gerçekleştirilen faaliyetler; Yıldırım (2006: 5) ise bireylerin davranışlarını değiştirerek yeni bilgi ve anlayış elde etme süreci olarak tanımlamıştır. Yapılan tanımlara bakıldığında öğrenme genel olarak *tecrübeler* temel alınarak sağlanmaktadır. Tanımlardan da anlaşılacağı üzere öğrenme kavramı bazıları için *kişisel değişimin bir sonucu*, bazıları için ise *bir süreçtir*. Levitt ve March (1988) “Organizational Learning” isimli çalışmalarında öğrenmenin bir süreç olduğunu belirtmişlerdir. Bu sürecin işleminde bireyler öğrenmeye istekli ve öğrenme için birtakım yeteneklere sahip olmalı, elde edilen bilgi, kabiliyet ve davranışları öğrenme bakış açısıyla değerlendirip, elde edilen yeni bilgi ve davranışları anlamlandırıp, uygulayabilmelilerdir (İmamoglu, 2012: 4-5). Ayazlar (2012: 62) ve Arslantaş (2006: 155) yapmış oldukları çalışmalarda öğrenmenin bireyde başladığını, bireysel öğrenmenin önce grup düzeyinde örgüte yayılıp sonrasında örgütsel düzeyde öğrenmenin sağlanabileceğini savunmuşlardır. Bireysel öğrenmenin kendiliğinden örgütsel öğrenmeye dönüşemeyeceğini düşünen Özgen ve arkadaşları (2004: 179), öğrenmenin örgüt geneline yayılabilmesi için bireyler arasında işbirliğinin gerekli olduğunu savunmuşlardır. Bu işbirliği de ancak kurulan takımlar sayesinde sağlanır. Takımlar sayesinde örgüt düzeyinde gerçekleşen örgütsel öğrenme kavramı 1970’lerde, Argyris (1978)’in “hataların tespiti ve giderilmesi” tanımıyla betimlenmiştir (Avcı, 2009: 123). Garvin (1993: 3)’e göre öğrenmenin açık bir tanımı yıllardır yapılamamıştır. Ancak Garvin de yukarıda öğrenme kavramıyla ilgili yaptığımız saptamamızı, kendi çalışmasında savunmuş ve örgütsel öğrenmeyi, bilgi edinme ve geliştirilmiş performansı birbirine bağlayan bir süreç olarak yorumlamıştır. Huber (1991: 88)’in tanımıyla ise örgütsel öğrenme; bilgi edinme, paylaşma, yorumlama, tekrar kullanma ve değerlendirme maksadıyla örgütsel hafızada saklamadır.

Calantone ve arkadaşları (2002: 516-517) ve Avcı (2009: 124)’ya göre, örgütsel öğrenme, rekabetçi avantaj sağlamak amacıyla örgütsel düzeyde bilgi yaratma ve kullanmadır. Örgütsel öğrenme, öğrenen organizasyonların bir boyutudur, örgütlerin gelişip değiştiğini anlamak amacıyla sistem düşüncesinin kullanılmasıdır. Nasıl bireysel öğrenme olmadan öğrenen örgüt olamazsa, örgütsel öğrenme olmadan da öğrenen örgüt olamaz (Çam, 2002: 42). Lefter ve arkadaşları (2008: 40) ‘na göre öğrenen örgüt fikri, gerçekten arzulanan sonuçları yaratma kapasitesini artırır, bir grup insanı bu sonuçlara ulaştırmak için belli bir vizyon etrafında toplar. Şüphesiz ki esnek, özgüveni yüksek, çağın gerektirdiklerine yönelik farkındalığı yüksek olan rekabet avantajı yaratmalarına faydalı faktör, örgütsel öğrenme düzeyleri, becerileri ve öğrenmeye gösterdikleri uyumlarıdır (Gürel, 2011: 5). Örgütlerin ayrıca bilgiye ulaşma hızları da onların rekabetçi avantaj sağlamalarına yardımcı bir diğer etkidir (Avcı ve Küçükusta, 2009: 34). Öğrenen örgütleri daha iyi anlayabilmek adına bu söylediklerimize ek

olarak öğrenen örgütlerin özellikleri hakkında şunları söyleyebiliriz (Genç, 2004:197, Güney, 2001: 475-476; Martin, 2001: 377-378): Öğrenen örgütlerin herkes tarafından benimsenen gerçek ve paylaşılan bir vizyonları vardır, bireyler başkalarının söylemeleri ile değil kendi istekleri doğrultusunda kendilerini aşar; tenkit edilme ya da cezalandırılma korkusu olmaksızın birbiriyle iletişim kurar, öğrenme fırsatları desteklenir ve yeni deneyimler sağlanması konusunda risk alma, denemeler yapma, karşılıklı iletişim, araştırma ve kabul edilen her şey için sorgulayıcı bir tavır takınılmasına teşvik edilir; sorunları çözmek için verileri toplama, soruları analize tabi tutma, istatistiksel yöntemlerle verileri düzenleme ve yorumlamayı kapsayan sistematik sorun çözme metodu kullanılır; geçmişteki tüm başarılı ya da başarısız tecrübelerden her zaman öğrenilir, örgüt içindeki bireylerin farklı yaşam tarzları ve farklı değerleri takdirle karşılanır, bu tür farklılıkların değişik bakış açıları ve yeni fikirler yaratacağı kabul edilir; örgütte yöneticiler eğitim ihtiyaçları için sorumluluk almayı kabul eder, çalışanların performansları için hazırlıklar gözden geçirilir ve öğrenmenin sağlandığına dair geri bildirim alınır. Senge (1996: 11)'nin de belirttiği gibi, öğrenen örgütlerde bireyler arzuladıkları nihai çıktılarını yaratma beceri düzeylerini artırır, yeni düşünme tarzları bulurlar ve öğrenme sürecinin birlikteliğine dair devamlı sorgulamalarla öğrenmeyi gerçekleştirirler. İşte bu amaçların gerçekleştirilebilmesi için Senge şu beş bileşenin gerekliliğini savunmuştur: Sistem düşüncesi, kişisel ustalık, zihinsel modeller, paylaşılan vizyon ve takım halinde öğrenme.

Töremen (2001: 18- 19) öğrenen örgütlerin bütünlük, bağlılık, kolektif çaba ve zekâ gibi unsurlar ile rekabete dayalı üstünlük elde etmeyi, gerilemeyi önlemeyi, personelin niteliğini ve işbirlikçi çalışma gücünü artırmayı hedeflediğini savunmuştur. Örgütte tek bir kişinin düşünüp karar alması ve diğer bireylerin sadece bu kararları uygulaması mümkün değildir. Gelecekte diğer örgütlerin önüne geçmek isteyen örgütler, örgütün tüm seviyelerinde öğrenmenin nasıl değerlendirilebileceğini keşfedenler olacaktır (Senge, 1996: 12). Bu bağlamda bir örgütün öğrenen örgüt olması örgütsel bir gelişmenin sonucudur. Öğrenen örgüt olabilmek için şu üç aşamayı tamamlamış olmak gerekir. İlk aşama “Bilen Örgüt” aşamasıdır. Bilen örgütler sadece ihtiyaç duyulduğunda öğrenmeye başvurur, rasyonellik ön plandadır (Şimşek ve Çelik, 2012: 370). İkinci aşama “Anlayan Örgüt” aşaması; en iyi açısından bakmayan, koşullara kişisel anlayış ve değer yargılarına bağlı olarak değişik iyilerin olabileceğini vurgulayan bir organizasyondur (Koçel, 2005: 439). Son aşama olan düşünen organizasyonlar, problemler ile ilgili çözüm ve öneriler sunarken problemin temelinde yatan asıl unsuru fark etmeyebilir ve ileriki dönemlerde karşılaşmaları muhtemel problemleri tahminleyerek öğrenme sürecini yavaşlatabilirler. Bu üç aşamayı tamamlayan örgütler en sonunda “Öğrenen Örgüt” olurlar.

Örgütsel öğrenme yalnızca örgütsel değişimi tanımlamak için bir bakış açısı değil, aynı zamanda örgütsel zekânın da önemli bir enstrümanıdır (Levitt ve March, 1988: 333). Erçetin (2001)'in Kull (1997)'dan bize aktardığına göre, bireysel öğrenmenin örgütsel öğrenmeye dönüştürülmesinde kullanılan bilgi yönetiminde, örgütsel başarı zekâ kavramıyla ölçülmektedir. Çünkü örgütsel zekâ, bir örgütün verileri taramak için, enformasyonun yönetimi süreçlerini

kullanma, enformasyonu algılama ve yorumlama; ve stratejik seçeneklerle bilgiyi buluşturma yeteneğidir. Dinamik çevrede beklenmeyen durumlar karşısında kullanılacak yetenekler örgütsel zekâ; bu potansiyeli kullanabilecek örgütler ise zeki örgütlerdir. Ayrıca Erçetin çalışmasında örgütsel zekânın çözümlenmesinde bireyleri ve örgütleri benzeştirmektedir (Erçetin, 2001: 33-40). Zeki bireylerin ve zeki örgütlerin birbirleriyle benzerlik gösterdiği özellikleri şu şekildedir (Oğuz Ekici ve Titrek, 2011: 153): Zeki örgütler ve bireyler değişikliği önceden görürler, yenilikleri takip ederler, eylemleri çabuktur ve mantıklarıyla tepkilerini çabuk verirler; geleceğe yönelik sezgileri ve hayal güçleriyle bireyler ve örgütler değişen durumlara kolayca uyarlanabilirler; ilişkilerinde becerikli, fikirlerini ifade etmede açık, problem çözme yetenekleri gelişmiş ve hızlı öğrenme yeteneğine sahiptirler. Örgütsel zekâ kendisinden beklenen etkiye, sahip olduğu yetenekleri vasıtasıyla ulaşabilmektedir. Aslan (2009: 23) ve Erçetin (2000: 522, 2001: 58 ve 2004:2) bu yetenekleri şu şekilde sıralamışlardır: Eylem ve tepkide çabukluk, değişen durumlara uyarlanabilme, işleyişte esnek ve rahat olabilme, sezebilme ve öngörülü olabilme, açık fikirli olabilme, hayal gücünü kullanabilme ve yenilenebilme. Falletta'ya göre örgütlerin özgüllük düzeyleri birbirinde farklı olduğundan, örgüt içinde sağlanacak iletişim ve örgüt kültürü belirlenirken dikkat edilmelidir (Falletta, 2008: 27). Buraya kadar anlattıklarımız göz önüne alındığında örgütsel zekâ, örgütsel yapı, teknoloji yönetimi, kültür ve strateji, örgütsel süreçler, bilgi sistemleri, öğrenme, iletişim, algılama, yorumlama gibi konularla iç içedir. Falletta 'nın yapmış olduğu ikazda işte tam olarak bununla ilgilidir. Bu husus üzerine çalışmalar yapan Albrecht (2002) örgütsel zekâyı "stratejik vizyon, paylaşılan kader, değişime istekli olma, gönüllü olma, uyum ve işbirliği, bilgi paylaşımı, performans baskısı" olarak yedi boyuta ayırmış ve bu boyutları bir davranış, bir süreç ya da belirli bir yol olarak değerlendirmemiştir. Bütün bunlar bir geçmiş ya da nedensel faktörlerdir. Geçmiş mantıklı örgüt yapısı, yetkili liderlik, iş çevresinin taleplerine göre düzenlenmiş süreçler ve ürünler, tutarlı görevler, belirli hedefler, önemli değerler, çalışanları koruyan iyi muamele eden politikalarıdır. İşte bu geçmiş örgütsel zekâyı maksimize eder (Albrecht, 2002: 10-12). Falletta 'ya göre bir örgütün en önemli rekabet avantajı sahip olduğu insan kaynağı ve entelektüel sermayesidir. İnsan kaynakları organizasyonun ölçüm konusunda en değerli varlığıdır. İşle ilgili verilerin toplanması, analiz edilmesi sistematik bir süreçtir. Analiz sonucunda elde edilen bilgiler örgütsel zekânın sonuçlarıdır (Falletta, 2008: 31). Bu sonuçlara bağlı olarak Erçetin (2000: 524) örgütlerin de bireyler gibi zekâsının olduğunu, örgütsel zekânın çoklu bir bakış açısıyla etkileşerek incelenmesi gerektiğini ve örgütsel zekânın bireyden örgüte, örgütten bireye etkileşim halinde olduğunu, enerji içerdiğini, bu sürecin gerçekleşmesinde örgütün duygusal zekâsı ve yeterliliklerinin rol oynadığını savunmuştur. Kalkan (2008: 97)'a göre performans düzeyi yüksek olan firmaların en önemli özellikleri teknik uzmanlıkları değil, yüksek duygusal zekâlarıdır. Örgütteki bireyin, kendisinin ve diğerlerinin davranışlarını ve duygularını gözlemleyerek bilgisine ve eylemlerine yön vermek için kullanabilmesidir.

1.2. Firma Performansı

Savaşkan (2015: 76)'a göre performansın göstergeleri; firmanın geleceğinin yönü, söz konusu geleceğe ulaşma şekli, gelişme düzeyi, mevcut kaynakların etkili ve verimli kullanılma durumu vb. bilgilerdir. Diğer bir anlatımla performans bireylerin ya da örgütün yaptığı işte amaçlanan hedeflere yönelik olarak değerlendirilmesinin nicel ve nitel olarak anlatılmasıdır (Eren, 2014: 309). Firmalar; tüketici konumundaki paydaşlarının arzu, istek ve ihtiyaçları doğrultusunda beklentilerini gerçekleştirme düzeyleri tespit etmek, sürekli kontrollerle hatalı gidişata müdahale etmek, alanında başarıya ulaşmış olmadığını belirlemek, sorun üreten ve geliştirilebilecek alanları tespit etmek amacıyla performanslarını ölçerler (Savaşkan, 2015: 76).

Yazın incelenmesi sonucunda performans kavramının çeşitlilik gösterdiği görülmüştür. Çalışmalarda performans kavramı nitel ve nicel performans olarak ikiye ayrılmış; nicel performans çeşitleri olarak finansal ve üretim performansı sayılmışken; nitel performans olarak yenilik, süreç, teknoloji, bilgi teknolojisi ve entelektüel sermaye gibi birçok konuya değinilmiştir. Şüphesiz ki rekabet ortamında her işletme farklı piyasalara atılım yapmak, mevcut pazar payını artırmak, sürdürülebilir karşılaştırmalı avantaj yaratmak (İmamoğlu, 2012: 40) gibi amaçlarla kendisini geliştirmelidir. Bunu da ancak kendisini yenileyerek yapabilir.

İşte bu noktada işletme için önemli bir kavram olan yenilikçilik kavramı firmaların performansını etkiler bir nitelik taşımaktadır. Yenilikçilik açısından zaman etkililiği, hızlılık (Calantone, 2002), pazara hızlı girmek ve teknolojide öncü olmak (Deshpande vd. , 1993: 33) yenilikçiliğin önemli unsurlarından sayılmaktadır. Bu unsurlar sayesinde firmalar rekabet üstünlüğünde çok büyük avantaj elde etmekte, örgütleri diğer örgütlerden ayırarak farklılaştırmakta, taklit edilebilirlikten uzaklaştırarak, karlarını yükseltmektedir. Elbette bu yenilikçilik durduk yere olmamaktadır. Calantone vd. (2002: 516)'ne göre öğrenmenin örgütsel açıdan sağlanması, firmanın performans düzeyi ve inovasyon kabiliyeti için önemli olan bilginin geliştirilmesi ile ilgilidir. Öğrenmeyi taahhüt eden bir organizasyon hem ürünlerde hem de süreçlerde daha fazla inovasyon kabiliyetine ve en son teknolojiye sahiptir. Örgütsel öğrenmenin temel amacı yaratıcılık sağlayarak firmanın satışlarını arttırıp, mevcut tüketici miktarını koruyarak ve ya arttırarak hem niteliksel hem de niceliksel olarak performans düzeyinde gelişme sağlamaktır (Gürel, 2011: 50).

1.3. Örgütsel Zekâ ile Firma Performansı Arasındaki İlişki

Literatür taraması yapıldığında, mevcut kaynaklar ile doğrudan örgütsel zekâ ile firma performansı arasındaki ilişkiyi gösteren çalışma bulunamamıştır. Ancak yazında örgütsel öğrenme ve firma performansı arasındaki ilişkiyi ölçen birçok kaynağa rastlanmıştır. Bu kaynaklardan bazıları şunlardır: Calantone ve arkadaşları (2002) anket yöntemini kullanarak ABD'de kimya, makine, elektronik, bilişim, mühendislik ve yönetim hizmetleri gibi konularda üretim yapan ve hizmet veren 187 firmadan topladığı verilerle analizler yapmış ve ikili ilişkinin pozitif yönlü olduğunu saptamıştır. Örgütsel öğrenme, performans için en önemli

becerilerden bir tanesidir. Baker ve Sinkula (1999) çalışmalarında, öğrenen organizasyonlar ile firma performansı üzerinde pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bontis ve arkadaşları (2002: 11) 'na göre öğrenen örgütler sistemlerini yapılarını, prosedürlerini, kültürlerini öğrenmeyle uyumlu hale getirmelilerdir. Bu örgütsel düzeye erişen öğrenen örgütler kabiliyetlerini arttırdıkça iş performanslarını da arttıracaktır. Levitt ve March (1988)'ın yaklaşımıyla ise tecrübeler vasıtasıyla örgütsel öğrenme, yalnızca örgütsel değişimi tanımlama için önemli değil aynı zamanda örgütsel zekânın da önemli bir enstrümanıdır. Ayrıca Gürel (2011: 50)'e göre, örgütsel performans, öğrenmeye dair geçmiş tahminler ve mevcut sık sık tekrarlı tecrübeler ile geleceğe yön vererek artmaktadır. Yıldırım (2010: 166) 'a göre ise zekânın, örgütsel öğrenmenin temelinde yer alan bilgi edinilmesi, dağıtılması ve uygulanmasıyla, öğrenmeyi kalıcılaştırma ve anlamlandırma etki yönü olumludur. Görülüyor ki örgütsel zeka, örgütsel öğrenmeye ulaşmadaki temel basamakların içindeki gizli dürtüdür. Literatürde yapılan bu incelemeler doğrultusunda şu şekilde bir hipotez oluşturulmuştur:

H₁: Bir örgütte örgütsel zekânın firma performansı üzerine etkisi vardır.

2. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Dünya her geçen gün hızlı bir değişim ve dönüşüm yaşamaktadır. Bu değişime yetişmek isteyen örgütler örgüt yapılarını, üretim ve yönetim süreçlerini, gerekiyorsa makine ve teçhizatlarını, bilgi kanallarını değiştirmek ve geliştirmek zorundadır. Bahsi geçen bu gelişimde ancak iç ve dış çevrede gerçekleşen öğrenmeyle sağlanır. Öğrenme ilk olarak bireyde başlar daha sonra örgüte yayılır. Örgüt düzeyine yayılan öğrenme, stratejik öneme sahip olan örgütsel öğrenme kavramına dönüşür. Örgütlerin canlı birer varlık olduklarını; her departmanın birbiriyle bağlantılı olarak, sanki birer makine gibi çalıştıklarını öne süren sistem düşüncesiyle hareket ettiklerini biliyoruz. Tüm örgütte öğrenmeye devam eden, öğrendiklerini örgütteki tüm birimlerde uygulayan ve öğrendikçe kendini her seferinde yenileyip öğrenmeyi kendisine bir vazife bilen bu örgütlere öğrenen örgüt denildiğini açıklamıştık. İşte bu bağlamda öğrenme yeteneği yüksek olan öğrenen örgüt üyelerinin, bireysel zekâları örgütsel zekâyı oluşturmaktadır (Yörük, 2006: 26). Örgütsel zekâ, beklenmeyen durumlar karşısında sahip olunan bütün yeteneklerin kullanılma potansiyelidir. Öyleyse öğrenen örgütün elde etmiş olduğu bilgiler örgütler tarafından en iyi şekilde değerlendirilip, en uygun yer ve zamanda kullanılması örgütün zekâsını iyi kullandığını göstermektedir. Tabi ki bu kullanıma bağlı olarak da Yörük (2006)'e göre zekâ ve sıkı çalışmanın sonucu olarak örgütlerin performansı artacaktır. İşte bu çalışmada örgütsel zekânın firma performansı üzerine etkisinin olup olmadığının ölçülmesi amaçlanmıştır.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada öncelikle değişkenlere ilişkin literatür taraması yapılmış ve veri toplama aracı olarak niceliksel analiz yöntemlerinden anket yöntemi-soru sorma tekniği kullanılmıştır. Oluşturulan anket formundaki ifadeler 5'li Likert Ölçeği'ne göredir. Bu beş derece kesinlikle katılmıyorum (1), katılmıyorum (2), kararsızım (3), katılıyorum (4) ve kesinlikle katılıyorum (5) ifadelerinden oluşmaktadır. Ölçekte en düşük puan 1 iken en yüksek puan 5'dir. Anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ankete katılanları tanımaya yönelik cinsiyet, yaş, çalışma süresi, eğitim durumu ve şirketteki pozisyonları sorulmuştur. İkinci bölümde otuz beş sorudan oluşan örgütsel zekâ anketi uygulanmıştır. Örgütsel zekâ anketi Ebru Yıldırım (2006)'ın tez çalışmasından alınmıştır. Anketin üçüncü bölümünde ise firma performansını ölçmek için Calantone ve arkadaşlarının (2002) makalesinde geliştirdikleri on iki sorudan oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu ölçeğe ise İmamoğlu'nun (2012) tezinden ulaşılmıştır. (Araştırmamızın nihai anket formuna EK'den ulaşılabilir). Araştırma Genç Değirmen Makinaları Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nde çalışan 35 beyaz yakalıya; Çetık Isı A.Ş.'nde çalışan 15 beyaz yakalıya ve 55 mavi yakalıya; son olarak da Akdeniz Alüminyum Ve Cam Üretim Şirketi'nde 5 beyaz yakalıya yapılmış olup toplam 110 kişiye anket uygulanmıştır. Veriler SPSS programı kullanılarak analiz edilmiş, çeşitli istatistikî işlemlere tabi tutulmuştur.

2.3. Araştırma Verilerinin Analiz Edilmesi

Araştırma verilerinin analiz edilmesine ilk önce demografik verilerden başlanmış olup demografik verilerin frekans analizleri yapılmış, sayı ve yüzdeleri belirlenmiştir. Ardından ölçeklerin geçerliliğini ölçmek için ayrı ayrı ölçeklere ve birde genel olarak güvenilirlik ve faktör analizi uygulanmıştır. Son olarak iki değişken arasındaki ilişkiyi ve etkileşim düzeyini ölçmek için sırasıyla korelasyon ve regresyon testleri yapılmıştır.

Frekans Analizi

Katılımcıları tanımak adına cinsiyet, yaş, eğitim durumu, çalışma süresi ve örgüt içindeki pozisyon gibi demografik verileri sorulmuş ve bu verilerin analizinde ulaşılan sonuçlar sayı ve yüzde olarak aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 1: Demografik Verilerin Sayısal ve Yüzdesel Dağılım Tablosu

| Cinsiyet | Sayı (N) | Yüzde (%) |
|-----------------------|----------|-----------|
| Kadın | 16 | 14,5 |
| Erkek | 94 | 85,5 |
| Yaş | | |
| 18-30(Genç) | 47 | 42,7 |
| 31-49 (Orta) | 56 | 50,9 |
| 50 ve üzeri | 7 | 6,4 |
| Çalışma Süresi | | |
| 1yıldan az | 33 | 30 |
| 1-10 yıl | 66 | 60 |
| 11yılve fazlası | 11 | 10 |
| Eğitim Durumu | | |
| Lise | 46 | 41,8 |
| Önlisans | 29 | 26,4 |
| Lisans | 31 | 28,2 |
| Yüksek Lisans | 4 | 3,6 |
| Doktora | - | - |
| Pozisyon | | |
| Ar-Ge | 4 | 3,6 |
| Makine Müh. | 5 | 4,5 |
| Marka Yönet. | 1 | 0,09 |
| ProjeSorumlusu | 3 | 2,7 |
| Reklam | 2 | 1,8 |
| Satın Alma | 2 | 1,8 |
| Bilgi İşlem | 3 | 2,7 |
| Üretim | 3 | 2,7 |
| Sekreter | 6 | 5,5 |
| Finans | 2 | 1,8 |
| Muhasebe | 2 | 1,8 |
| İthalat | 1 | 0,09 |
| Pazarlama | 13 | 11,8 |
| Halkla İlişkiler | 3 | 2,7 |
| Kalite Kontrol | 3 | 2,7 |
| YöneticiAsistan | 2 | 1,8 |
| Çalışan (işçi) | 55 | 50 |

Demografik verilerin analiz edilmesi sonucunda katılımcıların %14,5'inin kadın, %85,5 'inin erkek olduğu; bu kişilerin yaşları gruplandığında %42,7'sinin genç, %50,9 'nun orta, %6,4 'nün yaşlı grubuna girdiği; bu çalışanların %30'unun 1 yıldan az, %60'mının 1 ile 10 yıl arasında, %10'unun ise 11 yıldan fazla süredir verilerin toplandığı firmalarda çalıştığı tespit edilmiştir. Ayrıca çalışanların eğitim seviyelerine bakıldığında lise ve üniversite mezunlarının ağırlıkta ve farklı departmanlarda görevlendirildiği saptanmıştır.

Veri setinin normal dağılıp dağılmadığını belirlemek için, her bir değişkene ait normallik testi yapılmıştır. Her iki değişkende de ($p>0,05$) ise verilerin dağılımı normal; ($p<0,05$) ise verilerin dağılımı normal değildir. Bu durumda parametrik olmayan (Non-Parametric) test yöntemleri kullanılmalıdır (Eymen, 2007: 90). Verilerin sonuçları incelendiğinde p değerlerinin düşük olduğu gözlenmiştir. Bu sebeple de analize parametrik olmayan testlerle devam edilmiştir.

Tablo 2: Normallik Testi Sonucu

| | Kolmogorov- Smirnov | | | Shapiro- Wilk | | |
|-------------------------------|---------------------|-----|------|---------------|----|------|
| | İstatistik | N | p | İstatistik | N | p |
| Örgütsel Zekâ Ort. | ,207 | 110 | ,000 | ,830 | 10 | ,000 |
| Firma Performansı Ort. | ,127 | 110 | ,000 | ,962 | 10 | ,003 |

Bağımlı değişkenin homojenliğini sınamak için Levene Testi yapılmıştır. Test sonucuna göre p değeri 0,097 bulunmuştur. $p > 0,05$ olduğundan grupların varyansları arasında farklılık yoktur, varyansları benzer şekilde dağılmaktadır. Anova tablosu incelenecek olursa kurulan modelin anlamlılığı açısından bir problem olmadığı gözlenebilir ($f=4,306$, $p= ,000$). Değerlerin sonucu dikkate alındığında verilerin normal ve homojen dağılmadığı tespit edilmiş ve bu bağlamda non-parametrik testler uygulanmıştır.

Tablo 3: Homojenlik Testinin Sonucu

| Levene İstatistiği | df1 | df2 | p |
|--------------------|-----|-----|------|
| 1,535 | 18 | 87 | ,097 |

Tablo 4: ANOVA Testi Sonucu

| | Sum Squares | df | Mean Square | F | p |
|-----------------------|-------------|-----|-------------|-------|------|
| Between Groups | 17,712 | 22 | ,805 | 4,306 | ,000 |
| Within Groups | 16,268 | 87 | ,187 | | |
| Total | 33,980 | 109 | | | |

Faktör ve Güvenilirlik Analizi

Faktör yapısını belirlemek ve yorumlayabilmek için faktör analizi yapılmış, firma performansı ölçeğine uygulanan KMO Testi' nin sonucu ($p=0,728$) olarak saptanmıştır. İslamoğlu "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri " adlı kitabında KMO Testinin değerinin %60 olması gerektiğini düşük çıkarsa faktör analizi yapılamayacağını vurgulamıştır (İslamoğlu, 2011: 238). Firma performansı için yapılan Bartlett Küresellik Testi sonucu ise 322,037 bulunmuştur. Örgütsel zekâ ölçeğine Kaiser- Meyer -Olkin Testi uygulandığında sonuç ($p=0,918$) çıkmıştır. Kabul edilebilir faktör analizi verilerinde KMO değerinin en az 0,80 çıkması gerekliliğinden (Turanlı vd. , 2012: 49), bize faktör analizi yapmak için yeterli veri setinin elimizde bulunduğunu kanıtlamaktadır. Örgütsel zekâ için Bartlett

Küresellik Testi sonucu ise 2143,859 bulunmuştur. Bademci (2006: 438)'ye göre, bir ölçek her zaman güvenilir değildir. Çünkü güvenilirlik testin kendisine değil, ölçümlerin özelliğine yapılıdır. Bu bağlamda test ölçekteki tüm sorulara uygulanmıştır. Analizde daha anlamlı bir faktör yapısına ulaşabilmek için Varimax rotasyonu kullanılmıştır. İmamoğlu (2012: 59) yapmış olduğu çalışmada uyguladığı faktör testinde firma içinde çalışanların her konu hakkında fikir ve görüşlerinin açıkça ifade edebilmeleri, örgütün yapmış olduğu hatalar karşısında firma kademelerindeki herkesin durumu tartışması ve analiz edebilmesi örgüt ile çalışanların birbirine entegre olduklarını göstermektedir. Bu çalışmada da anket soruları örgütte bütünleşmenin olduğunu, bilginin her kademeye aktarılarak karara katılımın toplu halde sağlandığını bize göstermektedir. Bu sebeple örgütsel zekânın boyutlarından bir tanesi bilgi yönetimi olarak belirlenmiştir. Diğer boyutlar ise örgütsel öğrenme ve iletişim, bireysel öğrenme, değişim ve gelişime açıklık, sistematik düşünme ve uyum olarak belirlenmiştir. Bilgi yönetiminde örgütün içinden ve dışından elde edilen tüm veriler, bölümlerde paylaşılarak öğrenme teşvik edilmekte ve yeni bilgiler açığa çıkmaktadır. Bulgurcu Gürel (2010: 73) çalışmasında kullanmış olduğu ölçekte yöneticilerin çalışanlara sıkı kurallar uygulamayarak çalışanların desteklendiğine; üst yönetimin yeni fikirlere her zaman açık olduğuna dair ifadeler yer vermiş ve yaptığı faktör analizinde örgütsel destek sağlandığında, çalışanların devamlı öğrenip gelişebilecekleri vurgulanmıştır. Faktör analizi sonucunda örgütsel zekânın ve firma performansının boyutları, açıkladığı varyans değerleri ve güvenilirlik değerleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Örgütsel zeka ölçeğinde yer alan 5. Soru faktör yükünün 0,40'ın altında (,360) çıkmasından; 2 numaralı sorunun ise tek faktör olarak değerlendirildiğinden ötürü analizlerden çıkarılmıştır. Firma Performansı ölçeğinde ise 8 numaralı soru tek faktör altında değerlendirildiğinden analizlerden çıkarılmıştır.

Tablo 5: Örgütsel Zekâ Değişkeninin Faktör Analizi Sonuçlarına Göre Boyutları ve Faktör Yükleri

| Faktör 1: Örgütsel Öğrenme ve İletişim (Açıklanan Varyans: 38,982; Cronbach's Alpha: ,901) | Faktör Yükleri |
|--|-----------------------|
| ÖZ6. | ,525 |
| ÖZ7. | ,453 |
| ÖZ8. | ,512 |
| ÖZ22. | ,540 |
| ÖZ23. | ,531 |
| ÖZ24. | ,699 |
| ÖZ25. | ,524 |
| ÖZ26. | ,560 |
| ÖZ27. | ,728 |
| ÖZ31. | ,551 |
| Faktör 2: Bireysel Öğrenme (Açıklanan Varyans: 6,945; Cronbach's Alpha: ,870) | |
| ÖZ12. | ,595 |
| ÖZ13. | ,544 |
| ÖZ15. | ,665 |
| ÖZ16. | ,734 |
| ÖZ32. | ,593 |
| ÖZ34. | ,447 |
| ÖZ35. | ,497 |
| Faktör 3: Değişim ve Gelişime Açıklık (Açıklanan Varyans: 4,512; Cronbach's Alpha: ,864) | |
| ÖZ4. | ,678 |
| ÖZ9. | ,680 |
| ÖZ10. | ,749 |
| ÖZ11. | ,593 |
| ÖZ14. | ,616 |
| ÖZ29. | ,463 |
| Faktör 4: Sistematik Düşünme (Açıklanan Varyans: 4,172; Cronbach's Alpha: ,793) | |
| ÖZ17. | ,454 |
| ÖZ18. | ,673 |
| ÖZ19. | ,689 |
| ÖZ20. | ,504 |
| ÖZ21. | ,660 |
| Faktör 5: Bilgi Yönetimi (Açıklanan Varyans: 3,425; Cronbach's Alpha: ,554*) | |
| ÖZ1. | ,766 |
| ÖZ3. | ,678 |
| ÖZ33. | ,476 |
| Faktör 6: Uyum (Açıklanan Varyans: 3,245; Cronbach's Alpha: ,610*) | |
| ÖZ28. | ,742 |
| ÖZ30. | ,496 |
| Örgütsel Zeka KMO Değeri: ,918; Bartlett Test Değeri: ,000 Genel Cronbach's Alpha: ,952 | |
| Çıkarım Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi; Döndürme Yöntem: Varimaks Döndürmesi | |

*Orta derecede güvenilir boyut

Tablo 6: Firma Performansı Değişkenin Faktör Analizi Sonuçlarına Göre Boyutları ve Yükleri

| Faktör 1: Esneklik | Faktör Yükleri |
|--|-----------------------|
| (Açıklanan Varyans: 29,091; Cronbach's Alpha: ,612*) | |
| FP1. | ,704 |
| FP2. | ,868 |
| FP5. | ,533 |
| FP6. | ,407 |
| Faktör 2: Rekabet | |
| (Açıklanan Varyans: 15,758; Cronbach's Alpha: ,665*) | |
| FP3. | ,875 |
| FP4. | ,703 |
| FP7. | 597 |
| Faktör 3: Yenilik ve Hız | |
| (Açıklanan Varyans: 9,659; Cronbach's Alpha: ,731) | |
| FP9 | ,804 |
| FP10. | ,674 |
| FP11. | 804 |
| FP12. | 493 |
| Firma Performansı KMO Değeri: ,728; Bartlett Test Değeri: ,000 Genel Cronbach's Alpha: ,765 | |
| Çıkarım Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi; Döndürme Yöntem: Varimaks Döndürmesi | |

*Orta derecede güvenilir boyut

Firma performansına ilişkin ifadelerle bakıldığında diğer rakiplerle kıyaslama yapılarak, çalışanların firmaları hakkında eleştiri yapmaları amaçlanmıştır. Elde edilen rekabet üstünlüğünün müşteriler üzerinde yapacağı etki, diğer firmalardaki müşteri memnuniyeti ile ölçüldüğünden bu boyut firma performansını etkilemektedir.

Araştırmada kullanılan ölçekler Cronbach Alfa Testi'ne tabi tutulmuş ve ölçekler kendi arasında ve genel olarak değerlendirilmiştir. Şahin (2009: 468) araştırmalarda verileri ölçmek için kullanılacak güvenilirlik katsayısının 0,70 olduğunu kabul etmiştir. Bu şart dikkate alındığında, firma performansı ölçeğinin güvenilirliği orta seviyededir. Ancak bazıları için güvenilirlik değeri 0,60 ile 0,80 arasında değerlendirilebilir (Bulgurcu Gürel, 2010: 72). Örgütsel zekâ ölçeğinin genel güvenilirlik katsayısı ise 0,952 olarak hesaplanmıştır. Örgütsel zekâ ölçeği ile çalışmada kullandığımız ölçeğin güvenilirlik düzeyleri verilen

bu şartların çok üzerinde çıkmıştır. Örgütsel zekâ ölçeğini kullandığımız Yıldırım (2006: 82) da ölçeğin güvenilirlik derecesini 0,976 bulmuştur.

Tablo 7: Güvenilirlik Testi

| | |
|---|------|
| Örgütsel Zekâ Ölçeğinin Cronbach Alfa Katsayısı | ,952 |
| Firma Performansı Ölçeğinin Cronbach Alfa Katsayısı | ,765 |
| Ölçeğin Cronbach Alfa Katsayısı | ,951 |

Korelasyon ve Regresyon Analizleri

Örgütsel zeka ile firma performansı arasındaki ilişkinin şiddetini ve yönünü ölçebilmek için korelasyon testi yapılmıştır. Veriler normal dağılmadığından dolayı Pearson korelasyonunun alternatifi olan Spearman Korelasyonu kullanılmış olup, sonuç ($r=0,569$) olarak saptanmıştır. Bulunan değer ışığında örgütsel zekâ ile firma performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişkinin olduğu bulunmuştur ($p=0$). %95 güven aralığında yapılan Regresyon Testi'nde Square değeri ($R=0,395$) olarak belirlenmiş olup, bağımlı değişkenimiz olan firma performansındaki değişimin % 39,5' i örgütsel zekânın değişiminden kaynaklanmaktadır. Diğer bir deyişle % 60,5 oranında farklı etmenler firma performansını etkilemektedir. Standardize edilmiş regresyon katsayısı betaya ($\beta=0,633$) göre; örgütsel zekâda meydana gelebilecek 1 birimlik değişim firma performansında 0,633 kadar artış göstermektedir. O halde kurmuş olduğumuz hipotezin yapılan tüm analizler sonucunda doğruluğu ispatlanmıştır.

Tablo 8: Non-Parametrik Korelasyon Analizi

| | Örgütsel Zekâ (ÖZ) Ort. | Firma Performansı (FP) Ort. |
|---------|-------------------------|-----------------------------|
| ÖZ Ort. | 1,000 | ,569 |
| p | . | ,000 |
| N | 110 | 110 |
| FP Ort. | ,569 | 1,000 |
| p | ,000 | - |
| N | 110 | 110 |

Tablo 9: Regresyon Testi Sonucu

| Model | R | R Squ. | Adj.R.Squ. | Std.Error |
|-------|-------|--------|------------|-----------|
| 1 | 0,633 | 0,4 | 0,395 | 0,34658 |

SONUÇ

Örgütsel zekânın firma performansı üzerindeki etkisi araştırılan bu çalışma da veriler üç farklı üretim işletmesindeki mavi ve beyaz yakalı 110 çalışandan toplanmıştır. Araştırmanın yapıldığı üretim sektörü göz önüne alındığında, sanayi kesiminin öğrenen örgüt olmanın ne demek olduğunu bilmediği görülmüştür.

Veri toplama sırasında öğrenen örgüt ve örgütsel zekâ kavramları açıklanmış bu doğrultuda çalışanların eksiklikleri giderilerek doğru verilerin toplanması amaçlanmıştır. Verilere frekans analizi, güvenilirlik ve geçerlilik analizi, faktör analizi son olarak da korelasyon ve regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analizlerde örgütsel zekânın firma performansı üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisinin olduğu sonucuna varılmış, kurulan hipotez doğrulanarak kabul edilmiştir.

Daha öncede belirttiğimiz gibi yapılan literatür taramasında “Örgütsel Zekânın Firma Performansına Üzerine Etkisi” konulu bir çalışmaya rastlanmamıştır. Ancak yapılan birçok çalışmada örgütsel öğrenme ile firma performansı arasındaki ilişki ölçülmüş, bu çalışmalarda da sonuç aynı şekilde bulunmuştur (Calantone (2002), Baker ve Sinkula (1999), Levitt March (1988), Yıldırım (2010), Gürel (2011)).

Günümüzde örgütlerin çevrelerinde çok hızlı bir değişim yaşanmaktadır. Teknolojinin gelişmesi, iç ve dış çevredeki belirsizliğin artması, bilginin önem kazanması gibi nedenlerle öğrenme kavramı önemli hale gelmiştir. Bu araştırmada örgütlerin öğrenme becerileri üzerinde zekâ kavramının ne kadar önemli olduğu; zekâ kavramının firma performansı ile yakından ilişkili olduğu gözlemlenmiştir. Doğan ve Altunoğlu (2014: 50) hem firma içi paylaşımda bulunmanın hem de yaratıcılığın desteklenmesi gerektiğini; bu destek ile yenilikçi kültüre sahip bilgi odaklı işletmelerin performanslarını arttıracaklarını belirtmişlerdir. Bu çalışmada Doğan ve Altunoğlu’ nun savunmuş olduğu bu düşünce doğrulanmıştır.

Literatüre hızlı bir göz atıldığında örgütsel zekâ ile firma performansı arasında ilişkiyi ölçen çok fazla çalışmanın olmadığı gözlenmiştir. Gelecekte yapılacak araştırmalar örnek olması adına örgütsel zekâ ve firma performansı ile ilgili şu soruyu sormak mümkündür: Acaba örgütsel zekâyı kullanabilme yeteneği öğrenilebilir mi, yoksa örgüt iç güdüsel olarak bunu kendisi başarabilir mi? Bu soruya cevap bulabilmek geniş çaplı bir çalışmanın yapılması gerekmektedir. Üretim ve hizmet işletmelerinin içinde bulunduğu birçok alanda bu konuda araştırmalar arttırılmalı, elde edilen sonuçlar örgütlerle paylaşarak örgütsel zekâ kavramının önem arz ettiği açıklanmalıdır. Bu sayede örgütler sadece öğrenen örgüt olmanın, değişim ve gelişime önem vermenin günümüzde çok da önemi kalmadığını anlamış olacaklardır.

Örgütlerin öğrenen örgüt ve zekâ kavramları ile ilgili bilgi ve tecrübelerini attırabilmek adına; örgütler iç ve dış çevreden bilgi toplamaya devam etmeli, toplanan bilgileri örgüt çapında yayarak kullanım olanakları sağlamalı, herkesin aynı anlamı vereceği şekilde yorumlanmalıdır. Örgüt içselleştirdiği bu bilgi sayesinde çevresine adapte olmalı kendisini diğer örgütlerle karşılaştırarak rekabet avantajı sağlamalıdır.

KAYNAKÇA

- Albrecht, K. (2002). *Seven Traits of The Intelligent Organization*. <http://karl-albrecht.com/downloads/OI-WhitePaper-Albrecht.pdf>. Erişim Tarihi: 29.12.2017.
- Aslan, Ş. (2009). *Duygusal Zekâ ve Dönüşümcü, Etkileşimci Liderlik*. (1. Basım) Nobel Yayınları.
- Arslantaş, C. C. (2006). Örgütsel Öğrenmenin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Görgül Bir Araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(3), 153-170.
- Avcı, U. (2009). Öğrenme Yönelimliliğinin Yenilik Performansı Üzerine Etkisi: Muğla Mermer Sektöründe Bir İnceleme. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 121-138.
- Ayazlar, G. (2012). *Otel İşletmelerinde Örgütsel Öğrenme ve Bilgi Paylaşımının Hizmet İnovasyon Performansına Etkisi: Kuşadası 5 Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Bademci, V. (2006). Tartışmayı Sonlandırmak: Cronbach'ın Alfa Katsayısı, İki Değerli (0,1) Ölçümlenmiş Maddeler İle Kullanılabilir. *Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 13.Sayı.
- Baker, W.E. ve Sinkula, J. M. (1999). The Synergistic Effect Of Market Orientation And Learning Orientation On Organizational Performance. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 27(4), 411-427.
- Bontis, N., Crossan M. ve Hulland J. (2002). Managing An Organizational Learning System by Aligning Stocks and Flows. *Journal Of Management Studies*, 39 (4), 1-47.
- Bulgurcu Gürel, E. B. (2010). *Firma Performansının Belirlenmesinde İç Girişimciliğin Rolü ve Türkiye'de İSO 500'de Firma Performansının Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Calantone, R. J., Çavuşgil, S. T. ve Zhao Y. (2002). Learning Orientation, Firm Innovation Capability And Firm Performance. *Industrial Marketing Management*, 31, 515-524.
- Çam, S. (2002). *Öğrenen Organizasyon ve Rekabet Üstünlüğü* (1. Basım). İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- Deshpande, R., Farley, J. U. ve Webster, F. E. (1993). Corporate Culture, Customer Orientation, And innovativeness İn Japanese Firm: a Quadrad Analysis. *Journal Of Marketing*, 57(1), 23- 37.
- Doğan, B. ve Altunoğlu, E. (2014). Bilgi Yönetimi, Örgüt Kültürü, Örgüt Yapısı Ve Performans İlişkileri: Sivil Toplum Kuruluşları Üzerine Bir İnceleme. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 41-52.
- Düzer, A. (2008). *Yükseköğretimde Kurumsal Öz Değerlendirme Aracı Olarak Örgütsel Zekâ Ölçeğinin Kullanılması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Erçetin, Ş. Ş. (2000). Örgütsel Zekâ. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 6(24), 509- 526.
- Erçetin, Ş. Ş. (2001). *Örgütsel Zekâ* (1. Basım). Nobel Yayınevi, Ankara.
- Erçetin, Ş. Ş. (2004). Okullarda Örgütsel Zekânın Eylemsel Boyutları. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 1-10.
- Eren, E. (1993). *Yönetim Psikolojisi*. Beta Yayınları, İstanbul.
- Eren, M. Ş. (2014). Güçlendirme İle Nicel İşletme Performansı Arasındaki İlişkide Örgüte Güven ve Duygusal Bağlılığın Aracılık Etkileri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 303-327.
- Eymen, U. E. (2007). SPSS 15,0 Veri Analiz Yöntemleri. http://www.academia.edu/9449446/SPSS_15.0_Veri_Analiz_Yontemleri. Erişim Tarihi: 21.01.2018.
- Falletta, S. (2008). HR Intelligence Advancing People Research And Analytics. *IHRIM Journal* 12(3), 21-31.
- Garvin, D. A. (1993). Building A Learning Organization. *Harvard Business Review*, July- August.
- Genç, N. (2004). *Yönetim ve Organizasyon, Çağdaş Sistemler ve Yaklaşımlar* (İkinci Baskı). Seçkin Basım ve Dağıtım. Ankara.
- Göktaş, S. ve Kara, H. (2017). Örgütlerde Bilgi Yönetimi Sürecinde Bir Dinamik Olarak Örgütsel Zeka Etkinliğinin Belirlenmesi ve Aralarındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. *Journal Of Strategic Research in Social Science*. 3(3), 113-131.
- Güney, S. (2001). *Yönetim ve Organizasyon*. Nobel Kitabevi, Ankara.
- Gürel, G. (2011). *Örgütsel Öğrenme, Dönüşümcü Liderlik, Pazar Yönlendirmesi Ve Örgütsel İnovasyonun Firma Performansı Üzerine Etkilerinin Analizi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Fakültesi. İstanbul.
- Huber, G. P. (1991). Organizational Learning: The Contributing Processes And The Literatures. *Organization Science*, 2(1), 88-115.
- İmamoğlu, İ. K. (2012). *Örgütsel Öğrenme Yeteneğinin Yenilik ve Firma Performansı Üzerine Etkisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- Kalkan, V. D. (2008). *Örgütsel Zekânın Yenilik Yeteneğine ve Firma Performansına Etkileri*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Gebze İleri teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- Koçel, T. (2005). *İşletme Yöneticiliği* (10. Basım). Arıkan Basım ve Dağıtım. İstanbul.
- Kull, D. M. (1997). Organizing For İntelligence. *On The Horizon*. March / April 5(2), 1.
- Lefter, V., Prejmerean M. ve Vsilache, S. (2008). The Dimensions Of Organizational Intelligence İn Romanian Companies: A Human Capital Perspective. *Theoretical And Applied Economics*. 39-52.

- Martin, J. (2001). *Organizational Behavior* (Second Edition). Thomson Learning, Italy.
- Oğuz Ekici, Ö. ve Titrek, O. (2011). İlköğretim Okullarında Örgütsel Zeka Düzeylerine İlişkin Yönetici ve Öğretmen Görüşleri. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (40), 152-163.
- Özgen, H., Kılıç K. C. ve Karademir, B. (2004). Öğrenmenin Kurumsallaşmasında Toplam Kalite Yönetimi Yaklaşımı. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 175- 188.
- Savaşkan, M. (2015). *Türkiye’de Küreselleşme ve Teknoloji Odaklılığının Firma Performansı Üzerindeki Etkisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Senge, M. P. (1996). *Beşinci Disiplin* (3. Baskı). Çeviri: Ayşegül İldeniz ve Ahmet Doğukan. Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Şahin, A. (2009). Eğitsel İnternet Kullanım Öz Yeterliliği İnançları Ölçeğinin Geçerliliği ve Güvenilirliği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 21.sayı.
- Şimşek, Ş. ve Çelik, A. (2012). *Yönetim ve Organizasyon* (14. Baskı). Eğitim Kitabevi, Konya.
- Töremen, F. (2001). *Öğrenen Okul*. Nobel Yayınları. Ankara.
- Yıldırım, E. (2010). Örgütsel Öğrenmenin Öncülü Olarak Örgütsel Zekâ: Teori ve Bir Uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(20), 145-170.
- Yıldırım, E. (2006). *Örgütsel Öğrenmenin Öncülü Olarak Örgütsel Zeka: Teori ve Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Yörük, S. (2006). *İlköğretim Okullarında Örgütsel Zeka Özelliklerini Yansıtmaya Düzeyleri*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, Elazığ.

EK.

ANKET FORMUNDA YER ALAN ÖLÇEK İFADELERİ

1. Örgütsel Zeka

| No | İFADELER | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|----|---|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| 1 | Örgüt iç ve dış çevreden bilgi edinmektedir. | | | | | |
| 2 | Örgüt elde ettiği bilgiyi bölümler ve üyeleri arasında paylaşmaktadır. | | | | | |
| 3 | Bilginin paylaşılması ve dağıtımını öğrenmeyi teşvik etmekte, yeni bilgilerin doğmasını, yeni davranışların kazanılmasını sağlamaktadır. | | | | | |
| 4 | Bilgi örgüt üyeleri tarafından doğru ve herkesin aynı anlamı vereceği şekilde yorumlanmaktadır. | | | | | |
| 5 | Bireysel veya örgütsel olayların sonuçları örgüt içinde depolanmakta ve tekrar kullanılmak üzere saklanmaktadır. | | | | | |
| 6 | Örgüt yapısı öğrenmeyi teşvik edici nitelikte esnek ve organiktir. | | | | | |
| 7 | Örgüt deneyimleri yoluyla çevresini inceleyerek ve yeni davranışlar kazanarak öğrenme eylemini gerçekleştirmektedir. | | | | | |
| 8 | Yöneticiler öğrenme imkânlarını oluşturmakta ve bu sayede öğrendiklerini ve yansımalarını teşvik etmekte, yeni bilgilerin kullanılabilmesini sağlamaktadır. | | | | | |
| 9 | Örgüt, sürekli gelişime açıktır ve değişime kolay uyum sağlar. | | | | | |
| 10 | Örgütte değişim öğrenmek için bir fırsat olarak görülmektedir. | | | | | |
| 11 | Örgüt müşteri ve çalışanlarının beklentilerine en iyi şekilde cevap vermektedir. | | | | | |
| 12 | Çalışanlar sürekli öğrenme konusuna kendileri için önemli ve öncelikli bir konu olarak bakarlar. | | | | | |
| 13 | Örgütte herkes kendi düşüncesini açıkça ifade etmekte ve başkalarının değerlemesine sunmaktadır. | | | | | |
| 14 | Örgüt üyeleri ortak bir vizyon etrafında birleşmişlerdir. | | | | | |
| 15 | İşletmede takım çalışmaları yoluyla kişisel öğrenme olanakları zenginleştirilmektedir. | | | | | |
| 16 | Kişiler sistem yaklaşımı içerisinde nasıl öğrenebilecekleri konusunda eğitim almaktadırlar. | | | | | |
| 17 | Örgütteki problemlerin teşhisi ve çözümü noktasında sistemli bir yol izlenmektedir. | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| 18 | Değişen ve gelişen koşullara bağlı olarak yeni yaklaşımlar denenmektedir. | | | | | |
| 19 | Örgüt kendi deneyimlerinden ve geçmişten ders almaktadır. | | | | | |
| 20 | Başka örgütlerin başarılı uygulamalarından yararlanılmaktadır. | | | | | |
| 21 | Üst düzey yönetim öğrenen örgüt olma çabalarını desteklemektedir. | | | | | |
| 22 | Bilgi paylaşımının yolları tasarlanıp ve örgütün bütününde öğrenmenin kalıcı olması sağlanmaktadır. | | | | | |
| 23 | Üyeler, örgütü etkileyen önemli konularda karar alma yetkisine sahiptirler. | | | | | |
| 24 | Çalışma ortamı ve örgüt kültürü çalışanların birbirleriyle iletişimini ve bilgi paylaşımını destekler. | | | | | |
| 25 | Örgütte yeni fikirler başarılı bir biçimde uygulanmaktadır. | | | | | |
| 26 | Örgütteki iklim öğrenmecedir ve çalışanların deneme yanılma yoluyla öğrenmelerine izin verilir. | | | | | |
| 27 | Liderler çalışanların öğrenmeye yönelik motivasyonunu artırmakta ve onların doğru ve yeni bilgileri yaratmalarına olanak tanıyan ortamı oluşturmaktadır. | | | | | |
| 28 | Örgüt içselleştirdiği bilgiyi çevredeki değişime adapte olmada kullanmaktadır. | | | | | |
| 29 | Örgüt problemlere yönelik çözüm önerilerini geliştirmede ve uygulamaya aktarmada hızlıdır. | | | | | |
| 30 | Örgütte değişen durumlara uygun politika ve stratejiler geliştirir. | | | | | |
| 31 | Geleceğe ilişkin belirsizlikler, örgüt içinde yapılan planlamalarla, olası durumlara karşın esnek bir örgüt yapısıyla üstesinden gelinecek düzeye indirgenir. | | | | | |
| 32 | Çalışanlar kendi duygularını anlama ve başkalarının duygularını anlama (empati) yeteneğine sahiptirler. | | | | | |
| 33 | Örgüt iyi stratejik kararlar alma konusunda başarılıdır. | | | | | |
| 34 | Değişik kademelerde yönetim, yüksek kaliteli bir karara varmak için işbirliğine gider. | | | | | |
| 35 | Çalışanlar karar sürecinin örgüte kattığı değeri kavrar ve eleştirilerini potansiyel iyileştirmeler şeklinde sunar. | | | | | |

2. Firma Performansı

| No | İFADELER | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|----|---|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| 36 | Müşteri şikayetlerine cevap verme süremiz rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |
| 37 | Müşteri memnuniyeti rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |
| 38 | Firmamızda uygulamaya geçirilen öneriler rakiplerimizden fazladır. | | | | | |
| 39 | Çalışanlarımızın yeni beceri öğrenme sayısı rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |
| 40 | Yatırımlarımızın getirisi rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |
| 41 | Firmamızdaki kalifiye çalışanların toplam iş gücüne oranı, rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |
| 42 | Çalışan başına ortalama üretkenliğimiz rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |
| 43 | Teknoloji ve bilgi işlemeye ayrılan toplam harcamalar rakiplerimizinkinden yüksektir. | | | | | |
| 44 | Ürünü/ hizmeti üretip piyasaya verme süremiz rakiplerimizinkinden düşüktür. | | | | | |
| 45 | Piyasa payımız rakiplerimizden düşüktür. | | | | | |
| 46 | Faaliyet maliyetlerimiz rakiplerimizden düşüktür. | | | | | |
| 47 | Yeni ürün/ hizmet sayımız rakiplerimizden yüksektir. | | | | | |

FİNANSAL GELİŞMENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KIRILGAN BEŞLİ İÇİN BİR UYGULAMA

Doğan KARTAL*

Ayşe Özge ÖZ**

Doç. Dr. Şükran GÜNGÖR TANÇ***

Dr. Öğr. Üyesi Azize ESMERAY****

Özet

Son yıllarda finansal sistemler ve özellikle finansal gelişmeler önemli tartışma konuları olmuştur. Özellikle finansal gelişmenin nasıl ölçüleceği konusunda fikir birliği yoktur. Bunun yanında, finansal sistemlerin sermaye birikiminin yapılmasında ve yeni teknolojilerin yayılmasında fon sağlama fonksiyonu olması ile ekonomik büyüme sürecinde önemli bir unsur olmasına rağmen finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nasıl ve ne yönde olduğu tartışılmaktadır. Bu çalışmanın amacı finansal gelişmelerin gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde etkisinin olup olmadığını tespit etmektir. Literatür gözden geçirildiğinde ekonomik büyümenin kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasılayla açıklandığı önemle vurgulanmıştır. Çalışmamızda Dünya Bankasının veri tabanından ve OECD veri tabanından yararlanılmıştır. Ayrıca finansal gelişimin göstergeleri olarak finansal derinlik, özel sektöre dağıtılan kredinin gayri safi yurtiçi hasılaya oranı ve finans sektörü tarafından sağlanan yurtiçi kredi kullanılmıştır. Ekonomik büyüme bağımsız değişken, finansal gelişmeler ise bağımlı değişken olarak alınmıştır. Bu çalışmada yapılan ARDL testi sonucuna göre kırılmalı beşli ülkelerinde finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi uzun dönemde etkilediği tespit edilmiştir. Uzun dönemde panel verileri incelendiğinde sırasıyla finansal sektör tarafından sağlanan yerel kredilerin, özel sektöre dağıtılan kredilerin ve M3 para arzının ekonomik büyümeye pozitif yönde etki ettikleri görülmüştür. Ayrıca Türkiye ve Güney Afrika'nın özel sektöre dağıtılan kredilerinin ekonomik büyüme üzerinde kısa dönemde yüksek seviyede olumlu etkiye sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik büyüme, finansal gelişme, gelişmekte olan ülkeler, finansal derinlik.

Abstract

In recent years, financial systems and especially financial developments have become substantial argument topics. In particular, there is no consensus about how

* Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

** Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

*** Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

**** Erciyes Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu

could measure the financial development. Besides, even though being a substantial factor on economic growth process, financial systems have a function about capital accumulation and spreading new technologies, how to achieved and in what aspects the relationship between financial development and economic growth is argued The purpose of this study is determinating whether there are any effect of financial developments on economic growth on developing countries. When the literature is reviewed, it's substantially emphasized that economic growth is explained by the gross domestic product per capita. In our study it is benefited from the databases of World Bank and OECD. Also, economic depth, ratio of credit issued to private sector to GDP and domestic credit issued by financial sector are used as the indicators of financial development. Economic growth is used as independent variable and financial development is used as dependent variable. According to the ARDL test result in this study, it is determined that the economic growth is impressed by financial development in the long term on fragile five countries. When the panel datas are analyzed, it has seen that domestic credit provided by financial sector, domestic credit to private sector and broad money supply influence the economic growth respectively. Alson in Turkey and South Africa, its showed up that domestic credit to private sector has a high level positive effect on economic growth in the short-run.

Keywords: Economic growth, financial development, developing countries, financial depth.

1.GİRİŞ

Finansal sistemler, yeni teknolojilerin gelişmesi ve sermaye birikiminin gerçekleşmesinde fon sağlama fonksiyonunu karşılamasından dolayı, ekonomik büyüme sürecinde önemli bir unsurdur (Altıntaş ve Ayriçay, 2010:72). Finansal sistemlerin gelişmesi, küçük fonların büyük yatırımlara yönlendirilmesi, tasarruf yapanların risklerinin azaltılması, projelerle ilgili bilgileri toplama ve değerlendirme maliyetlerini uzmanlaşmış birimler aracılığıyla azaltma ve böylece kaynakların daha etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayarak ekonomide verimliliği ve ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Aslan ve Küçüksoy, 2006:26). Finansal sistemlerin, ekonomik büyüme üzerindeki etkisi uzun yıllardır tartışılan ve ortak bir sonuca varılamayan konulardan biridir.

Günümüz dünyasında bilgiye erişimin son derece kolay olması insan hayatını her alanda doğrudan etkilemekle kalmayıp aynı zamanda makro açıdan ülkelere de direk olarak etki etmiştir. Bu açıdan bakıldığında bilgisayar ve telekomünikasyon sektöründeki gelişmeler de hiç şüphesiz finansal sistemleri etkilemiştir (Levine, 1997: 690). Kolay bilgi akımı sayesinde kar fırsatı görülen finansal araçlara yapılan yatırımlar büyümenin yolunu ülkelere açmaktadır. Örneğin, gelişmiş ülke ekonomilerinin durağan seviyede seyreden büyümlerine karşılık gelişmekte olan ülkeler daha büyük oranlarda atılımlar göstermektedir. Finansal alanda yaşanan gelişmeler bu ülkelerin büyüme tahminlerinde sıklıkla kullanılmaktadır. Finansal araçların etkin bir şekilde kullanıldığı, yatırımların ve tasarrufların doğru bir şekilde değerlendirildiği bir ekonomide kayda değer bir büyümenin gerçekleşmesi kaçınılmazdır.

Finansal gelişmeler ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasında geçmişte yapılan ampirik çalışmalarda çeşitli ülkelerin ekonomik verileri karşılaştırılarak bir sonuca varılmaya çalışılmış ve ortak bir sonuca varılamamıştır. Ayrıca son yıllarda ekonominin gündeminde olan bir tartışma konusu da “kırılgan beşli” ülkeleridir. Kırılgan beşli olarak bilinen ülkeler Hindistan, Endonezya, Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye’den oluşmaktadır. Bu ülkeler ABD Merkez Bankasının (FED) tahvil alımını azaltacağını açıklamasıyla bu politika değişikliğinden en çok etkilenen ülkelerdir. Bu doğrultuda ülkelerin kırılganlık yaratabilecek yönlerinin iyi analiz edilmesi ve bu kırılganlıkları gidermeye dönük politikaların uygulanması mevcut dönemden daha az olumsuz etkilenmelerini sağlaması bakımından önem taşımaktadır. (Hayaloğlu, 2015:133).

Bu kapsamda çalışmada finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerine etkisi kırılgan beşlide yer alan ülkelerin verileri kullanılarak öncelikle birim kök analizi yapılmış ve panel ARDL yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada kırılgan beşli ülkelerinde finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi nasıl ve ne yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmamızın bir sonraki bölümünde veri seti ve yöntem ele alınmış olup son bölüm ise sonuç ve değerlendirmeden oluşmaktadır.

2.AMPIRİK BULGULAR

İlk olarak her bir ülkeye ait değişkenlerin ADF yöntemiyle yapılmış olan durağanlık sınaması sonuçları aşağıda tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Her bir ülken için ADF birim kök testi sonuçları (Düzyey)

| ÜLKELER | LOG_GDP | LOG_M3 | LOG_FCREDİT | LOG_PCREDİT |
|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| BREZİLYA | -1.384(0.561) | 0.104(0.932) | -0.098(0.932) | -0.885(0.761) |
| HİNDİSTAN | -3.106(0.047) | -1.586(0.464) | -1.500(0.505) | -2.057(0.262) |
| ENDONEZYA | -2.153(0.229) | -1.620(0.447) | -1.664(0.424) | 0.213(0.963) |
| TÜRKİYE | -3.963(0.009) | -1.844(0.346) | 0.226(0.963) | 0.451(0.978) |
| G. AFRİKA | -2.775(0.085) | -3.544(0.022) | -3.677(0.016) | -1.765(0.381) |

Tablo 1 incelendiğinde Brezilya, Hindistan ve Endonezya’nın hiçbir değişkeninin düzeyde durağan olmadığı görülmüştür. Türkiye için test sonuçları incelendiğinde ise sadece gayrisafi yurtiçi hasıla değişkeninin düzeyde durağan olduğu, Güney Afrika’nın ise özel sektöre dağıtılan kredilerin GSYİH oranı dışındaki tüm değişkenlerinin düzeyde durağan olduğu görülmüştür.

Tablo 2. ARDL (1,0,0,1) Uzun Dönem Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken: LOG_GDP)

| ÜLKELER | DEĞİŞKEN | KATSAYI | T-STAT. (PROB.) | F-STAT (2.37-3.2) |
|---------------------|-----------------|---------|--------------------|-------------------|
| BREZİLYA | LOG_GDP(-1) | -1.135 | -2.965 (0.015)* | 4.679 |
| | LOG_M3 | -1.508 | -0.486 (0.638) | |
| | LOG_FCREDIT | -7.712 | -1.749 (0.114) | |
| | LOG_PCREDIT(-1) | 3.370 | 1.712 (0.120) | |
| | D(LOG_PCREDIT) | 7.678 | 3.411 (0.007)* | |
| HİNDİSTAN | LOG_GDP(-1) | -1.110 | -3.015 (0.023)* | 11.602 |
| | LOG_M3(-1) | -0.795 | -0.426 (0.684) | |
| | LOG_FCREDIT | -2.442 | -1.853 (0.113) | |
| | LOG_PCREDIT | 1.615 | 2.306 (0.060)* | |
| | D(LOG_GDP(-1)) | 0.292 | 1.378 (0.217) | |
| ENDONEZYA | D(LOG_M3) | -4.095 | -2.466 (0.048)* | 3.873 |
| | D(LOG_PCREDIT) | -0.713 | -0.715 (0.500) | |
| | LOG_GDP(-1) | -1.467 | -4.301 (0.002)* | |
| | LOG_M3(-1) | 0.298 | 0.879 (0.402) | |
| | LOG_PCREDIT | 0.205 | 1.056 (0.318) | |
| TÜRKİYE | LOG_FCREDIT | -0.779 | -2.429 (0.038)* | 49.567 |
| | D(LOG_M3) | 0.937 | 1.764 (0.111) | |
| | LOG_GDP(-1) | -1.128 | -10.959(0.000)* | |
| | LOG_M3 | -1.134 | -0.596 (0.567) | |
| | LOG_PCREDIT(-1) | 1.335 | 1.076 (0.313) | |
| GÜNEY AFRİKA | LOG_FCREDIT(-1) | -0.843 | -0.348 (0.736) | 11.183 |
| | D(LOG_PCREDIT) | 8.238 | 6.731 (0.000)* | |
| | D(LOG_FCREDIT) | -11.056 | -5.830 (0.000)* | |
| | LOG_GDP(-1) | -0.579 | -2.117 (0.078)* | |
| | LOG_M3 | -1.685 | -1.413 (0.207) | |
| GÜNEY AFRİKA | LOG_PCREDIT(-1) | -6.323 | -4.024 (0.006)* | 11.183 |
| | LOG_FCREDIT(-1) | 11.201 | 3.940 (0.007)* | |
| | D(LOG_GDP(-1)) | -0.232 | -1.036 (0.340) | |
| | D(LOG_PCREDIT) | -0.085 | -0.055 (0.957) | |
| | D(LOG_FCREDIT) | 0.869 | 0.379 (0.717) | |

*%10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yukarıdaki ARDL testi sonuçlarına göre F-istatistik değerlerinin tümünün belirlenen üst sınırın üzerinde olması uzun dönemde tüm ülkeler için eşbütünlüşme olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

| ÜLKE | ECM(-1) |
|--------------|-----------------|
| BREZİLYA | -1.135 (0.000)* |
| HİNDİSTAN | -1.110 (0.000)* |
| ENDONEZYA | -1.467 (0.000)* |
| TÜRKİYE | -1.128 (0.000)* |
| GÜNEY AFRİKA | -0.579 (0.000)* |

*%10 Düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Hata düzeltme modelinin sonuçlarının negatif ve anlamlı çıkması kısa dönemde görülen dengesizliklerin uzun dönemde hızlı bir şekilde düzeldiğini göstermektedir.

Tablo 4. Tanısal Test Sonuçları

| ÜLKE | BREUSCH-GODFREY LM OTOKORELASYON TESTİ | DEĞİŞKEN VARYANS TESTİ |
|--------------|---|------------------------|
| BREZİLYA | 0.191(0.673) | 1.660(0.239) |
| HİNDİSTAN | 0.881(0.391) | 1.882(0.229) |
| ENDONEZYA | 0.165(0.694) | 0.700(0.636) |
| TÜRKİYE | 2.383(0.166) | 0.671(0.677) |
| GUNEF AFRİKA | 0.000(0.987) | 2.086(0.194) |

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM otokorelasyon ve Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity testi sonuçlarına göre ele alınan 5 ülke için kurulan modellerde değişen varyans ve otokorelasyon sorununa rastlanmamıştır.

IPS birim kök testinin sonuçları şu şekildedir;

Tablo 5. Im, Pesaran & Shin Panel Birim Kök Testi Sonuçları

| DEĞİŞKEN | DÜZEY |
|-------------|---------------|
| LOG_GDP | 2.728 (0.003) |
| LOG_M3 | 0.318 (0.375) |
| LOG_FCREDIT | 1.420 (0.922) |
| LOG_PCREDIT | 0.103 (0.541) |

IPS kök testi sonuçlarına göre, gayri safi yurtiçi hasılanın logaritmik sonucu olan değer düzeyde %1 bulunmuştur. Serilerin farklı derecelerde durağanlık göstermesinden dolayı panel ARDL yöntemi kullanılmıştır. Pesaran ve Shin (1995), Pesaran vd. (1996) ve Pesaran vd. (2001)'e göre diğer yöntemler yerine bu yöntemin kullanılmasının nedeni farklı dereceleri olan serilere eşbütünlüşme yönteminin uygulanamama sorununu ortadan kaldırmasıdır.

Tablo 6. Panel ARDL (1,1,1,1,1) Uzun Dönem Sonuçları
Değişken LOG_GDP

Bağımlı

| DEĞİŞKEN | KATSAYI | T-STATİSTİK (PROB) |
|-------------|---------|--------------------|
| LOG_M3 | 0.621 | 36.507 (0.000) |
| LOG_FCREDIT | 1.124 | 146.258 (0.000) |
| LOG_PCREDIT | 0.860 | 151.032 (0.000) |

Uzun dönem panel ARDL sonuçlarına göre gayrisafi yurtiçi hasılda yaşanan %1'lik bir değişim geniş para arzında %0.6'lık bir artışa, finans sektörü tarafından sağlanan yerel kredilerin gayrisafi yurtiçi hasılaya oranında %1.1'lik bir artışa ve özel sektöre dağıtılan kredilerin gayrisafi yurtiçi hasılaya oranında %0.8'lik bir artışa yol açacaktır.

Tablo 7. Panel ARDL (1,1,1,1,1) Kısa Dönem Sonuçları Bağımlı Değişken
LOG_GDP

| DEĞİŞKEN | KATSAYI | T-STATİSTİK (PROB) |
|-------------|---------|--------------------|
| COINTEQ01 | 1.872 | 2.735 (0.010) |
| LOG_M3 | 0.457 | 0.560 (0.580) |
| LOG_FCREDIT | 4.512 | 1.610 (0.118) |
| LOG_PCREDIT | 3.520 | 1.553 (0.131) |

Tablo 7'de tüm ülkelerin logaritması alınmış değişken değerleri ve gayri safi yurtiçi hasılanın etkisi incelenmiştir. Çıkan sonuçlara göre kısa dönemde gayri safi yurtiçi hasılda %1'lik bir artışın diğer değişkenlerde bir etkiye sahip olmadığı ortaya çıkmıştır.

Tablo 8. Her bir ülke için kısa dönem katsayılar

| ÜLKELER | DEĞİŞKEN | KATSAYI | T-STAT. (PROB.) |
|--------------|------------------|---------|-------------------|
| BREZİLYA | COINTEQ01 | -2.410 | -3.677 (0.034) |
| | D(LOG_GDP(-1)) | 0.991 | 7.301 (0.005) |
| | D(LOG_M3) | -0.537 | -0.145 (0.893) |
| | D(LOG_M3(-1)) | 8.419 | 1.688 (0.189) |
| | D(LOG_FCRED) | -1.228 | -0.341 (0.755) |
| | D(LOG_FCRED(-1)) | -1.544 | -0.320 (0.769) |
| | D(LOG_PCRED) | 1.939 | 0.850 (0.457) |
| | D(LOG_PCRED(-1)) | 2.103 | 0.335 (0.759) |
| HİNDİSTAN | COINTEQ01 | -1.179 | -20.869 (0.000) |
| | D(LOG_GDP(-1)) | 0.508 | 16.538 (0.000) |
| | D(LOG_M3) | -2.427 | -1.912 (0.151) |
| | D(LOG_M3(-1)) | 0.771 | 0.608 (0.585) |
| | D(LOG_FCRED) | -2.202 | -1.641 (0.199) |
| | D(LOG_FCRED(-1)) | 1.991 | 1.494 (0.232) |
| | D(LOG_PCRED) | 0.864 | 0.565 (0.611) |
| | D(LOG_PCRED(-1)) | 1.460 | 3.706 (0.034) |
| ENDONEZYA | COINTEQ01 | -4.183 | -1537.335 (0.000) |
| | D(LOG_GDP(-1)) | 0.535 | 1732.244 (0.000) |
| | D(LOG_M3) | 1.957 | 1905.782 (0.000) |
| | D(LOG_M3(-1)) | -0.032 | -11.257 (0.001) |
| | D(LOG_FCRED) | 1.629 | 507.158 (0.000) |
| | D(LOG_FCRED(-1)) | 0.789 | 274.981 (0.000) |
| | D(LOG_PCRED) | -1.939 | -1523.877 (0.000) |
| | D(LOG_PCRED(-1)) | 0.084 | 125.413 (0.000) |
| TÜRKİYE | COINTEQ01 | -1.480 | -19.490 (0.000) |
| | D(LOG_GDP(-1)) | -0.007 | -2.962 (0.059) |
| | D(LOG_M3) | 0.689 | 0.291 (0.789) |
| | D(LOG_M3(-1)) | 2.339 | 0.823 (0.470) |
| | D(LOG_FCRED) | -14.523 | -5.046 (0.015) |
| | D(LOG_FCRED(-1)) | -6.040 | -0.545 (0.623) |
| | D(LOG_PCRED) | 11.221 | 3.413 (0.042) |
| | D(LOG_PCRED(-1)) | 2.206 | 0.212 (0.845) |
| GÜNEY AFRİKA | COINTEQ01 | -0.109 | -2.522 (0.086) |
| | D(LOG_GDP(-1)) | -0.825 | -42.827 (0.000) |
| | D(LOG_M3) | -1.966 | -2.657 (0.076) |
| | D(LOG_M3(-1)) | -5.409 | -20.502 (0.000) |
| | D(LOG_FCRED) | -6.237 | -8.943 (0.002) |
| | D(LOG_FCRED(-1)) | -1.592 | -2.884 (0.063) |
| | D(LOG_PCRED) | 5.516 | 12.985 (0.001) |
| | D(LOG_PCRED(-1)) | 3.259 | 8.505 (0.003) |

6.SONUÇ

Finansal sistemlerin ekonomideki yeri önemini gün geçtikçe arttırmaktadır. Küçük miktardaki tasarruflar finansal sistem içerisinde etkin bir şekilde çalışan aracı kuruluşlar vasıtasıyla getirisi yüksek yatırımlara kanalize edilerek hem tasarruf sahibine hem de makro açıdan ülkeye kazanımlar sunmaktadır. Bu noktada ise devreye ekonomik büyüme girmektedir. Bu çalışmada ele alınan ülkelerin ekonomik büyüme ve finansal gelişme ilişkisini 2000 ve 2015 yılları arasında Panel Otoregresif Dağıtılmış Gecikme Modeli (ARDL) kullanarak incelediğimizde kısa dönemde bir ilişkinin varlığından söz etmek mümkün

değildir. Fakat ülkeleri kısa dönemde ve tek tek ele aldığımızda Endonezya'nın geniş para arzının ve finansal sektör tarafından sağlanan yerel kredilerin gayri safi yurtiçi hasılda olumlu bir etkiye sebep oldukları bunun yanında özel sektöre dağıtılan kredilerin ise negatif yönde etki ettiği ortaya çıkmıştır. Türkiye'de ise özel sektöre dağıtılan kredilerin olumlu yönde yüksek bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Aynı şekilde Güney Afrika'da da özel sektöre dağıtılan kredilerin etkisi olumlu yöndedir fakat para arzı ve finansal sektör tarafından sağlanan kredilerin etkileri olumsuz yönde olmuştur. Uzun dönemde ise Brezilya, Hindistan ve Türkiye'nin özel sektöre dağıtılan kredilerinin ekonomik büyümeye olumlu etkisi görülmüş Güney Afrika'da ise tam tersi negatif etkisi ortaya çıkmıştır. Finansal sektör tarafından dağıtılan yerel kredilerin uzun dönemde Endonezya ve Türkiye'de negatif bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmışken Güney Afrika'da çok büyük ölçüde olumlu bir etkisinin olduğu görülmüştür. Ayrıca yalnızca Hindistan'da geniş para arzının uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisi ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada ortaya konulan veriler yüksek cari açık oranları, yüksek enflasyon oranları ve paranın değerindeki dalgalanmaların çokça yaşandığı kırılğan beşli olarak bilinen ülkelerin finansal gelişme göstergelerinin ekonomik büyümeye etkisini ortaya koymak için hazırlanmış ve ileride yapılacak olan çalışmalarda hangi göstergelerin ne derecede etki ettiğine dair bir bakış açısı oluşturulmaya çalışılmıştır. İncelenen bu ülkelerin değişkenleri arasında bu derecede farklı değerlerin çıkması her ülkenin büyümesine kendi karakteristik özelliklerinin damga vurduğunu işaret etmektedir.

KAYNAKÇA

- Al-Yousif Y. K (2002) Financial development and economic growth another look at the evidence from developing countries. *Review of Financial Economics* 11: 131-150.
- Altıntaş H, Ayriçay Y (2010) Türkiye'de Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisinin sınır testi yaklaşımıyla analizi: 1987-2007. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 10(2): 71-98.
- Aslan Ö, Küçükaksoy İ (2006) Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama. *Ekonometri ve İstatistik Dergisi* 4: 12-28.
- Čihák M, Demirgüç-Kunt A, Feyen E, Levine R (2012) Benchmarking financial systems around the World. *The World Bank Financial and Private Sector Development Vice Presidency & Development Economics Vice Presidency* 6175: 1-54.
- Dickey D. A, Fuller W. A (1979) Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association* 74(366a): 427-431.
- Granger C.W.J, Newbold P (1974) Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics* 2(2): 111-120.

- Hayaloğlu P (2015) Kırılğan beşli ölkelerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: dinamik panel veri analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi* 11(1): 131-144.
- Levine R, Zervos S (1996) Stock market development and long-run growth. *The World Bank Economic Review* 10(2): 323-339.
- Liu W, Hsu C (2006) The role of financial development in economic growth: the experiences of Taiwan, Korea and Japan. *Journal of Asian Economics* 17: 667-690.
- Pesaran M. H, Shin Y, Smith R. J (2001) Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics* 16: 289-326.
- Pesaran M. H, Koop G, Potter S. M (1996) Impulse response analysis in nonlinear multivariate models. *Journal of Economics* 74: 119-147.
- Pesaran M. H, Shin Y (1995) An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis. *Cambridge University Press* 371-413.
- Rault C, Sova A, Sova R, Caporale G. M (2014) Financial development and its effects on economic growth: a dynamic analysis. *Emerging Markets and Global Economy* 34. 811-824.

SEÇİLMİŞ OECD ÜLKELERİNDE AR-GE, İNOVASYON YATIRIMLARININ VE EKONOMİK BÜYÜMENİN FİNANSAL GELİŞME ÜZERİNE ETKİSİ

Fatma TEMELLİ*

Dilek ŞAHİN**

Özet

Bu çalışmanın amacı, seçilmiş OECD ülkelerinde Ar-Ge, inovasyon yatırımları ve ekonomik büyümenin finansal gelişme üzerindeki etkisini 1995-2015 dönemleri itibarıyla analiz etmektir. Analiz kapsamında, oluşturan değişkenler arasında ve modelde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil CADF birim kök testi uygulanmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Konya (2006) nedensellik testi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığının olduğunu göstermiştir. Konya (2006) nedensellik analizi sonucunda, Macaristan ve İngiltere’de Ar-Ge harcamalarından finansal gelişmeye doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür. Ayrıca; Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Meksika’da patent başvurularından finansal gelişmeye doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Son olarak Meksika ve Çek Cumhuriyetinde ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Finansal Gelişme, Ar-Ge Yatırımları, İnovasyon Yatırımları, OECD Ülkeleri.

Jel Kodları: G00, 01, 03, 030.

EFFECTS OF R&D, INNOVATION INVESTMENTS AND ECONOMIC GROWTH ON FINANCIAL DEVELOPMENT OF SELECTED OECD COUNTRIES

Abstract

The purpose of this study is to analyze the effects of R & D, innovation investments and economic growth on financial development in selected OECD countries over 1995-2015 period. Within the scope of the analysis, it wastested whether there is horizontal section dependency between the variables and the model. In the direction of the obtained results, a second generation CADF unitroot test was applied considering the horizontal section dependency. The causality relationship between the variables was analyzed by using the Konya (2006) causality test. The results of the analysis showed that there is horizontal section dependency in the variables and model. As a result of the analysis of causality in Konya (2006), it is seen that there is a causality relation between R & D

* Dr. Öğr. Üyesi , Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

** Dr.Öğr. Üyesi, Cumhuriyet Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü

spending and financial development in Hungary and England. Also; in Hungary, the Czech Republic and Mexico there is a causality relationship between patent applications and financial development. Finally, in Mexico and the Czech Republic, it is seen that there is a causality relation between economic growth and financial development.

Keywords: Financial Development, R&D Investments, Innovation Investments, OECD Countries.

Jel Codes: G00, O1, O3, O30

1.Giriş

Son yıllarda, küreleşmenin getirdiği rekabet ortamında ülkelerin gelişme sürecinde ele aldıkları faktörlerden biri de Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarıdır. Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları, sadece gelişmiş ülkeler için değil gelişmekte olan ülkelerin de sosyal ve ekonomik açıdan ilerlemelerini sağlayan unsurlardır.

Son yıllarda ülke ekonomileri arasındaki rekabet gitgide artmakta ve bu rekabet bilim, sanayi ve teknoloji alanlarında daha çok ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda ülke ekonomilerinin sahip olduğu Ar-Ge çalışmaları, bilgi-iletişim teknolojilerinin etkin ve verimli bir şekilde kullanımı ve teknolojik alt yapı önem arz etmektedir. Gelişmiş ülkeler Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına ağırlık vererek ürün kalitesini ve standartlarını yükseltip ürün maliyetlerini düşürmeye çalışmaktadır (Göçer, 2013: 118). Küreselleşmenin bir sonucu olarak firmalar, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve artan rekabetle birlikte daha fazla inovatif olmak durumunda olup, firmaların günümüz rekabet ortamında ayakta kalabilmesi ve sürdürülebilirliğini sağlaması Ar-Ge ve inovasyon bakımından gelişmişlik düzeylerine bağlı olmaktadır.

Yapılan araştırmalara göre firmaların Ar-Ge faaliyetlerindeki trend ile verimlilik artışları arasında pozitif güçlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ar-Ge çalışmaları; bilgiye yapılan yatırımları, yeni teknolojik gelişmeleri ve mevcutta bulunan fiziksel ve beşeri kaynakların en etkin biçimde kullanılmasını içermektedir (Erkitlioğlu, 2013: 2). OECD'ye göre Ar-Ge; sistematik bir temel üzerine dayandırılan beşeri, toplumsal ve kültürel bilgi birikimini artıracak yenilikçi faaliyetlerin geliştirilmesi ve bu mevcut bilgi birikiminin yapılacak yeni uygulamalarda kullanımı olarak tanımlanabilmektedir (Manuel, 2002). OECD ile Eurostat'ın birlikte yayınladığı Oslo Manual Kılavuzun' da (2005) inovasyon; "Yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş ürünün (mal veya hizmet) veya sürecin, yeni pazarlama yönteminin veya yeni örgütsel yöntemin işletme içi uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde uygulanması" şeklinde tanımlanmıştır. Ekonomik büyüme ve kalkınmanın önemli unsurlarından biri de Ar-Ge ve inovasyon harcamaları olup, bu harcamaların ülke ekonomilerine katkısı önemli düzeydedir. Bu katkılar genellikle katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesi ve pazarlanması süreci sonucunda elde edilmekte olup, bu tür ürünlerin elde edilebilmesi için ise yoğun Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarına ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; 10 OECD ülkesinde (Macaristan, Japonya, İngiltere, ABD, Polonya, Kore, Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Meksika, İsrail) Ar-Ge, inovasyon yatırımları ve ekonomik büyümenin finansal gelişme üzerindeki etkisini 1995-2015 dönemleri itibariyle analiz etmektir. Çalışma kapsamında; finansal gelişmeyi temsilen, özel sektör kredilerinin GSYH % payı, ekonomik büyümeyi temsilen ülkelere ait reel kişi başına Gayri Safi Yurt içi Hâsıla değişkeni kullanılmıştır, ayrıca Ar-Ge harcamalarının GSYH % payı, yerli-yabancı toplam patent başvuruları değişkenleri de analizde kullanılan diğer değişkenlerdir. Analiz kapsamında ilk olarak paneli oluşturan değişkenler arasında ve modelde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil CADF birim kök testi uygulanmıştır. Ardından modelin homojenliğine bakılmıştır. Son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Konya (2006) nedensellik testi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde kavramsal çerçeve ve literatür taramasına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan veri seti ve metodolojiden bahsedilmiştir. Dördüncü bölüm analiz sonuçlarından, beşinci bölüm ise sonuç kısmından oluşmaktadır.

2.Kavramsal Çerçeve ve Literatür Taraması

Ar-Ge; bilim ve teknolojinin gelişmesine katkıda bulunmak veya mevcut bilgilerle yeni ürün ve hizmetler üretmek amacıyla yapılan istikrarlı faaliyetler bütünüdür (Dam, 2017: 5). Başka bir tanıma göre Ar-Ge; bilgi birikimi ve uygulamalarını artırmak amacıyla sistematik olarak yürütülen yenilikçi çalışmalar olup; temel araştırma, uygulamalı araştırma ve deneysel geliştirme çalışmaları şeklindeki faaliyetleri kapsamaktadır (Elçi, 2007: 167). Ar-Ge faaliyetleri sonucunda elde edilen bilgiler, inovasyonun ve teknolojilerin dönüştürülmesi amacıyla kullanılmaktadır. Bu dönüşümler de, işletmeler ya da ülke ekonomileri bir katalizör görevi görmektedir. Bu bakımdan Ar-Ge faaliyetleri, günümüzün rekabet ortamında işletmelerin var oluş nedenidir (Dam, 2017: 3). Küresel ölçekli büyük işletmelere bakıldığında bu işletmelerin Ar-Ge faaliyetlerine büyük önem verdiği ve bütçelerinde Ar-Ge'ye yüksek oranda pay ayırdıkları görülmektedir (Keleş, 2007: 47).

İnovasyon; değişik, farklı ve yeni fikirler geliştirerek bunları uygulamaktır. Daha önce var olan bir icadın geliştirilmesi ya da daha önceden çözülmemiş olan sorunların çözülmesi amacıyla yapılan değişimler inovasyon olarak ifade edilmektedir. Daha önce var olmuş birçok olguyu daha güzel, daha kullanışlı ve insanların kullanımına yararlı hale getirmek inovasyonun en temel nedenidir (Dam, 2017: 45). Son zamanlarda sıklıkla kullanılan inovasyon kavramı gelişmiş ülkelerde itici bir güç olarak kabul edilmektedir. Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, Ar-Ge yatırımlarına gerekli destekleri sağlayarak inovasyon süreçlerini güçlendirmeyi amaç edinmişlerdir. Bu bağlamda teknolojiye yatırım yapan inovatif ülkelerde, Ar-Ge harcamalarının milli gelir içerisindeki payı %3-4 düzeylerinde iken bu oran Türkiye'de %1 düzeyinde bile değildir (Demir ve Geyik, 2014: 172). Küreselleşmenin getirdiği hızla değişen rekabet ortamına işletmelerin ayak uydurmaları için ürünlerini, hizmetlerini, üretim ve pazarlama

yöntemlerini sürekli olarak güncellemeleri ve yenilemeleri gerekmektedir. Bu güncelleme ve yenileme süreçleri inovasyon olarak ifade edilmektedir (Dam, 2017: 50).

Ekonomik Büyüme, gelişmiş ülkeler kadar gelişmekte olan ülkeler açısından da önem taşıyan bir konudur. Ancak gelişmiş ülkeler ekonomik büyüme, diğer bir ifadeyle reel GSYH'nın yıllar itibariyle değişimine önem verirken, gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyüme kavramından ziyade, ekonomik kalkınma kavramına önem vermektedir. Ekonomik kalkınma, ekonomik büyümeyi de kapsayan bir kavram olmasının yanı sıra, ekonomik büyümeye ek olarak toplumdaki gelir dengesizliklerinin azaltılması, işsizliğin azaltılması, ekonomik ve sosyal kurumların modernleştirilmesi gibi ekonomik olduğu kadar sosyal ve siyasal alanları da kapsamaktadır (Seyidoğlu, 2006: 829).

Finansal Gelişme; finansal kurumların, finansal piyasaların ve finansal araçların gelişmesi olarak tanımlanmakta, finansal aracılık sürecinde pozitif katkı sağlamak ve tasarrufların arttırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu tasarruf artışları yatırımları miktar ve kalite açısından arttırabilmektedir. Yatırımların düzeyi kadar verimliliğinin de finansal gelişme ile artması beklenmektedir (Afşar, 2007: 190).

Literatürde Ar-Ge, inovasyon yatırımları, ekonomik büyüme ve finansal gelişme ilişkisinin analiz edildiği bazı çalışmaları şu şekilde sıralamak mümkündür:

Sylwestern (2001), OECD ülkelerinde ekonomik büyüme ve AR-GE arasındaki ilişkiyi analiz ettiği çalışmasında Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olduğunu kanıtlayan bir sonuca varma olasılığının düşük olduğunu belirlemiştir. Diğer yandan G-7 ülkelerinde ekonomik büyüme ile sanayi sektöründeki yatırımlar arasında olumlu bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, söz konusu fark, teknolojinin G-7 ülkelerinin büyüme oranları üzerindeki yüksek etkisiyle açıklanmıştır. *Ülkü (2004)*, çalışmasında 1981-1997 dönemi yıllık verileriyle OECD üyesi ve OECD üyesi olmayan iki grup için kişi başına gelir, Ar-Ge ve inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Panel veri analiziyle yapılan çalışmada GSYH ile inovasyon arasında her iki ülke grubu için de pozitif yönlü güçlü bir ilişki tespit etmiştir. Ayrıca OECD ülkelerinde Ar-Ge yatırımlarının inovasyonu desteklediği sonucuna varılmıştır. *Altın ve Kaya (2009)*, çalışmalarında Türkiye'de Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini analiz etmişlerdir. Bunun için yöntem olarak VEC modeli seçilmiştir. Analiz bulguları kısa dönemde Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığını; ancak uzun dönemde Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğunu göstermiştir. *Yaylalı vd. (2010)*, Ar-Ge yatırımları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye için 1990-2009 dönemi verileriyle incelemiştir. Analiz bulgularına göre uzun dönemde ekonomik büyüme ile Ar-Ge harcamaları arasında tek yönlü bir ilişki olduğunu saptamıştır. Söz konusu ilişkinin yönünün Ar-Ge yatırımlarından ekonomik büyümeye doğru olduğu tespit edilmiştir. *Korkmaz (2010)*, çalışmasında Türkiye'de 1990-2008 dönemleri arasında Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Granger nedensellik sonucunda, Ar-Ge harcamalarından ekonomik büyümeye doğru nedensellik

ilişkisi olduğu görülmüştür. *Zhou ve Xia (2010)* çalışmalarında, Çin'deki büyük ve orta ölçekli sanayi işletmelerini esas alarak, ekonomik büyümenin kaynaklarından biri olan Ar-Ge harcamaları ile toplam faktör verimliliği arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada 2000-2007 yıllarına ait verileri dikkate alarak Ar-Ge harcamalarının toplam faktör verimliliğini artırmaya yardımcı olduğu tespit edilmiştir. *Hanley vd. (2011)*, Çin'deki 30 şehrin 2000-2008 dönemlerini kapsayan çalışmalarında, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, finansal büyüme ve inovasyon ilişkisini araştırmış ve sonuç olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının inovasyon üzerine etkisinin çok az olduğu ve bölgenin finansal derinliğinin bölgesel inovasyon performansı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. *Maskus vd. (2012)*, çalışmalarında yerli ve yabancı finansal gelişmenin Ar-Ge yatırımlarıyla ilişkili olup olmadığını incelemişlerdir. Mevduat bankaları tarafından özel kredi ile ölçülen yurtiçi finansal gelişme, borsa sermayelendirilmesi ve özel tahvil piyasa değeri sermayelendirmesi, Ar-Ge yoğunluğunda belirgin bir olumlu etki yapmıştır. Çalışmada sonuçlar, tahvil piyasasının Ar-Ge yatırımları için ana fon kaynağı olduğunu göstermiştir. Bu sonuç, tahvil piyasasının fon sağlayıcılar arasında görüş çeşitliliğinin varlığına tahammül edebildiğini ve tahvil sahiplerinin, iflas durumunda para almada hisse sahiplerinin öncelikli oldukları gerçeği ile desteklenmiştir. Çalışmanın sonucunda, doğrudan yabancı yatırımların, uluslararası finansal gelişmenin tek göstergesi olduğu ve Ar-Ge faaliyetleri ile pozitif yönlü bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir. *Gülmez ve Yardımcıoğlu (2012)*, çalışmalarında OECD Ülkelerinde 1990-2010 dönemi için Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini panel eşbütünleşme ve panel nedensellik testi ile analiz etmişlerdir. Bu amaçla Pedroni ve Kao eşbütünleşme testleri, Pedroni DOLS ve FMOLS testleri ve Canning; Pedroni panel nedensellik analizi kullanılmıştır. Pedroni FMOLS ve DOLS yöntemleri ile değişkenler arasında tespit edilen uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin katsayıları araştırılmış ve Panel DOLS ve Panel FMOLS test sonuçlarına göre panel genelinde Ar-Ge harcamalarının esnekliği %0,77 olarak hesaplanmıştır. 21 OECD ülkesinin genelinde Ar-Ge harcamalarındaki %1'lik bir artış ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde yaklaşık olarak %0,77'lik bir artış meydana getirmiştir. Yapılan nedensellik araştırmalarından Lamda-Pearson istatistiğine göre panelin geneli için panel nedensellik sonuçları Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemde çift yönlü nedensellik ilişkisini gösterirken grup ortalama istatistik değerleri ekonomik büyümeden Ar-Ge harcamalarına doğru uzun dönemde tek yönlü bir nedensellik ilişkisini göstermiştir. Sonuç olarak uzun dönemde Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında karşılıklı olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. *Amaghous ve Ibourk (2013)*, çalışmalarında 19 OECD ülkesinde 2001-2009 dönemi verilerini kullanarak girişimcilik, inovasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, panel veri analiziyle incelemişlerdir. Analiz sonucunda girişimcilik ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ve güçlü bir ilişki olduğu, ayrıca inovasyonun etkisi diğer değişkenlerden daha güçlü ve anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. *Tee, Low, Kew ve Ghazali (2014)*, çalışmalarında 1998-2009 yılları arasında 7 Doğu Asya ülkesi için (Endonezya, Japonya, Güney Kore, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland) panel verileri analizini kullanarak inovasyon ile ilgili faaliyetlerin desteklenmesinde finansal büyümenin

rolünü incelemişlerdir. Finansal sektörün büyüklüğü, banka faaliyetleri ve borsanın genel faaliyetinin patent başvuruları üzerine olumlu etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. *Işık (2014)*, çalışmasında Türkiye’de 1990:1-2010:4 dönemi için patent harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Granger nedensellik analizi sonucunda patent harcamaları ile ekonomik büyüme arasında tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır. *Helhel (2016)*, çalışmasında E7 ülkelerinde finansal gelişmenin Ar-Ge faaliyetleri üzerindeki etkisini 2001-2013 dönemleri arasını kullanarak analiz etmiştir. Analiz bulguları; finansal gelişmenin Ar-Ge harcamalarını pozitif yönde etkilediğini göstermiştir. *Sungur vd. (2016)*, çalışmasında Türkiye’de Ar-Ge, inovasyon, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki asimetrik nedensellik analiz yöntemi ile test edilmiştir. Çalışmada iki ayrı model tahmini yapılmıştır. Öncelikle, serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacıyla ADF ve PP birim kök testi, yapısal kırılmaya izin veren birim kök testlerinden Zivot-Andrews testi uygulanmıştır. İkinci aşamada, seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı, Engle-Granger eşbütünleşme testiyle analiz edilmiştir. Üçüncü adımda, seriler arasındaki nedensellik ilişkileri sınanmış, bunun için Granger ile Hatemi-J asimetrik nedensellik testi kullanılmıştır. Granger Nedensellik testi sonuçlarına göre, birinci model için patent sayısından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. İkinci model için, ihracattan Ar-Ge harcamalarının milli gelir içindeki payına, patent sayısından ihracata ve Ar-Ge’de çalışan işgücü sayısından ihracata doğru tek yönlü tek yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur. Son olarak daha gelişmiş bir test olan Hatemi-J asimetrik nedensellik analizine göre, birinci modelde patentten büyümeye doğru pozitif bileşenler, büyümeden patente doğru negatif bileşenler ve Ar-Ge’den büyümeye doğru negatif bileşenler arasında tek yönlü ilişki tespit edilmiştir. İkinci modelde ise, Ar-Ge işgücü ile ihracat değişkenlerinin pozitif bileşenleri arasında çift yönlü, Ar-Ge işgücünden ihracata ve ihracattan da Ar-Ge’ye doğru negatif bileşenler arasında ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. *Akoum (2016)*, çalışmasında Malezya’daki Ar-Ge faaliyetleri ile ülkenin ekonomik büyüme rekoru arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, Malezya’nın tarım temelli bir ekonomiden, fiyat zincirini yukarı çekerek teknolojiye dayalı bir ekonomiye dönüşmesini sağladığı büyüme modelindeki değişiklikler ortaya konmuştur. Sonuç olarak; Ar-Ge ve bilim ve teknoloji göstergelerinin ekonomik kalkınma göstergeleriyle ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. *Bal vd. (2017)* tarafından yapılan çalışmada, OECD ülkeleri için finansal büyüme ve inovasyon ilişkisi analiz edilmiştir. 2003-2014 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılan çalışmada, Panel GMM yönteminin kullanılmış ve sonuç olarak finansal gelişmenin ülkelerin yenilik süreçlerinin önünün açılmasına ve gelişmişlik derecesinin yükselmesine katkı sağladığı tespit edilmiş, ayrıca finans piyasalarında kredi hacminin artması iktisadi aktörler arasında ilişkilerin hızlanmasını ve buna bağlı olarak iktisadi faaliyetlerin hız kazanmasına neden olduğu görülmüştür. *Helhel (2018)* çalışmasında, E7 ülkelerinde 2001-2013 döneminde finansal gelişmenin Ar-Ge harcamaları üzerindeki etkisini panel veri analizi yöntemiyle analiz etmiştir. Ar-Ge göstergesi olarak; Ar-Ge harcamalarının milli gelir içindeki payı, ülkelerin finansal gelişmişlik göstergeleri olarak; yurtiçi banka kredilerinin milli gelire oranı ve geniş anlamda para arzının (M2) milli gelire oranı kullanılmıştır. Pedroni eş-

bütünleşme testi değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olduğunu göstermiştir. Panel FMOLS test sonucuna göre panel genelinde M2/GSYİH oranında %1'lik artış Ar-Ge harcamalarını %0,41 oranında, diğer finansal değişken olan yurtiçi banka kredilerinin GSYİH'ye oranında %1'lik artış ise Ar-Ge harcamalarını %0,25 artırmıştır. Sonuç olarak, E-7 ülkelerinde finansal gelişme düzeyinin Ar-Ge harcamalarına pozitif katkıda bulunduğu tespit edilmiştir.

3. Veri Seti

Bu çalışmada 10 OECD ülkesi için (Macaristan, Japonya, İngiltere, ABD, Polonya, Kore, Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Meksika, İsrail) 1995-2015 dönemi yıllık verileri kullanılarak Ar-Ge, inovasyon ve ekonomik büyümenin finansal gelişme üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında; finansal gelişmeyi temsilen, özel sektör kredilerinin GSYH % payı, ekonomik büyümeyi temsilen ülkelere ait reel kişi başına Gayri Safi Yurt içi Hâsıla (GSYH) değişkeni kullanılmıştır. Çalışmada ayrıca Ar-Ge harcamalarının GSYH % payı, yerli-yabancı toplam patent başvuruları değişkenleri kullanılmıştır. Analiz kapsamında ilk olarak paneli oluşturan değişkenler arasında ve modelde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil CADF birim kök testi uygulanmıştır. Ardından modelin homojenliğine bakılmıştır. Son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Konya (2006) nedensellik testi kullanılarak analiz edilmiştir.

Tablo 1. Analiz Kapsamında Kullanılan Değişkenler

| Değişkenler | Semboller | Temsil Eden Değişkenler | Kaynak |
|-------------------|-----------|---|---------------|
| Ekonomik Büyüme | BÜYÜME | Kişi başına düşen milli gelir (2005 sabit fiyatlarıyla) | UNCTAD |
| Ar-Ge Harcamaları | AR-GE | Kamu ve Özel Sektör toplam Ar-Ge harcamalarının GSYH % Payı | OECD |
| İnovasyon | PATENT | (yerli ve yabancı toplam patent sayısı) | DÜNYA BANKASI |
| Finansal Gelişme | KREDİ | Özel Sektör Kredilerinin GSYH % Payı | |

3.1. Metodoloji

3.1.1. Yatay Kesit Bağımlılığının Test Edilmesi

Yatay kesit bağımlılık testlerinden ilki, Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen ve eşitlik (1)'de görülen Lagrange Multiplier (LM) testidir.

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (1)$$

(1) nolu Eşitlikte, $\hat{\rho}$ kalıntıların ikili korelasyonunun örnek tahminidir. Bu teste H_0 hipotezi, yatay kesitler arasında ilişkinin olmadığını ve $T \rightarrow \infty$ iken; N sabit ise, $\frac{N(N-1)}{2}$ serbestlik derecesinde ki-kare asimptotik dağılıma sahip olduğu ve testin, zaman boyutu T'nin yatay kesit boyutu N'den büyük olduğu durumlarda kullanılacağı varsayılmaktadır (Pesaran, 2004:4).

(2) nolu Eşitlikte görülen ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD_{LM} testi hem N hem de T'nin büyük olduğu durumlar için uygulanabilmektedir. Bu test Breusch ve Pagan (1980) testinin geliştirilmiş halidir.

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1)} \quad (2)$$

Bu teste göre, $T \rightarrow \infty$ ve $N \rightarrow \infty$ olduğu durumda yatay kesit bağımlılığının olmadığı varsayılır. Ancak $N > T$ olduğu durumlar da ise CD_{LM} testi önemli düzeyde bozulmalar göstermekte ve N büyüdükçe sapmalar daha da artmaktadır.

Bu yüzden Pesaran (2004), $N > T$ olduğu durumlarda yatay kesit bağımlılığı için CD testini geliştirmiştir. Aşağıdaki eşitlikte görülen bu test N'in T'den büyük olması ($N > T$) durumunda kullanılmaktadır.

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}} \quad (3)$$

Bu test yatay kesit kalıntıları arasındaki korelasyon katsayılarının toplamına dayanılmaktadır. Yatay kesitler arasında ilişkinin olmadığını gösteren H_0 hipotezi altında bu test istatistiği standart normal dağılım göstermektedir (Pesaran, 2004:9). Yatay kesit bağımlılık testlerinden bir diğeri aşağıdaki eşitlikte görülen ve Pesaran vd.(2008) tarafından geliştirilen sapması düzeltilmiş LM_{adj} testidir.

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2}{N(N-1)}\right) \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T \hat{\rho}_{ij}} \frac{(T-k) \hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\sqrt{\nu_{Tij}^2}} \quad (4)$$

Burada k regresör numarasını gösterirken, μ_{Tij} , $(T-k) \hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin ortalamasını, ν_{Tij} ise $(T-k) \hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin varyansını göstermektedir. Bu eşitliğe göre elde edilen test istatistiği, asimptotik olarak standart normal dağılım göstermektedir. Bu testler için oluşturulan hipotezler;

H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_A : Yatay kesit bağımlılığı vardır.

Test sonuçlarına göre H_0 hipotezinin kabul edilmesi durumu, ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığının olmadığı anlamına gelmektedir. Bu durumda analize birinci nesil panel birim kök testleri ile devam edilir. Ancak H_0 hipotezi reddedilirse ve ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu tespit edilirse bu durumda da analize ikinci nesil panel birim kök testleri ile devam edilir.

3.1.2. Panel Birim Kök Testi

Pesaran (2007) CADF testi, bireysel serilerin birinci farkları ve gecikme düzeylerinin yatay kesit ortalamaları ile ADF regresyonunun genişletilmiş şeklidir. Testte hem CADF istatistiği ile her bir yatay kesite ait bireysel sonuçlar elde edilirken hem de kesit ortalamaları alınarak genişletilen CIPS (Cross sectionally IPS) istatistiği ile panelin geneline ilişkin sonuçlar elde edilmektedir. CADF testi, yatay kesit (N) ve zaman (T) boyutunun nispeten küçük olduğu durumlarda bile oldukça tutarlı sonuçlar vermektedir. Ayrıca bu test hem $T > N$ hem de $N > T$ olduğu durumlarda kullanılabilir (Pesaran, 2007: 266-267).

y_{it} 'nin t zamanında, i yatay kesit biriminde gözlemlenebilir bir değer olduğu varsayılarak y_{it} basit dinamik doğrusal heterojen panel veri modeline göre aşağıdaki eşitlikte olduğu gibi oluşturulur:

$$y_{it} = (1 - \phi_i)\mu_i + \phi_i y_{i,t-1} + \mu_{it} \quad (i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, N) \quad (5)$$

Burada, başlangıç değeri, y_{i0} , sıklık fonksiyonu ile sonlu ortalama ve varyansa sahiptir. Hata terimi μ_{it} tek faktörlü bir yapıya sahiptir.

$$\mu_{it} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

(6) nolu Eşitlikte, f_t , her ülkenin gözlenemeyen ortak etkilerini, ε_{it} ise bireysel-spesifik hata terimidir. (5) ve (6) nolu eşitlikler manipüle edilerek (7) nolu eşitlik yazılabilir (Pesaran, 2007:268).

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Burada;

$$\alpha_i = (1 - \phi_i)\mu_i, \quad \beta_i = -(1 - \phi_i), \quad \Delta y_{it} = y_{it} - y_{i,t-1}$$

Buna göre, $\phi_i = 1$ olmak üzere, CADF testinin hipotezleri şu şekilde kurulur:

$$H_0 : \beta_i = 0, \quad (\text{tüm } i\text{'ler için}) \text{ seri durağan değildir.}$$

$H_A : \beta_i < 0$ ($i = 1, 2, \dots, N_1, \beta_i = 0 = N_1 + 1, N_1 + 2, \dots, N$) seri durağandır.

$N \rightarrow \infty$ ve δ , 0'dan büyük, 1'den küçük veya 1'e eşit ($0 < \delta \leq 1$) olmak üzere 0'dan farklı ve sabit bir değere yakınsadığında, N_1/N varsayımıyla bireysel sonuçların bir kısmında durağanlık ortaya çıkar. Lm et al. (2003), çalışmasında belirtildiği gibi, bu şart panel birim kök testlerinin tutarlılığı için gereklidir. Buna göre CADF regresyonu (8) nolu Eşitlikteki gibi yazılabilir:

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + e_{it} \quad (8)$$

Bireysel CADF testinin (Δy_{it}) kritik değerleri, EKK regresyonuna dayalı 50.000 replikasyon uygulanarak sabitsiz ($y_{i,t-1}$), sabitli (\bar{y}_{t-1}) ve sabitli-trendli ($\Delta \bar{y}$) olmak üzere üç farklı durum için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Uygulamada tablo kritik değerler T ve N'nin boyutuna göre (10 ile 200 aralığında herhangi bir değer için) %1, %5 ve %10 anlamlılık derecesine göre belirlenir (Pesaran, 2007: 269).

Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF testinde her ülkeye yani her bir yatay kesite ait birim kök test istatistiklerinin ortalaması alınarak panelin geneli için birim kök test istatistiği olan CIPS hesaplanabilir. CIPS istatistiği şu şekilde formüle edilir:

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (9)$$

(9) nolu Eşitlikte, $t_i = (N, T)$, i. yatay kesit birimi için CADF istatistiği olur. Bu yüzden bu eşitlik aşağıdaki gibi yazılabilir (Pesaran, 2007: 276):

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_i$$

3.1.3.Homojenliğin Test Edilmesi

Homojenliğin test edilmesi konusundaki ilk çalışmalar, Swamy (1970) ile başlamıştır. Pesaran ve Yamagata (2008), Swamy testini geliştirmiştir. Bu testte;

$$Y_{it} = \alpha + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (10)$$

şeklindeki genel bir eşbütünleşme denkleminde β_i eğim katsayılarının, yatay kesitler arasında farklı olup olmadığı test edilmektedir. Testin hipotezleri:

$H_0 : \beta_1 = \beta$ Eğim katsayıları homojendir.

$H_1 : \beta_1 \neq \beta$ Eğim katsayıları homojen değildir.

Pesaran ve Yamagata (2008) hipotezleri test edebilmek için iki farklı test istatistiği geliştirmiştir:

$$\text{Büyük Örneklem İçin: } \mathcal{Z}_0 = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \mathcal{S}_0 - k}{2k} \right) \approx N(0,1) \quad (11)$$

$$\text{Küçük Örneklem İçin: } \mathcal{Z}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \mathcal{S}_0 - k}{v(T, k)} \right) \approx N(0,1) \quad (12)$$

Burada N; yatay kesit sayısını, Swamy test istatistiğini, k; açıklayıcı değişken sayısını ve $v(T, k)$ standart hatayı ifade etmektedir.

3.1.4.Konya(2006) Nedensellik Testi

Granger'e (1969) göre; Granger nedensellik, bir değişkenin (X) geçmiş değerleri bilgisinin diğer bir değişkenin (Y) gelecek değerlerinin şekillenmesini etkilemesi olarak ifade edilmektedir. Ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığının olması ve eğim katsayılarının heterojen olması, bu özelliklerle uygulanması mümkün olan bir nedensellik metodunun kullanımı zorunlu hale getirir. Konya (2006) nedensellik testi, denklem kümesinin görünürde ilişkisiz regresyon tahminine ve ülkelere özgü bootstrap kritik değerlerle sınıanan Wald testine dayalı bir yaklaşımdır. Bu nedenle, değişkenlerin durağan olmaları gerekmez, değişkenler düzey değerleri ile de analize katılabilir. Bu testin çok sayıda avantajı bulunmaktadır. Bunlar; test panelin homojen olduğunu varsaymaz ve her bir panel üyesine ayrı ayrı Granger nedensellik testi yapmak mümkün hale gelir. İkincisi bu yaklaşım kointegrasyon veya birim kök testi gibi bir ön test gerektirmez çünkü her bir ülke için ayrı bootstrap kritik değeri elde edilir. Ayrıca bu metot, hangi panel üyelerinde tek taraflı Granger nedensellik hangi panel üyelerinde çift yönlü Granger nedensellik olduğunu ve hangi üyelerde nedensellik ilişkisi olmadığını belirleme imkânı sağlar.

Bootstrap panel nedensellik yaklaşımındaki ilk aşama, aşağıdaki denklemler yoluyla verilen denklem sisteminin tahmin edilmesidir (Konya, 2006: 981).

$$y_{2,t} = \alpha_{1,2} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,2l} y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \gamma_{1,2l} x_{2,t-l} + \varepsilon_{1,2,t}$$

$$y_{2,t} = \alpha_{1,2} + \sum_{I=1}^{mly_1} \beta_{1,2I} y_{2,t-1} + \sum_{I=1}^{mlx_1} \gamma_{1,2I} x_{2,t-1} + \varepsilon_{1,2,t} \quad (13)$$

$$y_{N,t} = \alpha_{1,N} + \sum_{I=1}^{mly_1} \beta_{1,N,I} y_{N,t-1} + \sum_{I=1}^{mlx_1} \gamma_{1,N,I} x_{N,t-1} + \varepsilon_{1,N,t}$$

ve

$$x_{1,t} = \alpha_{2,1} + \sum_{I=1}^{mly_2} \beta_{2,1,I} y_{1,t-1} + \sum_{I=1}^{mlx_2} \gamma_{2,1,I} x_{1,t-1} + \varepsilon_{2,1,t}$$

$$x_{2,t} = \alpha_{2,2} + \sum_{I=1}^{mly_2} \beta_{2,2,I} y_{2,t-1} + \sum_{I=1}^{mlx_2} \gamma_{2,2,I} x_{2,t-1} + \varepsilon_{2,2,t} \quad (14)$$

$$x_{N,t} = \alpha_{2,N} + \sum_{I=1}^{mly_2} \beta_{2,N,I} y_{N,t-1} + \sum_{I=1}^{mlx_2} \gamma_{2,N,I} x_{N,t-1} + \varepsilon_{2,N,t}$$

Burada y ve x değişkenleri, N paneldeki yatay kesit birimi sayısını ($i = 1, 2, \dots, N$), t zaman periyodunu ($t = 1, 2, \dots, T$) l gecikme uzunluğunu, mly ve mlx sırasıyla y ve x için gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. Buna göre, eğer 1 numaralı eşitlikteki tüm γ 1'ler anlamsız değilken 2 numaralı eşitlikteki tüm β 2i'ler anlamsızsa x'ten y'ye doğru tek yönlü nedensellik vardır. Buna karşın, 10 numaralı eşitlikteki tüm γ 1'ler anlamsızken 11 numaralı eşitlikteki tüm β 2i'ler anlamsız değilse y'den x'e doğru tek yönlü nedensellik vardır. Eğer tüm β 2i'ler ve γ 1i'ler anlamsız değilse değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Son olarak, tüm β 2i'ler ve γ 1i'ler anlamsızsa y ve x değişkenleri arasında Granger nedensellik ilişkisi yoktur. Nedensellik ilişkilerinin olup olmadığını ve eğer varsa bu ilişkilerin yönünü tespit etmek için Wald istatistikleri bootstrap yöntemiyle elde edilen yatay kesit birimine özgü kritik değerlerle karşılaştırılmaktadır. Wald istatistiği bootstrap kritik değerlerinden yüksek olduğunda, değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir.

4. Analiz Sonuçları

Çalışmada ilk olarak ilgili değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığı test edilmiştir. Tablo 2 ve Tablo 3'de yatay kesit sonuçlarına yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda %5 anlamlılık düzeyinde değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığı yoktur hipotezi reddedilmiştir. Bu nedenle, bu ülkelerden birinde ekonomik büyüme, Ar-Ge, patent ve özel sektör kredilerinde meydana gelen değişmelerin diğer ülkeleri etkilediği ve bu ülkelerdeki politika yapıcıların ekonomik büyüme ve diğer değişkenlere yönelik karar verirken, diğer ülkelerin politikalarını ve bu ülkeleri etkileyen şokları da göz önünde bulundurmaları gerektiği anlaşılmaktadır.

Tablo 2. Değişkenlerde Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

| Değişkenlerde Yatay Kesit Bağımlılığı | BÜYÜME | | PATENT | | AR-GE | | KREDİ | |
|---------------------------------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|
| | İstatistik | Olasılık Değeri | İstatistik | Olasılık Değeri | İstatistik | Olasılık Değeri | İstatistik | Olasılık Değeri |
| CD _{Lm1} (BP, 1980) | 77.669* | 0.002 | 83.880* | 0.000 | 77.650* | 0.002 | 57.936** | 0.093 |
| CD _{Lm2} (Pesaran 2004) | 3.444** | 0.000 | 4.098** | 0.000 | 3.442** | 0.000 | 1.364*** | 0.086 |
| CD (Pesaran 2004) | -2.026** | 0.021 | -0.901 | 0.184 | -1.731** | 0.042 | -1.614*** | 0.053 |
| LM _{adj} | 7.493** | 0.000 | 3.065** | 0.001 | 13.214* | 0.000 | 4.710** | 0.000 |

Not: ***, **, * sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 3. Modelde Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

| Modelde Yatay Kesit Bağımlılığı | İstatistik | Olasılık Değeri |
|----------------------------------|------------|-----------------|
| CD _{Lm1} (BP, 1980) | 164.337** | 0.000 |
| CD _{Lm2} (Pesaran 2004) | 12.579** | 0.000 |
| CD (Pesaran 2004) | 5.463** | 0.000 |
| LM _{adj} | 21.834** | 0.000 |

Not: ***, **, * sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

| | BÜYÜME | | | AR-GE | | PATENT | | KREDİ | |
|--------------------------------------|-------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|----------------|------------------|---------------|------------------|
| | Ülke | Gecikme | CADF İstatistiği | Gecikme | CADF İstatistiği | Gecikme | CADF İstatistiği | Gecikme | CADF İstatistiği |
| Düzeyde Sabitli-Trendli Model | Macaristan | 1 | -0.849 | 1 | -2.669 | 1 | -5.806* | 4 | 0.489 |
| | Japonya | 1 | -2.008 | 1 | -1.737 | 1 | -2.063 | 1 | -2.321 |
| | İngiltere | 1 | -0.111 | 1 | -3.520 | 1 | -2.362 | 4 | -1.968 |
| | ABD | 1 | -1.464 | 1 | -2.223 | 4 | -0.622 | 3 | -2.876 |
| | Polonya | 1 | -1.813 | 1 | 1.293 | 4 | -2.817 | 2 | -0.208 |
| | Kore | 1 | -2.318 | 1 | -2.683 | 1 | -2.771 | 2 | -1.075 |
| | Türkiye | 1 | -1.600 | 4 | -0.657 | 1 | -3.388 | 1 | -0.981 |
| | Çek Cum. | 1 | - | 1 | -1.824 | 1 | -3.145 | 2 | -0.269 |
| | Meksika | 4 | 0.516 | 4 | -2.151 | 1 | -2.733 | 1 | -0.175 |
| | İsrail | 4 | - | 2 | -1.580 | 1 | -2.733 | 1 | -1.780 |
| | Panel İstatistiği | | - | | - | | - | | -1.116 |
| | | 1.927 | | 1.775 | | 2.844** | | | |
| | BÜYÜME | | | AR-GE | | PATENT | | KREDİ | |
| Birinci Farkta Sabitli-Trendli Model | Ülke | Gecikme | CADF İstatistiği | Gecikme | CADF İstatistiği | Gecikme | CADF İstatistiği | Gecikme | CADF İstatistiği |
| | Macaristan | 3 | -0.141 | 3 | -3.483 | 1 | -6.607* | 1 | -2.255 |
| | Japonya | 1 | -3.158 | 1 | -2.723 | 1 | -3.358 | 1 | -2.938 |
| | İngiltere | 1 | -1.124 | 1 | - | 1 | -2.033 | 1 | -2.255 |
| | ABD | 1 | -1.245 | 1 | -2.269 | 1 | -3.151 | 2 | -2.488 |
| | Polonya | 1 | -1.552 | 1 | -1.666 | 1 | - | 1 | - |
| | Kore | 1 | -3.042 | 1 | -1.910 | 1 | -5.559* | 2 | -2.800 |
| | Türkiye | 4 | -0.887 | 1 | -2.719 | 1 | -3.269 | 1 | - |
| | Çek Cum. | 1 | -2.339 | 1 | -2.704 | 1 | -5.153* | 2 | -2.234 |
| | Meksika | 3 | -3.354 | 1 | -3.400 | 1 | -3.145 | 1 | - |
| | İsrail | 2 | -1.872 | 1 | -1.175 | | -7.328* | 2 | - |
| Panel İstatistiği | | - | | - | | -4.365* | | - | |
| | | 1.861 | | 2.670 | | | | 3.617* | |

Çalışmada kullanılan değişkenler için paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı tespit edildiği için serilerin durağanlığı yatay kesit bağımlılığının söz konusu olduğu durumlarda kullanılan ikinci kuşak birim kök testlerinden Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF testi ile incelenmiştir. CADF testi, T>N ve N>T durumlarında kullanılmaktadır. Bu test istatistiği değerlerini, Pesaran

(2007)'ın CADF kritik tablo değerleriyle karşılaştırarak, her ülke için durağanlık test edilmektedir. CADF kritik tablo değeri, CADF istatistiği değerinden büyükse boş hipotez reddedilir ve sadece o ülkenin serisinin durağan olduğu sonucuna ulaşılır. Tablo 4'teki sonuçlara göre; büyüme değişkeni düzeyde sabitli-trendli modelde Çek Cumhuriyeti ve İsrail dışındaki tüm ülkelerde ve panelin genelinde birim kök kabul edilmiştir. Birinci farkta sabitli-trendli modelde ise, tüm ülkelerde ve panelin genelinde birim kök kabul edilmiştir. AR-GE değişkeni için düzeyde sabitli-trendli modelde tüm ülkeler için; birinci farkta sabitli-trendli modelde İngiltere dışındaki tüm ülkelerde ve panelin genelinde birim kök kabul edilmiştir. Patent değişkeni için düzeyde sabitli-trendli modelde Macaristan dışındaki tüm ülkelerde panel birim kök kabul edilmiştir. Panelin genelinde için ise birim kök kabul edilmemiştir. Birinci farkta sabitli-trendli modelde ise, Macaristan, Polonya, Kore, Çek Cumhuriyeti ve Kore dışındaki tüm ülkelerde birim kök kabul edilmiştir. Panelin genelinde ise birim kök yoktur. Kredi değişkeni düzeyde sabitli-trendli modelde tüm ülkelerde ve panelin genelinde birim kök vardır. Birinci farkta sabitli-trendli modelde ise, Polonya, Türkiye, Meksika ve İsrail dışındaki tüm ülkelerde panel birim kök kabul edilmiştir. Panelin genelinde ise birim kök yoktur.

Tablo 4. CADF birim kök testi

Not: Tabloda her ülke için bireysel kritik değerler, Pesaran (2007) çalışmasında s.275-276'daki Tablo I (b) ve Tablo I (c)'den, panelin geneli için kritik değerler ise aynı çalışmada s.280-281'deki Tablo II (b) ve Tablo II (c)'den elde edilmiştir. Test istatistikleri sonuçlarına göre ***, **, * sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeylerindeki istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'de görüldüğü üzere, Delta_tilde ve Delta_tilde_adj test istatistiklerine göre "Eğim parametreleri homojendir" boş hipotezi %5 anlamlılık düzeyine göre reddedilmektedir. Diğer bir ifadeyle eğim parametreleri yatay kesitler arasında değişmekte olup heterojendir. Dolayısıyla bu sonuçlara bağlı olarak paneldeki ülkeler için yorum yapılabilmektedir.

Tablo 5. Homojenlik Testi Sonucu

| Test | Test İstatistiği | Olasılık Değeri |
|-----------------|------------------|-----------------|
| Delta_tilde | 9.163** | 0.000 |
| Delta_tilde_adj | 9.898** | 0.000 |

Not:***, **, *, %10, %5, %1 seviyesinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Yapılan analizde hem yatay kesit bağımlılığının hem de heterojenliğin söz konusu olması çalışmanın Konya (2006) tarafından geliştirilen Bootstrap Panel Granger nedensellik analizi için uygun olması anlamına gelmektedir. Bu test sadece yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği dikkate almakta kalmamakta aynı zamanda değişkenlerin durağanlık derecelerine bakmadan değişkenlerin düzey değerlerinin kullanılmasına olanak sağlamaktadır. Bu bağlamda, Bootstrap

Panel nedensellik sonuçlarına Tablo 6’da yer verilmiştir. Buna göre; Macaristan ve İngiltere için, “AR-GE Nedeni Değildir KREDİ” boş hipotezi reddedilmektedir. Başka bir ifadeyle, Macaristan ve İngiltere’de Ar-Ge harcamalarından özel sektöre kullanılan kredilere doğru nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Meksika için “PATENT Nedeni Değildir KREDİ” boş hipotezi reddedilmektedir. Diğer bir ifadeyle, bu ülkelerde patent harcamalarından özel sektör kredilerine doğru nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Çek Cumhuriyeti ve Meksika için “BÜYÜME Nedeni Değildir KREDİ” boş hipotezi reddedilmektedir. Başka bir ifadeyle; bu ülkelerde ekonomik büyümeden özel sektöre kullanılan kredilere doğru nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 6. Bootstrap Panel Nedensellik Sonuçları

| H ₀ :AR-GE Nedeni Değildir KREDİ | | | | | |
|--|------------------|---------------------------|-----------------|--------|--------|
| Ülkeler | Wald İstatistiği | Bootstrap Olasılık Değeri | Kritik Değerler | | |
| | | | %1 | %5 | %10 |
| Macaristan | 11.947** | 0.021 | 16.995 | 6.949 | 4.564 |
| Japonya | 2.011 | 0.450 | 14.999 | 9.364 | 7.024 |
| İngiltere | 8.029*** | 0.051 | 12.807 | 8.078 | 5.276 |
| ABD | 1.345 | 0.216 | 9.343 | 3.762 | 2.585 |
| Polonya | 0.127 | 0.880 | 23.155 | 13.038 | 9.070 |
| Kore | 0.365 | 0.865 | 15.491 | 9.873 | 8.147 |
| Türkiye | 6.055 | 0.731 | 35.753 | 21.716 | 18.342 |
| Çek Cumh. | 0.437 | 0.350 | 4.523 | 2.315 | 1.437 |
| Meksika | 8.966 | 0.274 | 24.401 | 16.359 | 13.180 |
| İsrail | 0.273 | 0.816 | 25.011 | 14.697 | 10.517 |
| H ₀ :PATENT Nedeni Değildir KREDİ | | | | | |
| Ülkeler | Wald İstatistiği | Bootstrap Olasılık Değeri | Kritik Değerler | | |
| | | | %1 | %5 | %10 |
| Macaristan | 6.081*** | 0.092 | 13.113 | 8.383 | 5.886 |
| Japonya | 0.855 | 0.572 | 11.520 | 7.511 | 5.491 |
| İngiltere | 7.222 | 0.159 | 23.552 | 12.833 | 9.766 |
| ABD | 0.983 | 0.934 | 34.446 | 21.346 | 17.028 |
| Polonya | 2.874 | 0.345 | 21.286 | 10.112 | 7.388 |
| Kore | 12.365 | 0.458 | 65.117 | 39.465 | 31.309 |
| Türkiye | 1.101 | 0.412 | 11.145 | 7.531 | 4.568 |
| Çek Cumh. | 14.547** | 0.042 | 19.529 | 13.583 | 10.117 |
| Meksika | 14.065** | 0.039 | 20.921 | 12.725 | 10.061 |
| İsrail | 1.960 | 0.598 | 37.471 | 20.328 | 14.318 |
| H ₀ :BÜYÜME Nedeni Değildir KREDİ | | | | | |
| Ülkeler | Wald İstatistiği | Bootstrap Olasılık Değeri | Kritik Değerler | | |
| | | | %1 | %5 | %10 |
| Macaristan | 0.020 | 1.000 | 42.288 | 32.279 | 26.072 |
| Japonya | 0.893 | 0.930 | 24.109 | 16.499 | 13.612 |
| İngiltere | 3.243 | 0.909 | 30.407 | 21.671 | 17.597 |
| ABD | 13.953 | 0.677 | 93.712 | 54.853 | 43.980 |
| Polonya | 4.211 | 0.989 | 50.610 | 33.438 | 27.226 |
| Kore | 8.744 | 0.880 | 81.455 | 48.109 | 39.632 |
| Türkiye | 9.656 | 0.465 | 27.846 | 20.170 | 17.042 |
| Çek Cumh. | 9.345** | 0.003 | 6.805 | 3.989 | 2.888 |
| Meksika | 15.357** | 0.008 | 14.473 | 9.118 | 7.153 |
| İsrail | 0.187 | 0.881 | 23.410 | 11.755 | 9.095 |

Not: *, **, *** sıfır hipotezin sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Kritik değerler 1000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir.

5.Sonuç

Bu çalışmanın amacı, 10 OECD ülkesinde 1995-2015 dönemleri itibariyle; Ar-Ge, inovasyon ve ekonomik büyümenin finansal gelişme üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu kapsamda yöntem olarak ilk olarak değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığına bakılmıştır. Ardından yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil CADF birim kök testi uygulanmıştır. Homojenlik testi uygulanmış ve son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisine bakılmıştır. Analiz sonucunda; paneli oluşturan değişkenler arasında ve modelde yatay kesit bağımlılığının olduğu görülmüştür. Bu nedenle, bu ülkelerden birinde ekonomik büyüme, Ar-Ge, patent ve özel sektör kredilerinde meydana gelen değişmelerin diğer ülkeleri etkilediği ve bu ülkelerdeki politika yapıcıların ekonomik büyüme ve diğer değişkenlere yönelik karar verirken, diğer ülkelerin politikalarını ve bu ülkeleri etkileyen şokları da göz önünde bulundurmaları gerektiği anlaşılmaktadır. Homojenlik testi sonucunda, eğitim parametrelerinin yatay kesitler arasında değişmekte olduğu yani heterojen olduğu görülmüştür. Konya (2006) nedensellik testi sonucunda ise; Macaristan ve İngiltere’de Ar-Ge harcamalarından finansal gelişmeye doğru (özel sektöre kullandırılan kredilere) nedensellik bulunmaktadır. Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Meksika’da patent harcamalarından finansal gelişmeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Çek Cumhuriyeti ve Meksika’da ekonomik büyümeden finansal gelişme doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Çalışma bulguları sonucunda genel bir değerlendirme yapmak gerekirse; Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarının artması finansal gelişme üzerinde etkili olmaktadır. Çünkü; Ar-Ge ve inovasyon harcamaları arttıkça, teknolojik yenilikler artacak ve bunun neticesinde yeni ürün ve üretim yöntemleri geliştirilecek, bu durum ise daha fazla işgücünü gerekli kılacak ve daha fazla finansman kullanımını gerektirecek ve böylece işletmeler artan işgücü ve finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek için kendi öz kaynaklarından karşılayamadıkları finansman ihtiyaçlarını, bankalardan kredi kullanarak karşılamaya çalışacaklardır. Çünkü bu yatırımların gerçekleşmesi, yeni ürün üretiminin artması sonucunda oluşan güven ortamı bankacılık sektöründe kendini göstererek, bankalarca yatırımcılar için finansal talepleri karşılama noktasında kredi kullandırma davranışını ortaya çıkaracaktır. Bu durum ise o ülkenin finansal gelişmesini etkileyecektir. Bir ülkede patent harcamaları arttıkça, teknolojik yenilikler artacak, teknolojik yenilikler arttıkça da ürün ve üretimde çeşitlilik artabilecek, patent ihraçlarının yapılması durumunda o ülkeye döviz girdisi sağlanacak ve yaşanan tüm bu gelişmeler ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyecektir. Ekonomik büyüme finansal sistemin gelişimini hızlandırmaktadır. Finansal sistemin gelişiminde ve büyüme sürecinde ise özel sektör kredileri önemli bir unsurdur. Reel sektörün büyümesi, ekonomik büyüme sürecini de etkilemekte ve ekonomik birimlerin finansal taleplerinin de artmasına neden olmaktadır. Bu durumda, finansman ihtiyacını kendi öz kaynakları ile karşılayamayan ekonomik birimler, yine bankalara yönelecekler ve bankaların sunduğu finansal hizmetlerden biri olan özel sektör kredilerine olan talepleri artacaktır. Reel ekonomi içerisinde yer alan yatırımcıların bu taleplerindeki artış, finansal sistemin ve finansal piyasaların da

gelişmesine yol açarak finansal sektörün gelişmesine katkı sağlayacak ve böylece o ülkenin finansal gelişimi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olacaktır.

KAYNAKÇA

- AFŞAR, A. (2007). Finansal Gelişme ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 36: 188-198.
- AKOUM, İ. (2016). Research, Development and Innovation in Malaysia: Elements Of An Effective Growth Model. *Asian Economic and Financial Review*, 6(7): 390-403.
- ALTIN, O., KAYA, A. A. (2009). Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişkinin Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 9 (1): 251-259.
- AMAGHOUS, J., IBOURK, A. (2013) Entrepreneurial Activities, Innovation and Economic Growth: The Role of Cyclical Factors Evidence from OECD Countries for the Period 2001-2009. *International Business Research*, 6(1): 153-162.
- BAL, H., İŞCAN, E., SERİN, D., KARA, D. (2017). Finansal Büyüme ve İnovasyon İlişkisi: OECD. *International Conference on Eurasian Economies*. 546-549.
- CÖMERT, H., GERALD E. (2016). Finansal Yenilik Yazınındaki Son Gelişmeler. *Tekpol Working Paper Series*, 16(4): 1-25.
- DAM, M.M. (2017). Ar&Ge, İnovasyon ve Ekonomik Büyüme. Bursa: Ekin Yayınevi.
- DEMİR, M., GEYİK, O. (2014). Türkiye’de Ar-Ge & İnovasyon Harcamalarının Gelişim Süreci ve Ekonomik Etkileri. *Journal of Life Economics*, 2: 171-190.
- ELÇİ, Ş. (2007). İnovasyon: Kalkınma ve Rekabetin Anahtarı. Technopolis Group.
- ERKİTLİOĞLU, H. (2013) Dünyada ve Türkiye’de Ar-Ge Faaliyetleri. *İktisadi Araştırmalar Bölümü: İş Bankası*.
- GÖÇER, İ. (2013). Teknolojik İlerlemenin Belirleyicileri: NIC Ülkeleri için Panel Eşbütünlük ve Panel Nedensellik Analizleri. *Maliye Finans Yazıları*, 100: 116-141.
- GÜLMEZ, A., YARDIMCIOĞLU, F. (2012). OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünlük ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010). *Maliye Dergisi*, 163: 335-353.
- GÜR, N. (2014). Yeni Ekonomi İçin Anahtar Ar-Ge ve İnovasyon Finansmanı. 112, Seta.Org. (Erişim Tarihi: 09.10.2017).
- HANLEY, A., LIU, W.H., VAONA, A. (2011). Financial Development and Innovation in China: Evidence from the Provincial Data. *Kiel Working Paper*. 1673: 1-33.

- HELHEL, Y. (2016). E7 Ülkelerinde Finansal Gelişmenin Ar-Ge Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi. *Journal of Business Rsearch*, 8(1): 500-517.
- HELHEL, Y. (2018). Finansal Gelişme Ve Ar-Ge Harcamaları İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 10(1):
- IŞIK, C. (2014). Patent Harcamaları ve İktisadi Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*, 1:69-86.
- KELEŞ, M.K. (2007). Türkiye’de Teknokentler: Bir Ampirik İnceleme. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi: Isparta.
- KONYA, L. (2006). Exports and Growth: Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach. *Economic Modeling*, 23: 978-992.
- KORKMAZ, S. (2010). Türkiye’de AR-GE Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin VAR Modeli ile Analizi. *Yaşar Üniversitesi Dergisi*, 20(5): 3320-3330.
- MASKUS, K. E., NEUMANN, R., SEİDEL, T. (2012), How National and International Financial Development Affect Industrial R&D. *European Economic Review*, 56(1): 72–83.
- MANUEL, F. (2002). Proposed Standard Practice for Survey on Research and Experimental Development, OECD Publication Service: France.
- OECD-Oslo Manual (2005). Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Paris.
- PESARAN, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. University of Cambridge Working Paper.
- PESARAN, M.H (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2): 265-312
- PESARAB, M.H., YAMAGATA, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142: 50-93.
- SUNGUR, O., AYDIN, H. İ., EREN, M. V. (2016). Türkiye’de Ar-Ge, İnovasyon, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 21(1): 173-192.
- SEYİDOĞLU, H. (2006). İktisat Biliminin Temelleri. *Güzem Can Yayınları*: İstanbul.
- SYLWESTER, K. (2001). R&D and Economic Growth, Knowledge, Technology and Policy. 13(4): 71-84.
- TEE, K., LOW G. (2014). Financial Development and Innovation Activity: Evidence From Selected East Asian Countries. *Progue Economic Papers*, 2: 478.
- ULKU, H. (2004). R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis. *IMF Working Paper*, 04/185. Washington, DC.

- YAYLALI, M., AKAN, Y., IŞIK, C. (2010) Türkiye’de Ar-Ge Yatırım Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki EŞ-Bütünleşme ve Nedensellik İlişkisi: 1990-2009. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, 2 (5): 13-26.
- ZHOU, L., XIA, L. (2010). How R&D Investments Influence TFP Growth: Evidence From China’s Large and Medium Sized Industrial Enterprises. *Frontiers of Economic China*, 5(4): 537-558.

KOBİ'LERİN KURULUŞ AŞAMALARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

Ebru EVLİYA*

Özet

Türkiye'nin ekonomik yapısı içinde özel bir konuma sahip olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), yapısal olarak bir takım üstünlüklere sahip olduğu gibi önlerini kesen önemli engellerle de karşı karşıyadır. Bunların kimisi KOBİ'lerin kendi doğasında kaynaklanırken büyük bir kısmı ise çevresel faktörlerdir. Türk KOBİ'lerinin özellikle mikro ölçekli aile şirketleri olduğu ve geleneksel yönetim biçimleri ile yönetildikleri göz önüne alınırsa bu engeller konusunda daha rahat fikir yürütülebilir. Türkiye'de işletme yöneticiliği özellikle KOBİ'ler için kurumsal bir niteliğe sahip değildir. Bu yüzden KOBİ'lerin kuruluş süreci, kuruluşu ve hayat süresi çeşitli zorluklarla karşı karşıya olup, bu işletmelerin profesyonellikten yoksun olduğu için devletin bu tip işletmeler için yarattığı desteklerden de yeterince yararlanamadıkları görülmektedir. Mutlaka bu tür sorunların kısa sürede çözülmesi kolay değildir. Başlangıçta iyi örgütlenme, kurumsallaşma azim ve heyecanı, iç ve dış paydaşları yeterince dikkate alma, kamu kurum ve kuruluşlarının desteğini sağlama, piyasa koşulları ve teknolojiyi yerinde ve zamanında takip edebilme gibi hususlar yararlı sonuçlar verebilir. Bu çalışma başlangıçta iyi örgütlenme boyutuna bir nebze de olsa ışık tutmayı amaçlamaktadır. KOBİ'ler ile ilgili genel bilgilerden sonra, KOBİ'lerin kuruluş aşamalarında dikkat edilmesi gereken hususlar açıklanmış ve konuya yönelik öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ'ler, KOBİ'lerin Kuruluş Aşamaları

1. GİRİŞ

Gelişmekte olan ülke ekonomilerinin dinamik yanını sembolize eden KOBİ'ler (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler), ekonomik düzen içerisinde doğrudan doğruya istihdam, rekabet, girişimcilik ruhu gibi kavramları çağrıştırmaktadır. Genellikle ülkenin sanayi ve üretim stratejilerine göre şekillenmekte olan bu işletmeler aktif bir yapıya sahiptirler ve piyasa ekonomisinin temel dinamiklerinden birisini oluştururlar. Küçük bir büfeden, imalat sektörüne kadar birçok kuruluş küçük işletme olarak kabul edilmektedir. İşletme ölçeğinin oldukça pratik nedenleri bulunmaktadır. Çeşitli kredi avantajlarından faydalanmak ve yeterli devlet desteği sağlamak için firma ölçeğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylık sağlayacaktır (Çetin, 1996: 35; Koçel, 2010: 9-10; Çelik vd., 2013: 91).

* Uzman, Kahramanmaraş Sütçü İmam Ün., Kahramanmaraş Sos.Bilim. MYO.

Bu işletmelerle ilgili olarak son dönemlerde özellikle KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) yapılanması ile getirilen tanımlar ve destekler bu işletmeler için birer kilometre taşı olmuştur. Halk Bankası, Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırmalar Kurumu) gibi kurum ve kuruluşların bu işletmelerin önünü açmaya çalışan destekleri de bu işletmelere önemli ölçüde nefes aldırılmaktadır. Ayrıca Basel Standartları ile bu işletmelerin kredi derecelendirmesi esasına göre finansını esas alan Avrupa Birliği ölçeğindeki yeni düzenlemeler de bu işletmelerin kurumsallaşmasını zorunlu kılmakta ve bu da bir diğer önemli sorun olan kayıt dışılığı ortadan kaldırmaktadır.

KOBİ'lerin mutlaka karşılaştıkları çeşitli güçlükler ve bunların yol açtığı önemli sorunlar mevcuttur. Bunların her birisi ayrı bir araştırma konusu yapılabilir. Bu çalışmada özelde başlangıç veya kuruluş boyutuna dikkat çekilmiştir. Yani KOBİ'lerin kuruluş aşamalarında dikkat edilmesi gereken hususlara açıklık getirilmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla önce "KOBİ Kavramı, Kapsamı, Önemi ve Özellikleri" açıklanmıştır. "KOBİ'lerin Kuruluş Aşamaları" başlığında ise işletme kurma düşüncesi, ön etütler, fizibilite etüdü (ön proje), değerlendirme ve yatırım kararı, kesin proje, projenin uygulanması, işletme (üretim geçiş) aşaması alt başlıkları ele alınmıştır. Çalışma nihayet sonuç ve öneriler ile bitirilmiştir.

2. KOBİ KAVRAMI, KAPSAMI, ÖNEMİ VE ÖZELLİKLERİ

Uygulamada KOBİ kavramı "Küçük ve Orta Boy İşletmeler", "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler" ya da "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler" olarak kabul görmektedir. Bu alanda çalışma yapanlar, daha çok "Küçük ve Orta Boy İşletme" veya "Küçük ve Orta Ölçekli İşletme" açılımını izlemişlerdir. KOBİ kavramı, 3624 sayılı "KOSGEB" kanununda "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler" olarak değerlendirilmiştir (Çelik ve Akgemci, 2010: 108).

KOBİ'lere yönelik ortak bir tanımlama yapabilmeyi güçleştiren birçok neden vardır. Öncelikle, ülkelerin gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklar ortak sınıflandırmanın yapılmasında önemli bir engeldir. İşletme büyüklüklerinin genel değerlendirilmesi kapsamında, "işgören sayısı, kullanılan üretim tekniği, kullanılan teknoloji, kullanılan enerji miktarı, üretilen malın özellikleri, zaman boyutu, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, pazarın yapısı ve büyüklüğü, faaliyette bulunulan işkolu, kuruluş ve araştırmalar" önemli bir yer tutar. İşletme büyüklüğünün seçiminde temel ölçüt olarak, "istihdam edilen personel sayısı, yıllık satış cirosu ve yıllık bilanço değeri" ile "bağımlı veya bağımsız çalışmak" gibi kriterler daha çok tercih edilir olmuştur. KOBİ'leri tanımlayabilmek için birçok kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler arasında şunlar sıralanabilir; "zaman, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, faaliyette bulunulan işkolu, kullanılan üretim tekniği, üretilen malın özellikleri, işgören sayısı, kuruluş ve araştırmalar" (Çetin, 1996: 35; Çelik vd., 2013: 95).

Bir ekonominin gerçek dinamosu nedir diye sorulduğunda buna verilecek yanıt KOBİ'ler olacaktır. Buna karşın "KOBİ nedir?" diye sorulduğunda ise ortaya net bir yanıt çıkmamaktadır. "Küçük ve Orta Boy İşletme" veya "Küçük ve Orta

Ölçekli İşletme” ana tanımı içinde, KOBİ'lere değişik ülkeler hatta aynı ülke içindeki farklı birimler farklı farklı özellikler yüklemektedirler. Bu nedenle çoğu zaman tanımlamada karışıklık yaşanmaktadır. Buradaki temel farklılık, tanımlamada kullanılan ölçütlerin değişik olmasında yatmaktadır. Tanımlamada genel olarak aşağıdaki ölçütler öne çıkmaktadır (Çetin, 1996: 35; KOBİ Nedir, 2006):

1.İşletmelerin çalıştırdığı personel ya da işçi sayısı,

2.Bilanço değerleri ve bağımsızlık ölçütleridir. Bağımsızlık ölçütünden kasıt, bir firmanın sermayesi ve hissesinin %25 ten fazlasının bir büyük sermaye grubuna ait olmamasıdır, yani hisse payı içinde büyük sermayenin payı %25'ten az olan firmalar KOBİ kategorisine girmiş sayılmaktadır.

Ülkemizde KOBİ tanımının AB ile uyumlaştırılarak, destekler ve işbirliğinde yaşanan sorunların ortadan kaldırılması amacıyla çeşitli yasal düzenlemeler yapılmıştır (KOBİ, 2006). Bu düzenlemeler ile kısmi uyum sağlanmaya çalışılırken, farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. AB'nin genel KOBİ tanımlamasındaki işletme sınıflandırması olan “mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletme” kavramları ile “yıllık istihdamın 250 işgörenden az olması” ölçütlerinde uyum sağlanmıştır. Ne var ki, bilanço büyüklüğü veya yıllık satış gelirlerinin oldukça aşağılara çekilmesi, ülkemizde “Büyük Ölçekli İşletme” olarak kabul gören birçok şirketin KOBİ'ler ile aynı sınıfta yer alması sonucunu doğurmuştur. Aynı şekilde AB'nin başka işletmelere ait sermaye oranını \leq %25 olarak almasıyla, bizdeki “bağlı firma şeklinde büyük bir şirketler grubu içinde yer almamak” ifadelerinin tam olarak uyumlaştırılması da yararlı olabilirdi.

“Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kapsamında aşağıdaki işletme sınıflandırmaları kabul edilmiştir (KOBİ, 2012):

- 1.Mikro (Çok Küçük) İşletme: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 1 Milyon TL'yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler.
- 2.Küçük İşletme: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosundan herhangi biri 8 Milyon TL'yi aşmayan işletmeler.
- 3.Orta Büyüklükteki İşletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 Milyon TL'yi aşmayan işletmeler.

KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik kapsamında (madde 7) KOBİ'ler çalışan sayıları veya mali bilgilerinin tespitine yönelik olarak, diğer işletmeler ile olan sermaye veya oy hakkı ilişkilerine göre şu biçimde belirtilmiştir: “1.Bağımsız İşletmeler, 2.Ortak İşletmeler, 3.Bağlı İşletmeler”.

Yapılan düzenleme ile bir işletmenin tek başına veya bağlı işletmeleriyle birlikte hâkim etki yaratmayacak şekilde, başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin %25 ve fazlasına ve %50'si ve daha azına sahip olması yahut kendisinin oy hakları veya sermayesinin %25 ve fazlasına ve %50'si ve daha azına başka bir işletmenin hâkim etki yaratmayacak şekilde sahip olması durumunda bunlar "ortak işletme" sayılırken; KOBİ'lerin girişim sermayesi ve iş meleklerinden daha fazla yararlanabilmesi amacıyla "kamu yatırım şirketleri, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları ve bazı gerçek kişiler" bu kapsam dışında tutulmuştur. Başlangıçta daha çok imalat işletmeleri akla gelmekteyken, KOBİ tanımının genişletilerek hizmet sektörü, yerel medya kuruluşları ve küçük tarım işletmelerini de kapsayacak şekilde hazırlanması olumlu bir gelişmedir. Böylece, "kobi proje, tematik proje, işbirliği güç birliği, ar-ge, inovasyon ve endüstriyel uygulama, genel destek, girişimcilik, gelişen işletmeler piyasası" KOBİ destek programlarının geniş alanlara yayılması daha da kolaylaşabilir (KOBİ Tanımı, 2006; KOSGEB, 2015).

Ülkelerin ekonomisi için KOBİ'lerin stratejik önemi yadsınamaz. Bu stratejik önem üretim, rekabet, istihdam ve yeni iş yaratma vb. alanlarda daha çok ön plana çıkmaktadır. KOBİ'lerin önemi, sahip oldukları özellikler veya ekonomiye sağladıkları yararlar da saklıdır. Bu özellikler şöyle sıralanabilir (Yelkikalan ve Kalmış, 2001: 387-388; Çelik vd., 2013: 108-109); "-Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlarlar; -Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı oluştururlar; -Yapıları itibarıyla ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirler; -Talep değişikliklerine ve çeşitliklerine kolayca uyum gösterebilirler; -Teknolojik yeniliklere yatkındırlar; -Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlarlar; -Gelir dağılımındaki çarpıklıkları giderebilirler; -Bireysel tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirebilirler; -Büyük ölçekli işletmelerin destekleyicisi ve tamamlayıcısı olmaktadırlar; -Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudurlar".

3. KOBİ'LERİN KURULUŞ AŞAMALARI

Her ekonomik yapı gibi KOBİ'lerin de ortaya çıkması ve bu fikrin sonuçlandırılması; fikrin oluşumundan itibaren çeşitli aşamalardan geçilerek bu fikrin fiilen uygulanmaya konması şeklinde uzun bir süreçten oluşur.

3.1. İşletme Kurma Düşüncesi

İşletmeyi kurmayı tasarlayan kişinin kafasında bu yönde bir düşüncenin doğup gelişmesi bir işletme kurmanın ilk aşaması olarak kabul edilir. Girişimcinin belleğinde böyle bir düşüncenin yer edinmesi onu bir takım ön araştırmalar yapmaya zorlar. Ön araştırmalarla ulaşılan sonuçların cazibesine bağlı olarak girişimci ekonomik, yasal mali ve teknik araştırmalara başlar (Şimşek ve Çelik, 2017: 87-88).

3.2. Ön Etütler

Girişimcinin kafasında projeye ilişkin oluşan düşüncenin uygulanabilirliği yapılacak çeşitli ön araştırmalar ve etütler sonucu ortaya çıkar. Ön araştırma çalışmalarının asıl görevi, işletme kurma düşüncesinden doğan hedefleri gerçekleştirmenin bütün seçeneklerini ekonomik, teknik, finansal ve hukuki açılardan inceleyerek bulguları ve onları destekleyen verileri sistemli ve mantıklı bir şekilde sunmaktır. Bu araştırmaların ilki ekonomik nitelikli değildir. Çünkü işletme hangi nedenle kurulursa kurulsun vazgeçilmez hedeflerinden biri ve belki de birincisi kar sağlamak olduğuna göre, ilk planda yapılacak yatırımın, yatırımı haklı çıkaracak bir kazanç sağlayıp sağlamayacağını belirlemesi büyük önem taşır. Böyle bir belirleme işlevi ise, ekonomik araştırma ile mümkün olmaktadır (Şimşek ve Çelik, 2017: 89).

3.2.1. Ekonomik Etüt

Ekonomik faktörlerin zaman içinde çok sık değişmesinden dolayı ekonomik araştırma sadece kuruluş aşamasında değil işletmenin hayatı boyunca yapılması gereken bir iştir. Ekonomik araştırma kapsamlı bir konudur. Öyle ki işletmenin faaliyet göstereceği alandaki rekabet durumu, mal ve hizmetlerin birim üretim maliyetleri, pazarlanacak mal ve hizmetlerin ne olacağı bu kapsamın alt öğelerinden sadece birkaç tanesidir. Ekonomik araştırmanın burada kısaca ele alınacak olan üç temel konusu, işletmenin kuruluş aşamasında özellikle ele alınması gereken konulardır. Bunlar şöylece belirtilebilir (Şimşek ve Çelik, 2017: 89); - Üretilmesi planlanan mal ve hizmetin muhtemel talep düzeyinin tahmini, -Yeterli düzeyde işletme kapasitesinin varlığı, -Kuruluş yerinin seçimi şeklinde belirtilebilir”.

3.2.1.1. Talep Tahmini

Girişimci önce kurulması düşünülen işletmenin üreteceği mal ve hizmetlere karşı piyasada oluşması olası talep düzeyini doğru bir şekilde tahmin edebilmelidir. Bu tahmin işletmenin kuruluşuna temel oluşturacak niteliktedir ve bu talep tahmini en az beş yıl veya daha uzun bir süreyi içine almalıdır. Talep tahminlerinin kapsadığı süre veya zaman aralığı büyüdükçe, yapılan tahminlerin gerçeğe uygunluk derecesi azalır. Bu nedenle, yapılan tahminlerin sık sık değişen koşullara göre düzeltilmesi gerekir. İşletmenin kuruluş aşamasında yapılan talep tahminleriyle, üretilmesi tasarlanan mal ve hizmetlere belirli bir fiyattan ne kadar talep olacağı belirlenmeye çalışılır. Dolayısıyla işletmenin gelecekte üreteceği mal ve hizmetlere yönelecek talep miktarının sağlıklı bir biçimde tahmin edilebilmesi için mümkün olduğu kadar çok sayıdaki ilgili değişken göz önünde bulundurulmalıdır. Talep tahmini; finansman, ekonomik, toplumsal, endüstriyel, mesleki ve çeşitli kamu kurumlarından sağlanacak olan sağlıklı ve yeterli bilgi ve verilere ihtiyaç gösterir. Talep tahminlerinde belli başlı üç grup yöntemden bahsedilebilir. Bunlar şöyle sıralanabilir (Şimşek ve Çelik, 2017: 90); “1.Deneyim ve sezgiye dayalı talep tahmin yöntemleri; 2.Ekonomik göstergelere dayanan yöntemler, 3.İstatiksel talep tahmin yöntemleri”. Bu şekilde üç grupta sınıflanan talep tahmin yöntemleri direkt ya da dolaylı olmalarına göre iki ana grupta toplanabilirler:

a) Dolaysız (Direkt) Yolla Talep Tahmin Yöntemleri (-Anket yoluyla talep tahmini; Yöneticilerin görüşlerinin alınmasıyla talep tahmini; Kilit personelin görüşlerini almak suretiyle talep tahmini”.

b) Dolaylı (Endirekt) Yolla Talep Tahmin Yöntemleri: “-Zaman serileri analizi ile talep tahmini; -Trend yöntemi ile talep tahmini; -Grafik yöntemi ile talep tahmini, -Önde giden göstergeler yöntemi ile talep tahmini, -Ortalamalar yöntemi ile talep tahmini, -En küçük kareler yöntemi ile talep tahmini; -Regresyon ve korelasyon yöntemi ile talep tahmini; -Üssel düzeltme yöntemi ile talep tahmini; -Yarı logaritmik yöntem ile talep tahmini”.

Yukarıda sayılan yöntemlerden dolaylı gruba girenler deneyim ve sezgiye dayalı talep tahmin yöntemlerine girerken dolaylı tahmin yöntemleri ise ekonomik göstergelere ve istatistiksel yöntemlere dayanan talep tahmin yöntemleridir. Günümüz iş dünyasında mal ve hizmetlerin talebini etkileyen değişkenlerin sayıca çok olması ve bunların birbiri arasındaki ilişkilerin karmaşıklığı, özellikle tecrübe ve sezgiye dayalı yöntemler gibi talep tahmin yöntemlerini yetersiz hatta bazı durumlarda tamamen geçersiz kılmaktadır. Bu nedenle değişen ve karmaşıklaşan ekonomik göstergelere dayanan ve istatistiksel talep tahmin yöntemleri artık daha çok kullanılır olmuştur. KOBİ’leri kuran kişiler genellikle teknik kökenli oldukları için talep tahmin yöntemlerinden en basit ve en az bilgi gerektiren yöntem olan “deneyim ve sezgiye dayalı” talep tahmin yöntemi en çok tercih edilendir. Bu ise KOBİ’lerin kuruluş aşamasından sonra hiç beklemedikleri olaylarla karşı karşıya gelmelerine neden olmaktadır.

3.2.1.2. İşletme Kapasitesinin Belirlenmesi

Kurulması düşünülen işletmelerde üretilen mal ve hizmetlere karşı muhtemel talep düzeyi işletme kapasitesini doğru bir şekilde belirlemek için tahmin edilmeye çalışılır. Bu sayede kurulması tasarlanan işletmenin günlük, aylık ve yıllık üretim gücünün (kapasitesinin) ne olacağı veya ne olması gerektiği sorusu gerçeğe en yakın şekilde cevaplanmış olur. İşletme kapasitesi hem işletme faaliyete geçtikten sonra ortaya çıkabilecek talepleri belirli ve makul bir süre içinde karşılayacak kadar büyük hem de atıl kalacak kadar da büyük olmamalıdır. KOBİ’ler kurulurken ve olası kapasite kararlaştırılırken ne çok küçük ne de gereğinden fazla büyük olmasına özen gösterilmesi gerekir. Bunun temel sebebi eksik ya da fazla kapasite ile üretilen mal ve hizmetlerin birim maliyetinin yüksek olması sonuç itibarıyla işletmeyi kaynak kaybına uğratar. Birim başına en uygun büyüklüğü ifade eden optimum büyüklük işletmelerin etkin bir şekilde işletilebilmesi için bir zorunluluktur. Fakat çok zaman gereğinden fazla büyük ve veya gereğinden daha küçük kapasiteli işletmelerin varlığı söz konusudur. Sonuç itibarıyla bu durum hem işletmeler için hem de ülke ekonomisi için büyük kayıplara neden olmaktadır (Şimşek ve Çelik, 2017: 104).

3.2.1.3. Kuruluş Yerinin Seçimi

3.2.1.3.1. Kuruluş Yeri Seçiminin Önemi ve Optimal Kuruluş Yeri

İşletme ölçeklerinin küçülmesine paralel olarak kapanma oranları da artmaktadır. DİE tarafından 10 kişiden fazla istihdamı olan imalat sanayisinde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, işletmelerin ilk 5 yılsonunda faaliyetlerini sürdürme oranı %40 civarındadır. İşletmelerdeki bu başarısızlığın temelini inildiğinde, kuruluş aşamasında yapılan hataları görülmektedir. Kuruluş aşamasındaki en büyük eksiklik ise bilgi kaynaklarının yetersizliği ve işletmelerin fizibilite raporlarını sadece teşvik veya kredi sağlamaya dönük olarak düzenlemesidir. KOBİ'ler; yatırım alanlarının seçiminde pek çok zaman yeterli analizleri yapmamaktadırlar. Daha çok küçük bir piyasa talebini karşılamak üzere kurulan KOBİ'lerde kuruluş yeri seçimi önemli bir sorundur. KOBİ'ler çok kısıtlı imkânlar içinde olduklarından işletmelerin kuruluş yeri için uzun boylu düşünmemektedirler. Çoğu zaman KOBİ sahibinin bir miktar stokunu depo edebileceği bir yerinin bile olmadığı görülmektedir. Ticari açıdan çok önemli bir konu olan kuruluş yeri seçimi kuruluş bölgesi ve yeri seçimi bir projenin en stratejik kararlarından biridir. Kuruluş yeri seçimi aynı zamanda gelir dağılımı, bölgesel gelişmişlik farklarını etkileme, birbirleri ile ilişkili firmaların aynı mekânda toplanması sonucunda oluşacak dışsallıklar, çevresel faktörler ile teşvik tedbirlerinden faydalanabilme gibi boyutları da içermektedir. Tüm bu yönleri ile bakılınca yer seçimi; firma bazında olduğu kadar ulusal planlama ve siyasi karar alma süreçleri açısından da merkezi bir öneme sahiptir. Ayrıca ekonomi politikaları açısından ülkemizde Kalkınmada Öncelikli Yörelere (KÖY) ve Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ile Küçük Sanayi Siteleri (KSS) teşviklerinden yararlanılmasında bu faktörler etkili olmaktadır (www.dpt.gov.tr).

Bu önemi dolayısıyla yer seçimi yapılırken dar görüşlü ve duygusal olmamalı, aksine rasyonel davranılmalı, türlü ekonomik ve teknik faktörün yanında, kurulacak işletmenin çalışma konusu ve büyüklüğü göz önüne alınmalı, alternatif kuruluş yerlerinin özellikleri birbiriyle karşılaştırılmalıdır. Sonuç olarak kuruluş yeri rastgele seçilmemelidir. Üretim maliyetlerini ve karlılığını doğrudan etkileyecek olan kuruluş yeri seçimi ile ilgili karar bu yüzden işletmenin varlığını sürdürmesi ve başarılı olması üzerinde etkin bir rol oynamaktadır. Bir girişimci, kurmayı düşündüğü işletme için en uygun kuruluş yerini belirlemeye çalışırken, aynı zamanda gelecekte işletme karını maksimum kılacak olan yeri de belirlemiş olur. Böyle bir yerin seçimi ya toplam maliyetlerin en aza indirilmesi veya toplam gelirlerin en üst düzeye çıkarılması yoluyla gerçekleşir. Ancak bu seçimler içerisinde maliyetlerin minimizasyonu amacıyla hareket etmek daha uygun olur. Sonuç olarak girişimcinin kuruluş yeri ile ilgili kararı verirken, tahmini ve kontrolü daha kolay olan maliyetlerini esas alması daha uygun olacaktır. O halde optimal kuruluş yeri denilince, gelecekte oluşması beklenen toplam üretim maliyetlerinin en düşük olduğu yer anlaşılması gerekir (Şimşek ve Çelik, 2017: 109).

3.2.1.3.2. Kuruluş Yeri Faktörleri

KOBİ'lerde ve diğer işletmelerde kuruluş yerinin seçerken dikkat edilmesi gereken bazı faktörler vardır. Bu faktörler ekonomik ve çevresel olmak üzere iki grupta toplanabilir. Genel olarak işletmenin kontrol alanı içine giren ve işletme yönetimince alınacak kararlarla etkilenebilen faktörler ekonomik faktörleri oluşturur. Bu faktörlerin maliyet ve karlılık üzerinde etkileri açık ve kesindir. İşletmenin denetimi dışında ortaya çıkan faktörler ise çevresel faktörler şeklinde tanımlanabilir (Şimşek ve Çelik, 2017: 109-110).

a) Ekonomik Faktörler

- Pazarın Büyüklüğü veya Yakınlığı: Her üretim faaliyeti, hedeflenen pazardaki ihtiyacı karşılamayı amaçladığı için işletmenin hedef pazara yakın bir yerde kurulması gerekir. Ulaştırma sisteminin yetersiz, taşıma maliyetlerinin yüksek olması gibi faktörler işletmenin pazara yakın yerde kurulmasını daha da önemli hale getirir.
- Hammadde Kaynakları: Kuruluş yerleri sürekli tedarik olanakları, kalite, fiyat ve taşıma maliyetleri gibi nedenlerden dolayı hammadde ve diğer yardımcı maddelerin olduğu yerlere yakın olmak zorundadır.
- Taşıma Olanakları: Üretim maliyetleri içerisinde önemli bir yeri olduğu için ulaştırma giderleri ve ulaştırma araç ve olanakları kuruluş yeri faktörleri arasında önemli bir faktördür. Pek çok işletme ulaşım olanaklarının elverişli olması dolayısıyla deniz ve nehir kıyılarına, demiryolu kavşaklarına ve karayollarının yakın yerlere kurulmuştur. Fakat bu faktörü yalnız başına göz önüne alarak karar vermek de doğru olmayabilir.
- Kuruluş Maliyetleri: Kuruluş maliyetini farklılaştıran ve dolayısıyla kuruluş yeri seçiminde değerlendirilmesi gereken faktörler söz konusu olabilir. Bölgeler arasında ekonomik ve sosyal gelişme düzeyleri, teknik hizmetlerden yararlanma olanakları, taşıma, coğrafi konum vb. bunların başlıcalarıdır.
- İşletme Maliyetleri: Her işletmenin faaliyeti belirli işletme maliyetleri ile yürütülebilir. Hammadde, malzeme, işgücü, enerji, su, bakım, yönetim giderleri gibi maliyetler bunların en önemlileridir. Hammadde, malzeme ve yedek parçaların bazı bölgelerde daha kolay ve ucuz olarak sağlanabilmektedir. Bazı bölgelerde ise miktar ve nitelik yönünden uygun işgücünün sağlanması diğer bazı bölgelere göre daha kolay olabilmektedir.
- Benzer İşletmelere Yakınlık ve Mevcut Yatırımlar: Aynı veya benzer dallarda faaliyet gösteren işletmelere yakınlık veya bölgede işletmeye ait daha önce yapılmış yatırımların bulunması, kuruluş ve işletme maliyetleri açısından önemli üstünlükler sağlar. Mevcut yatırımları genişletmek çoğunlukla yeni bir işletme kurmaktan çok daha ucuza mal olmaktadır.
- Devletin Özendirici ve Caydırıcı Politikaları: Devletin uyguladığı maliye politikaları bölgeler arası sermaye maliyetlerini etkilediği için idari mekanizma her ülkede işletmelerin kuruluş yeri seçimine doğrudan veya dolaylı olarak etki eder. Politikalar gereği bazı bölgelerde düşük faizli ve uzun süreli kredi

sağlanması, vergi ve gümrük istisnaları, yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman gibi uygulamalar işletmeler açısından özendirici bir niteliğe sahiptir.

b) Çevresel Faktörler

-Bölgesel Faktörler: Su, yol, enerji, liman ve diğer altyapı tesislerinin varlığı, sağlık, eğitim, haberleşme, konut gibi hizmetlerin yeterliliği, iklim koşulları gibi faktörler girişimci için kuruluş yerini etkileyen bölgesel faktörlerin en önemlileridir (Şimşek ve Çelik, 2017: 111).

Kuruluş yeri seçiminde etkili olan çok önemli olan bölgesel faktörlerden birisi de Organize Sanayi Bölgelerinin (OSB) varlığıdır. OSB, birbiriyle işbirliği halinde üretim yapan KOBİ'lere planlı bir alanda ve ortak altyapı hizmetlerinden yararlanarak daha kolay ve ucuz üretim yapma olanağı sağlayan bir sistemdir. Sanayi yatırımlarının teşvik edilmesinde, planlı yerleşimin sağlanmasında, düzenli şehirleşmede ve istihdamın geliştirilmesinde bu bölgeler etkili bir araç olarak kullanılmaktadır. OSB, genel anlamda; ulaşım, su, elektrik, kanalizasyon, banka, kantin, ilk yardım vb. olanaklarla donatılmış uygun bir alanda teknik ve genel hizmetlerin de sağlandığı, ekonomik bir ölçek içinde gruplanmış fabrika yerleşim birimleridir. OSB, bir diğer ifadeyle birbirleriyle işbirliği içinde üretim yapan orta ve küçük ölçekli işletmelerin planlanmış bir alan üzerinde ve ortak altyapı hizmetlerinden yararlanacak şekilde standart fabrika binaları içinde toplanmalarıdır Bu tanımlamanın temel öğeleri aşağıdaki gibidir (Çezik ve Eraydın, 1982: 1; Eyüboğlu, 2008):

- İşletmeler arası işbirliği ve uyuma dayalı üretim,
- Bu işletmelerin küçük ve orta ölçekli olmaları,
- Planlanmış bir arazi üzerine yerleşim,
- Ulaştırma, elektrik, su, kanalizasyon ve sosyal tesisler gibi tüm işletmeler için ortak olan bir altyapının varlığı,
- Standart fabrika binaları içinde üretim yapılması şeklinde sıralanabilir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın geliştirdiği genel bir tanıma göre ise "Organize Sanayi Bölgesi, küçük ve orta ölçekli sanayilerin geliştirilmesi için gerekli olan planlı yerleşme alanlarının; altyapı ve ortak hizmet gereksinmelerinin inşa edilerek sağlanması yoluyla, belli standartlarda geliştirilmesi ve organize edilmesidir".

OSB, ekonomik bir ölçek içerisinde gruplanmış fabrika yerleşim yerleridir ve OSB uygulaması birçok bakımdan yarar sağlamakla birlikte; temel olarak üç amacın gerçekleştirilmesi beklenmektedir. Bu amaçlar.

- KOBİ'lerin gelişimini sağlamak ve bunlara daha iyi üretim olanakları sunmak,
- Bölgeler arasında dengeli gelişmeyi gerçekleştirmek,

-Sanayi işletmelerini kent merkezlerinin dışına çıkarmak ve onların uygun, planlı ve programlı yerleşimini sağlayıp; sanayileşmenin kentler üzerinde doğurabileceği olumsuz etkileri ortadan kaldırarak, kentleşme ile sanayileşme arasındaki ilişkiyi düzenlemek şeklinde sıralanabilir.

Önemli bir teşvik aracı olan OSB'lerde yapılan yatırımlara birtakım ek teşvikler de sağlanmaktadır. Altyapı tesislerinin yüksek maliyetler gerektirmesinden dolayı bu harcamalar çoğu kez işletmeler tarafından yapılamaz. Fakat OSB'ler yeterli altyapı tesislerine sahip olduğu için işletmelere önemli bir kuruluş yeri üstünlüğü sağlamaktadır.

KOBİ'lerin kuruluş yeri seçerken OSB'nin getirdiği avantajları dikkate almaları gerekirken özellikle imalat sanayindeki KOBİ'lerin % 60'ından fazlasının OSB, Küçük Sanayi Siteleri (KSS), Serbest Bölgeler (SB) vb. sanayi alanları dışında faaliyet göstermekte olduğu görülmektedir. Bu ise işletmelerin kalite, enerji temini, ulaşım, lojistik, çevre kirliliği vs. açıdan sağlıklı işyeri ihtiyacının halen önemli ölçüde karşılanamadığı anlamına gelmektedir. Ancak önemli faydalarına ve işletmelere sağladığı avantajlarına karşın OSB'lerle ilgili bazı sorunların da olduğu görülmektedir. Bunlardan bazıları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Bağrıaçık, 1989: 138-140) :

- OSB'deki işyerlerinin bir kısmı; sırf yatırım amacıyla gerçekte esnaf, sanatkâr ve sanayici olmayan kişilerce yatırım amaçlı alınmakta ve gerçek ihtiyaç sahiplerine daha yüksek bedellerde kiraya verilebilmektedir.
- Yüksek kira bedelleri KOBİ'leri zor durumda bırakmaktadır.
- Bazı işyerleri gerçek üretim için değil depo olarak kullanılmaktadır. Bu ise kaynakların amaç dışı kullanımı ve israfı anlamına gelmektedir.
- Laboratuvarlar, kalite-kontrol merkezleri, genel kolaylık atölyeleri gibi tesisler henüz yeterli düzeyde değildir.

-Bu sitelerde farklı iş kollarında faaliyet gösteren firmaların mevcudiyeti, ileri-geri bağlantıların sağlıklı bir şekilde gerçekleşmesini engellemekte; sonuç itibarıyla gerekli sinerji ve dışsal tasarruflar gerektiği kadar oluşmamaktadır. Ayrıca firmaların söz konusu sitelerde yukarıda sayılan sebepler dolayısıyla faaliyette bulunamamaları, bunun yerine yerleşim merkezlerinde ve uygun olmayan şartlarda üretimde bulunmaları bir başka önemli sorundur. Bu konuda özellikle konfeksiyon üretimi ve ihracatı ile uğraşan firmalar belirgin bir örnektir. Bu firmaların pek çoğu üretimini büyük ölçüde kent içindeki bodrum katlarında gerçekleştirmektedir. KOBİ'lerin kent içindeki yada dışındaki düzeni kent yaşamını ve yerleşim düzenini de etkilemektedir. KOBİ'lerin imar planlarını aşarak işyerlerini kurmaları, bu işletmelere yakın yerlerde gecekondulaşmanın da oluşmasına yol açmakta; bu ise söz konusu bölgelerin ileride planlı bir şekilde geliştirilmesinde önemli zorlukların oluşmasına sebep olmaktadır.

-Ulusal Faktörler: Devletin dış ticaret politikası ve ihracatı özendirme konusunda uyguladığı markı ekonomik politikalar girişimcileri daha kolay ihracat yapabilecekleri yerlerde faaliyet göstermeye yöneltmektedir. Girişimcilerin liman ve havaalanı yakınlarında kuruluş yeri seçmeye yönelmesinin en önemli

nedeni budur. Bunun dışında belirlenen bölgesel kalkınma stratejileri, Kalkınmada Öncelikli Yörelere (KÖY) için tanınan kolaylıklar, Serbest Bölgeler ve çevre kirlenmesine karşı uygulanan politikalar girişimciler açısından kuruluş yeri seçimi kararını etkileyen faktörlerdir (Şimşek ve Çelik, 2017: 111).

-Uluslararası Faktörler: Bir ülkenin izlediği dış politika ve bağlı bulunduğu uluslararası ekonomik ve politik örgütler, o ülkede faaliyet gösteren kamusal ve özel işletmelerin iç ve dış pazarlarını, ticaret şeklini, teknolojik düzeyini ve finansal olanaklarını belirlemede önemli rol oynarlar. Dolayısıyla bu tür faktörler işletmenin kuruluş yerinin belirlenmesinde önemli bir yere sahiptirler. Günümüz dünyası artık hızla küreselleşmekte ve yaşanan değişim önemli bir bütünleşmeye yol açmaktadır. Bu hızlı süreçte; değişen ve bütünleşen dünyanın dışında kalmamak, sürekli büyüyen ve gelişen pazardan ya da dünya ticaretinden pay alabilmek, fırsat ve avantajlardan yararlanmak ülkeler için öncelikli amaçlardan biri olmuştur. Küreselleşen dünya ile modifikasyonda ve dış pazarlara açılmada; KOBİ'ler çeşitli sebeplerden dolayı hızla ön plana çıkmaktadır. KOBİ'leri öne çıkaran etkenlerin başlıcaları; daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşidi sağlama, istihdam yaratma imkânlarının fazla olması, talep değişimine karşı daha kolay ve çabuk uyum göstermeleri, teknolojik gelişmelere daha yatkın olmaları, kalkınmada dengelerin bozulmasını önleyici rol oynamaları, gelir dağılımına katkıları, kişisel tasarrufları teşvik etmeler, büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcı olmaları, sosyo ekonomik yapının denge ve istikrar unsuru olmaları, demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana unsurlarından birisi olmaları gibi faktörlerdir (Ceylan, 2008; Şimşek ve Çelik, 2017: 112).

3.2.2. Teknik Etüt

Kurulması düşünülen bir işletmenin teknik etütleri genellikle mühendislerce yapılır. Gerçekleştirilmesi planlanan bir yatırım projesinde önce ekonomik etüt yapılır, daha sonra ise elde edilen verilere uygun bir işletmenin teknik yönden kurulup kurulmayacağı araştırılır. İşletmenin kurulmasına karar verilirse, projenin teknik etütünde şu çalışmalara yer verilir (Gedik vd, 2005: 51-61; Şimşek ve Çelik, 2017: 115-116):

- Proje ile ilgili ön etütler; projenin teknik tanımı, hammadde ve yardımcı madde etütleri, projenin kurulacağı alanın zemin etütleri, laboratuvar testlerinin yapılması,
- Seçilen üretim yönetiminin ve alternatiflerinin yöntemlerin ve bunların gerekçelerinin belirlenmesi,
- Projenin ürünleri ve yan ürünlerine ilişkin etütler,
- Makine ve donatımla ilgili etütler,
- Tesislerin yerleşim planlarının yapılması etütleri,
- Arazi, bina ve inşaatla ilgili etütler,
- Montaj işlerinin nasıl ve kimin tarafından yapılacağı ve bu işlere ilişkin harcama kalemlerinin ne olacağının belirlenmesi,

-Personel ihtiyacı ile ilgili etütler,

-İş akım şemasının düzenlenmesi, teknik yardım, patent ve how know sağlanması olanakları, projenin teknik ömrüne ilişkin etütler ve uygulama planının hazırlanması.

Projenin teknik etüdü için gerekli olan ve yukarıda sıralanan konular; projenin boyutuna göre oluşturulmuş olan ve finansal analist, muhasebeci, ekonomist, mühendis ve ilgili diğer uzmanlardan oluşan bir proje ekibi tarafından hazırlanır ve değerlendirilir. Fakat ülkemizde oldukça sınırlı kaynaklarla kurulan KOBİ'lerin mevcut bütçeleriyle bu hazırlık ve çalışmaları yeterince yapamadıkları görülmektedir.

3.2.3. Finansal Etüt

İşletme kurulurken; ekonomik ve teknik etütler tamamlandıktan sonra projenin finansal yönden de ele alınması gerekir. Yapılması gereken finansal etütler şu konuları kapsamak durumundadır (Müftüoğlu, 1997: 193; Gedik vd., 2005: 51-61; Şimşek ve Çelik, 2017: 116);

-Projenin gerçekleştirilmesi için yapılacak olan sabit yatırım tutarının tespit edilmesi,

-Kurulacak işletmeye ilişkin tahmini gelir-gider bütçesinin oluşturulması,

-Finansman etütleri ve organizasyon yapısı,

-Kurulması düşünülen örgütün yapısı, personelin işe alınması, eğitilmesi vb. işlemlerin finansal açıdan değerlendirilmesi.

Türkiye'de KOBİ'lerin hem kurucusu hem sahibi olan girişimciler çok kere mühendis, teknisyen veya usta kökenli kişilerdir. Söz konusu şahıslar, genellikle üretim konusunda çok yetenekli ve tecrübeli olmalarına rağmen; piyasaya yönelik düşünme ve değerlendirme açısından finansman ve yönetim fonksiyonlarını gerçekleştirmede yeterince başarılı değildirler. Yani bu girişimciler iyi bir üretici iken iyi bir finansmançı olmayı başaramamaktadırlar. Bu işletmelerde finansman konusunda üzerinde özenle durulması gerekli konu işletmenin sabit yatırım yapıldıktan sonra elde kalan öz sermaye ve işletme sermayesi dengeleridir.

3.2.4. Hukuki (Yasal) Etüt

Kuruluş aşamasında girilen yasal araştırmanın başlıca amacı işletmenin türünün belirlemek, kurulması düşünülen işletmeyi devletin destekleyip desteklemeyeceğini ortaya çıkarmak ve nihayet kuruluş için alınması gerekli izinleri ve yapılacak diğer işleri tespit etmektir. Girişimciler yeterince farkında olmasalar da yasal açıdan, devletin işletmelerle olan ilişkileri iş yaşamı yönünden büyük önem taşır. Devlet çıkardığı yasalarla işletmenin kurulması ve hayatını devam ettirmesini tam bir güven altına alır. Buna karşılık devlet kendisi de işletmeye bazı görevler yükler. İşletme yasa gereği gelir ve kurumlar vergisi ödeme, çalıştırdığı kişilerin çalışma koşullarını ve iş güvenliklerini sağlama, sigorta primlerini ödeme, Türk Ticaret Yasası, Türk Vergi Yasaları ve diğer yasaların öngördükleri defterleri tutmak bu yasal yükümlülüklerden bazılarıdır.

Ayrıca devlet, kurulması düşünülen işletme yatırımının, ülkenin genel ekonomik politikasını destekler nitelikte olmasını, işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunmasını, fazla döviz harcatmayacak ve ithalatı ikame edecek bir nitelik göstermesini ve nihayet modern teknolojiyi ülkeye getirmesini beklenebilir. Bu koşullara bağlı olarak devlet işletmeleri yatırım indirimi denilen vergi kolaylıklarından yararlanmak suretiyle destekleyebilir (Şimşek ve Çelik, 2017: 117-118).

KOBİ'lere ilişkin yasal çerçevenin henüz tamamlanmamış olduğu ülkemizde KOBİ'lerle ilgili kanunlar bu işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamaktan uzaktır. Buna bağlı olarak KOBİ'lerin birçok hizmetten faydalanması mümkün değildir ve hala KOBİ'ler için pek çok dezavantaj mevcuttur. Söz konusu dezavantajların bir kısmı şöyle sıralanabilir (Bağrıaçık, 1989: 146-147);

-Çok küçük işletmeler, iflas hükümlerine tabi değildir. Bu sebeple özel ve ticari borçları nedeniyle, işletmenin tüm borçlarına el konulabilir ve iflâs anlaşması hakları mevcut değildir,

-İş Kanunu'nda, işçilerin alacakları, belli ölçülerde hacizden korunurken; çok küçük işletmeler bu tür bir korumaya tabi değildir,

-Türk Ticaret Kanunu'nun 11/1. maddesi, esnaf ve sanatkârlara ait işyerlerini ticari işletme olarak kabul etmemektedir. Hâlbuki bu birimler, Kanun'un aradığı ölçülere (devamlılık, kara yönelik olma...) uymaktadır.

Ticari işletme kabul edilmediği için bu işletmeler; haksız rekabetten korunma, ithalat-ihracat belgesi, kapasite raporu, unvanın korunması, markanın tescili gibi hak ve imkânlardan mahrum kalmaktadır.

3.3. Fizibilite Etüdü (Ön Proje)

Fizibilite (yapılabilirlik) çalışmaları sonucunda oluşan ve fizibilite raporuna dayanarak ekonomik, teknik, finansal ve hukuki açılarından yapılan çalışmaların bir bütün olarak bir araya getirilmesi işlemi ön proje çalışmalarını oluşturur. Fizibilite etüdü, KOBİ'ler için bir maliyet unsuru olarak görüldüğü için Türkiye'de KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğu, yatırım öncesi fizibilite etüdü yapmamaktadırlar. Bunun sonucu olarak da fizibilite etüdü yapmayan işletmeler genellikle yanlış kararlar almakta ve çoğu kez başarısız olmaktadır. Girişimcilerin fizibilite çalışmalarını pek yapmıyor olmasının yanında yapılan çalışmaların da tatmin edici olduğunu söylemek zordur. Çünkü çalışmaların birçoğunda talep tahmini, kapasite ve yer seçimi gibi önemli konular birkaç satırla geçirilmektedir. Oysa fizibilite çalışmaları ile elde edilecek bilgilerin nitel ve nicel özelliğine, para ve zaman kısıtına, yatırım projesinin büyüklüğüne, hedeflenen pazarların coğrafi ve ekonomik özelliklerine, rekabet şartlarına ve nihayet projeye hedeflenen amaca bağlı olarak fizibilite etüdü gerçekleştirilmelidir. Girişim için hayati değeri olan ağırlıklar ve kritik noktalar mutlaka tespit edilmelidir. Sonuç olarak Müftüoğlu'nun belirttiği gibi; yeterli verilere, bilgilere dayandırılmadan kurulan KOBİ'ler, geriye dönülmesi güç, hatta imkânsız stratejik hataların yapılmasına neden olmaktadır. Başlangıçta eksik bilgilerle yola çıkan KOBİ'lerin

cezası, yatırım projesinin henüz doğmadan ölmesiyle sonuçlanmaktadır (Seyidoğlu, 1992: 274; Müftüoğlu, 1993: 193-281).

3.4. Değerlendirme ve Yatırım Kararı

Değerlendirme ve yatırım kararında karara temel teşkil eden faktörlerin saptanması ve değerlendirme yöntemlerinin seçimi çok büyük önem taşır. Ortaya bir yatırım projesinin çıkması yapılan araştırmaların olumlu sonuç vermesine bağlıdır. İsbetli bir karar için en az birkaç alternatif yatırım projesine ve bunlar arasında rasyonel bir tercih yapabilme olanağının varlığına ihtiyaç vardır. Bir işletme kurma çabasındaki girişimci için önemli olan bu girişim ile kar elde edip edemeyeceği eğer kar edecekse bu karın yeterli olup olmayacağıdır. Fakat yapılan yatırımların toplumsal maliyetlerinin çok yüksek olduğu düşünülürse gelişmekte olan ülkelerde projenin karlılığı kadar girişimin ulusal gelire net katkısı, istihdam yaratıcı teknolojiye sahip olup olmadığı gibi ekonomik ve toplumsal konular da girişimci tarafından göz önüne alınması gereken önemli konulardan birisidir. Girişimcinin önünde birden fazla yatırım projesi varsa en uygun projenin seçilip uygulamaya konması; karlılık, geri ödeme süresi, ithalatı ikame ve bu yolla ülkeye döviz sağlama, istihdam yaratma, ulusal gelire katkı, ihracat olanağı sağlama, modern teknolojiyi getirme ve benzeri başka kriterlere bakılarak ve seçenekler karşılaştırmaya tabi tutularak yapılır (Şimşek ve Çelik, 2017: 118-120).

3.5. Kesin Proje

Girişimci uygulamak için seçtiği projeyi bu aşamada kesin proje olarak yeniden ele alır. Çünkü proje ilgili olarak nihai kararın verilebilmesi için kurulacak işletmenin hukuki yapılanması, teknik açıdan yapılan kesin hesaplamalar, yapılacak inşaatın ayrıntılı kesin hesaplamaları, satın alınacak makinelerin kesin üretim kapasiteleri, teknolojik özellikleri ve maliyetleri, yatırım tutarı, proje kapasitesi, finansal olanak ve kaynaklar vb. gibi konular bu çerçevede yeniden elden geçirilmelidir. En sonunda ise kesin projeden elde edilen sonuçlara bakılarak kesin projenin uygulama aşamasına geçilip geçilmeyeceğine karar verilir (Şimşek ve Çelik, 2017: 130).

3.6. Projenin Uygulanması

Bu aşama yatırımın gerçekleşmesi aşamasıdır. Bir taraftan kesin siparişler verilirken diğer yandan işletmenin kurulması için fiziksel yatırımlar başlatılır. Projenin uygulanması aşaması, gerçek büyüklükte harcamaların söz konusu olduğu aşama olup planlanan zaman, yer ve maliyetle üretimde bulunmak önemlidir. Ayrıca bir projenin uygulamasında, proje ve mühendislik tasarımları, görüşmeler ve sözleşmeler, inşaat, eğitim ve tesisin işletmeye alınması gibi işlemler de yer alabilir (Şimşek ve Çelik, 2017: 130).

3.7. İşletme (Üretime Geçiş) Aşaması

Bir işletmenin kuruluşu gerçekleşmiş olsa bile işletme hemen tam kapasite ile faaliyete geçemez. Üretimin önceden planlanan kalitede gerçekleşip gerçekleşmeyeceği denir. Bunun için deneme üretimi ile üretilen mal ve hizmetler tüketicinin eline geçmeden bir denetimden geçirilir ve kalitenin beklenen düzeyde olup olmadığı saptanır. Eğer bu yapılmaz ve üretim için daha başlarken otokontrol yaratılmazsa piyasaya istenen kalitede mal ve hizmet sunulamayabilir ve daha başlarken işletme kapanabilir. İşletmenin deneme üretiminin bitişi ile birlikte kuruluş aşaması tamamlanır ve üretim dönemi başlanmış olur (Şimşek ve Çelik, 2017: 130).

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), günümüz mikro ve makro ekonomik yapının önemli unsurlarıdır. KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edebilen, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler. Ne var ki sorunlarda diz boyudur. Olumsuz rekabet, yönetim yetersizliği, katılımcı yönetimden uzaklık, mali danışman veya uzman istihdam edememe, uzman bir finansman ekibinden yoksunluk, sermaye yetersizliği, finansal kurumlardan yeterli desteği görememe, sermaye piyasasından yeterince yararlanamama, ürün geliştirme eksikliği, üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği, modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe, işyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü, kalifiye eleman sağlayamamak, mevzuat ve bürokrasi türünden dezavantajlar söz konusudur (Çelik ve Akgemci, 2010: 125-128).

Bu çalışmada özelde KOBİ'lerin kuruluş aşamalarında dikkat edilmesi gereken hususlar üzerinde durulmuştur. Firma kurma düşüncesinden başlayıp; ön etütler, fizibilite etüdü (ön proje), değerlendirme ve yatırım kararı, kesin proje, projenin uygulanması, işletme (üretime geçiş) aşamalarının mutlaka etkin yönetilmesi gerekir. Küresel dinamiklerin her gün yeni bir dalga yarattığı günümüzde ekonomik yapının en dinamik unsuru olan KOBİ'lerin mutlak surette devletle ve onlara destek sağlamakla görevli olan kurumlarla ilişkilerinin geliştirilmesi gerekir. Bu anlamda devlet başta olmak üzere birçok ilgili kurum ve kuruluşun iyileştirici uygulamaları kayda değerdir. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı kapsamında KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve TÜBİTAK; Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı kapsamında İŞKUR ve SGK destekleri KOBİ'ler için birer kilometre taşıdır. Halk Bankası başta olmak üzere çeşitli bankalar, Kredi Garanti Fonu, AB fonları, yerel yönetim destekleri ve diğer ilgili çevrenin yardımları bu işletmelere önemli

ölçüde nefes aldırılmaktadır. KOBİ sahip, ortak veya yöneticileri sorunları aşım, çeşitli avantajlar yakalamak için ilgili çevrenin desteklerini talep edebilmelidir. Devlet, bağı kurumlar, özel kurum veya kuruluşlardan destek ve yardım alınırken çağdaş işletmecilik kurallarını takip edip, hakkıyla uygulamak unutulmamalıdır.

KAYNAKÇA

- Akgemci, T. (2001), KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara: KOSGEB Yayını.
- Akgemci, T. (2016), Stratejik Yönetim, 4.baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bağrıaçık, A. (1989), Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmeler, İstanbul: Dünya Yayınları.
- Ceylan, E. (2008), <http://www.emrahceylan.com/tr/id9.htm>, Erişim Tarihi: 14.07.2008
- Çelik, A., ve Akgemci, T. (2010), Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, 3.Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çelik, A., Şimşek M. Ş. ve Akgemci, T. (2013), Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çetin, Canan (1996), Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, İstanbul: Der Yayınları.
- Çezik, A. ve Eraydın, A. (1982), Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri 1961-1981, Ankara: DPT Yayını.
- Eyüboğlu, D. (2008); "2000'li Yıllarda Organize Sanayi Bölgelerimiz", <http://www.mpm.org.tr/osb.pdf>. Erişim Tarihi: 14.07.2008.
- Gedik, T., Akyüz, K. C., Akyüz, İ. (2005), "Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi (İç Karlılık Oranı ve Net Bugünkü Değer Yöntemlerinin İncelenmesi)", ZKÜ Bartın Orman Fakültesi Dergisi, Yıl.2005, Cilt.7, ss.51-61.
- KOBİ Nedir? (2006); <http://www.kobitek.com/makale.php?id=70>, Erişim Tarihi: 11.02.2006.
- KOBİ (2006), "Anadolu Yaklaşımı ile İlgili Yönetmelik Yayınlandı, 2006; Anadolu Yaklaşımı Kanun Tasarısı Değiştirilerek Kabul Edildi"; KOBİ Tanımı AB ile Uyumlaştırıldı, 2006; <http://www.ikv.org.tr/haberler2.php?ID=1456>, Erişim Tarihi: 11.10.2006.
- KOBİ Tanımı (2006), "Hizmet Sektörü ve Yerel Medya Kuruluşları da KOBİ Tanımına Giriyor"; http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id, Erişim Tarihi: 11.12.2006.
- KOBİ (2012), "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair" 04.11.2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazetede Yayımlanan Yönetmelik.

- Koçel, T. (2010), İşletme Yöneticiliği, 12.b., İstanbul: Beta Yayınevi.
- KOSGEB (2015), “KOSGEB Destekler”, <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI>, Erişim Tarihi: 03.01.2015.
- KOSGEB Kanunu (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında) 2018; <http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/pdf>, Erişim Tarihi: 22.01.2018
- Müftüoğlu, T. (1991), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler, 2.b., Ankara: Sevinç Yayınevi.
- Müftüoğlu, T. (1993), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler, 3.b., Ankara: Desen Ofset.
- Müftüoğlu, T. (1997), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İstanbul: EGS Bank Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (1992), Ekonomik Terimler, Ansiklopedik Sözlük, Ankara: Gizem Yayınları.
- Şimşek, M. Ş. ve Çelik, A. (2017), İşletme Bilimine Giriş, 24.Baskı, Konya: Eğitim Kitabevi.
- Yelkikalan, N., Kalmış, H. (2001), “KOBİ'lerde Verimlilik Yönelimli Yeniden Yapılanma Stratejileri”, 1. Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir, 18-21 Ekim 2001, ss.386-394.

ÖRGÜTLERDE TÜKENMİŞLİK SENDROMU VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Öğr. Gör. Hilal ÖZTÜRK*

Öğr. Gör. Duygu TOPAL YILDIRIM**

Özet

Örgütlerin en önemli sermayelerinden biri olan çalışanlar günümüz rekabet ortamında zamanlarının büyük bir kısmını çalıştıkları işyerlerinde geçirmektedirler. Bu süreçte astlar ve üstler ve astlar-astlar arasında yoğun bir etkileşim yaşanmaktadır. Bu etkileşim çalışanların iş yaşamları ile sınırlı kalmamakta, çalışanlar bunu özel yaşamlarına da taşımaktadırlar. Yaşadığımız rekabet ortamı ve her sektördeki zorlu çalışma şartları çalışanları zaman zaman stres ile karşı karşıya bırakmakta bu da onları çaresizlik ve ümitsizliğe götürebilmektedir. Yaklaşık 20 yıldır gelişmiş ülkelerde araştırılmakta olan "Tükenmişlik" kavramı son yıllarda ülkemizde dikkat çekmektedir. Tükenmişlik Sendromu (Burnout Syndrome) işyerlerinde, özellikle de hizmet sektöründe ortaya çıkan, çalışanların iş tatminini ve performansını olumsuz yönde etkileyen temel bir sorundur. Çalışmamızda, tükenmişlik ve bu kavramın ortaya çıkış nedenleri ele alınmış; bu konular doğrultusunda mağdurların ve örgütlerin neler yapabileceği açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler; tükenmişlik, tükenmişlik sendromu, stres.

BURNOUT SYNDROME IN ORGANIZATIONS AND SOLUTIONS

Abstract

Employees, one of the most important capitalists in organizations, spend most of their time in today's competitive environment in their workplaces. In this process, there is intense interaction between subordinates and superiors and subordinates. This interaction is not limited to the work lives of the employees, but they also carry it to their private lives. The competitive environment we live in and the challenging working conditions in every sector confront our employees from time to time with stress, which can lead them to despair and despair. The concept of "Burnout", which has been under investigation in developed countries for about 20 years, has attracted attention in our country in recent years. Burnout Syndrome (Burnout Syndrome) is a major problem in the workplace, especially in the service sector, that affects employees' job satisfaction and performance negatively. In our study, burnout and the reasons for the emergence of this concept were discussed; it is explained what victims and organizations can do in line with these issues.

Key Words; burnout syndrome, stress

* Nişantaşı Üniversitesi

** Nişantaşı Üniversitesi

TÜKENMİŞLİK SENDROMU

TÜKENMİŞLİK KAVRAMI VE TANIMI

Aşırı stres, aşırı iş yükü, hedeflere ulaşamama ve iş hayatında beklentilerin maddi ve manevi olarak karşılanamaması ve mobbing gibi birçok unsur çalışanları tükenmişlik sendromuna sürükleyebilmektedir. Bu durum çalışanların hem iş kalitelerini hem de yaşam kalitelerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Tükenmişlik, kısaca kişinin kendisine büyük hedefler koyup daha sonra istediklerini elde edemeyip hayal kırıklığına uğrayarak, yorulduğunu ve enerjisinin tükenmişliğini hissetmesi olarak açıklanabilir. Tükenmişlik kişinin bedensel ve duygusal olarak işinin gereklerini yerine getiremeyecek hale girmiş olmasıdır. Bu durum işe ilişkin çok yönlü ve şiddetli olumsuzlukların kronik bir şekilde sürmesi sonucunda bireyin duygularının ve işe karşı tutumunun etkilenmesi ile ortaya çıkmaktadır.¹

Tükenmişlik kavramı ilk defa örgütsel stres üzerinde uzun yıllar çalışmış olan klinik psikolog Herbert Freudenberger tarafından 1974 de ortaya atılmıştır. Freudenberger, insanlarla etkileşim içerisinde olan kişilerde gördüğü bu duruma tükenmişlik adını koymuştur. Tükenmişlik, ilk başlarda hizmet sektöründe çalışan insanlar arasında görülen duygusal tükenme halini tanımlayan günlük konuşma diline ait bir terimken, Freudenberger bu terimi, "başarısız olma, yıpranma, enerji ve güç kaybı ve karşılanamayan istekler sonucu bireyin iç kaynaklarında tükenme olarak tanımlamıştır.²

Maslach'a göre tükenmişlik "iş gereği yoğun duygusal taleplere maruz kalan ve sürekli diğer insanlarla yüz yüze çalışmak durumunda olan kişilerde görülen fiziksel bitkinlik, uzun süreli yorgunluk, çaresizlik ve umutsuzluk duygularının, yapılan işe, hayata ve diğer insanlara karşı olumsuz tutumlarla yansımaları ile oluşan bir sendrom" dur.³

Alman Freudenberger, Jackson ve diğerleri, tükenmeyi, bireyin perspektiften tanımlamışlardır. Mathews ise sosyal refah içerisinde yaşayan çalışanların diğer işlerde çalışanlara göre daha çok tükendikleri bildirmiştir.⁴ Cherniss, 1980'de örgütsel, kişisel ve kültürel faktörleri içeren bir teori sunup, konuya dikkat çekmiştir. Cherniss tükenmişliğin, çalışanın beklentileri ile iş hayatının gerçekleri arasındaki farklılıklardan kaynaklandığını ilk ortaya koyan kişidir.⁵ En son ve en özetleyici tanım ise Shirom tarafından yapılmıştır. Shirom, "geçmiş araştırmalardan çıkarılacak başlıca sonucun, tükenmişliğin ana temasının kişinin enerji kaynaklarının bitmesi durumu" olduğunu belirtmiştir.⁶

Tükenmişlik sendromu genellikle sorunlu insanlarla yoğun bir şekilde temas halinde olan çalışanlarda görülmektedir. Tükenmişlik sendromu strese benzer belirti ve etkilere sahiptir. Fakat, tükenmişliği stresten ayıran özelliklerden biri tükenmişliğin çalışan ile karşısındaki kişi arasında olan sosyal ilişki kaynaklı bir stres türü olmasıdır.⁷ Tükenmişlik sendromu özellikle insan kaynakları yönetimi açısından üzerinde durulması gereken bir konudur. Zira yönetici ve çalışanların kişilikleri, sosyal hayatları ve iş tatminleri üzerinde yıkıcı etkileri olabilmektedir.

Gerekli önlemler alınmadığı takdirde örgüt ve çalışanların bünyesini kemiren bir hastalığa dönüşmektedir.

TÜKENMİŞLİKLE YAKINDAN İLİŞKİSİ OLAN KAVRAMLAR

Tükenmişlik Ve Stres

Birçok araştırmada tükenmişlik ve stres ilişkisi karşılaştırılmıştır. Tükenmişlik ile stresin benzer belirtileri ve etkileri bulunmaktadır. Bilimsel olarak bu iki olgu arasındaki ilişkinin ne olduğu konusunda ise farklı görüşler yer almaktadır. Bazı görüşler tükenmişliği stres sürecinin son basamağı olarak kabul etmektedir.⁸ Tükenmişlik stres ile başlamakta ve bu stresin kontrol altına alınmadığı durumlarda ortaya çıkmaktadır.

1970'lerde stresin doğurduğu olumsuz sonuçlar arasında bazı farklı tepkiler saptanmış, bunlar tükenmişlik kavramı altında toplanmıştır.⁹ Tükenmişliğin çalışma hayatında, hizmet veren ile alan arasında oluşan sosyal ilişki kaynaklı bir stres olması onu stresten ayıran önemli bir özelliktir. Bu sebeple tükenmişlik sendromu baş edilemeyen stres sonucu ortaya çıkmaktadır.¹⁰ Stres kavramı genelde memnuniyetsizliği ifade etmek için kullanılır. Bu memnuniyetsizlik çevresel ve duygusal faktörlerle ilgilidir. "Stres, bir eyleme, duruma ya da bir kişinin üzerindeki fiziksel ve/veya psikolojik zorlamaya karşı bir tepkinin sonucu" olarak tanımlanmaktadır.¹¹

Strese neden olan faktörler; sıcaklık, soğukluk, gürültü, uykusuzluk, baş ağrıları gibi fiziksel etkenler, duyguları bastırma, sabit fikirlilik, aşırı hassasiyet, iş tatminsizliği gibi psikolojik etkenler, yetersiz kaynaklar, kişiler arası sorunlar gibi toplumsal etkenler, yaşam amacının kaybolması, güç bir ilişkinin yok olması gibi ruhsal etkenler, iş yerinde yaşanan sıkıntılar, sorunlar gibi iş ile ilgili etkenler ve az mola, toplumsal destek sistemlerinin olmaması, yardıma ihtiyacı olanlarla çalışabilmek için yeterli eğitimin olmaması ya da ekonomik durumun kötü olması gibi durumsal etkenler olarak toplanmıştır.¹²

Selye 'nin stres kuramı "Genel Uyum Sendromu" olarak bilinmektedir. Bu stres kuramına göre organizmanın strese tepkisi üç aşamada gelişmektedir. Bunlar:¹³

Alarm Aşaması: Organizmanın dış uyarıyı stres olarak algıladığı bu durumda organizmada birtakım değişiklikler oluşmaya başlamaktadır. Stres yaratan olayı önce beyin algılar, en önemli stres hormonu olan ACTH (Adreno Kor tikor top) salgılanması artar. Alarm belirtisi; göz bebeklerinin büyümesi, yüzün solması, kalp atışlarının hızlanması, damarların büzülmesi, tansiyonun yükselmesi, soğuk ter boşalması, kan şekerinin yükselmesi, mide asidi salgılamasının artması belirtileriyle ortaya çıkmaktadır. Kişi istenmeyen koşuldan ya kaçmakta ya da mücadele etmektedir. Stresi yaratan faktör ortadan kalkarsa gevşeme, uyku, sindirim gibi durumlarla vücut hareketleri yavaşlamaktadır. Ama stres durumu devam ederse ikinci aşama olan direnme aşamasına geçilmektedir.

Direnme Aşaması: Stres yaratan şartlara rağmen uyuma elverişli bir durum ortaya çıkarsa direnç oluşmaktadır. Bu durumda organizmanın alarm aşamasındaki belirtileri ortadan kalkmaktadır. Bu aşamada vücudun direnci normalin

üzerindedir. Organizma direnç gösteriyorsa stresi yenebilir. Ancak yoğun ve sürekli gerilim organizmanın savunmasını zayıflatmakta ve üçüncü aşama olan tükenme aşamasına geçmesine neden olmaktadır.

Tükenme Aşaması: Stres uzun süreli olursa uyum içinde vücudun kapasitesi tükenmekte, savunması azalmakta ve bir takım hastalıklar ortaya çıkmaktadır. Stresin davranışsal, psikolojik ve fizyolojik olmak üzere bireysel anlamda sonuçları bulunmaktadır. Bu sonuçlardan psikolojik sonuçlar aile sorunları, uyku düzensizliği, depresyon, psikolojik hastalıklar ve tükenme belirtisidir.¹⁴

Tükenmişlik yoğun ve dolu bir tempoda, çok başarılı olmak için çalışan, her çalışmada üzerine düşenden fazlasını yapan, sınırlarını zorlayan kişilerde görülmektedir.¹⁵ Sonuçta uzun süre yaşanan iş stresi ve stresle mücadele edememe tükenmişliğe yol açmaktadır.¹⁶

Tükenmişliğin, işi gereği insanlarla yüz yüze olan ve onlara yardım eden, işi ile sorunu olan kişilerin yaşadığı, sosyal ilişki kaynaklı bir sendrom olması, onu stresten ayıran temel özelliktir. Özellikle psikolojik denge kurulamayan çalışma ortamlarında iş stresi ve zamanla tükenmişlik sendromu ortaya çıkabilmektedir. İş hayatından kaynaklı stresler ile bunların dolaylı ve doğrudan sonuçları tüm toplumları ilgilendirmektedir. Stres olarak bilinen problemleri doğuran iş şartlarının, çalışanlar üzerinde yarattığı baskı ve zorlamanın uzun sürmesi sağlıkla ilgili ciddi sonuçlar doğuracaktır.

Tükenmişlik ve İş Doymu

Bazı araştırmalara göre iş doymu ile tükenmişlik arasında bir ilişki olduğu belirtilmektedir. Bireyin kişilik özellikleri ile iş doymu ve tükenmişlik arasında bir bağlantı olabileceği düşünülmektedir. İş doymu, iş görenin işini veya iş yaşamını değerlendirmesi sonucunda duyduğu haz ya da ulaştığı duygusal doyumdur.¹⁷ Çalışma şartlarının ve çevresinin düzenlenmesi, çalışanların psikolojik, ekonomik ve toplumsal ihtiyaçlarının karşılanması ve çalışma hayatından kaynaklanan sorunların en aza indirilmesiyle çalışma hayatının kalitesi artırılabilir.¹⁸

İş doymu kişinin iş ile ilgili değerlerinin iş ortamında karşılandığını algılaması ve bu değerlerin bireyin ihtiyaçları ile uyumlu olması olarak da tanımlanmaktadır. Yapılan bazı araştırmalarda iş doymunun tükenmişliğin duyarsızlaşma boyutunda etkili olduğu belirtilmiştir.¹⁹ Her örgüt, ürettiği ürünün niceliği ve niteliğini arttırmayı en önemli hedefi olarak görmektedir. Bunun için de iş görenlerin mesleklerinden doyum almaları sağlanmalıdır.²⁰ İş doymu; çalışma hayatının kalitesinin artırılması, çalışma koşulları ve çevresinin düzenlenmesi, çalışanların psikolojik, ekonomik ve toplumsal ihtiyaçlarının karşılanması ve çalışma yaşamı sorunlarının en aza indirilmesiyle sağlanabilmektedir.²¹

Bireyin yaptığı işten memnun olması, kendisini işine, işini de kendisine layık görmesi, işi karşılığı aldığı ücreti yeterli bulması gibi birçok olumlu etmen çalışanın iş doymununun yükselmesine sebep olmakta, bu tarz olumlu etmenlerin yokluğu ise çalışanlar üzerinde doyumсузлук yaratmaktadır.²² İş görenin işin-

den aldığı doyum derecesi, duyduğu haz veya ulaştığı duygusal durumun derecesidir. Çalışanın işinden doyum sağlaması, şirket açısından önemli bir etkidir. ²³ İş doyumunu ve tükenmişlik arasındaki ilişkiye bakıldığında bu iki kavram arasında olumsuz bir ilişki dikkat çekmektedir. Kimi araştırmalara göre iş doyumundaki azalma tükenmişlik için geçerli bir etken olarak ele alınırken, kimi araştırmalara göre de mesleki stres kaynaklı, psikolojik bir gerginlik olarak karakterize edilen tükenmişlik, işe duyulan bağlılık ve iş doyumunda değişiklikler içermektedir. ²⁴ Çalışanlarda iş doyumunun yüksek olması performans ve verimliliği arttırmakta bu da hem çalışan hem de işveren açısından olumlu sonuçlara yol açmaktadır.

İş bireylerin yaşamında önemli bir yer tutmaktadır. Yaşamın amacını anlama, kimlik kazanma, potansiyelini kullanma, kendini gerçekleştirme, kendine saygı duyma, sosyal destek sağlama, maddi kazanımlar elde etme, zamanı geçirme gibi pek çok yararı bulunmaktadır. Kişinin işi gereği zaman zaman daha çok çalışması doğaldır. Ancak bunun sürekli olması aile, arkadaşlar ve sosyal çevrenin ihmal edilmesi, iş dışındaki uğraşlardan uzaklaştırılması, adeta dışarıdaki yaşamdan kopma noktasına gelmesi durumunda bir sorunun varlığından söz edilmektedir. ²⁵ Bu şekilde çalışmak esas olarak psikolojik bir bozukluk değildir, ancak bir süre sonra bireyin kendisi ve yakın çevresi ile olan ilişkileri açısından sorunlara yol açabilmektedir.

İnsanın işini sevmesi, doyumlu bir hayat için esastır. Ancak aşırı iş yükü, kişi işinden hoşlansa bile doğrudan ağır bir stres olgusudur. ²⁶ İşkolik olmak işini sevmek ile aynı anlamda değildir. İşini ne için yaptığını, yaşamına ne tür değerler kattığını, işini yaparak başkalarına ne tür faydalar yarattığını bilen insanlar bunu sağlıklı ve sürekli bir şekilde yapabilmek için işkolik olmamaları gerektiğini bilirler. ²⁷ İşkolikler, işlerini çok sevdikleri için değil doğru ve akıllı çalışmanın nasıl olması gerektiğini bilmedikleri için bu şekilde çalışırlar.

İşkoliklik, geç saatlerde yatılmasına karşın erken kalkmak, yemek molasında yemek yerken çalışmak, her gün yapılacak işlerin listesini tutmak, hiçbir şey yapmamayı zor bulmak, hep rekabetçi olmak, her yerde ve her zaman çalışabilmek, tatile çıkacak vakti bulamamak, emeklilikten korkmak olarak sıralanmıştır. ²⁸ Bu şekilde belirtiler gösteren işkolikliğin devamında baş gösteren sorunlar şunlardır: ²⁹

- Yaratıcılıkta azalma
- Sağlık sorunları
- İş arkadaşlarını ve iş ortamını olumsuz etkileyebilecek tavır ve tutumlar
- Verim düşüklüğü
- Konsantrasyon ve motivasyon sorunları
- İşe yabancılaşma, izolasyon ve tükenmişlik sendromu
- Anlamlandırılmayan iletişim ve davranış sorunları

Buradan da anlaşılacağı gibi işkoliklik sonucu insanların karşılaştığı problemlerden biri de tükenmişlik sendromudur.

Hayatın büyük kısmını işkolik olarak geçiren ve çeşitli sebeplerle yoğun iş yükü altında kalan kişiler tükenme durumu ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bazı insanlar işleriyle kendilerini eğlendirirler. İş dışındaki zamanlarda ise zevk alacak bir şey bulamazlar ve bu durumda kendilerini işlerine vermeyi tercih ederler.³⁰ Tükenmişlik sendromu ile işkoliklik ilişkisine bakıldığında, kişilerin tükenmişliğin en başında sahip oldukları şirkete bağlılık ve çalışma yeterliliklerini, aşırı stres ve bununla mücadele yönünde yetersiz kalmaları ile yitirdikleri görülmektedir. Kişiler öncelikle iş doyumsuzluğunu, daha sonra da tükenmişliği yaşamaktadırlar.³¹ Hedeflerine ulaşamama ve başarısızlık hissi ise tükenmişlik sendromunu ortaya çıkarmaktadır.

TÜKENMİŞLİĞİN BELİRTİLERİ

İnsanların bazen yoğun şekilde “hayat çekilmez” olarak düşündükleri görülmektedir. Tükenme belirtisi olarak tanımlanan bu duygunun belirtilerinin anlaşılması bazen çok güç, bazen de çok kolaydır.³² İşle ilgili olumsuzluklar uzun süreliyse kişi işine yabancılaşır, duygusal olarak tükenir. Kişide işe ve ortama karşı alaycı bir tutum ve yabancılaşma gözlenmekte ve kişi kendini izole etmeye başlamışsa tükenmişlik durumunun yaşanmaya başladığı anlaşılmaktadır.³³ Eğer kişinin işle ilgili ulaşamayacağı hedefleri varsa tükenmesi daha kolay olacaktır. Mesleki tükenmişlikte bireylerin gösterdiği tepki psikolojik, fizyolojik ve davranışsal olarak üç kategoride incelenmektedir:³⁴

Zihinsel Tükenmişlik Belirtileri: Duygularla ilgili belirtiler daha önce ortaya çıkar ve daha kolay tanınırlar. Yalnızlık, yardımsızlık, umutsuzluk duyguları, engellenmişlik,³⁵ aile sorunları, uyku düzensizliği, depresyon, psikolojik hastalıklar, ümitsizlik, kızgınlık, sabırsızlık, huzursuzluk gibi olumsuz duygularda artış, güvensiz hissetme, diğer insanları eleştirme, insanlarla ilgilenmeme, hayal kırıklığı, endişe, alınganlık, yabancılaşma, düşük kişisel başarı hissi, tek başına kalma, sinirlilik, agresiflik, daha cezalandırıcı olma, düşmanlık duygusu geliştirme, korku ve kaygı gibi belirtiler sıralanabilir.³⁶

Fiziksel Tükenmişlik Belirtileri: Tükenmişlik bireylerde ritim bozuklukları, ülser, depresyon, psikomatik belirtiler, somatik şikayetler, bulantı, baş dönmesi, kas tutulması, soğuk terleme, kronik yorgunluk, uykusuzluk, alerji, nefes alma zorlukları, cilt problemleri, kas ağrıları, grip, enfeksiyon, soğuk alma, sindirim problemleri, baş ve sırt ağrıları gibi hastalıklara neden olabilmektedir.³⁷ solunum güçlüğü, uyuşukluk, genel ağrı ve sızılar, yüksek kolesterol, kronik kalp rahatsızlığı insidansında artış, yorgunluk, bitkinlik hissi, hastalıklara bağışıklığın azalması, hafıza problemleri, hipertansiyon, hızlı kalp atması, kilo kaybı veya şişmanlama, diyabet, alerji, deri şikâyetleri gibi değişik sorun ve yakınmalar diğer fiziksel tükenmişlik belirtileri arasındadır.³⁸

Duygusal ve Davranışsal Tükenmişlik Belirtileri: Duygusal olarak yapılan ve davranışlara yansıyan bazı belirtiler şunlardır.³⁹

Bireylerin tükenmişliğe gösterdiği ilk tepkilerden biri çekilmedir. Çekilme davranışı mümkün olduğu kadar işte az zaman harcama, daha uzun molalar verme, kişinin mümkün olduğunca kendisini işten uzaklaştırmasını kapsamaktadır. Çekilme fiziksel olabileceği gibi psikolojik de olabilmektedir.

Bireyler duyarsız ve sinik hale geldiklerinden küçük farklılıklar büyük tartışmalara yol açmakta, iş arkadaşları birbirlerini düşman olarak görmeye başlamaktadır. Tükenmişlik kişinin iş yaşamının kalitesinde olduğu kadar ev hayatında da olumsuz etkiye sahiptir. Jackson ve Maslach'ın 142 evli polisle yaptıkları araştırmada bu polislerin evde nasıl davrandıkları eşlerine sorulmuş, duygusal yorgunluk yaşayanların evlerine gergin, üzgün veya kızgın geldikleri ve işteki problemler hakkında evde sürekli şikâyet ettikleri ortaya konmuştur. Ayrıca bu bireylerin, aileleriyle zaman harcamak yerine yalnız kalmayı tercih ettiği, çevresindekilere karşı olumsuz tutum sergiledikleri ve çok az arkadaşla sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Tüm bunların yanı sıra, işe gitmek istememek, işten nefret etmek, şüpheli ve endişeli olmak, alınganlık göstermek, takdir edilmediğini düşünmek, işe geç gelmek, çabuk öfkelenmek, iş doyumsuzluğu yaşamak, ilaç, alkol, tütün vb. alma eğilimine girmek, öz güven ve öz saygıda azalma yaşamak, evlilik ve aile çatışmaları yaşamak, aile ve iş arkadaşlarından uzaklaşmak, içe kapanmak, suçluluk duygusuna kapılmak, kolay ağlamak, konsantrasyon gücü ve unutkanlık yaşamak, rol çatışması yaşamak, kuruma karşı ilgi kaybı yaşamak, bazı şeyleri ertelemek veya sürüncemede bırakmak, , arkadaşlarıyla iş konularında tartışmaktan kaçınmak, alaycı olmak, suçlayıcı olmak, ⁴⁰ çaresizlik ve can sıkıntısı yaşamak ⁴¹, yardım istemek, cesaretsizlik, ⁴² gibi kendine, işine ve genel olarak hayata karşı olumsuz tutumlardır.

TÜKENMİŞLİK DÜZEYİ VE DÖNEMLERİ

1. Tükenmişlik Düzeyi

- a. Duygusal Tükenme: Tükenmişlik sendromunun ilk evresidir. Tükenmişlik sendromunun bireysel stres boyutunu belirtmekte, bireyin duygusal ve fiziksel kaynaklarında ki azalmayı, işyerinde yorulmayı ve yıpranmayı ifade etmektedir. ⁴³ İş hayatındaki bireylerin duygusal yönden kendilerini aşırı yıpranmış hissetmelerindeki artış olarak tanımlanan ⁴⁴ duygusal tükenme daha çok karşılıklı çalışma ilişkisinin fazla olduğu kişilerde görülmektedir. Tükenmişlik sendromu duygusal taleplerin yoğun olduğu ortamlarda çaresizlik, ümitsizlik duygusu ve hayal kırıklığı olarak ortaya çıkmaktadır. ⁴⁵ Çünkü duygusal tükenme yaşayan kişi insanlara yardım ederken, kendisinden istenen duygusal taleplerin aşırılığı yüzünden enerji eksikliği ve duygusal kaynaklarının bittiği duygusuna kapılmaktadır. Bu duygulara kapılan kişi, hizmet verdiği kişilere karşı yetersiz olduğunu ve sorumluluklarını yerine getiremediğini düşünmekte, kendisini gergin ve mutsuz hissetmektedir. Bütün bu sıkıntıları yaşayan kişi hizmet verdiği kişilere artık sorumlu olmadığını, eskisi kadar verici olmadığını düşünmekte ve ertesi gün yeniden işe gitmek için kendini enerjiden yoksun hissetmektedir. ⁴⁶

b. Duyarsızlaşma: Tükenmişlik sendromunun ikinci kısmı olan bu durum, insanlara nesne gibi davranmayı içermektedir.⁴⁷ Tükenmişliği duygusal anlamda yaşayan kişi başkalarına sorunları ile ilgili yardım edemez, kendini bu anlamda yetersiz hisseder, insanlarla ilişkilerini en az düzeye indirir ve diğer insanlarla anlamlı ilişkiler kurmaktan kendini alıkoyar. Dolayısıyla birey başkalarının hislerine, duygularına soğuk ve kayıtsız kalmaya başlar.⁴⁸

c. Düşük Kişisel Başarı Hissi: Bireyin iç dünyasında kendisini negatif olarak değerlendirmesi ve kişisel başarı eksikliği olarak ifade edilen bu kısım, tükenmişliğin üçüncü kısmıdır.⁵⁰ Tükenmişliğin kişisel gelişme boyutunu temsil eden düşük kişisel başarı hissi; yetersizlik, başarısızlık duygusu, iş veriminde azalma, düşük moral, üretkenlikte azalma, kişiler arası anlaşmazlık, öz saygıda azalma, sorunlarla başa çıkmada yetersizlik gibi belirtiler içermekte ve kişinin kendini olumsuz değerlendirme eğiliminde olmasını ifade etmektedir.⁵¹

Tükenmişliğin ikinci aşamasından sonra birey, kişiler hakkında da kendi hakkında da olumsuz düşünmeye başlamaktadır. Sergilediği yanlış davranışlar ve yanlış düşünceler için kendini suçlu hissetmektedir. Kendisi için "başarısız" hükmünü vermektedir.⁵² Bu şekilde düşük kişisel başarısızlık hissini yaşayan kişi, çevresine karşı düşmanlık hissine kapılacaktır.⁵³ Kişi bunun sonucunda kendine saygısını kaybedebilir. Harcadığı çabanın karşılıksız kaldığını ve başarılarının değerlendirilmediğini düşünmekte ve stres/depresyon belirtileri göstermeye başmaktadır. Gösterdiği faaliyetlerin bir değişiklik yapmayacağına inandığında da uğraşmayı bırakmaktadır.⁵⁴ Duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve düşük kişisel başarı hissi boyutlarının kendi aralarındaki ilişkilere bakıldığında tükenmişlik sendromunun bu üç boyutun birbirinden farklı ama birbirleriyle ilişkili olduğu görülmektedir.⁵⁵

Tükenmişliğin üç boyutunun sonuçlarına bakıldığında Maslach ve Lieter' e göre, kişi kronikleşen bir yorgunluk yaşamakta, işinden soğumakta, kendi kabuğuna çekilmekte, giderek artan bir şekilde kendini işinde yetersiz hissetmektedir. Enerji yerini duygusal tükenmeye, birlik duygusu yerini duyarsızlaşmaya, yeterlilik ise yerini yetersizliğe bırakmaktadır.⁵⁶ Bu tarz duygular yaşayan kişi bir şeylerin yanlış gittiğini fark eder ama dile getirmekte zorlanır. Bu durum giderek kötüleşir. Kişi gittikçe yaptığı işten soğur, tahammülsüz olur, kendinden şüphelenir.⁵⁷ Bu şekilde hem fiziksel hem de mental enerjiyi bitiren davranışlar belirmektedir.

2. Tükenmişlik Dönemleri

Tükenmişlik sendromu aşama aşama yaşanır ve dört dönemden oluşmaktadır. Bu dönemler:⁵⁸

- a. **Şevk ve Coşku Dönemi:** Başlangıçta kişide umut, enerji artışı ve mesleki idealler vardır. Fakat iş ortamındaki uygulama sorunları, önyargı, sık eleştiri, kendine ve yaşamının diğer yönlerine yeterli zaman ayırmayı, enerji azalması, uyum sağlama çabası ve tüm bunlarla baş edememe sonucu durgunlaşma başlamaktadır. Bu koşullar altındaki bu dönem çalışmaya başladıktan bir yıl sonra ortaya çıkmaktadır.
- b. **Durgunluk Dönemi:** İlk başlardaki motivasyon azalmakta ve kişinin beklentileri gerçekleşmediği için hayal kırıklığı oluşmaktadır. Birey için iş dışı ilgileri daha önemli konuma gelmektedir.
- c. **Engelleme Dönemi:** Bu dönemi yaşayan kişi işinin değeri ve anlamıyla ilgili sorular sormaya başlamakta ve işi sürdürüp sürdürmemeyi sorgulamaktadır. İşinin sınırlarını işin amaçlarını gerçekleştirmede, işi yapmaya engel ve tehdit olarak görmektedir. Duygusal, davranışsal, fiziksel problemler bu dönemde görülmeye başlamaktadır.
- d. **İlgisizleşme Dönemi:** Bu dönemdeki kişi artık derin duygusal kopmalar, kısırlaşma, umutsuzluk, inançsızlık sergiler. İş iştir düşüncesi olduğu için işine çok az zaman harcar. Bu dönemde yaşanan ilgisizlik en yoğun safhadadır. İşe geç gelme, duyarsızlık, rutin yapılacaklar dışında başka bir iş yapmama, sürekli işten yakınma gözlemlenmektedir.

Tükenmişlik sendromu her dönemi farklı özellikler taşıdığı için dönem dönem ayrılarak değerlendirilmeli ve incelenmelidir.

TÜKENMİŞLİĞİN NEDENLERİ

İş yaşamında çoğunlukla karşılaşılabileceğimiz bir durum haline gelen bu sendromun gerçekleşmesine etki eden birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler; konu hakkında sahip olunan bilgiler, birçok araştırma sonucunda ulaşılan bulgular ve araştırmacıların gözlemleri sonucunda bulunmuştur. Çeşitli araştırmacılar tarafından, bu sendroma etki eden birçok neden sıralanmaktadır. Demografik, kişisel ve örgütsel sebeplerin⁵⁹ yanı sıra kültür farklılıkları, iş yaşamında baş edilemeyen stres ve iş yükü ile kişinin enerjisi arasındaki dengenin bozulması⁶⁰ gibi etmenlerin tükenmişliğe sebep olduğu belirtilmektedir. Tükenmişlik yaşayanların çoğu, belirledikleri hedefe ulaşmak için gayret göstermiş kişilerdir. Yoğun programları olan, her zaman sınırlarını zorlayan, daha fazlası için çabalayan bu kişiler, hayata büyük beklentilerle başlamış, daha azıyla yetinmeyi reddetmiş insanlardır.⁶¹ Tükenmişlik nedenleri, kişisel sebepler ve iş ortamı ile ilgili olan örgütsel sebepler olarak iki ana grup olarak açıklanmaktadır. Ayrıca Maslach ve Leiter' e göre örgütsel nedenler, kişisel nedenlerden daha önemlidir ve üzerinde daha fazla düşünülmesi gerekmektedir.⁶²

A. KİŞİSEL TÜKENMİŞLİK NEDENLERİ

Tükenmişlik şaşırtıcı olarak işe yeni başlayan, çok heyecanlı ve istekli olan çalışanlarda daha fazla görülmektedir. Uzmanlara göre bu kişiler ilk heyecanlarıyla çok enerji harcarlar ve kısa zamanda da tükenirler. Çünkü büyük başarılar kazanacaklarına inanırlar fakat zamanla bu amaçlarına ulaşamayınca heyecanları sönmektedir. Hedeflerini düşürmek yerine hayal kırıklığı yaşamaktadırlar.

Ayrıca yapılan araştırmalara göre genç ve tecrübesiz çalışanların, yaşlı ve tecrübeli çalışanlara göre daha çok tükenmişliğe şartlandıkları görülmektedir. Bu durum beklenti düzeylerinin farklı olması ile açıklanmaktadır.⁶³ Tükenmişlik sendromu oluşmasında etkili 3 durum dikkati çekmektedir. Bunlar:⁶⁴

Rol çatışması: Birbirleriyle çakışan sorumluluklar taşıyan birey, öncelikler koyup sorumluluklarını sıralamak yerine, her şeyi aynı şekilde iyi yapmaya çalışınca yorgun düşmekte ve sonuç olarak tükenmişliği ortaya çıkarmaktadır.

Rol belirsizliği: Bu durumda birey iyi bir kariyer beklentisindedir ancak kendine rehber veya model alacağı biri olmadığı için başarılı olacağına inanmamaktadır.

Aşırı Yüklenme: Kimseye hayır diyemeyen çalışan bir şey yapabileceğinden çok daha fazla sorumluluk yüklenmekte ve sonuçta tükenme noktasına dayanmaktadır. Bireylerin kişilik yapısı da tükenmişlikle ilgili önemli bir değişkendir. Bireyin kişilik özellikleri iş seçimlerini etkileyebilmektedir. Bazı bireyler daha az stresi olan işleri seçerken, bazı bireyler ise daha fazla stres yaşayacakları işlere yönelebilmektedirler. Birçok araştırmaya göre kişilik, bireyin hem işle ilgili algılarını, hem de duygusal tepkilerini etkilemektedir. Bireylerin ihtiyaçları, yetenekleri, istekleri ve kişilik örüntüleri, çalıştıkları iş yerinin talep ya da sınırlılıkları bireyin iş stresi yaşamalarına neden olmaktadır.

B. ÖRGÜTSEL TÜKENMİŞLİK NEDENLERİ

İşin niteliği, çalışılan kurum tipi, çalışma süresi (haftalık), iş yükü, iş gerilimi, yönetim işlerinde geçirilen zaman miktarı, yüksek performans gerektiren işler, kurum özellikleri, hizmet verilenlerle olan ilişkiler, yetersiz personel, yetersiz araç, örgüt havası ve ortamı, ekonomik ve toplumsal nedenler, ilerleme fırsatları, iş yerinde cinsel taciz, meslekte çalışma süresi, sosyal destek, iş güvenliği,⁶⁵ üstleriyle ya da iş arkadaşlarıyla zayıf iletişim, kötü veya eşit olmayan ödüllendirme, çok fazla sorumluluk, çok az destek,⁶⁶ dinlenme zamanının azlığı da örgütsel tükenmişlik sebepleri arasında gösterilebilir. Birçok çalışmada tükenmişlik nedenleri ile örgüt arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çalışmalarda söz konusu faktörler açık ve net olarak belirlenememiş ancak genel olarak bireysel tükenmişlik değişkenleri ile örgütsel tükenmişlik değişkenlerinin birleşerek sendroma yol açtığı kabul edilmiştir.

TÜKENMİŞLİĞİN SONUÇLARI

Tükenmişliğin sonuçları oldukça önemlidir. Çünkü sendromun mümkün olan en kısa yoldan çözüme ulaştırılması gerekmektedir. Eğer bu sendromun semptomları gerektiği kadar erken saptanmazsa daha da artmaktadır.⁶⁷ Tükenmişlikle ilgilenen araştırmacıların çoğu bu durumun, fiziksel ve ruhsal yönlerinin iç içe olduğunu söylemektedir.⁶⁸

A. TÜKENMİŞLİĞİN FİZİKSEL SONUÇLARI

Tükenmişliğin en önemli ve bireye en çok ipucu veren sonuçlarından biri, bireyin enerjisindeki azalmadır. Kişisel anlamda tükenmişlik ağır veya ölümcül hastalıklara neden olabilecek bir dönemdir. Çünkü bu durum herhangi bir organı ya da sistemi rahatlıkla etkisi altına alabilmektedir. Bireyin enerjisi eskiye oranla fark edilebilir şekilde azalmışsa, bir şeyler ters gitmektedir.⁶⁹

Tükenme stresin son basamağını oluşturmaktadır. Stres altındaki insanlar genel olarak daha kolay sinirlenirler ve oldukça önemsiz olaylara bile çok sert tepki gösterirler. Bu durumdaki bireylerin; uyku düzenleri değişir, içki ve sigara kullanımında önemli derecede artış görülür, gittikçe daha yorgun ve huzursuz olurlar. Devamlı olarak kuşku duyarlar, kendi işleri olduğu kadar, başkalarının işlerini de kontrol etmeye kalkarlar. Gerginlik yükseldikçe tansiyonları yükselir ve yüksek tansiyondan ileri gelen baş ağrıları ortaya çıkar, hafızaları zayıflar, işe yoğunlaşmakta zorluk çekerler. Strese bağlı hazımsızlık ve kolit gibi psikosomatik hastalıklara kapılırlar.⁷⁰

B. TÜKENMİŞLİĞİN RUHSAL SONUÇLARI

Tükenmişlik sendromunu yaşayan insanlarda, kontrol kaybolmakta, zihni görevler ve problem çözüm yeteneği azalmaktadır.⁷¹ Çünkü tükenmişliğin sadece kişinin fiziksel sağlığı ile ilgili değil, aynı zamanda psikolojik sağlığı ile ilgili sonuçları da bulunmaktadır. Kişisel başarı duygusunda ve benlik saygısında azalma, kişinin kendisi ve işi hakkında kötü hissetmesi ve bunun işini kötü yapmasına sebep olması, kendini suçlama eğilimi, bireyin insanlardan kopması ve izole bir hayat sürmesi, kolay sinirlenme, diğer kişilere negatif hisler ve şüphelilik besleme, normalden daha fazla riskli işlere girme,⁷² cesaret kırılması, kayıtsızlık, unutkanlık, konsantrasyon yetersizliği, çalışanlardan kaçınma, değişime direnç gösterme, iş üzerindeki ilgiyi kaybetme, giderek artan iş stresi hissetme, daha çok çalışmasına rağmen daha az iş yapıyor duygusuna kapılma,⁷³ tükenmişlik yaşayanların karşılaştıkları sonuçlardan bazılarıdır.

Tükenmişliğin önemli sonuçlarından biri de strestir. Örgütsel kökenli stres çalışanı psikolojik yönden gerilim ve sıkıntı içine sokmaktadır.⁷⁴ Stres, çalışanlar, özellikle yöneticilerin üzerinde fizyolojik ve psikolojik yıkım yapabilmektedir. Bu yüzden sağlıkları olumsuz yönde etkilenmektedir.⁷⁵

TÜKENMİŞLİĞİN ÖRGÜTSEL SONUÇLARI

Şüphesiz ki tükenmişliğin örgüt anlamındaki en önemli etkisi bireyin iş performansında ki düşüşüdür. Bireyin mesleki başarısındaki düşüş, örgüt başarısını da önemli ölçüde etkileyecektir. Çünkü tükenmişlik yaratıcılığı engellemekte, bireyin müşteri ve meslektaşlarıyla verimli şekilde çalışma kapasitesini düşürmektedir. Dolayısıyla tükenmişlik örgüt yapısında da oldukça önemli değişikliklere sebep olmaktadır. İşe devamsızlık, işten ayrılma, performans miktarı ve kalitesindeki düşüş,⁷⁶ işi savsaklama, işi bırakma niyetinde artış, hizmet niteliğinin bozulması, işe izinsiz gelmeme, izin bitiminde rapor alma gibi yollarla izni uzatmaya çalışma, iş kazalarında artış tükenmişlik sendromunun örgüt ortamındaki zararlı sonuçlarına örnekler olarak verilebilir.⁷⁷ Tükenmişlik sendromu yaşayan bireyin sonuçta işten ayrılması olasıdır. Böyle bir durumda birey tüm iş sahasını terk edebilir ve yepyeni bir iş alanında işe başlayabilir.⁷⁸

TÜKENMİŞLİĞİN ÇEVRESEL SONUÇLARI

Tükenmişlik bireyin sadece iş hayatını değil, sürekli çatışmalara maruz kalan ve duygusal olarak birbirinden uzaklaşan ailelerini de etkilemektedir. Evlilik ve aile yaşantısında başlıca sorunlar; eş ve aile bireylerinden uzaklaşma, cinsel isteksizlik, aile kutlamalarına katılmama eğilimi,⁷⁹ aile yaşamının çökmesi gibi durumlardır. Bazı çalışanlar iş yerindeki yaşananlar hakkında aileleriyle konuşmamayı tercih ederler. Böyle yaparak ailelerini korumak isteseler de bu durum özellikle eşler arasında açık, paylaşımcı ve güvenli bir ilişkinin varlığını engeller niteliktedir.⁸⁰ Bu durum zamanla eşler ya da ebeveynlerin çocuklarıyla aralarındaki uçurumun açılmasına neden olabilmektedir.

IV. TÜKENMİŞLİĞE KARŞI ÖNLEMLER

Tükenmişliğin ortaya çıkmaması için alınabilecek önlemlerden başlıcaları şunlardır:⁸¹

- Kişilerin işe başlarken ne ile karşılaşabilecekleri yönünde bilgilendirilmesi
- Tükenmişlik sendromuna yönelik bilgilendirmeler yapılması
- Çalışanların takip edilerek tükenmişliklerine neden olan durumların ortadan kaldırılması
- Çalışanlara yeniden enerji kazanabilecekleri işler verilmesi
- Çalışanların günlük stresten uzaklaşabilmeleri için ortamlar hazırlanması kişilere kendi yetenekleri hakkında geribildirim verilmesi
- Çalışanların dış baskı ve saldırılara karşı korunması
- Yöneticilerin yüksek performans sergileyen elemanlara daha fazla iş verme yönündeki eğilimlerini kontrol etmeleri
- Çalışanların yıllık izinlerini kullanıp, tatile çıkmalarının desteklenmesi

İnsan yaşantısında yerinde ve zamanında mola vermek, hem çalışma hayatının kalitesini, hem de yaşamın kalitesini arttırmaktadır. Molasız çalışmak, bir gün tamamen durmaya ya da en azından tükenmişliğe yol açabilmektedir.⁸² Tamamen durmamak için arada kısa ya da uzun molalar vermekte yarar vardır. Tükenmişliği önleyebilmek için çalışan bireyler tarafından iş kontrolü gittikçe artmalı, grup görüşmeleri yapılmalı, bireyin değeri daha iyi anlaşılmalı, iş yeniden düzenlemeli, esnek iş saatleri ayarlanmalı, çalışanlar yardım programlarına yönlendirilmeli, uygun aktivitelerin olduğu paralel çabalar olmalıdır.⁸³

TÜKENİŞLİKLE MÜCADELE YÖNTEMLERİ

Tükenmişlik sendromu ile mücadele edebilmek için ilk olarak böyle bir problemin varlığını ve önemini kabul etmek gerekmektedir. Daha sonra sendrom ile mücadele için bireysel ve örgütsel bazı yöntemler kullanılabilir.⁸⁴

Bireysel Yöntemler

Tükenmişlikle mücadelede geliştirilen kişisel bazı yöntemler şunlardır:⁸⁵

- Ulaşılması imkansız soyut hedefler yerine, gerçekçi hedefler belirlemek
- Dinlenmeye zaman ayırmak, yorgunluktan kaçınmak
- Monotonluğu azaltmak, tüm alternatifleri dikkate alıp gerekirse iş değiştirmek
- Kısa süreli aralar vermek, izin alıp çalışmaya ara vermek
- Kişinin kendini tanıması ve ihtiyaçlarının farkında olması için çaba göstermesi
- Kişinin kendini gerçekleştirme ve iç görü geliştirip çevresiyle ilişkiler kurması

Tükenmişlikle mücadele edebilecek yöntemleri oluşturmak, bunları uygulamak için bireysel kontrol sağlamak çok önemlidir. İş ortamını kontrol etme olasılığının az olduğu yerlerde bu durum daha da öncelik kazanmaktadır. Tükenme durumunu kabullenmek, çalışırken dinlenme araları vermek, beslenmeye dikkat etmek, öğün kaçırmamak, uyku düzenine özen göstermek, iş dışında sürekli işten bahsetmek ve yılda bir iki kere yapılan uzun süren tatilleri beklemek yerine çeşitli uğraşlar edinmek gibi öneriler, bireysel anlamda tükenmişlikle mücadele edebilmede etkili olmaktadır.⁸⁶

Sendromu önlemek veya iyileştirmek için takım çalışması yapmak da yararlı bir yöntemdir. İş yerinde kurulan sosyal destek amaçlı gruplar, düzenlenen toplantılar, benzer koşullarda çalışanların karşılaştıkları zorlukları ve stresle mücadele yöntemlerini konuşmak için uygun ortamlar olabilmektedir.⁸⁷

DİPNOTLAR

- ¹ Ali Çağlar Güllüce, “ Mesleki Tükenmişlik ve Duygusal Zeka Arasındaki İlişki (Yöneticiler Üzerine Bir Uygulama)” (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Atatürk Üniversitesi, Erzurum, 2006 s. 3.
- ² Olca Sürgevil, **Çalışma Hayatında Tükenmişlik Sendromu: Tükenmişlikle Mücadele Teknikleri**, Nobel Yayınevi, Ankara, 2006, s. 4.
- ³ C. Maslach, S.E. Jackson, “The measurement of experienced burnout”, **Journal of Occupational Behaviour**, Vol. 2, 1981, 99.
- ⁴ Güllüce, **age**, s.4.
- ⁵ *İbid.*
- ⁶ *İbid.*
- ⁷ C. Maslach ve P. Zimbardo, **The cost of caring**, New Jersey: Prentice Hall, 1982, p.3.
- ⁸ Güllüce, **age**, s.4.
- ⁹ M. Şerif Şimşek vd. **Kariyer Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s.266.267
- ¹⁰ Maslach, Zimbardo, **age**, p.3.
- ¹¹ Z. Sabuncuoğlu ve M. Tüz, **Örgütsel Psikoloji**, Bursa, 2005, s.299.
- ¹² Hakan Koç ve Akyay Uygur, **Sekreterlik Teknikleri**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2003, ss.116-117.
- ¹³ Sabuncuoğlu, Tüz, **age**, s.301.
- ¹⁴ Sabuncuoğlu, Tüz, **age**, s.300.
- ¹⁵ Z. Baltaş ve A. Baltaş, **Stres ve Başa Çıkma Yolları**, İstanbul, 2012 s. 77.
- ¹⁶ Sabuncuoğlu, Tüz, **age**, s.301.
- ¹⁷ İ. Kemal Alanyalı, “Örgütsel Stres Kaynaklarının İş Tatminine Olan Etkilerinin Tükenmişlik ve Dinçlik Etkileri Bağlamında İncelenmesi” (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Uludağ Üniversitesi, Bursa, 2006, s.60.
- ¹⁸ Celal Kadir Çelik, “Eğitim Yöneticilerinin Mesleki Tükenmişlikleri ile Evlilik Doyumları Arasındaki İlişki” (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Gazi-osmanpaşa Üniversitesi, Tokat, 2006, s.8.
- ¹⁹ Dilek Erdemoğlu Şahin, “Öğretmenlerin Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri” (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Gazi Üniversitesi, Ankara, 2007, s.37.
- ²⁰ *İbid.*
- ²¹ Ahmet Çelikkol, **Çağdaş İş Yaşamında Ruh Sağlığı**, İstanbul, 2001, s.130.

²² Hülya Gümüş, "Farklı Mesleklerde Çalışanların İş ve Yaşam Doyumlarının Tükenmişlik Düzeyleri Açısından Karşılaştırılması" (**Yayınlanmamış Doktora Tezi**). Atatürk Üniversitesi, Erzurum, 2006, s.28.

²³ Sürgevil, **age**, ss. 13-14.

²⁴ İbid.

²⁵ Şahin, **age**, s.39.

²⁶ Baltaş, Baltaş, **age**, s. 76.

²⁷ Şahin, **age**, s.39.

²⁸ Baltaş, Baltaş, **age**, s. 77.

²⁹ Şahin, **age**, s.39.

³⁰ Baltaş, Baltaş, **age**, s. 77

³¹ Cem Dinçerol, "Tükenmişlik Sendromu, Mesleki Tükenmişlik ve İş Tükenmişliği Açısından İncelenmesi: Öğretmenler Üzerinde Bir Uygulama" (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Gazi Üniversitesi, Ankara, 2013, s.28.

³² Baltaş, Baltaş, **age**, s. 77

³³ Şahin, **age**, s.40

³⁴ İbid.

³⁵ Baltaş, Baltaş, **age**, s. 77,

³⁶ Şahin, **age**, s.39.

³⁷ Sürgevil, **age**, s. 20.

³⁸ Sürgevil, **age**, s. 20.

³⁹ Şahin, **age**, s.39.

⁴⁰ Şahin, **age**, s.39.

⁴¹ Olcay Çam, "Hemşirelerde Tükenmişlik Sendromununun Araştırılması", Ege Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü Hemşirelik Programı (**Yayınlanmamış Doktora Tezi**), İzmir, 1991, s.10.

⁴² Baltaş, Baltaş, **age**, s. 77

⁴³ Çam, **age**, s. 10.

⁴⁴ Şimşek vd. **age**, s.267

⁴⁵ İnayet P. Aydın, **İş yaşamında stres**, Pegem Akademi, Ankara 2008, s.35.

⁴⁶ Şimşek vd. **age**, s.267.

⁴⁷ Şimşek vd. **age**, ss.270-271.

⁴⁸ Aydın, **age**, s.35.

⁴⁹ Maslach, Jackson, **age**, p.99.

⁵⁰ Aydın, **age**, s.35.

⁵¹ Şahin, **age**, s.13.

⁵² Maslach, Jackson, **age**, p.99.

⁵³ Sürgevil, **age**, s. 21.

⁵⁴ İbid.

⁵⁵ İbid, 43.

⁵⁶ Şahin, **age**, s.13.

⁵⁷ Reşat Peker "İlköğretim Okullarında Öğretmenlerin Mesleki Tükenmişlik Düzeylerine Etki Eden Bazı Faktörler", **Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi**, Cilt: XV, Sayı: 1, 2002, s.306.

⁵⁸ Maslach, Jackson, **age**, pp.102-103.

⁵⁹ Sürgevil, **age**, s. 9.

⁶⁰ H. Özmen "Görme Engelliler Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Tükenmişlik Düzeyleri." Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), 2001, s.9.

⁶¹ Baltaş, Baltaş, **age**, s. 77.

⁶² Sürgevil, **age**, s. 49.

⁶³ Sürgevil, **age**, s.55.

⁶⁴ Şahin, **age**, s.20.

⁶⁵ Sürgevil, **age**, s. 58.

⁶⁶ Nazan Yiğit, "Örgütsel Stres, Stres Kaynakları ve Verimliliğe Etkisi.", Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Bilimleri Bilim Dalı (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), 2000. s.93.

⁶⁷ Şahin, **age**, s.24.

⁶⁸ Songül Tümkaya, "Öğretmenlerdeki Tükenmişlik Görülen Psikolojik Belirtiler ve Başa çıkma Davranışları" (**Yayınlanmamış Doktora Tezi**), Çukurova Üniversitesi, Adana, 1996, s. 21.

⁶⁹ Şahin, **age**, s.24.

⁷⁰ D.Tengilimoğlu, H.Tutar, **Çağdaş Büro Yönetimi**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2003, s.365.

⁷¹ Güllüce, **age**, s.27

⁷² İbid.

⁷³ Şimşek, **age**, ss.272-273.

⁷⁴ Koç, Uygur, **age**, s.115.

⁷⁵ Salih Güney, **Liderlik**, Nobel Yayınevi, İstanbul, 2012, s.280.

⁷⁶ Güllüce, **age**, s.27

⁷⁷ Çam, **age**, s. 48.

⁷⁸ Sürgevil, **age**, s. 92.

⁷⁹ Engin Gezer, “Stres Veren Yaşam Olaylarının Öğretim Elemanlarının, Depresyon ve Tükenmişlik Düzeylerine Etkisi” (**Yayınlanmamış Doktora Tezi**), Gazi Üniversitesi, Ankara, 2008, s.44.

⁸⁰ İbid.

⁸¹ Şahin, **age**, s.24.

⁸² Dökmen, **age**, s. 153.

⁸³ Şahin, **age**, s.24.

⁸⁴ Asuman Baysal “Lise ve Dengi Okullarda Meslekte Tükenmişliğe Etki Eden Faktörler.” İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (**Yayınlanmamış Doktora Tezi**), 1995 s. 48.

⁸⁵ Yelda Dursun, “Öğretmenlerin Tükenmişlik Düzeyleri İle Yöneticileri için Algıladıkları Dönüşümcü ve Etkileşimci Liderlik Stilleri Arasındaki İlişki”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Gazi Üniversitesi, Ankara, 2009, s.42.

⁸⁶ F. Ersoy, R.C. Yıldırım ve T. Edirne, “Tükenmişlik Sendromu”, **Türk Tabipleri Birliği Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi**, Ankara, Şubat- 2001.

⁸⁷ Sevil Güven, “Cerrahi Kliniklerde Çalışan Hemşirelerin Mizah Tarzları İle Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Saptanması” (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Başkent Üniversitesi, Ankara, 2013, s.12.

KAYNAKÇA

Alanyalı İ. Kemal, “Örgütsel Stres Kaynaklarının İş Tatminine Olan Etkilerinin Tükenmişlik ve Dinçlik Etkileri Bağlamında İncelenmesi” (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), Uludağ Üniversitesi, Bursa, 2006.

- Arınç K, Polatçı S, "Tükenmişlik Sendromu, Akademisyenler Üzerinde Bir Uygulama" **Gazi Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 10/2. 2008, s.76.
- Aydın İnyet P, **İş Yaşamında Stres**, Pegem Akademi, Ankara 2008.
- Baltaş Z. ve Baltaş A, **Stres ve Başa Çıkma Yolları**, İstanbul, 2012.
- Baysal Asuman "Lise ve Dengi Okul Öğretmenlerinde Meslekte Tükenmişliğe Etki Eden Faktörler." **(Yayınlanmamış Doktora Tezi)**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1995.
- Çam Olcay, "Hemşirelerde Tükenmişlik (Burnout) Sendromunun Araştırılması", (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İzmir: Ege Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Hemşirelik Programı, 1991.
- Çay Hülya, "İş Yerinde Psikolojik Şiddet ve Bir Uygulama" **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, İstanbul Üniversitesi, 2008.
- Çelik Celal Kadir, "Eğitim Yöneticilerinin Mesleki Tükenmişlikleri ile Evlilik Doyumları Arasındaki İlişki" **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Tokat, 2006.
- Çelikkol Ahmet, **Çağdaş İş Yaşamında Ruh Sağlığı**, İstanbul, 2001, s.130.
- Diñcerol Cem, "Tükenmişlik Sendromu, Mesleki Tükenmişlik ve İş Tükenmişliği Açısından İncelenmesi: Öğretmenler Üzerinde Bir Uygulama" **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Gazi Üniversitesi, Ankara, 2013.
- Dökmen Üstün, **Küçük Şeyler**, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2005, s. 173.
- Dursun Yelda, "Öğretmenlerin Tükenmişlik Düzeyleri ile Yöneticileri için Algıladıkları Dönüşümcü ve Etkileşimci Liderlik Stilleri Arasındaki İlişki", **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Gazi Üniversitesi, Ankara, 2009, s.42.
- Ersoy F. , R.C. Yıldırım ve T. Edirne, "Tükenmişlik Sendromu" **Türk Tabipleri Birliği Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi**, Ankara, Şubat,2001.
- Gezer Engin, "Stres Veren Yaşam Olaylarının Öğretim Elemanlarının, Depresyon ve Tükenmişlik Düzeylerine Etkisi" **(Yayınlanmamış Doktora Tezi)**, Gazi Üniversitesi, Ankara, 2008.
- Güllüce Ali Çağlar, " Mesleki Tükenmişlik ve Duygusal Zeka Arasındaki İlişki (Yöneticiler Üzerine Bir Uygulama)" **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Atatürk Üniversitesi, Erzurum, 2006.
- Gümüş Hülya, "Farklı Mesleklerde Çalışanların İş ve Yaşam Doyumlarının Tükenmişlik Düzeyleri Açısından Karşılaştırılması." **(Yayınlanmamış Doktora Tezi)**, Atatürk Üniversitesi, Erzurum, 2006.
- Güney Salih, **Liderlik**, Nobel Yayınevi, İstanbul, 2012, s.280.
- Güven Sevil, "Cerrahi Kliniklerde Çalışan Hemşirelerin Mizah Tarzları İle Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Saptanması" **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Başkent Üniversitesi, Ankara, 2013.
- Koç Hakan ve Uygur Akyay, **Sekreterlik Teknikleri**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2003, s.116-117.

- Maslach C, Zimbardo P. , **“The cost of caring”** New Jersey, 1982, s.3.
- Maslach C, Jackson S.E. , **“The measurement of experienced burnout”**, Journal of Occupational Behaviour, Vol. 2, 1981, 99.
- Özmen H. “Görme Engelliler Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Tükenmişlik Düzeyleri.” **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, 2001, s.9.
- Peker Reşat, “İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Mesleki Tükenmişliklerine Etki Eden Bazı Faktörler”, **Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt: XV, Sayı: 1**, 2002, s.306.
- Sabuncuoğlu Z. ve Tüz M, **Örgütsel Psikoloji**, Bursa, 2001, s.231.
- Sürgevil Olca, **Çalışma Hayatında Tükenmişlik Sendromu: Tükenmişlikle Mücadele Teknikleri** Nobel Yayınevi, Ankara, 2006, s. 4.
- Şahin Dilek Erdemoğlu, “Öğretmenlerin Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri” **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Gazi Üniversitesi, Ankara, 2007.
- Şimşek M. Şerif vd. **Kariyer Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s.266.267.
- Tengilimoğlu D, Tutar H, **Çağdaş Büro Yönetimi**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2003
- Tümkiye Songül, “Öğretmenlerdeki Tükenmişlik Görülen Psikolojik Belirtiler ve Başa Çıkma Davranışları” **(Yayınlanmamış Doktora Tezi)**, Çukurova Üniversitesi, Adana, 1996.
- Yiğit Nazan, “Örgütsel Stres, Stres Kaynakları ve Verimliliğe Etkisi.”, **(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi)**, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Bilimleri Bilim Dalı, 2000.

LOKASYON BAZLI MOBIL UYGULAMALARA YÖNELİK TUTUMUN, TÜKETİCİ SATIN ALMA NİYETİ İLE OLAN İLİŞKİSİ

Öğr. Gör. Derya YALÇIN*

Özet

Bu çalışma lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutumun, tüketici satın alma niyeti ile olan ilişkisini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın ana kütesini lokasyon bazlı uygulama kullanıcıları oluşturmaktadır. Araştırmada öncelikle kantitatif araştırmaya ön hazırlık olması amacıyla lokasyon bazlı mobil uygulama kullanıcıları ile kalitatif bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda kalitatif araştırma yöntemlerinden biri olan Odak Grup Görüşmesi yapılmıştır. Odak Grup Görüşmesine geçmeden önce bir pilot çalışma çerçevesinde beş kullanıcıya uygulanmıştır.

Araştırmaya katılan 187 kişi bulunmaktadır. 187 kişinin %48,1'i kadın (91 kişi) ve %50,8'i (96 kişi) erkek olarak karşımıza çıkmaktadır.

Katılımcıların yaş dağılımı ise; 18-24 yaş arasında yoğunlaşmış olup buradaki katılım oranı %96,3'dür. 25-32 yaş aralığında katılım oranı ise %2,6 olarak görülmektedir.

Araştırmada en çok kullanılan lokasyon bazlı mobil uygulama Swarm olurken (%65), Zubizu kullanıcıları %29, Hopi kullanıcıları %20, Foursquare kullanıcılar %17, oranında kullanılmaktadır.

Veriler SPSS 20.0 istatistik programı ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde lokasyon bazlı mobil uygulamaya karşı tutum oluşturan boyutları görmek amacıyla öncelikle faktör analizi yapılmış daha sonra ise bir değişikliğin diğer değişkeni nasıl etkilediğini ve arasındaki ilişkiyi göstermek amacıyla Korelasyon Analizi ve lokasyon bazlı mobil uygulamaya yönelik tutumun satın alma niyetine olan etkisini de görmek amacıyla regresyon analizine yer verilmiştir.

Araştırmamızın bulgularında ise; bireyin yenilikçi olması, lokasyon bazlı uygulamalar hakkında mevcut bilgiye sahip olması, bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı faydanın olması ile lokasyon bazlı uygulamaların kişiselleştirilmiş olması ile bireyin bu uygulamalara yönelik tutumu arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Aynı zamanda lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında zayıf güçte de olsa pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler: Lokasyon bazlı uygulama, mobil pazarlama , mobil

* İstanbul Kent Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu

GİRİŞ

Geleceğin pazarlaması diye tanımlayabileceğimiz mobil pazarlama gün geçtikçe teknolojinin ilerlemesi ile beraber hızlı bir şekilde gelişmektedir.

Rekabetin son derece yüksek olduğu dijital dünyada eğer şirketler mobil bir stratejiye sahip değilse, rekabet edebilmekte ve tüketiciye ulaşmakta gün geçtikçe zorlanacaktır. Çünkü artık tüketiciler mobil cihazlar ile birlikte online bir yaşam sürdürmektedir.

Mobil pazarlama, dünyadaki gelişimine paralel olarak ülkemizde de büyüme ve gelişme göstermektedir. Özellikle ülkemizde cep telefonu kullanımındaki hızlı artış bu kanalın pazarlama amaçlı kullanılmasına olan ilgiyi artırmaktadır. Çünkü işletmeler, tüketicilerin cep telefonlarının her zaman yanlarında ve açık bulunması durumunda ürün/hizmetleri ile ilgili reklamları hedef kitleye her zaman ve her yerde ulaştırabilme imkânına sahip olmaktadır. Ancak buradaki en önemli nokta tüketiciye her yerde ulaşmanın

Çalışmamızın ilk bölümünde mobil pazarlama ve mobil pazarlama araçları ile mobil pazarlama literatürüne yer verilecektir. İkinci bölümünde ise araştırma aşamasına geçilecektir. Araştırma bölümünde nitel araştırma ve nicel araştırma yöntemlerinin birleşmesinden meydana gelen karma araştırma yaklaşımından faydalanılarak geliştirilen araştırma tasarım ve sonuçları sunulmuştur.

I.MOBİL PAZARLAMA

Marka yöneticileri, giderek artan bir şekilde, mobil cihazları, konuma dayalı uygulamaları çeşitli pazarlama iletişimi biçimleriyle tüketicilerle etkileşime girmek için çekici bir platform olarak görmektedirler. Apple'ın iPhone'u piyasaya sürmesi ve Google'ın mobil platform girişimi konusundaki son gelişmeleri, pazarlama iletişimleri için mobil aygıtların kullanılmasına yönelik tüketici ve endüstri pazarının dikkatini çekmeyi başarmıştır. (Richtel, 2006)

Cep telefonlarının ve diğer mobil cihazların hızla yaygınlaşması pazarlama için yeni bir kanal yaratmıştır. Müşterilerine avuç içi cihazlar aracılığıyla erişmek popülerlik kazanmış ve cep telefonu doğrudan pazarlama için nihai bir araç haline gelmiştir. (Tsang vd., 2004: 65) Böylece doğrudan pazarlama, geleneksel pazarlamadan farklı olarak gelişmiş, denetlenmiş ve güncellenmiş bir veritabanı ile müşterileri yönlendirebilen ilişkiler kuran bir pazarlama sistemine dönüşmüştür. (Shaw ve Stone :1998) Son zamanlarda ise, doğrudan pazarlamanın gelişimi, teknolojideki hızlı gelişmelere ve değişen pazara atfedilmiştir. (Fill :1999)

Yüksek hızda kablosuz ağ teknolojilerinin ortaya çıkması ve cep telefonlarının gittikçe artan pazar penetrasyonu ile bu medyayı pazarlama iletişimi aracı olarak kullanma konusunda firmaların ilgisi de giderek artmıştır. (Bauer vd., 2005:181)

Mobil pazarlamadaki ilk önemli çabalar, yeni mobil hizmetlerin ortaya çıkması ve sabit geniş bantın geniş ölçekte kurulumundan önce, 1990'ların sonlarında gerçekleşmiştir. (Steinbock, 2006 :92)

Cep telefonları, yalnızca telefonlara konum bağımsızlığı getirmek ve iletişim kurmakla kalmamış, aynı zamanda tüketim pazarına yeni bir medya türünü de getirmiştir. (Lee ve Muhlberger , 2006 :59) ve yeni bir terimin geliştirilmesine de yol açmıştır: mobil pazarlama.

Mobil cihazlar tarafından desteklenen pazarlama faaliyetleri, şirketlerin zaman ve mekan engelleri olmaksızın tüketicileri ile doğrudan iletişim kurmalarına olanak tanımaktadır.(Haghirian vd., 2005:1)

Mort ve Drennan (2002) mobil pazarlamayı, pazarlama uygulanmalarının, akıllı telefonlar, cep telefonları, kişisel dijital asistanlar (PDA) ve telematik gibi mobil ortamlarda müşteriye sunulması olarak tanımlamıştır. Mobil pazarlamanın kullanımını etkileyen konuları ise, bilişim, entegrasyon, veritabanlarının geliştirilmesi ve iletişim temelli elektronik toplulukların oluşturulması olarak görmektedir. Dolayısıyla, mobil pazarlama, mobil ortam bağlamında pazarlamanın bir örneği olarak düşünülebilir. (Haghirian vd., 2005:3)

Doğrudan pazarlamacıların, müşterilerden gerekli bildirimleri alabilmek içinse müşteri alışkanlıklarını, tüketici davranış kalıplarını ve müşteri verilerini güçlü bir şekilde anlamaları gerekmektedir. Doğrudan tüketicilerle iletişim kurabilmek ve yanıt alabilmek için ise mobil dijital teknolojinin her yerde olabilen gücünden faydalanılması gerekmektedir. (Mort ve Drennan, 2002 :9) Mobil pazarlamanın başarılı olması için mobil pazarlamanın, pazarlama iletişimi kampanyalarına entegre edilmesi ve kullanılması gerekmektedir. (Mort ve Drennan, 2002 :20)

Mobil pazarlama Scharl vd. göre ise (2005), malları, hizmetleri ve fikirleri teşvik eden, tüm paydaşların yararına olan zamana ve bölgeye duyarlı, kişiselleştirilmiş bilgileri tüketicilere sunmak için kablosuz bir araçtır ve mobil pazarlama aktiviteleri, tüketicilere günün her saatinde, tüketicinin bulunduğu yere ve ilgi alanlarına dayalı kişiselleştirilmiş bilgiler sağlamalıdır. (Scharl, 2005: 161)

Mobil pazarlama faaliyetleri Haghirian'a göre (2005: 7) , pazarlamacılar için birçok yeni fırsat sağlamaktadır. Firmaların tüketicilerine ayrı ayrı hitap etmeleri ve müşterilerle doğrudan ve karşılıklı iletişim kurmalarına izin vermektedir.

Clarke (2001) ise parasal değeri olan işlemlerin yürütülmesine yönelik kablosuz iletişim ağlarının ve cihazlarının uygulanması olarak mobil pazarlamayı tanımlamaktadır.

Mobil Pazarlama Derneği'ne göre ise; mobil pazarlama "kablosuz medyayı çapraz medya pazarlama iletişim programı içinde entegre bir içerik dağıtımı ve doğrudan tepkiyi ölçme aracı olarak kullanmak" olarak tanımlamaktadır (MMA, 2008, s.22).

Literatürde, tüm mobil pazarlama tanımları birbirine benzemektedir. Prensipite, mobil iletişim şebekeleri vasıtasıyla yapılan parasal bir değere sahip herhangi bir işlem, mobil pazarlama olarak tanımlanabilir. (E-Business Report ;2000)

1.1.Mobil Pazarlama Araçları

Mobil reklam, mobil satış promosyonları, mobil eğlence servisleri, lokasyon bazlı servisler, mobil internet, mobil bankacılık ve mobil alışveriş, kritik mobil pazarlama araçları olarak tanımlanmaktadır. (Barutçu, 2007, 28).

Mobil reklamcılık: Mobil reklamlar, özelliklerine göre SMS, MMS ve Bluetooth reklamları olarak üç grupta analiz edilebilir. SMS (Short Message Service\Kısa Mesaj Hizmeti), GSM şebekeleri üzerinden mobil telefon aracılığıyla yazılı mesaj yollanması ve alınması işleminin kısa adıdır. (Barutçu ve Göl, 2009:29) Mobil perakendeciler, potansiyel müşterilerine SMS (Kısa Mesaj Servisi) ve MMS (Multimedya Mesaj Servisi) reklamları gönderebilir. (Quah ve Lim, 2002)

SMS; Cep telefonlarının kısa mesaj servisi (SMS) pazarlamacılar tarafından tüketici iletişim kanalı yapısında yeni bir medya akımı başlatarak, aktif şekilde kullanılmaktadır. SMS gönderimi tek başına aktif bir pazarlama yöntemi olarak kullanılabilir veya farklı promosyon faaliyetleri içerisinde mevcut kanallarla eşleştirilebilir. Bu sanal mobil kanal üzerinden reklamlar veya promosyon teklifleri veya ilişkisel pazarlama temaları içeren SMS, potansiyel müşterilere en düşük fiyata sürekli gönderilebilir. Tüketiciler, ürün / hizmet sağlayıcıları tarafından gönderilen bu ticari mesajlara her yerden ve her zaman erişebilir. (M.A. Shareef vd. :2017 : 257)

MMS (Multimedia Messaging Service\ Çoklu Ortam Mesajlaşma Hizmeti), GSM şebekeleri üzerinden mobil cihazlarla grafik, animasyon, fotoğraf, melodi, ses kaydı ve yazı içeren mesajların birlikte iletilmesi işlemine verilen addır. SMS'in hemen tüm avantajlarını barındırır. Bunun dışında MMS mesajı, e-posta eklerinin aksine, tek bir girişte çoklu ortam sunumu sağladığından, ekli e-posta göndermekten daha basittir. Birçok telefon tipi için uygundur. MMS ayrıca sabit e-posta adresleriyle de uyumludur; bu yüzden internetin bulunduğu tüm mobil cihazlara gönderilebilir (www.nokia.com.tr). MMS reklamları sadece hedef müşteri kitlesine yönelik yazılı, sesli ve görüntülü bilgilendirme yapma imkanının bulunmasından, gelecekte televizyon reklamlarının yerini alma potansiyeline sahip olabileceklerdir. (Barutçu ve Göl, 2009:30)

Üçüncü reklam türü olarak **Bluetooth** reklamcılık gösterilmektedir. İşletmeler için en büyük avantajı işletmelerin gerçek zamanlı reklam yapmalarına olanak sağlamasıdır. Yerleşke tabanlı olmasından dolayı kafe, restoran, market gibi mekân hedeflemesini mümkün kılmaktadır (Altuğ ve diğ., 2013)

Mobil satış promosyonları; Satış promosyonunda, mobil kuponlar hayati bir rol oynamaktadır ve pazarlamacılar, kağıt kuponlara kıyasla mobil kullanımı daha fazla benimsemektedirler. Mobil kuponlar üç avantaja sahiptir: satış noktasında kuponun barkodunu tarayarak cep telefonu sinyallerinin alınması, zaman tasarrufu ve sürekli olarak tüketiciye ulaşma. (Scharl vd., 2005:160)

Lokasyon bazlı servisler; yeni bir şey değildir ve mobil uygulama geliştiricileri ve pazarlama ajansları için yalnızca dijital bir sorumluluk değildir. Büyük ve küçük işletmeler posterlerinin ve reklam panolarının, bir ürünün satın

alınmasını etkilemek umuduyla yüksek trafikli yollar ve yol boyunca yerleştirilmeside konum tabanlı pazarlamanın eski örneklerindedir. (Hayden, 2014 :28)

Konum tabanlı mobil hizmetler, bir kişinin veya nesnenin konumunun, uygulamayı veya hizmeti şekillendirmek veya odaklamak için kullanıldığı hizmetlerdir. "Bana yakın olan nedir? 'veya' en yakın restoran nerede? 'sorularına, mobil pazarlama da konuma dayalı hizmetler ile cevap verilebilir. (Barnes, 2003 :61) Bu pazarlamacılar için , kullanıcılarına bir mağazanın yakınında veya kasabanın belirli bir kesiminde oldukların da mesajlarını itme stratejisi ile sunma imkanı verir. Ayrıca, bir web sitesi veya e-posta pazarlaması ile her işletme, bu tür medyanın kablosuz ağdan gelen gelen konum verilerinden gelen davranışlara ve anlayışlara bakma fırsatı sunar. (Hayden, 2014 :28)

Müşteriler, konuma dayalı bir sosyal ağ kullanarak check-in yaptığında, arkadaşlarına ziyaret ettikleri bir yer hakkında otomatik olarak bilgi verirler. Kazara olmamakla birlikte, şirketler müşterileri kontrol etmeye teşvik etmekle çok ilgilenmektedirler. Günümüzde check-in sayısı servis endüstrisindeki pek çok firmanın pazarlama departmanlarının hedef göstergelerinden biri haline gelmiş durumdadır. Pazarlamacılar müşterileri mümkün olduğunca sıklıkla check-in yapmanın yollarını tasarlamaktadır (Gallo, 2011).

Kullanıcıların kimliğini, konumunu, erişim süresini ve profil bilgilerini kullanarak, GSM operatörleri veya perakendecileri kullanıcılara ihtiyaç duyduklarında bağlamsal olarak alakalı en iyi bilgi veya hizmetleri sunabilirler. (Liang vd.,2003 : 9)

Bugünlerde ise, şimdiye dek hiç olmadığı kadar çok insan, akıllı telefonlarının konum servisleri ayarlarının birçok uygulamayla (kamera, e-posta ve tarayıcı) birlikte çalışmasına izin vermektedir. (Hayden, 2014 :28)

Mobil Oyunlar, Hedef kitlenizi eğlendirirken, firmanız, ürününüz veya markanız hakkında kolayca bilgi sahibi olmasını ve akılda kalmanızı sağlayan veri tabanlı uygulamalardır. Mobil oyun sayesinde hedef kitlenize eğlenceli bir zaman yaşatırken, kendiniz hakkında bilgi vermeniz de mümkün. Mobil oyunlar sayesinde ürün satabilir, geniş kitlelere ulaşabilir, akıllara yer eden bir firma haline gelebilirsiniz. İnsanlar interneti ağırlıklı olarak eğlenmek ve bilgi edinmek için kullanmaktadır. Şirketiniz için tasarlanan, hizmetinizi ve karakterinizi yansıtan bir mobil oyun hem artık telefonsuz bir dünya düşünülemezken bir çok kişiye ulaşmanıza hem de akılda kalmanıza yardımcı olmaktadır. (http://www.reklamsanat.com/portfolio_page/mobil-oyun/ Erişim tarihi : 26.04.2017)

Mobil ödeme; ödemelerin mobil cihazlar üzerinden gerçekleşmesidir. (Chen, 2008 :32) Mobil ödeme çözümlerinin ticari geçmişi kısa ancak aynı zamanda hızlı bir gelişmeye sahiptir. İlk ticari mobil ödeme çözümlerinden biri, Finlandiya telekomünikasyon operatörü Sonera tarafından 1997 yılında başlatılan ve malların cep telefonu ile otomatlardan satıldığı ve cep telefonu operatörlerinden faturalandırıldığı hizmettir. Mobil ödeme çözümlerinde kullanılan yeni teknolojik yenilikler ve mobil ödemeler için yeni uygulama alanları bu yana

giderek daha hızlı bir şekilde artmıştır. Uygulanan teknolojiler arasında, kısa mesaj (SMS) ve multimedya mesajı (MMS) başlatılan ödemeler gibi mesaj tabanlı ödeme hizmetleri, mobil cihazlar gibi kayıtlı değeri temel alan ödeme hizmetleri de birer mobil ödeme türüdür. (Dahlberg vd.,2007 :2)

Mobil alışveriş ; modern tüketicilerin mobil cihazları kullanarak mal sipariş etmeleri veya ödemeleri popüler bir yaklaşım haline gelmiştir. Ayrıca, sürekli artan cep telefonları mobil alışverişi için yeni bir iş fırsatı hahaline gelmiştir. Mobil alışveriş sağlayıcıları, el tipi cihazlar aracılığıyla mobil kullanıcılara çok sayıda gelişmiş hizmetler sunabilir. (Hung vd.,2012 :29)

Mobil bankacılık; mobil bankacılık, cep telefonu kullanıcılarının bankacılık işlemlerini banka saatleri dışında yapmasını sağlamaktadır. (Barutçu, 2008 :29)

1.2.Mobil Pazarlama Literatür Çalışması

Mobil pazarlama alanında yapılan ilk çalışmalardan biri **Mort ve Drennan** tarafından **"Mobile Digital Technology: Emerging Issues For Marketing"** adıyla 2002 yılında yapılmıştır. Mort ve Drennan bu çalışmada dijital ortamdaki gelişmeleri inceleyerek elektronik pazarlama ile mobil pazarlama arasındaki bağlantıyı incelemiş ve mobil pazarlama için analitik bir çerçeve oluşturarak doğrudan pazarlamacılar için yeni alanlar keşfetmek istemişlerdir. Bu çalışmada şu bulguları elde etmişlerdir; tüketiciler sanal alanlarında artık sadece kendi PC'lerine bağlı değillerdir. E-pazarlama / m-pazarlama matrisi, mobil teknolojinin hem tüketiciyi hem de pazarlamacıyı, hem gerçek hem de sanal ortamda iletişim kurmak ve işlem yapmak için dolaşarak serbest bıraktığını göstermektedir.

| | | Oturarak Araştırma | Gezerek EldeEtme | | | |
|-------|--------|---|---|--|---------|----------|
| Çevre | Sanal | Pc Tabanlı Arama / Online İşlem Kadran 1 | Mobil Cihaz/ Online İşlem Kadran 2 | | Online | Bağlantı |
| | Gerçek | Pc Tabanlı Arama / Offline İşlem Kadran 3 | Mobil Cihaz/ Offline İşlem Kadran 4 | | Offline | |

Şekil 1. E-pazarlama/m-pazarlama matrix

Kadran 1, tüketicilerin oturup bilgi, ürün veya hizmetleri aradıkları, evden çıkmadan finansal, diğer işlemler alıp ticaret yaparken veya yaptıkları yeni tanıtılan e-pazarlama / e-ticaret senaryosunu örneklendirmektedir. Bu tür tüketici etkileşimlerine bir örnek, bir kişinin konut bilgisini çevrimiçi olarak araması ve satın alması için kendi ev bilgisayarını kullandığı durumdur. (Mort ve Drennan, 2002 :12)

Kadran 2, kullanıcının mobil bir cihazla dolaşabildiği, potansiyel bir ürüne ve hizmete ilişkin mesajları alabildiği ve mobil cihazları üzerinden çevrimiçi satın alabildiği m-pazarlama / m-ticaret senaryosunu göstermektedir. Bu, sanal alanda

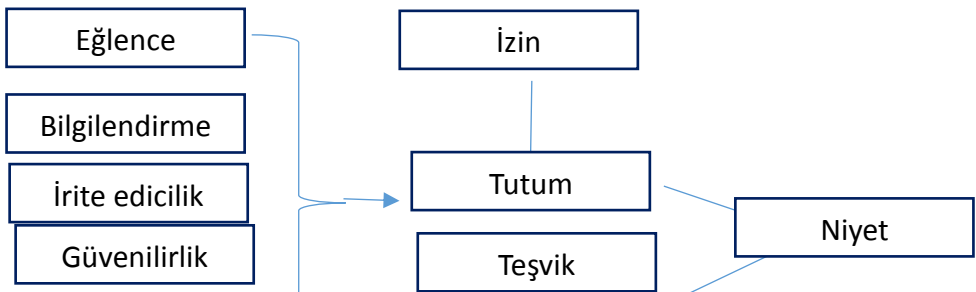
arama yapan, etkileşimli olan ve satın alan tüketicilerin oluşturduğu mobil internet'tir. Bazı açılardan, tüketiciler gerçek dünyada fiziksel olarak gezinirken sanal bir kabarcık halindedirler.

Üçüncü kadran, tüketicinin, ürün veya hizmetler hakkında bilgi edinmek için Web'de arama yaparken PC kullanmasını ve bu faaliyeti 'gerçek dünyada' çevrimdışı satın almaya giderek takip ettiğini tasvir etmektedir. Bu davranış, müşterilerin çevrimdışı satın alımlar için fiziksel ayara erişmesine yardımcı olmak için özel Web uygulamalarına konum özelliği kazandıran uygulamalarla "tıkla ve al" organizasyonları ve Web sayfası geliştiricilerinin daha yaygın bir şekilde kabul görmesini sağlamaktadır..

Son çeyrek, m-pazarlamayı veya daha özel olarak yer pazarlaması (l-pazarlama) olarak tanımlamaktadır. Bu durumda, kişinin bulunduğu yer mobil cihazları ile bilinir ve uygun mesajlar, hareket ettiği zamanda gönderilebilir

Bir ürün ya da hizmet satın almak için gerekli bilgileri. Bu çeyrek, geliştirilmiş sayısal teknolojinin en yenilikçi uygulamalarını temsil eder; doğrudan pazarlamacılar, tüketici konumu bilgilerini kullanarak etkileşim potansiyelini geliştirir.

2004 yılında ise Tsang vd., "**Consumer Attitudes Toward Mobile Advertising: An Empirical Study**" adlı çalışma ile mobil reklamcılığa yönelik tüketici tutumları ve tutum ve davranış arasındaki ilişki araştırmıştır. Mobil reklamcılığa yönelik tutumları ölçmek için bir araç geliştirilmiştir. Anketin sonuçları, (1) tüketicilerin genellikle mobil reklamcılığa karşı olumsuz tutumlara sahip oldukları ve (2) tüketici tutumlarıyla tüketici davranışı arasında doğrudan bir ilişki olduğunun göstergesi. Bu nedenle, önceden izin almaksızın potansiyel müşterilere SMS reklamları göndermek iyi bir fikir değil sonucuna varılmıştır.

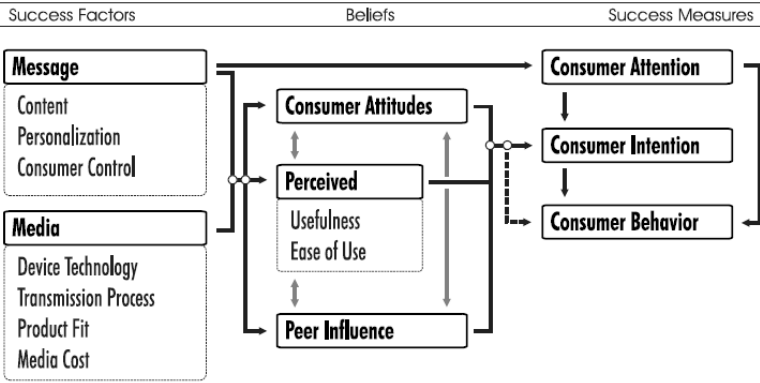


Şekil 2. Tsang vd. araştırma modeli

Kaynak: Tsang, M., Ho, S., and Liang T., (2004) "Consumer Attitudes Toward Mobile Advertising: An Empirical Study" *International Journal of Electronic Commerce* / Spring 2004, Vol. 8, No. 3, s. 69

2005 yılında ise Scharl vd., "**Diffusion And Success Factors Of Mobile Marketing**" adlı çalışma ile pazarlamayı inceleyerek, başarılı bir SMS reklamcılığı modeline ulaşmayı amaçlamışlardır. Fortune Global 500 web sitelerinde kullanılan mobil pazarlama terminolojisinin niceliksel bir analizi ile

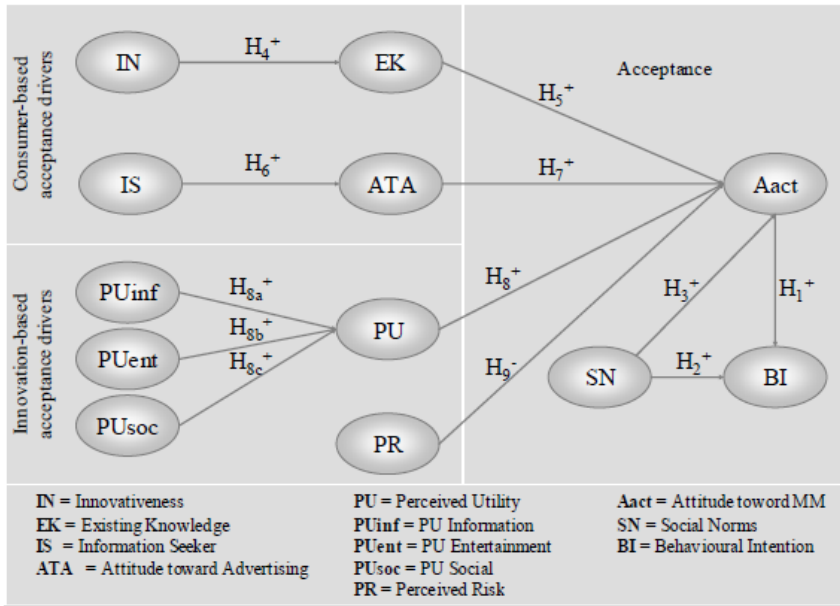
gerçekleştirilen araştırmada, bir yazılım aracı, kurumun ana sayfasına işlenmiş ve 10 megabayt görünür şekilde (başlıkları, menüleri ve bağlantı tanımlamalarını içeren ham metin) ve görünmez metin (gömülü işaret etiketleri, komut dosyası öğeleri vb.) yerleştirilerek analizler gerçekleştirilmiştir. Kalitatif aşaması ise 15 uzmanın katıldığı 40-70 dk. süren görüşmelerle gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar, mobil pazarlamanın yayılmasında coğrafi ve endüstri farklılıklarına işaret etmektedir. Model, yeni ortaya çıkmış mobil reklam biçimlerine ışık tutmak amacıyla geliştirilmiştir. Başarı ölçütünü , mesaj ve medya özelliklerinden etkilendiğini ve bunların ise tüketici dikkatini, tüketici niyetini ve tüketici davranışını etkilediğini ortaya koymuştur.



Şekil 3. Scharl vd. Araştırma Modeli

Kaynak : Scharl, A., Dickinger, A. ve Murphy, J. (2005). *Diffusion and success factors of mobile marketing Electronic Commerce Research and Applications*, 4 (2): s.167

2005 yılında yapılan bir diğer önemli çalışma ise **Bauer vd.**, tarafından gerçekleştirilmiş olan **“Driving Consumer Acceptance Of Mobile Marketing: A Theoretical Framework And Empirical Study”** adlı çalışmadır. Bu araştırma mobil reklam içeriklerinin belirlenmesinde var olan dinamikleri bulmak amacıyla yapılmıştır. Bu araştırma sosyal normların davranışsal niyet üzerinde hafif düzeyde belirleyici etkiye sahip olduğunu ancak kişisel normların davranışsal niyet üzerinde daha etkili olduğunu vurgulamıştır. Aynı zamanda sonuçlar, mobil pazarlama mesajlarının ve kampanyalarının, tüketici eğlence ve bilgi gereksinimlerine göre tam olarak somutlaştırılmasının önemini altını çizmektedir. Yalnızca mobil pazarlama iletileri yaratıcı olarak tasarlanmış ve eğlenceliyse veya yüksek bir bilgi değeri sağlıyorsa, tüketiciler mobil pazarlamaya yönelik olumlu bir tutum geliştirerek mobil pazarlama hizmetlerini kullanma davranış niyetiyle sonuçlanacaktır.



Şekil 4. Bauer vd. Araştırma Modeli

Kaynak: Bauer, H., H., Barnes, S. J., Reichardt, Neumann, M. M., (2005), *Driving Consumer Acceptance of Mobile Marketing: A Theoretical Framework and Empirical Study*, *Journal of Electronic Commerce Research*, Vol.6, No.3.s.186

2005 yılında yapılan bir diğer araştırma ise; **Haghirian vd.** tarafından Avusturya'da 815 katılımcı ile gerçekleştirilen "**Increasing Advertising Value of Mobile Marketing - An Empirical Study of Antecedents**" araştırmadır. Bu araştırma sonucunda Mesaj içeriğinin, algılanan reklamcılık değeri ile en fazla ilgisi olduğunu gösterirken, mesaja maruz kalma sıklığının yüksek olması ise olumsuz bir etkiye sahiptir.

2006 yılında ise **Peng "Mobile Marketing - The Chinese Perspective"** adlı çalışma ile Çin'de 297 üniversite öğrencisi ile birlikte yapmış olduğu çalışma da mobil pazarlamada tüketici tercihi veya satın alma niyetini ve davranışlarını etkileyen faktörleri araştırmıştır. Sonuçlar, reklam içeriğinin güvenilirliği, ürün profilleri, kişiselleştirme, tüketici profili, önceki deneyimler, mahremiyet ve tüketici izninin, tüketici katılımını ve satın alma niyetini, tepki ve davranışlarını etkilediğini ortaya koymaktadır. Reklam içeriğinin güvenilirliğinin ise en önemli unsur olduğu bulunmuştur.

Dennis Lee ve Ralf Muhlberger ise 2006 yılında "**Mobile Marketing as Technology Intervention : A Locales Framework Analysis**" adlı çalışma ile bir mobil pazarlama stratejisi tasarlamak için farklı çalışma yöntemlerini belirlemeye ve kavramsal bir çerçeve çizmeye çalışmışlardır. Bu araştırma sonucunda lokal bazlı mobil pazarlama uygulamalarının yapılmasının önemli olduğu, ve eğer lokal bazlı

bir kampanya başlatılırsa; stratejik yönetim kararları alınmalıdır. Mobil pazarlamada içerik her zaman tüketiciyi çekmez bu nedenle tüketiciye uygun içerik hazırlanmalıdır. Aynı zamanda mobil pazarlama çok özel ve objektif olmalıdır.

Steinbock ise 2006 yılında "*The Missing Link : Why Mobile Marketing Is Different*" adlı çalışma ile teknolojiadaki gelişmeler ile beraber mobil pazarlamadaki gelişmeleri de ele almıştır.

Karjaluoto vd. 2007 yılında üç mobil pazarlama firmasının uzmanları ile görüşerek yapmış oldukları "*Insights Into The Implementation Of Mobile Marketing Campaigns*" adlı çalışma da mobil pazarlama kampanyalarının geliştirilmesi ve planlanması hakkında bilgi vermektedirler. Araştırmanın ana bulguları ise, mobil pazarlama kampanyasının uygulanmasının altı ana aşamadan oluşması gerektiğini göstermektedir.

- ✓ Planlama
- ✓ Mesajın yürütülmesi
- ✓ Teknik altyapı (gönderme ve gönderme sistemleri)
- ✓ Alıcı mesajlaşma)
- ✓ Test (hem teknik test hem de içerik testi)
- ✓ Kampanyanın uygulanması
- ✓ Takip ve değerlendirme

2008 yılında **Haghirian vd., (2008)** "*Mobile Advertising in Different Stages of Development: a Cross-Country Comparison of Consumer Attitudes*" adlı çalışma ile Avusturyalı ve Japon tüketiciler için, mobil reklamlarda eğlence ve bilgilendirmenin önemli unsurlar olduğunu tespit edilmiştir. Avusturyalı tüketiciler, Japon tüketicilerden, mobil reklamlarda verilen bilgilerin daha değerli olduklarını ifade ederken, Japon tüketiciler, sık sık kullandıkları eğlence reklamlarının daha güçlü olduğunu ifade etmişlerdir.

"Attitudes Towards Mobile Marketing Tools: A Study Of Turkish Consumers" adlı çalışma ile **Barutçu** cep telefonu teknolojisi gelişmelerinin pazarlamaya olası etkilerini analiz etmektedir ve mobil pazarlama araçlarına yönelik olumlu tutumlara sahip olan cep telefonu kullanıcılarını belirlemek amacıyla 2007 yılında bir çalışma gerçekleştirmiştir. Araştırmayı 418 kişi ile gerçekleştiren Barutçu (Ankara, İzmir, Eskişehir, Denizli şehirlerinde) cep telefonu kullanıcılarının mobil alışverişe adaptasyonunun düşük olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, cep telefonu kullanıcılarının mobil pazarlama araçlarına, mobil reklamcılık, mobil indirim kuponları, mobil eğlence, lokasyon bazlı mobil hizmetler, mobil internet ve mobil bankacılık konusunda olumlu tutumlarının olduğunu ortaya koymuştur. Anket sonuçları, hedef pazar segmentinin / segmentlerinin mobil pazarlama stratejileri için belirlenebileceğini göstermektedir.

2009 yılında ise **Barutçu ve Göl, "Mobil Reklamlar ve Mobil Reklam Araçlarına Yönelik Tutumlar"** adlı çalışmayı 158 mobil telefon kullanıcısı ile beraber

gerçekleştirmiş ve mobil telefon kullanıcılarının SMS, MMS ve Bluetooth aracılığıyla gelen yazılı, sesli ve görüntülü mobil reklam mesajlarına karşı olumlu bir tutuma sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

2010 yılında ise **Varnalı ve Toker** “*Mobile marketing research: The-state-of-the-art*” adlı çalışmaları ile gelecekteki araştırmaları kolaylaştırmak için mobil pazarlama ile ilgili literatürü organize sınıflandırarak ve en son teknolojiyi değerlendirerek bir inceleme yayınlamışlardır. İnceleme, 2000 ve 2008 yılları arasında yayınlanan 82 dergi tarafından 255 hakemli dergi makalesini kapsamaktadır. Ortaya çıkan çerçeve, mobil pazarlama araştırmalarındaki ilerlemeyi özetlemekte ve gelecekteki araştırma yönleri sağlamaktadır.

2010 yılında yapılan ve dikkat çeken bir diğer çalışma ise; **Cook** tarafından yapılan “*Mobile Marketing And Political Activities*” adlı çalışmadır. Bu makale, mobil pazarlamanın siyasi amaçlarla kullanılması ve pazarlama faaliyetlerine politik stratejiler ve uygulamaları ile bağlantılı olarak vurgulanmaktadır. Mobil pazarlamanın, hükümetleri ve siyasi partilerin destekçilerini harekete geçirmek için güçlü bir araç olarak kullandıklarını göstermek amacıyla birkaç örnek olaya çalışmada yer verilmiştir.

2010 yılında **Cengiz ve Tetik** “*Consumer Attitudes Toward Permission-Based Mobile Marketing: An Empirical Study For Turkey*” adlı çalışma ile izin tabanlı mobil pazarlamaya (PBMM) yönelik tüketici tutumlarını etkileyen faktörleri analiz etmeyi amaçlamışlardır. Model, Türkiye’de 361 Global Mobil Telekomünikasyon Sistemi (GSM) abonesi anketinden alınan geribildirim üzerine kurulmuştur. Anket, tüketicilerin izin tabanlı mobil pazarlama konusundaki tutumlarını etkilediği düşünülen faktörlerden (Kullanılabilirlik, Kabul Edilebilirlik, Hatırlama ve Etkileşim) oluşmaktadır. Bu verilerle, algı düzeyleri arasındaki ilişkiyi araştırmak ve farklı algılama düzeylerinin farklı tutumlarla sonuçlanıp sonuçlanmadığını belirlemek için bir dizi değişken oluşturulmuştur. Mobil pazarlama bağlamında risk algılaması, esasen verinin kötüye kullanılması ve istenmeyen mobil pazarlama mesajlarının alınması korkusundan kaynaklanmaktadır. Açıkçası, pazarlama iletişimi genel bir biçimi olarak mobil pazarlama için sağlam temelli bir güven temelini oluşturulması tüm pazarlamacılar için büyük bir hedeftir. Bu, tüketicilerin cep telefonlarında mobil pazarlama faaliyetleri almalarına izin verme tutumu ve bu mesajların kişiselleştirilmesi için kişisel veriler sunmak için birincil ön koşuldur. Dolayısıyla, mobil pazarlamanın tüketici tarafından kabul edilmesi bir ön şarttır. Hatırlama faktörü ilk kez mobil pazarlamaya yönelik tutumu etkileyen ek ve önemli bir unsur olarak bulunmuştur. Tüketicilerin geçmişte yapmış oldukları her tür teklifi hatırlama olasılığı, teklifin kendisinin farklılaşması ve önerilen doğru tüketici kesimiyle ilişkilidir. Tüketiciler hemen mobil pazarlamaya katılmazlar ancak, daha sonra katılımcılardan birinin etkilemesi ile katılabilirler. Bu nedenle, mesajdaki teklifler farklı bir şekilde tasarlanmalı ve doğru kitleye doğru teklifi önermelidir.

2010 yılında **Smutkupt vd.** tarafından yapılan “*Mobile Marketing: Implications For Marketing Strategies*” adlı çalışma; dört P (ürün, fiyat, promosyon, yer) ve dört C’nin (tüketici, maliyet, iletişim ve kolaylık) çerçevesini kullanarak genel olarak mobil cihazların pazarlama uygulamaları üzerindeki potansiyel etkisini

değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bulgular mobil pazarlamanın pazarlama kar-
masının tüm unsurları üzerinde muazzam bir etkisi olduğunu göstermektedir.
En büyük avantajı, zaman ve mekanda kısıtlama olmaksızın kişiselleştirilmiş ve
etkileşimli bir şekilde bilgi sağlamak için eşsiz yeteneğidir. Mobil pazarlamanın
etkin kullanımı, firmaların bu özelliği kullanabilme yeteneklerine bağlıdır.

2011 yılına gelindiğinde ise; **Jain vd.'nin** çalışması olan “**Mobile Marketing: The
Emerging Indian Perspective**” adlı çalışma dikkat çekmektedir. Bu makale, Hin-
distan'da mobil pazarlama kullanan tüketicileri ve yenilikçi ve bilgilendirici
sanal platformlar kullanan pazarlamacıları tanımlamak için yazılmıştır. Tüketi-
ciler yer ve zaman açısından kişiselleştirilmiş, eğlenceli ve bilgi dolu mobil pa-
zarlama mesajlarını almak istemektedir.

2011 yılında Türkiye’de **Dinçer** tarafından yapılan “**The Use Of Mobile Ad-
vertising: Status And Implications**” adlı çalışma yapılmıştır. Bu araştırmanın
amacı firmaların, tüketici odaklı pazarlama çalışmalarında mobil reklamdan
nasıl yararlandıklarını araştırmaktır. Bunun için, dijital medya ve mobil reklam
konusunda uzmanlaşmış iki reklam ajansından altı müdür ile görüşme
yapılmıştır. Mobil reklama karar vermede müşterilerini etkileyen faktörler, etkin
kampanya tipleri ve sık kullanılan mobil reklam çeşitleri olarak incelenmiştir.
Mobil reklamcılık kampanyaları çok fazla içerik geliştirme ile ilgilendiği için, şir-
ketlerin mobil medyayı marka bilinci oluşturma ve marka hatırlama araçları
olarak etkili bir araç olarak gördükleri açıkça görülmüştür. Konum temelli hiz-
met, ekonomik potansiyele sahip olduğu görülmektedir, çünkü Lokasyon Bazlı
Servisler şirketleri aracılığıyla, son kullanıcının bulunduğu yere bağlı olarak
kişiselleştirilmiş reklam mesajları sağlayabilir ve böylece müşteriye katma değer
yaratılabilir. Bu nedenle, şirketler, yüksek kullanıcı talebi yaratmak için bu hizmet
hakkında daha fazla farkındalık yaratmalıdır.

2012 yılında ise **Cameron vd.** yapmış olduğu “**Nielsen Personalizes The Mobile
Shopping App If You Build the Technology, They Will Come**” çalışma dikkat
çekmektedir. Yeni dijital kanallara geçiş, eski pazarlama uygulamalarını
kuponlamaya dönüştürmektedir. Kuponların görüntüsünü kişiselleştirerek, pe-
rakendeciler ve pazarlamacılar, tüketicilerin kupon kesmelerine yardımcı
olabilir ve onları satın almayı motive edecek kuponları mobil uygulamalar ile
daha kolay bulabilir bulgusu elde edilmiştir.

2012 yılında **Wells vd.** ise “**Attitudes Toward And Behavioral Intentions To
Adopt Mobile Marketing: Comparisons Of Gen Y In The United States, France
And China**” adlı çalışma ile Amerikan (359) Çin (15) ve Fransız (248) Y kuşak-
larının mobil pazarlamaya karşı tutum farklılıklarını araştırmak üzere, çalışma
yaparak, karşılaştırmalı bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu analize dayanarak,
Çinli Y Kuşağı, mobil pazarlamaya yönelik en olumlu tavrına sahiptir ve genel
tavrı, Fransız ve Amerikan Y Kuşağı gruplarının tutumlarına göre çok daha
pozitiftir. Amerikan Y Kuşağının davranış niyetleri daha elverişli olsa da, mobil
pazarlamayı benimseme niyetleri diğer iki gruptan önemli ölçüde farklı değildir.
Amerikalı ve Fransız Y Kuşağı için, Çinli Y Kuşağı için olmasa da, mobil pazarla-
maya yönelik olumlu tutumların, mobil pazarlamayı benimsemek için olumlu
davranışsal niyetlerle ilişkili olduğu görülmektedir.

2014 yılında *Pescher vd.* mobil viral kampanyalarda tüketici karar verme sürecini etkileyen faktörleri bulmak amacıyla “*Consumer Decision-making Processes in Mobile Viral Marketing Campaigns*” adlı çalışmayı gerçekleştirmişlerdir. İlk önemli bulgu, karar verme sürecinde bir mesajın amaç değeri ve eğlence değeri tüketicilerin karar vermesi üzerinde önemli bir role sahiptir. Bu bulgu, mobil bir viral pazarlama kampanyası yürütürken önem taşır. Müşterilerin ilgisini çekmek ve böylece okuma aşamasını başarıyla geçmek için şirketler, müşterileri eğlendiren kampanyalar geliştirmelidir.

2015 yılında *Pokryshevskaya ve Antipov* konuma dayalı sosyal ağlardan elde edilen verilerin, farklı yerlerin popülaritesini arttırmak için nasıl kullanılabileceğini göstermek amacıyla “*Using Location-Based Social Networks As A Novel Source Of Marketing Data: The Case Of Shopping Malls*” adlı çalışmayı gerçekleştirmiştir. Örneklem Rusya'nın ikinci büyük şehri olan Saint Petersburg'da 112 alışveriş merkezinden oluşan bir örneğe dayanmaktadır. Ziyaretçilerin, check-in'lerin, ipuçlarının ve ziyaret sıklığının büyük ölçüde bir alışveriş merkezinin temel özellikleri ile açıklandığı görülürken, bir yerin kullanıcı derecelendirmesinin başarılı bir şekilde modellenmesi için daha ayrıntılı veriler gerekmektedir. Sosyal ağlardan yerlerin, yorumların ve popülarlik göstergelerinin özelliklerine ilişkin verileri birleştirmek, iş planlamasında özellikle satış, memnuniyet ve sadakat modelleri oluşturmak için umut verici bir yaklaşımdır.

2.METODOLOJİ

Araştırmada öncelikle kantitatif araştırmaya ön hazırlık olması amacıyla lokasyon bazlı mobil uygulama kullanıcıları ile kalitatif bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda kalitatif araştırma yöntemlerinden biri olan Odak Grup Görüşmesi yapılmıştır.. Odak Grup Görüşmesine geçmeden önce bir pilot çalışma çerçevesinde beş kullanıcıya uygulanmıştır.

Uygulama sonucunda “*Eğer lokasyon bazlı uygulamadan ilginç bir kampanya gelirse, mağazaya gidip alışveriş yaparım.*” Adlı ifade ölçekler arasında olmamasına rağmen, odak grup görüşmesinde aktarıldığı için ankete eklenmiştir.

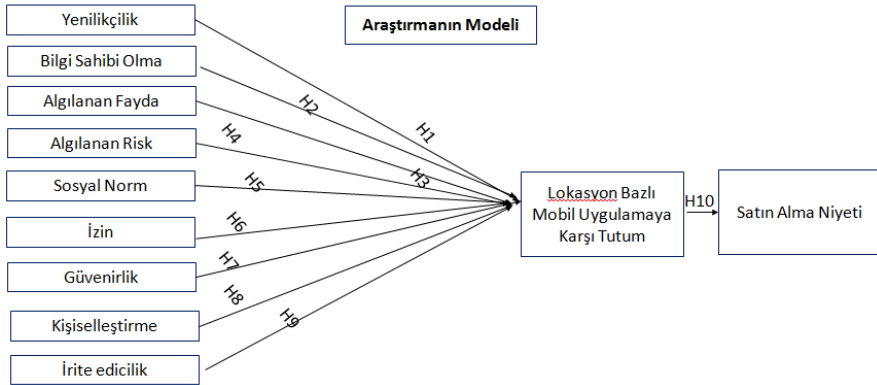
Yapılan kalitatif araştırma bir sonraki adımda yapılacak kantitatif araştırma için ön hazırlık olmuştur. Veri toplama yöntemi olarak yüz yüze anket kullanılmıştır. Araştırma kapsamında geçerli olan anketler araştırmaya dahil edilmiştir.

Araştırma da kullanılacak ölçekler ise;

| | |
|--|--|
| Yenilikçilik | Genellikle yeni bir ürünü deneyen ilklere biriyim. Oliver ve Bearden [1985] Arkadaşlarıma karşıma çıkmadan önce yeni ürünler deniyorum. Leavitt ve Walton [1975] |
| | Genellikle, yeni ürünler satın almaktan hoşlanırım. Darden ve Perreault [1976] |
| Mevcut Bilgi-Flynn and Goldsmith [1999] | Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye sahibim. Arkadaş grubuma kıyasla, okasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım. |
| Algılanan Fayda-Bauer vd. (2005) | Arkadaş çevremizde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir. Lokasyon bazlı mobil uygulamalar ile zamanında bilgi alıyorum. Lokasyon bazlı mobil uygulamalar ile özel bilgiler alıyorum. Lokasyon bazlı mobil uygulamaların aktivitelerine katılmak eğlencelidir. Lokasyon bazlı mobil uygulamaları eğlendirici buluyorum. Sevdiğim lokasyon bazlı mobil uygulamaları arkadaşlarımla iletıyorum. Lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanarak, yenilikçiliğimi arkadaşlarıma gösterebilirim. Lokasyon bazlı uygulamaları satın alma için referans olarak kullanıyorum |
| Algılanan Risk -Hess (1995) | Lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanılırken kişisel verilerin kötüye kullanılması riski vardır Lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanırken istenmeyen mesajları alması riski vardır |
| Sosyal Norm -Shimp and Kavas (1984) | Benim için önemli olan nokta eğer lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanırsam insanların çoğu beni akıllı görür. Mobil uygulama kullanırsam, çevremdekilerin çoğu, uygulamaların işe yarar bir şey olduğunu düşünür. Mobil uygulama kullanırsam, çevremdekilerin çoğu, bu uygulamaların değerli olduğunu düşünür. |
| Mobil Uygulamaya Karşı Tutum-Shimp ve Kavas (1984) | Lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanılarak yapılan pazarlama faaliyetlerini olumlu bulurum. Lokasyon bazlı mobil uygulamalar aracılığıyla yürütülen pazarlama faaliyetlerini takdir ederim, değer veririm. |
| Satın Alma Niyeti-Shimp ve Kavas (1984) | Genel olarak Lokasyon bazlı uygulamaları kullanma niyetim yüksektir. Lokasyon bazlı uygulamaları kullanmayı düşüneceğim. Gelecekte lokasyon bazlı uygulamaları hizmetlerini kullanacağım. |

| | |
|---|---|
| Bilgi-Schlosser and colleagues 1999 | Lokasyon bazlı uygulamaların zamanında bilgi için iyi bir kaynak olduğunu düşünüyorum |
| İrite edici-Schlosser and colleagues 1999 | Lokasyon bazlı uygulamalar ihtiyacım olan bilgileri sağlar. |
| Güvenilirlik-chlosser and colleagues 1999 | Lokasyon bazlı uygulamaların sinir bozucu olduğunu düşünüyorum. |
| Kişiselleştirme-Varshney and Vetter [2002], Xu [2006] | Lokasyon bazlı uygulamaların içerikleri sıklıkla can sıkıcıdır |
| | Lokasyon bazlı uygulamalara güveniyorum |
| | Profilime göre uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanışlıdır. |
| | Profilime özel lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir |

Araştırma da Kullanılacak Model ve Hipotezler



H1a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin yenilikçi olması arasında bir ilişki vardır.

H1b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin yenilikçi olması arasında bir ilişki yoktur.

H2a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin mevcut bilgiye sahip olması arasında bir ilişki vardır.

H2b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin mevcut bilgiye sahip olması arasında bir ilişki yoktur.

H3a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı fayda bir ilişki vardır.

H3b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı fayda bir ilişki yoktur.

H4a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı risk arasında bir ilişki vardır.

H4b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı risk arasında bir ilişki yoktur.

H5a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmesi ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H5b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmesi ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

H6a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların sosyal normlar ile ilgili olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H6b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların sosyal normlar ile ilgili olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

H7a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların izinli yapılması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H7b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların izinli yapılması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

H8a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların güvenilir olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H8b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların güvenilir olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

H8a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların irite edici olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H8b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların irite edici olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalra yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

H9a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmiş olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalra yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H9b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmesi olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

H10a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında ilişki vardır.

H10b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında ilişki yoktur.

H11: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum satın alma niyetini etkiler.

2.1.Uygulama

Araştırmanın Kısıtları;

Araştırma örnekleme kolay ulaşabilmek için lokasyon bazlı uygulama kullanan Nişantaşı Üniversitesi öğrencileri ile birlikte gerçekleştirilmiştir. Lokasyon bazlı uygulama kullanmayan kişiler ankete dahil edilmemiştir.

Araştırmanın Frekans Dağılımı

Araştırmaya katılan 187 kişi bulunmaktadır. 187 kişinin %48,1'i kadın (91 kişi) ve %50,8'i (96 kişi) erkek olarak karşımıza çıkmaktadır.

Katılımcıların yaş dağılımı ise; 18-24 yaş arasında yoğunlaşmış olup buradaki katılım oranı %96,3'dür. 25-32 yaş aralığında katılım oranı ise %2,6 olarak görülmektedir.

Araştırmada en çok kullanılan lokasyon bazlı mobil uygulama Swarm olurken (%65), Zubizu kullanıcıları %29, Hopi kullanıcıları %20, Foursquare kullanıcılar %17, oranında kullanılmaktadır.

Yenilikçilik faktörü için faktör analizi

- ✓ *Lokasyon bazlı uygulamaları genellikle ilk deneyimlerden biriyim*
- ✓ *Arkadaşlarımla karşılaştıktan önce yeni lokasyon bazlı uygulamalar denemekteyim.*
- ✓ *Genellikle, yeni lokasyon bazlı uygulamaları denemekten hoşlanırım*

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,666 |
| Approx. Chi-Square | | 126,355 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 3 |
| | Sig. | ,000 |

Yenilikçilik faktörü için çıkan KMO değeri 0,50'nin üzerinde olduğu için "orta" derecede ölçekler faktörü açıklamaktadır.

Anti-image Matrices

| | | S3.Lokasyon bazlı uygulamaları Genellikle ilk deneyenlerden biriyim | S4.Arka-adaşlarımın karşısına çıkmadan önce yeni lokasyon bazlı uygulamalar denemekteyim. | S5.Genellikle, yeni lokasyon bazlı uygulamaları denemekten hoşlanırım |
|------------------------|--|---|---|---|
| Anti-image Covariance | S3.Lokasyon bazlı uygulamaları Genellikle ilk deneyenlerden biriyim | ,731 | -,236 | -,122 |
| | S4.Arkaadaşlarımın karşısına çıkmadan önce yeni lokasyon bazlı uygulamalar denemekteyim. | -,236 | ,601 | -,286 |
| | S5.Genellikle, yeni lokasyon bazlı uygulamaları denemekten hoşlanırım | -,122 | -,286 | ,667 |
| Anti-image Correlation | S3.Lokasyon bazlı uygulamaları Genellikle ilk deneyenlerden biriyim | ,721 ^a | -,356 | -,175 |
| | S4.Arkaadaşlarımın karşısına çıkmadan önce yeni lokasyon bazlı uygulamalar denemekteyim. | -,356 | ,628 ^a | -,451 |
| | S5.Genellikle, yeni lokasyon bazlı uygulamaları denemekten hoşlanırım | -,175 | -,451 | ,669 ^a |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Yenilikçilik Faktörü- Anti Image Matrices

Anti İmage tablosu incelendiğinde ise her bir sorunun MSA değeri 0,50'nin üzerinde olduğu için, herhangi bir soru analizden çıkartılmayarak diğer güvenilirlik analizlerine geçilir.

Güvenilirlik Analizi Sonucunda ise,

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,736 | 3 |

Cronbach's Alpha değeri 0,736 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Yenilikçilik" faktörü altında üç soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullanıldığında Cronbach's Alpha değeri 0,736'dır. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,736 değerinden büyük olmadığı görülmektedir ve bu nedenle herhangi bir soru silinmeden diğer faktör analizine geçilir.

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|---|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| S3.Lokasyon bazlı uygulamaları Genellikle ilk deneyenlerden biriyim | 5,75 | 4,875 | ,506 | ,715 |
| S4.Arkadaşlarımın karşısına çıkmadan önce yeni lokasyon bazlı uygulamalar denemekteyim. | 6,27 | 4,716 | ,629 | ,574 |
| S5.Genellikle, yeni lokasyon bazlı uygulamaları denemekten hoşlanırım | 5,39 | 4,614 | ,552 | ,661 |

Bilgi Sahibi Olma Faktörü İçin ;

- ✓ Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye sahibim
- ✓ Arkadaş grubuma kıyasla, lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım
- ✓ Arkadaş çevremde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,691 |
| Approx. Chi-Square | | 151,507 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 3 |
| | Sig. | ,000 |

Bilgi Sahibi olma faktörü için çıkan KMO değeri 0,691 olduğu için “orta” de-recede ölçekler faktörü açıklamaktadır.

Anti İmage tablosu incelendiğinde ise her bir sorunun MSA değeri 0,50'nin üzerinde olduğu için, herhangi bir soru analizden çıkartılmayarak güvenilirlik analizine geçilir

Anti-image Matrices

| | | S6.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye sahibim | S7.Arkadaş grubuma kıyasla, lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım. | S8.Arkadaş çevremde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir |
|------------------------|--|---|---|--|
| Anti-image Covariance | S6.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye sahibim | ,681 | -,208 | -,162 |
| | S7.Arkadaş grubuma kıyasla, lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım. | -,208 | ,574 | -,270 |
| | S8.Arkadaş çevremizde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir | -,162 | -,270 | ,604 |
| Anti-image Correlation | S6.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye sahibim | ,744 ^a | -,333 | -,252 |
| | S7.Arkadaş grubuma kıyasla, lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım. | -,333 | ,661 ^a | -,459 |
| | S8.Arkadaş çevremizde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir | -,252 | -,459 | ,682 ^a |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Bilgi Faktörü- Anti Image Matrices**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,774 | 3 |

Cronbach's Alpha değeri 0,774 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Bilgi sahibi olma" faktörü altında üç soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullanıldığında Cronbach's Alpha değeri 0,774'dür. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir

tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,774 değerinden büyük olmadığı görülmektedir ve bu nedenle herhangi bir soru silinmeden diğer faktör analizine geçilir.

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|--|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| S6.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye sahibim | 5,35 | 3,970 | ,563 | ,746 |
| S7.Arkadaş grubuma kıyasla, lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım. | 5,49 | 3,907 | ,649 | ,652 |
| S8.Arkadaş çevremizde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir | 5,59 | 3,769 | ,617 | ,686 |

Bilgi Faktörü İçin Item-Total Statistics

Algılanan Fayda Faktörü İçin;

- ✓ Lokasyon bazlı mobil uygulamalar ile zamanında bilgi alıyorum
- ✓ Lokasyon bazlı uygulamaları satın alma için referans olarak kullanıyorum
- ✓ Lokasyon bazlı mobil uygulamalar ile özel bilgiler alıyorum.
- ✓ Lokasyon bazlı mobil uygulamaların aktivitelerine katılmak eğlencelidir
- ✓ Sevdiğim lokasyon bazlı mobil uygulamaları arkadaşlarımla iletiyorum
- ✓ Lokasyon bazlı uygulamaların zamanında bilgi için iyi bir kaynak olduğunu düşünüyorum

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|--------------------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,773 |
| | Approx. Chi-Square | 383,169 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 15 |
| | Sig. | ,000 |

Algılanan Fayda faktörü için çıkan KMO değeri 0,773 olduğu için “iyi” de-
recede ölççekler faktörü açıklamaktadır.

Anti Image tablosu incelendiğinde ise her bir sorunun MSA değeri 0,50'nin
üzerinde olduğu için, herhangi bir soru analizden çıkartılmayarak güvenilirlik
analizine geçilir.

| | | | | | | | |
|------------------------|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Anti-Image Correlation | İkb ile zamanında bilgi alıyorum | ,771 ^a | -,387 | -,107 | -,047 | -,439 | -,104 |
| | İkb ile özel bilgi alıyorum. | -,387 | ,733 ^a | -,258 | -,219 | -,089 | ,258 |
| | S22.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir. | -,107 | -,258 | ,796 ^a | -,203 | ,105 | -,324 |
| | S24.Sevdiğim İbm uygulamaları arkadaşlarıma iletiyorum. | -,047 | -,219 | -,203 | ,841 ^a | -,111 | -,307 |
| | S25.Lokasyon bazlı uygulamaların zamanında bilgi için iyi bir kaynak olduğunu düşünüyorum | -,439 | -,089 | ,105 | -,111 | ,783 ^a | -,189 |
| | S29.Lokasyon bazlı uygulamaları satın alma için referans olarak kullanıyorum | -,104 | ,258 | -,324 | -,307 | -,189 | ,709 ^a |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Algılanan Fayda Güvenilirlik Analizi

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,827 | 6 |

Cronbach's Alpha değeri 0,827 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Bilgi" faktörü altında üç soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullandığında Cronbach's Alpha değeri 0,827'dir. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,827 değerinden büyük olmadığı görülmektedir ve bu nedenle herhangi bir soru silinmeden diğer faktör analizine geçilir.

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|--|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| lkb ile zamanında bilgi alıyorum | 15,49 | 20,886 | ,605 | ,797 |
| lkb ile özel bilgi alıyorum. | 15,78 | 22,121 | ,534 | ,811 |
| S22.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir. | 15,58 | 20,396 | ,630 | ,791 |
| S24.Sevdiğim lbm uygulamaları arkadaşlarıma iletiyorum. | 15,56 | 20,258 | ,664 | ,784 |
| S25.Lokasyon bazlı uygulamaları kullanarak yenilikçiliğimi arkadaşlarıma gösterebilirim. | 15,48 | 20,573 | ,633 | ,791 |
| S29.Lokasyon bazlı uygulamaları satın alma için referans olarak kullanıyorum | 15,89 | 21,591 | ,509 | ,817 |

Algılanan Risk için Faktör Analizi

- ✓ *Lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanılırken kişisel verilerin kötüye kullanılması riski vardır*
- ✓ *Lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanırken istenmeyen mesajları alması riski vardır*

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| Approx. Chi-Square | | 11,140 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,001 |

Algılanan Fayda faktörü için çıkan KMO değeri 0,50 olduğu ve "kötü" derecede faktörü açıkladığı için ve güvenilirlik analizine bakıldığında ise 0,50'nin altında değer vermesinden dolayı bu faktörler dahil edilmeyerek devam edilecektir.bu faktör analizden çıkartılır.

Kişiselleştirme için Faktör Analizi

- ✓ *Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanışlıdır.*
- ✓ *Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir.*
- ✓ *Lokasyon bazlı uygulamaların reklam ve pazarlama mesajlarının içerisinin benim ihtiyaç ve özelliklerime uygun olarak seçildiğini düşünüyorum.*

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,668 |
| Approx. Chi-Square | | 175,064 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 3 |
| | Sig. | ,000 |

Kişiselleştirme faktörü KMO Değeri

Kişiselleştirme faktörü için çıkan KMO değeri 0,668 olduğu için “orta” de-
recede ölçekler faktörü açıklamaktadır.

Anti Image tablosu incelendiğinde ise her bir sorunun MSA değeri 0,50'nin
üzerinde olduğu için, herhangi bir soru analizden çıkartılmayarak güvenilirlik
analizine geçilir.

| | | | | |
|------------------------|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| Anti-image Correlation | S21.Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanışlıdır. | ,621 ^a | -,473 | -,483 |
| | S22.Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir. | -,473 | ,706 ^a | -,116 |
| | s34.Lokasyon bazlı uygulamaların reklam ve pazarlama mesajlarının içerisinin benim ihtiyaç ve özelliklerime uygun olarak seçildiğini düşünüyorum. | -,483 | -,116 | ,701 ^a |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Kişiselleştirme Faktörü İçin Güvenilirlik Analizi**Reliability Statistics**

| | |
|------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| ,788 | 3 |

Cronbach's Alpha değeri 0,788 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir
olduğunu göstermektedir.”Kişiselleştirme” faktörü altında üç soru bulunmak-
tadır.Bu soruların tamamı birlikte kullandığında Cronbach's Alpha değeri
0,788'dir. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir
tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer
alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,788 değerinden
büyük olmadığı görülmektedir ve bu nedenle herhangi bir soru silinmeden diğer
faktör analizine geçilir.

| Item-Total Statistics | | | | |
|---|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
| S21.Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanışlıdır. | 6,15 | 4,289 | ,719 | ,616 |
| S22.Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir. | 6,30 | 4,340 | ,586 | ,761 |
| s34.Lokasyon bazlı uygulamaların reklam ve pazarlama mesajlarının içeriğinin benim ihtiyaç ve özelliklerime uygun olarak seçtiğini düşünüyorum. | 6,50 | 4,681 | ,587 | ,754 |

Sosyal Norm Faktörü için, için çıkan KMO değeri 0,500 olduğu için “kötü” derecede ölçekler faktörü açıklamaktadır. Güvenilirlik analizine bakıldığında ise 0,50'nin altında değer vermesinden dolayı bu faktörler dahil edilmeyerek devam edilecektir.

- ✓ *Benim için önemli olan nokta eğer lokasyon bazlı mobil uygulamaları kullanırsam insanların çoğu beni akıllı görür.*
- ✓ *Lokasyon bazlı uygulama kullanırsam, çevremdekilerin çoğu, uygulamaların işe yarar bir şey olduğunu düşünür*

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|--------------------|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| | Approx. Chi-Square | 56,574 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,000 |

İrite Edicilik Faktörü; KMO değeri 0,500 olduğu için “kötü” derecede ölçekler faktörü açıklamaktadır. Güvenilirlik analizine bakıldığında ise 0,50'nin altında değer vermesinden dolayı bu faktörler dahil edilmeyerek devam edilecektir.

- ✓ *Lokasyon bazlı mobil uygulama servislerinin içeriğini can sıkıcı bulurum.*
- ✓ *Lokasyon bazlı uygulamaların sinir bozucu olduğunu düşünüyorum.*

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|--------------------|-------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| | Approx. Chi-Square | 9,961 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,002 |

Güven Faktörü ; KMO değeri 0,500 olduğu için “kötü” derecede ölçekler faktörü açıklamaktadır. Güvenilirlik analizine bakıldığında ise 0,50'nin altında değer vermesinden dolayı bu faktörler dahil edilmeyerek devam edilecektir.

- ✓ Genel olarak lokasyon bazlı mobil uygulama servislerini satın almak için kaynak olarak kullanırım.
- ✓ Lokasyon bazlı uygulamalara güveniyorum

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|--------------------|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| | Approx. Chi-Square | 11,776 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,001 |

İzin Faktörü ; KMO değeri 0,500 olduğu için “kötü” derecede ölçekler faktörü açıklamaktadır. Güvenilirlik analizine bakıldığında ise 0,50'nin altında değer vermesinden dolayı bu faktörler dahil edilmeyerek devam edilecektir.

- ✓ İzin vermediğim markalardan veya firmalardan lokasyon bazlı hizmet almak istemem.
- ✓ Cep telefonumdan zevk ve tercihlerime uyumlu hizmet ve promosyon alabilmek için hareket halinde nerede olduğumun bilinmesine izin veririm.

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|--------------------|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| | Approx. Chi-Square | 58,129 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,000 |

Lokasyon Bazlı Uygulamaya Karşı Olan Tutum Faktörü; 0,644 değerinde olduğu için “orta” derecede ölçekler faktörü açıklamaktadır.

- ✓ Lokasyon bazlı uygulamadan ilginç bir kampanya gelirse, kampanyayı incelerim.
- ✓ Lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanılarak yapılan pazarlama faaliyetlerini olumlu bulurum
- ✓ Lokasyon bazlı mobil uygulamalar aracılığıyla yürütülen pazarlama faaliyetlerini takdir ederim, değer veririm.

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,644 |
| Approx. Chi-Square | | 117,160 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 3 |
| | Sig. | ,000 |

Anti Image tablosu incelendiğinde ise her bir sorunun MSA değeri 0,50'nin üzerinde olduğu için, herhangi bir soru analizden çıkartılmayarak güvenilirlik analizine geçilir.

| | | | | |
|------------------------|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| Anti-image Correlation | s37.Lokasyon bazlı uygulamadan ilginç bir kampanya gelirse, kampanyayı incelerim. | ,760 ^a | -,253 | -,180 |
| | S21.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanılarak yapılan pazarlama faaliyetlerini olumlu bulurum | -,253 | ,610 ^a | -,513 |
| | S22.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar aracılığıyla yürütülen pazarlama faaliyetlerini takdir ederim, değer veririm. | -,180 | -,513 | ,620 ^a |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Lokasyon Bazlı Uygulamaya Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha değeri 0,717 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Lokasyon Bazlı Mobil Uygulamaya Karşı Tutum" faktörü altında üç soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullandığında Cronbach's Alpha değeri 0,717'dir. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,717 değerinden büyük değer olduğu görülmektedir ve bu nedenle "Lokasyon bazlı uygulamadan ilginç bir kampanya gelirse, kampanyayı incelerim." ifadesi silinerek tekrar faktör analizi yapılacaktır.

Reliability Statistics

| | |
|------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| ,717 | 3 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|--|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| S21.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanılarak yapılan pazarlama faaliyetlerini olumlu bulurum | 6,49 | 3,380 | ,605 | ,541 |
| S22.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar aracılığıyla yürütülen pazarlama faaliyetlerini takdir ederim, değer veririm. | 6,32 | 3,895 | ,582 | ,572 |
| s37.Lokasyon bazlı uygulamadan ilginç bir kampanya gelirse, kampanyayı incelerim. | 6,23 | 4,759 | ,439 | ,737 |

Lokasyon Bazlı Uygulamaya Karşı Olan Tutum Faktörü (s37 ifadesi çıkarılarak)

KMO değer, 0,500 sınırında ve güvenilirliği 0,737 olarak karşımıza çıktığı için analize dahil edilir.

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| Approx. Chi-Square | | 77,681 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,000 |

Cronbach's Alpha değeri 0,737 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Lokasyon Bazlı Mobil Uygulamaya Karşı Tutum" faktörü altında iki soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullandığında Cronbach's Alpha değeri 0,737'dir. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,737 değerinden büyük bir değer olmadığı görülmektedir.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,737 | 2 |

| Item-Total Statistics | | | | |
|--|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
| S21.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanılarak yapılan pazarlama faaliyetlerini olumlu bulurum | 3,20 | 1,346 | ,586 | |
| S22.Lokasyon bazlı mobil uygulamalar aracılığıyla yürütülen pazarlama faaliyetlerini takdir ederim, değer veririm. | 3,03 | 1,661 | ,586 | |

Satın Alma Niyeti Faktör Analizi sonucunda; KMO değeri 0,593 değerinde olduğu için ölçekler faktörü açıklamaktadır.

- ✓ Genel olarak Lokasyon bazlı uygulamaları kullanma niyetim yüksektir
- ✓ Lokasyon bazlı uygulamaları kullanmayı düşüneneğim
- ✓ Gelecekte lokasyon bazlı uygulamaları hizmetlerini kullanacağım.

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|---------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,593 |
| Approx. Chi-Square | | 109,153 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 3 |
| | Sig. | ,000 |

Anti Image tablosu incelendiğinde ise her bir sorunun MSA değeri 0,50'nin üzerinde olduğu için, herhangi bir soru analizden çıkartılmayarak güvenilirlik analizine geçilir.

| | | | | |
|------------------------|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Anti-image Correlation | s31.Genel olarak Lokasyon bazlı uygulamaları kullanma niyetim yüksektir | ,693 ^a | -,319 | -,040 |
| | s32.Lokasyon bazlı uygulamaları kullanmayı düşüneneğim. | -,319 | ,562 ^a | -,538 |
| | s33.Gelecekte lokasyon bazlı uygulamaları hizmetlerini kullanacağım. | -,040 | -,538 | ,584 ^a |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Cronbach's Alpha değeri 0,684 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Satın Alma Niyeti" faktörü altında üç soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullandığında Cronbach's Alpha değeri 0,684'dür. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir

tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbiri 0,684 değerinden büyük bir değer olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu faktör silinerek yeniden faktör ve güvenilirlik analizleri yapılmalıdır.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,684 | 3 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|---|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| s31.Genel olarak Lokasyon bazlı uygulamaları kullanma niyetim yüksektir | 5,88 | 4,545 | ,377 | ,735 |
| s32.Lokasyon bazlı uygulamaları kullanmayı düşüneneğim. | 5,89 | 3,466 | ,620 | ,418 |
| s33.Gelecekte lokasyon bazlı uygulamaları hizmetlerini kullanacağım. | 5,91 | 3,986 | ,509 | ,575 |

Satın Alma Niyeti Faktör Analizi 2 (Genel olarak lokasyon bazlı uygulamaları kullanma niyetim yüksektir sorusunun çıkartılması ile yapılan faktör analizi)

KMO değeri 0,500 değerinde olduğu için ölçekler faktörü açıklamaktadır.

KMO and Bartlett's Test

| | | |
|--|------|--------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,500 |
| Approx. Chi-Square | | 76,161 |
| Bartlett's Test of Sphericity | df | 1 |
| | Sig. | ,000 |

Satın Alma Niyeti Güvenilirlik Analizi 2 (Genel olarak lokasyon bazlı uygulamaları kullanma niyetim yüksektir sorusunun çıkartılması ile yapılan güvenilirlik analizi)

Cronbach's Alpha değeri 0,735 olarak çıkmış ve bu değer faktörün güvenilir olduğunu göstermektedir."Satın Alma Niyeti" faktörü altında iki soru bulunmaktadır.Bu soruların tamamı birlikte kullanıldığında Cronbach's Alpha değeri 0,735'dir. Scale if item deleted seçeneğinin işaretlenmesi sonucunda ikinci bir tablo (Item Total Statistics) elde edilmiştir. Bu tablonun en son sütununda yer alan Cronbach's Alpha if Item Deleted değerlerinden hiçbirisi 0,735 değerinden büyük bir değer olmadığı görülmektedir.Bu nedenle bu güvenilirlik değeri ile devam edilir.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,735 | 2 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|--|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| s32.Lokasyon bazlı uygulamaları kullanmayı düşüneneğim. | 2,93 | 1,388 | ,582 | . |
| s33.Gelecekte lokasyon bazlı uygulamaları hizmetlerini kullanacağım. | 2,95 | 1,487 | ,582 | . |

Faktör ve Güvenilirlik Analizi Özet

Algılanan Risk, sosyal norm, izin, güven ve irite edicilik faktörleri faktör analizi sonucunda 0,50 olarak KMO değerine sahip olup, güvenilirlik sonucu 0,50'nin altında değer verdiği için çıkarılmıştır.

| Faktör | İfade | KMO | Güvenilirlik |
|--|---|-------|--------------|
| Yenilikçilik | <i>Lokasyon bazlı uygulamaları genellikle ilk deneyenlerden biriyim Arkadaşlarımla karşılaştığımdan önce yeni lokasyon bazlı uygulamaları denemekten hoşlanırım</i> | 0,666 | 0,736 |
| Bilgi Sahibi Olma | <i>Lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda derin bir bilgiye Arkadaş grubuma kıyasla, lokasyon bazlı mobil uygulamalar konusunda uzmanım Arkadaş çevremde genellikle en yeni lokasyon bazlı mobil uygulamaları bilen ilk kişi benimdir.</i> | 0,691 | 0,774 |
| Algılanan Fayda | <i>Lokasyon bazlı mobil uygulamalar ile zamanında bilgi alıyorum Lokasyon bazlı uygulamaları satın alma için referans olarak kullanıyorum Lokasyon bazlı mobil uygulamalar ile özel bilgiler alıyorum. Lokasyon bazlı mobil uygulamaların aktivitelerine katılmak eğlencelidir Sevdiğim lokasyon bazlı mobil uygulamaları arkadaşlarımla iletirim Lokasyon bazlı uygulamaların zamanında bilgi için iyi bir kaynak olduğunu düşünüyorum</i> | 0,773 | 0,827 |
| Kişiselleştirme | <i>Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanışlıdır. Profilime uyarlanmış lokasyon bazlı mobil uygulamalar eğlencelidir. Lokasyon bazlı uygulamaların reklam ve pazarlama mesajlarının içeriğinin benim ihtiyaç ve özelliklerime uygun olarak seçildiğini düşünüyorum.</i> | 0,668 | 0,788 |
| Lokasyon Bazlı Uygulamaya Karşı Olan Tutum | <i>Lokasyon bazlı mobil uygulamalar kullanılarak yapılan pazarlama faaliyetlerini olumlu bulurum Lokasyon bazlı mobil uygulamalar aracılığıyla yürütülen pazarlama faaliyetlerini takdir ederim, değer veririm.</i> | 0,5 | 0,737 |
| Satın Alma Niyeti | <i>Lokasyon bazlı uygulamaları kullanmayı düşünmeyeceğim Gelecekte lokasyon bazlı uygulamaları hizmetlerini kullanacağım.</i> | 0,5 | 0,735 |

Korelasyon Analizi

Yenilikçilik

Öncelikli olarak yenilikçilik faktörünün ortalaması alınmıştır.

H1a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin yenilikçi olması arasında bir ilişki vardır.

H1b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin yenilikçi olması arasında bir ilişki yoktur.

Correlations

| | | Ye-nilikcilik_ortalama | lokasyon |
|-----------------------|---------------------|------------------------|----------|
| Yenilikcilik_ortalama | Pearson Correlation | 1 | ,592** |
| | Sig. (2-tailed) | | ,000 |
| | N | 187 | 187 |
| lokasyon | Pearson Correlation | ,592** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | |
| | N | 187 | 187 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bireyin yenilikçi olması ile lokasyon bazlı uygulamalara yönelik tutumu arasında pozitif yönde ve orta dereceli bir ilişki vardır. Bu nedenle H1a hipotezi kabul edilmiştir. Bu ilişki aynı zamanda anlamlıdır.

Bilgi Sahibi Olma**Öncelikli olarak bilgi sahibi olma faktörünün ortalaması alınmıştır.**

H2a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamalar hakkında mevcut bilgiye sahip olması arasında bir ilişki vardır.

H2b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamalar hakkında mevcut bilgiye sahip olması arasında bir ilişki yoktur.

Correlations

| | | Bilgi_ortalama | lokasyon |
|----------------|---------------------|----------------|----------|
| Bilgi_ortalama | Pearson Correlation | 1 | ,511** |
| | Sig. (2-tailed) | | ,000 |
| | N | 187 | 187 |
| lokasyon | Pearson Correlation | ,511** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | |
| | N | 187 | 187 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bireyin lokasyon bazlı uygulamalar hakkında mevcut bilgiye sahip olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutumu arasında pozitif yönlü ve orta dereceli bir ilişki bulunmaktadır. Bu nedenle H2a hipotezi kabul edilmiştir. Bu ilişki aynı zamanda anlamlıdır.

Algılanan Fayda

Öncelikli olarak algılanan fayda faktörünün ortalaması alınmıştır.

H3a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı fayda arasında bir ilişki vardır.

H3b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı fayda arasında bir ilişki yoktur.

Correlations

| | | fayda | lokasyon |
|----------|---------------------|--------|----------|
| fayda | Pearson Correlation | 1 | ,807** |
| | Sig. (2-tailed) | | ,000 |
| | N | 187 | 187 |
| lokasyon | Pearson Correlation | ,807** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | |
| | N | 187 | 187 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı fayda arasında pozitif yönlü ve güçlü bir ilişki vardır. Bu nedenle H3a hipotezi kabul edilmiştir. Bu ilişki aynı zamanda anlamlıdır.

Kişiselleştirme

Öncelikli olarak kişiselleştirme faktörünün ortalaması alınmıştır.

H9a: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmiş olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki vardır.

H9b: Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmesi olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında ilişki yoktur.

Correlations

| | | kisisellestirme | lokasyon |
|-----------------|---------------------|-----------------|----------|
| kisisellestirme | Pearson Correlation | 1 | ,949** |
| | Sig. (2-tailed) | | ,000 |
| | N | 187 | 187 |
| lokasyon | Pearson Correlation | ,949** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | |
| | N | 187 | 187 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lokasyon bazlı mobil uygulamaların kişiselleştirilmiş olması ile lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum arasında pozitif yönde ve güçlü bir ilişki vardır. Bu nedenle H9a hipotezi kabul edilmiştir. Bu ilişki aynı zamanda anlamlıdır.

Satın Alma Niyeti

Öncelikli olarak satın alma niyetinin faktörünün ortalaması alınmıştır.

H10a: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında ilişki vardır.

H10b: Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında ilişki yoktur.

Correlations

| | | lokasyon | satın |
|----------|---------------------|----------|--------|
| lokasyon | Pearson Correlation | 1 | ,421** |
| | Sig. (2-tailed) | | ,000 |
| | N | 187 | 187 |
| satın | Pearson Correlation | ,421** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | |
| | N | 187 | 187 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur ancak bu ilişkinin kuvveti zayıf olarak görülmektedir.

Regresyon

Lokasyon bazlı mobil uygulamaya yönelik tutumun satın alma niyetine olan etkisini görmek amacıyla regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

ANOVA tablosunda çıkan sig.değeri anlamı olduğundan dolayı lokasyon bazlı mobil uygulamaya yönelik tutumun satın alma niyetine olan etkisinin tahmin edilmesinin istatistiksel olarak mümkün olduğunu göstermektedir.

ANOVA^a

| Model | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|--------------|----------------|-----|-------------|--------|-------------------|
| 1 Regression | 37,429 | 1 | 37,429 | 39,812 | ,000 ^b |
| Residual | 173,924 | 185 | ,940 | | |
| Total | 211,353 | 186 | | | |

a. Dependent Variable: satın

b. Predictors: (Constant), lokasyon

Regresyon Modelimiz: Satın Alma Niyeti = 1,593+0,415*Lokasyon Bazlı Tutum

Coefficients^a

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 1,593 | ,225 | | 7,076 | ,000 |
| lokasyon | ,415 | ,066 | ,421 | 6,310 | ,000 |

a. Dependent Variable: satın

Kurulan regresyon modelinin açıklama gücü 0,173 olup, bu da satın alma niyeti değişkenindeki varyasyonun %17,7'sinin lokasyon bazlı mobil uygulamaya yönelik tutum ile açıklanacağını göstermektedir.

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,421 ^a | ,177 | ,173 | ,96960 |

a. Predictors: (Constant), lokasyon

b. Dependent Variable: satın

BULGULAR ve ÖNERİLER

Araştırmamızın bulguları; bireyin yenilikçi olması, lokasyon bazlı uygulamalar hakkında mevcut bilgiye sahip olması, bireyin lokasyon bazlı uygulamadan algıladığı faydanın olması ile lokasyon bazlı uygulamaların kişiselleştirilmiş olması ile bireyin bu uygulamalara yönelik tutumu arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Aynı zamanda lokasyon bazlı mobil uygulamalara yönelik tutum ile satın alma niyeti arasında zayıf ancak pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Öneriler

Lokasyon bazlı uygulama yapan firmalar, tüketicilerin uygulamalara karşı olan pozitif tutumunu satın almaya yönlendirebilmelilerdir. Buradaki en önemli nokta ise müşterinin, algılamış olduğu faydanın arttıkça, uygulamaya karşı pozitif tutumunun da artmasıdır. Lokasyon bazında yapılacak uygulamaların, zamanında bilgi vermesi ve kişiye özel bilgiler vermesi bu noktada önemlidir.

Bunun yanı sıra, lokasyon bazlı uygulamaların kişileri eğlenceli aktivitelere yönlendirmesi, hem uygulamanın aktif olarak kullanılmasını sağlayacak hem de kullanıcılara sağlamış olduğu faydayı arttıracaktır.

Firmaların lokasyon bazlı uygulamalar yaparken, kişilere fayda esasını temel alıp, değer bazlı uygulama yaratması önemli olacaktır.

Gelecek araştırmalara; araştırma hem zaman hem de kişiye ulaşım açısından kısıtlı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle daha detaylı bilgilere sahip olmak ve genelleme yapabilmek için araştırmanın tekrarlanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Altuğ, N., Yürük, P. (2013), 2000-2011 Yılları Arasında Tüketicilerin Mobil Reklamlara Olan Tutumlarını İncelemeye Yönelik Yapılan Araştırmalar, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Vol. 15, No. 1, S.11-28
- Balasubramanian, S., Peterson, R. A. And Jarvenpaa, S. L. "Exploring The Implications Of Mcommerce For Markets And Marketing", Journal Of The Academy Of Marketing Science 30(4), 2002, Pp. 348 - 361.
- Barnes, S. J. (2003) ' Location-Based Services ' , E-Service Journal , Vol. 2 , No. 3 , Pp. 59 – 70 .
- Barutçu, S. (2007) " Attitudes Towards Mobile Marketing Tools: A Study Of Turkish Consumers, Journal Of Targeting, Measurement And Analysis For Marketing" Vol. 16, 1, S.26-38,
- Barutçu, S. Ve Göl, M. (2009)" Mobil Reklamlar Ve Mobil Reklam Araçlarına Yönelik Tutumlar"

- Barutçu,S., (2007) , "Attitudes Towards Mobile Marketing Tools: A Study Of Turkish Consumers" *Journal Of Targeting, Measurement And Analysis For Marketing* (2007) 16, 26 - 38.
- Barwise, P. And Strong, C. "Permission-Based Mobile Advertising", *Journal Of Interactive Marketing* 16(1), 2002, Pp. 14 - 24.
- Bauer, H., H., Barnes, S. J., Reichardt, Neumann, M. M., (2005), Driving Consumer Acceptance Of Mobile Marketing: A Theoretical Framework And Empirical Study, *Journal Of Electronic Commerce Research*, Vol.6, No.3.
- Bojin Peng (2006) "Mobile Marketing - The Chinese Perspective" *International Journal Of Mobile Marketing* December 2006 • Vol. 1 No. 2
- Cameron,D., Gregory,C., Battaglia,C., (2012) "Nielsen Personalizes The Mobile Shopping App If You Build The Technology, They Will Come" September 2012 *Journal Of Advertising Research*,S.333-338
- Cengiz H, Tetik H., (2010)"Consumer Attitudes Toward Permission-Based Mobile Marketing: An Empirical Study For Turkey" *Ijmm* Winter 2010 Vol. 5. No. 2, S.103-113
- Chen,L. (2008) "A Model Of Consumer Acceptance Of Mobile Payment" *Journal International Journal Of Mobile Communications* Volume 6 Issue 1, January 2008 S.32-52
- Clarke, I. (2001) ' Emerging Value Propositions For Mobile Commerce ', *Journal Of Business Strategies* , Vol. 18 , No. 2 , Pp. 133 - 148 .
- Cook, C. (2010) "Mobile Marketing And Political Activities" *Ijmm* Summer 2010, Vol. 5 No. 1, S.154-163
- Cook,C. (2010) "Mobile Marketing And Political Activities" *Ijmm* Summer 2010, Vol. 5 No. 1 , S.154-161
- Dahlberg, T., Mallat,N., Öörni, A., (2007) "Trust Enhanced Technology Acceptance Model Consumer Acceptance Of Mobile Payment Solutions "
- Dinçer,C. (2011) "The Use Of Mobile Advertising: Status And Implications" *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi* Yıl 2011, Cilt Xxx, Sayı I, S. 341-363
- E-Business Report (2000) ' Mobile E-Business – Mobile Commerce ' , European Commission Enterprise Directorate General, No. 3, Brussels, Belgium
- Elena B. Pokryshevskaya And Evgeny A. Antipov, (2015) "Using Location-Based Social Networks As A Novel Source Of Marketing Data: The Case Of Shopping Malls", *Economics Bulletin*, Volume 35, Issue 2, Pages 1292-1298
- Fill, C. (1999) 'Marketing Communications', 2nd Ed., Prentice Hall, London
- Gallo, C. (2011). *The Power Of Foursquare: 7 Innovative Ways To Get Your Customers To Check In Wherever They Are* (1st Ed.). McGraw-Hill.
- Haghirian, P., Madlberger, M. Ve Inoue, A. (2008). *Mobile Advertising In Different Stages Of Development: A Cross-Country Comparison Of Consumer Attitudes*. *Proceedings Of The 41st Hawaii International Conference On System Sciences*, 7-10 Ocak 2008, Waikoloa, Usa,

- Haghirian, P., Madlberger, M., Tanuskova, A., (2005)," Increasing Advertising Value Of Mobile Marketing – An Empirical Study Of Antecedents" Proceedings Of The 38th Hawaii International Conference On System Sciences-2005
- Hayden,T., (2014) "A Guide To Location-Based Marketing" Econtentmag.Com
- Hung,M., Yang,S,T, Ve Hsieh, T.C.,(2012) "An Examination Of The Determinants Of Mobile Shopping Continuance" International Journal Of Electronic Business Management, Vol. 10, No. 1, Pp. 29-37 (2012)
- Jain, V., Pant, S., Daswani,A. ,(2011) "Mobile Marketing: The Emerging Indian Perspective" Ijmm Winter 2011 Vol. 6, No. 2, S.17-27
- Karjaluoto,H., Lehto,H., Leppäniemi,M., Mustonen T., (2007) "Insights Into The Implementation Of Mobile Marketing Campaigns" International Journal Of Mobile Marketing December 2007 • Vol. 2 No. 2, S.10-20
- Kavassalis,P., Spyropoulou, N., Drossos, D., Mitrokostas, E., Gikas,G., And Hatzistamatiou, A., (2003) "Mobile Permission Marketing:Framing The Market Inquiry" International Journal Of Electronic Commerce / Fall 2003, Vol. 8, No. 1, Pp. 55–79.
- Lee,D., Muhlberger, R., (2006) "Mobile Marketing As Technology Intervention : A Locales Framework Analysis" International Journal Of Mobile Marketing ,June 2006 • Vol. 1 No. 1
- Liang , T . P . And Wei , C . P . (2004) ‘ Introduction To The Special Issue: Mobile Commerce Applications ’ , International Journal Of Electronic Commerce , Vol. 8 , No. 3 , Pp. 7 – 17
- Mma. (2008, December). Mobile Marketing Industry Glossary. Retrieved January 2010, From Mobile Marketing Association (Mma): [Http://Mmaglobal.Com/Uploads/Glossary.Pdf](http://Mmaglobal.Com/Uploads/Glossary.Pdf)
- Mort,G., & Drennan,J., (2002) , "Mobile Digital Technology: Emerging Issues For Marketing" Vol. 10, 1, 9–23 Journal Of Database Marketing
- Pesche,C., Reichhart,P., Spann,M;, (2014) "Consumer Decision-Making Processes In Mobile Viral Marketing Campaigns" Journal Of Interactive Marketing 28 (2014) S.43–54
- Quah , J . T . -S . And Lim , G . L . (2002) ‘ Push Selling — Multicast Messages To Wireless Devices Based On The Publish/Subscribe Model ’ , Electronic Commerce Research And Applications , Vol. 1 , No. 3 – 4 , Pp. 235 – 246
- "Richtel, Matt (2006), "Marketers Interested In Small Screen," The New York Times, January 16, Available At [Http://Www.Ny-times.Com/2006/01/16/Technology/16mobile.Html?_R=1&Scp=60&Sq=Richtel%202006&St](http://Www.Ny-times.Com/2006/01/16/Technology/16mobile.Html?_R=1&Scp=60&Sq=Richtel%202006&St), Accessed April 1, 2009."
- Scharl, A., Dickinger , A., Murphy , J., (2005) "Diffusion And Success Factors Of Mobile Marketing" Electronic Commerce Research And Applications 4 (2005) 159–173

- Shaw, R. And Stone, M. (1988) 'Database Marketing', Gower Business Enterprise Series, Hants.
- Shareef, M.A., Dwivedi, Y., Kumar, V., Kumar, U. (2017) "Content Design Of Advertisement For Consumer Exposure: Mobile Marketing Through Short Messaging Service" *International Journal Of Information Management* 7 (2017) 257-268
- Smutkupt, P., Krairit, D., Esichaikul, V., (2010) "Mobile Marketing: Implications For Marketing Strategies" *Ijmm Winter 2010 Vol. 5. No. 2, S.126-139*
- Steinbock, D., (2006) "The Missing Link Why Mobile Marketing Is Different" *International Journal Of Mobile Marketing*, June 2006 • Vol. 1 No.1
- Sultan, F., Rohm, A., Ve Gao, T., (2009) "Factors Influencing Consumer Acceptance Of Mobile Marketing: A Two-Country Study Of Youth Markets" *Journal Of Interactive Marketing* 23 (2009) 308-320
- Tsang, M., Ho, S., And Liang T., (2004) "Consumer Attitudes Toward Mobile Advertising: An Empirical Study" *International Journal Of Electronic Commerce / Spring 2004, Vol. 8, No. 3, Pp. 65-78*
- Tussyadiah I., (2012) "A Concept Of Location-Based Social Network Marketing" *Journal Of Travel & Tourism Marketing*, 29:205-220, 2012
- Varnali, K., Toker, A., (2010) "Mobile Marketing Research: The-State-Of-The-Art" *International Journal Of Information Management* 30 (2010) 144-151
- Wang, A. (2007) "How Consumers Perceive Free Offers: Implications For Mobile Marketing" *International Journal Of Mobile Marketing* December 2007 • Vol. 2 No. 2 S.35-41
- Wells, R., Kleshinski, E., Lau, T., (2012) "Attitudes Toward And Behavioral Intentions To Adopt Mobile Marketing: Comparisons Of Gen Y In The United States, France And China" *Ijmm Summer 2012 Vol. 7, No. 2, S. 5-25*

İŞLETMELERİN BÜYÜME STRATEJİLERİ VE ARÇELİK A.Ş. ÜZERİNE BİR İNCELEME (2012-2016 YILLARI ARASI)

Öğr. Gör. Derya YALÇIN*

Hakan BURAN

Özet

Bu çalışma; işletmelerde büyümenin kavramsal yapısı, işletmelerin büyümeye ihtiyaç duyma sebepleri, büyümenin sağlayacağı avantajların ve dezavantajların neler olduğu ve bu büyüme stratejilerinin genel amaç ve uygulama süreçlerinin nasıl gerçekleştiği, güncel örnekler yardımı ile teorik çerçevenin anlaşılması amacıyla yapılmıştır.

Çalışmanın uygulama kısmında ise,

Arçelik A.Ş.'nin markaları ve yatırımları, Yatırımları ve büyüme stratejileri,2012-2016 yılları arasındaki karlılık ve satış oranları incelenmiştir;

Bu incelemeler ışığında Arçelik A.Ş.'nin yatırımları ile literatürdeki büyüme stratejilerinin eşleştiği ve benimsenen stratejilerin pazar payı, ürün-hizmet gelişimi ve finansal değerlere olumlu etkilerinin olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Büyüme, İşletmelerde Büyüme, Büyüme Stratejileri, Arçelik A.Ş.

Abstract

In this study; the conceptual growth of enterprises in business, the reasons why companies need to grow, the advantages and disadvantages of growth, and how the general purpose and implementation processes of these growth strategies, are studied with the current examples.

Also in this study,

- ✓ The brands and investments of Arçelik A.Ş.,
- ✓ Investments and growth strategies,
- ✓ Profitability and sales rates between 2012 and 2016 are examined;

In the light of these examinations, Arçelik A.Ş.'s investments and the growth strategies in the literature are seen to have a positive impact on market share, product-service development and financial values.

Keywords: Growth, Business Growth, Growth Strategies, Arçelik A.Ş.

* İstanbul Kent Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu

GİRİŞ

Günümüzde her alanda gelişen teknoloji ve küreselleşme süreci, işletmelerin kendi aralarında var olan rekabeti arttırmakta ve büyüyen uluslararası pazardan pay alma yarışını hızlandırmaktadır. Yaşanan bu süreçten dolayı, şirketler başarılı olmak için işletmelerini büyütme ve var olan büyüklüğün getirmiş olduğu avantajlardan faydalanmaya zorlanmaktadır.

Aynı zamanda teknolojinin hızla büyümesi sonucunda ülkeler arasında sınırların kalmaması ve ticari engellerin azalması ile beraber firmalar uluslararası alanda da rekabet içerisine girmeye başlamışlardır. İşletmelerin bu durumda başarı gösterebilmesi ve etkinliklerini artırabilmek için takip edebileceği en iyi stratejilerden biri büyüme stratejileridir.

Büyüme, birim maliyetleri düşüren bir etken olması sebebiyle, işletme etkinliğini genellikle pozitif yönde etkileyen bir süreçtir. Mal ve hizmetlerin hızla birbirine benzediği, ve taklit edilebilirliğin çok yüksek olduğu pazar yapısında, tüketiciler marka, kalite, yenilikçilik ve fiyat unsurlarına dikkat etmeye başlamışlardır. Özellikle dünya nüfusunun büyük bir kısmını oluşturan düşük gelirli tüketiciler için ayırt edici ve en önemli unsur fiyat haline gelmiştir ve bu durum işletmeleri ölçek ekonomisi yoluyla maliyetleri düşürmek zorunda bırakmıştır. Ölçek ekonomisini gerçekleştirmenin en temel yolu ise büyümedir.

İşletmeler büyüme stratejilerini belirlerken, pazarın yapısını, firmanın mevcut durumunu (güçlü ve zayıf yönlerini, ürün ve hizmet portföyünü) hedef pazarın büyüme hızını ve pazarın sunmuş olduğu fırsatlar ile tehditleri belirlemek zorundadır. Saptamış olduğu tespitler sonucunda hangi büyüme stratejisini izleyeceğine karar verebilir.

1.İŞLETMELERDE BÜYÜME VE BÜYÜME STRATEJİLERİ

İşletmelerde Büyüme

İşletmenin kuruluş amaçları içerisinde yer alan büyüme, anlam olarak incelendiğinde sayısal bir artışı ifade etmektedir. Ancak işletmelerde büyüme kavramı gelişim ve değişim süreçlerinin sonucunda, işletme içerisinde meydana gelen sadece hacim artışı değil, nitelik olarak yükselişi de ifade etmektedir.(Akın, 2002:16)

Dinçer'e göre (2004:180) ise büyüme; kapasite veya nicelik açısından işletmenin gelişmesini ifade etmektedir. İşletmelerin satış hacminde veya tutarında, üretim hacminde, çalışan sayısında, sermaye yapısında, yatırım toplamında, kullanılan hammadde veya makine sayısında, pazar payında veya mamul hattında meydana gelen artış işletmelerde büyüme olarak değerlendirilmektedir.

Aaker'a göre (1992: 244) büyüme ise; satış miktarının artması, yaratılan katma değer in yükselmesi, kullanılan kaynaklar ile karlılığın ve de personel sayısının artış göstermesidir.

Endüstriyel yapı, müşteriler, rakipler ve pazarın sosyo-kültürel, hukuksal, politik, ve ekonomik özellikleri ise işletmeleri büyümeye yönlendirmekte veya büyüme kararından vazgeçmesine neden olmaktadır. (Vide vd.,1998:145)

Pasanen (2007:320) ise işletmelerin büyümesini etkileyen faktörleri değerlendirerek, bu faktörleri üç sınıfta incelemiştir. Pasanen'e göre; büyüme için var olan ön koşullar, (1) girişimcinin büyüme yöneliminin olması; (2) büyüme için firmanın yeterli kaynaklara sahip olması; ve (3) pazarın büyüme fırsatını sunmasıdır.

Storey (1994:158) ise işletmelerin büyüme oranları üzerinde (1) işletmelerin kaynaklara erişimi (2) firmanın yapısı ve (3) firmanın almış olduğu stratejik kararların etkisi bulunduğunu ileri sürmüştür.

Tüm bu faktörlerin ötesinde; büyümeyi sağlayan temel unsur ise, hizmet standardında yakalanan kalite anlayışı ve başarılı yönetimdir. (Met ve Erdem, 2011: 348)

İşletmelerin Büyümeye İhtiyaç Duyma Nedenleri

İşletmelerin büyümeye ihtiyaç duyma nedenlerinden en önemlisi, işletme yöneticilerinin veya işletme sahiplerinin karlılık elde etme isteği veya karlılığı yükseltme düşüncesidir. (Tosun, 1980: 12)

Fakat, günümüzde işletmeler açısından büyümek, yöneticilerin veya şirket sahiplerinin sahip oldukları karlılık güdüsünden öte sürekli değişen ve gelişen çevreden dolayı bir zorunluluktur. (Dinçer, 2003:181)

Schlegelmilch vd.(2003: 117) ise işletmelerin büyümeye ihtiyaç duymalarının nedenini; tüketiciler için yaratılan değer; mevcut iş modellerinin yeniden yapılandırılması ve mevcut pazarların yeniden biçimlendirilmesi ile farklılaşabileceğini ve bunun ise ancak işletmelerin büyüyerek sağlayacağını ifade etmiştir.

Met ve Erdem (2011:348) büyümeyi markalaşma açısından ele almış ve işletmelerin markalaşmaya verdikleri önemden dolayı büyümek istediğini ifade etmiştir.

Khanna ve Palepu'ya göre ise (2000:268) büyüme; işletmeler için rekabet avantajı sağlamaktadır. Bu nedenle işletmeler büyümeye ihtiyaç duymaktadırlar.

Aynı zamanda, firmalar var olan veya verilecek olan teşviklerden ve pazarın yaratmış olduğu fırsatlardan faydalanmak içinde büyümeyi benimsemektedirler.(Kızıldağ ve Özkara, 2016:19)

Bunların yanı sıra, işletmelerin büyümesi, mevcut ve yeni hizmetlerin daha fazla kullanılmasını ve bu hizmetleri kullanmak içinde yeni müşterilerin firmaya kazandırılmasını sağlar. (Macwhirter, 1996: 46)

İşletmelerin büyümeye ihtiyaç duymalarındaki bir başka neden ise; düşük maliyette üretim ve bundan kaynaklı olarak düşük fiyattan pazara ürün sunma imkânına sahip olmalarıdır (Karataş, 1991 :137) .

İşletmelerde Büyüme Stratejileri

İşletme, yapısal olarak değerlendirildiğinde yaşamını sürdürebilmek ve içinde bulunduğu çevreye uyum sağlamak zorunda olan sosyal bir sistemdir. Bu nedenle var olan büyüme stratejileri arasından kendisine en uygun olanlardan birini belirlemek ve uygulamak zorundadır (Taşkın, 1986:343).

En uygun büyüme stratejisinin seçilmesi ise; işletmenin sahip olduğu özelliklerinin yanı sıra içinde bulunduğu sektörel yapıya ve faaliyet gösterdiği ülkedeki ekonomik, politik ve sosyal faktörlere bağlıdır (Léon- Darder vd., 2011; Quer vd., 2007).

Aynı zamanda işletmeler büyüme stratejilerini belirlerken; faaliyet göstermiş oldukları pazarları anlayarak ve neyi hedefledikleri konusunda genel bir vizyona sahip olmaları gerekmektedir ve ortaya çıkabilecek fırsatlardan yararlanmak için yeterince esnek olmaları büyüme stratejilerini uygularken kendilerine avantaj sağlayacaktır (Macwhirter, 1996: 46).

İşletme stratejilerini gruplayan Glueck, büyüme stratejilerini de içsel büyüme ve dışsal büyüme stratejileri olarak ikiye ayırarak gruplandırmıştır (Alparslan ve Çarıkçı, 2014:5).

Büyüme stratejileri; işletmelerin ölçeklerine göre farklılık gösterdiği gibi, işletmenin sahip olduğu imkanlar ile başka firmaları kendi bünyelerine katarak veya sahip olduğu kaynakları başka firmalar ile birleştirerek de büyüme stratejisini uygulayabilir. Bu nedenle büyüme stratejilerini, içsel (organik) ve dışsal (işbirliği/ inorganik) stratejiler olarak ikiye ayırabiliriz (Eren, 2013:228)

İçsel Büyüme Stratejileri

İçsel büyüme stratejileri, firmanın yönetimi için farklı zorluklar oluşturmaktadır ve firma performansı üzerinde farklı etkilere neden olmaktadır. İşletmelerde organik büyüme yani içsel büyüme genellikle orijinal iş yaratma ile ilişkiliyken, organik olmayan büyüme, yani edinme yoluyla büyüme, genellikle işlerin bir firmadan diğerine geçişi şeklindedir. (Delmar vd, 2003).

Yoğun Büyüme Stratejisi

İşletme mevcut pazarı içerisinde nüfuz ve etkinliğini arttırarak büyür. Yoğun büyüme stratejisi üç değişik şekilde gerçekleşir. (Dinçer, 2004:207)

Pazara Nüfuz Etme Stratejisi

Pazara nüfuz etme stratejisi; mevcut mal/hizmet grubu ile işletmelerin faaliyet sürdürdükleri pazarlara derinliğine girme stratejisidir. Firmaların sahip oldukları ürün/hizmet gruplarını, mevcut portföylerinde bulunan müşteri grubuna daha fazla satabilmek amacıyla “fiyatları düşürme” veya “tutundurma çabalarını arttırma” gibi yöntemler üzerinde durmaktadır. (Mucuk, 2010:44)

Aynı zamanda bu strateji, yoğun tanıtım harcamaları ile dağıtım kanalının daha güçlü kontrolü ve bazı durumlarda ise pazar penetrasyonu anlamına da gelmektedir (Ayal ve Zıf, 1979:86).

İslamoglu (2006:188), pazara nüfuz etme stratejisinin üç temel amacını şu şekilde belirtmiştir: (1) Firmanın portföyünde bulunan müşterilerin, ürün/hizmet kullanım seviyesini artırmak, (2) rakip firmaların müşterilerini çekmek, (3) ürün veya hizmeti daha önce deneyimlememiş olanların kullanmasını sağlamak.

Pazar Geliştirme Stratejisi

Pazar geliştirme stratejisi, işletmelerin sahip oldukları ürün/hizmet gruplarında herhangi bir değişiklik yapmadan daha önce hitap etmedikleri pazar bölümlerine girmesidir.(Koçoğlu, 2012:269)

Pazar geliştirme stratejisi, ürün özellikleri, mevcut ve girilmek istenen pazarların özellikleri ve firmanın karar kriterlerinden etkilenmektedir. Ülke sayısı ve pazar segmentlerinin çeşitliliği bu stratejide göz önüne alınması gereken en önemli iki kriterdir. Pazar çeşitliliği bilgisini edinmek, sadece firmanın büyüme politikasını değerlendirmek için değil, aynı zamanda rekabetçi hamleleri değerlendirmek için de kullanılabilir. (Ayal ve Zıf, 1979:92).

Ürün Geliştirme Stratejisi

Yenilik ve yeni ürün geliştirme, firmalar açısından stratejik girişimler kadar önem kazanmaktadır.(Şeref vd.,2016:1919)

Yeni ürün geliştirme; Ar-Ge imkânları, teknolojik yapı ve firmanın pazar deneyimi gibi unsurlarla bağlantılıdır (Nerkar ve Roberts, 2004:779); aynı zamanda sanayinin yapısına, özellikle endüstrideki rekabet seviyesine bağlıdır (Geroski, 1990: 589).

Yeni ürün geliştirme örgütsel değişim ve riski içeren önemli bir strateji seçimidir ve yeni ürünler firmalar için mevcut olan merkezi rekabetçi eylemlerden biridir (Smith vd., 2001).

Rekabet, gelişmekte olan piyasa firmalarının artan katılımı, dah kapitalist ekonomik sisteme geçiş ve hızla gelişen tüketici ihtiyaçları nedeniyle, yeni ürün geliştirme faaliyetleri firmalar için önemli bir stratejik hamle haline gelmiştir (Luo ve Peng, 1999; akt: McCann ve Bahl, 2017: 1519).

Bütünleştirici Büyüme Stratejisi

Bütünleştirme stratejisi, bir müşteri sorununu çözmek, bir iş akışını yönetmek, bir tedarik zincirini kurmak veya yeni bir ürün tasarlamak için birçok farklı kurumsal sistemden gelen birçok bilgi kaynağını birleştirmeyi gerektiren bir stratejidir (Olanrewaju, 2016:38).

Bu tür stratejide, işletmeler satıcıların veya alıcıların karını ele geçirmek amacıyla genişler. Bu genişleme sahip olunan teknolojilere bağlı kalabilir veya yeni teknolojiler gerektirebilir. (Dinçer, 2003: 207)

Geriye Doğru Bütünleşme Stratejisi

İş dünyasında kontrolü ele geçirmek için kullanılan stratejiler arasında hammadde girdisini etkileyebilen bütünleşme stratejisi geriye doğru yapılan bütünleşme stratejisidir (Olanrewaju, 2016:38).

Geriye doğru bütünleşme stratejisi, bir şirketin ürünlerinin nasıl tedarik edildiğini doğrudan kontrol altına almasını sağlayan bir iş modelidir. (Olanrewaju, 2016: 41).

Aynı zamanda geriye doğru entegrasyon (üreticinin upstream bir tedarikçiyle entegre etmeyi seçmesi) imalatçının malzeme arzının niteliği ve dolayısıyla nihai ürünlerin kalitesi üzerinde daha güçlü bir kontrol sahibi olmasını sağlar. (Li ve Chen, 2017: 125)

İşletmeler geriye doğru bütünleşme stratejisini seçtiği zaman, bu bağlamda en büyük operasyonel zorluklardan biri entegre edilecek üreticinin seçimi olacaktır. (Li ve Chen, 2017: 119)

İleriye Doğru Bütünleşme Stratejisi

Mevcut tedarikçiyi edinme veya kendi dağıtım zincirini oluşturma süreci ileriye doğru bütünleşme olarak adlandırılır. İleri entegrasyon süreci, tedarik zincirinin kurumsal yapı içinde entegre edilmesini gerektirir (Olanrewaju, 2016: 42).

İleriye doğru bütünleşme, dağıtım kanallarında yaşanabilecek erişim problemini çözerek, kanalların elindeki tüm pazarlık gücünü de yok eder.(Porter, 2015:372) Böylece üreticinin operasyonel erişimini; ürünün perakendecisine kadar genişleterek talebi karşılama düzeyini artırmaktadır. (Lin vd., 2013 : 19)

Aynı zamanda bu strateji, bir üreticinin perakende fiyatını daha iyi kontrol etmesini ve talep değişikliklerine daha etkin bir şekilde yanıt vermesini de sağlamaktadır. Bu fayda değeri, ürünün bozulma derecesi, ün popülerliğinin zaman içinde değişme oranı ile artış göstermektedir. Örneğin, hızlı bir şekilde değişen tüketici trendlerini ele aındığında, ileriye doğru bütünleşme stratejisinin; bu işletme için yararı oldukça önemlidir (Lin vd., 2013 : 21)

Yatay Bütünleşme Stratejisi

İşletmelerde büyümeyi sağlayan stratejilerden biri de yatay bütünleşme stratejidir. Bu stratejide aynı veya benzer iş kolunda faaliyet gösteren,iki ya da daha fazla işletmenin birleşmesini kapsar (Eren, 2006: 150).

Yatay iş birliği; yüksek fiyatların uygulandığı ve entegre yapının içinde olan işletmelerin tüketiciye sunmuş oldukları hizmetlerde fiyatları düşürdüğü yerlerde uygulanmaktadır (Martin vd, 2014:95)

Yatay entegrasyonda, firmaların satınalma, satış veya üretim faaliyetlerinin birlikte gerçekleşmektedir bu işbirliği kimi zaman, perakendeci işletmelerin kendi aralarında işbirliği gerçekleştirmesi ile kimi zaman ise bu amaçla değişik

yapılaşmaya gitmesi ile olabilir. Örneğin; Migros gibi büyük bir marketler zincirine karşı, kendi varlığını devam ettirebilmek için küçük ölçekli firmaların oluşturdukları İSMAR kuruluşu.(Kılıç, 1993:42)

Çeşitlendirme Yapararak Gerçekleşen Büyüme Stratejisi

Çeşitlendirme, kuruluşların yetkinliklerini yeniden yaratma ve genişletme açısından önemli stratejilerden biridir.(Kim vd.,2017:246) Çeşitlendirme stratejisi anlamsal açıdan incelendiğinde; yeni bir ürün/hizmet veya pazar alanına girerek büyümeyi esas alan stratejiyi ifade etmektedir. (Dinçer, 2013: 208).

Birçok araştırmacı, kaynak sahipliğinin çeşitlendirme için önemli olduğunu vurgulamış ve teknolojik yeteneklerin çeşitlendirme başarısı üzerinde önemli bir olumlu etkisi olduğunu doğrulamıştır (Silverman, 1999:1123)

Çeşitlendirme stratejisi mevcut literatürde konsantrik, yatay ve konglomeratif olmak üzere üç şekilde ele alınmıştır.

Konsantrik Çeşitlendirme Stratejisi

İşletmenin sahip olduğu mamul dizisine yeni ürünler eklemesidir. Bu ürünler ile firma yeni müşterilere hitap edebilecektir. Başka bir deyişle; ürün, içerisinde bulunduğu pazara göre yeni olmakla birlikte, bu alanla ilişkilidir (Tek, 2000:88)

Doğru şekilde uygulandığı takdirde, konsantrik çeşitlendirme ile işletmeler Ar-Ge maliyetinin düşürülmesi, pazarlama süresinin kısaltılması (Cantwell ve Piscitello, 2000:44) ve diğer işletmelerle sinerji yaratma açısından avantajlara sahip olabilirler (Valvano ve Vannoni, 2003:40).

Yatay Çeşitlendirme Stratejisi

Yatay çeşitlendirme stratejisi, mevcut ürünlerden biraz farklı olmasına rağmen, önemli ölçüde müşteri çıkarımı gözeterek, yeni ürünlerin piyasaya sürülmesidir. Fabrikada bulunan ekipmanlarda ve standart çalışma koşullarında bazen köklü değişiklikler gerektirir (Zineva ve Aver'yanov, 2015: 530).

Başka bir ifade ile, yatay çeşitlendirme bir ürün kategorisine komşu sayılan mamullerin firma tarafından üretilmesidir. Örneğin; Gillette firmasının jilet ürünü yanına tıraş jelleri ya da tıraş sonrası yüz bakım kremleri üretmesi gibi. (Akgül, 2007:45)

Konglomeratif Çeşitlendirme Stratejisi

İşletmenin sahip olduğu üretim süreci ve varlığını sürdürdüğü pazarlardan oldukça farklı bir alana yatırım yapması, çok yönlü çeşitlendirmedir. İşletmeler mevcut mal grubu ile ilgisi olmayan ürünler üreterek tamamı ile farklı endüstrilere yönelik büyüme yolunu seçebilirler.(Koçoğlu, 2012:271)

Stricland'a göre (1990:172) , konglomeratif çeşitlendirme stratejisi ile işletmenin riski dağılır ve tek bir alana bağlı kalmaktan kurtulur. Ancak Aaker (1992: 268) ise bu stratejinin işletmenin ana faaliyet konusunda bir zayıflamaya neden

olacağını belirterek, çeşitlendirme gösterilen alanın her zaman beklendiği gibi karlı olamama durumunda göz önüne alınması gerektiğini belirtmiştir.

Bu tür strateji çoğunlukla holding türü şirketlerde sıklıkla uygulanan bir stratejidir. Örneğin, otelcilik faaliyeti gösteren bir şirketin gıda alanına yönelmesi bu stratejiye uygun bir örnektir. (Tek ve Özgül 2013:204).

İşbirliği Stratejileri (Dışsal Büyüme) Stratejileri

İşletmelerin kendi aralarında kurmuş oldukları işbirlikleri şeklinde gelişen bu stratejiler işletmenin sınırı ile ilgili olan stratejilerdendir (Glueck, 1980:130). Literatürde dört farklı başlık altında incelenmiştir.

Ortak Girişimler

Ortak girişim stratejisi, çokuluslu yapıya sahip bir şirket ile lokal yapıdaki şirketin ortak amaçlarını gerçekleştirmek için, mevcut kaynaklarını bir araya getirerek oluşturdukları mülkiyeti, faaliyetleri, sorumlulukları, finansal riskleri ana şirketlerden ayrı olarak kurulan üçüncü bir şirkettir (Hall, 1984:19, akt. Ulaş, 2004: 153)

Uluslararası ortak girişimlerde ise, işletmeler mevcut kaynaklarını kullanmaları yanı sıra, gelişmekte olan piyasalarda potansiyelin yakalanması için yeni yetenekler keşfetmelidirler. (Jin vd.,2016:20)

Şirketler; çeşitli amaçlar gerçekleştirmek için ortak girişimler yapmaktadırlar. Bu amaçlardan bazıları şu şekildedir:

- ✓ Pazar konumlarını güçlendirmek,
- ✓ Yeni pazarlara girmek
- ✓ Yeni ürün ve hizmetler geliştirmek,
- ✓ Bireysel ortakların dahili olarak sahip olamayacakları kaynakları, yetenekleri ve yetkinlikleri kazanmak,
- ✓ Verimlilik arttırmak, ölçek ekonomisine ulaşmak,
- ✓ Riskleri ve ödülleri paylaşmak,
- ✓ Yeni gelir elde ederek, büyüme sağlamak (Mary ve Pamela, 2017:39)

Satın Almalar ve Birleşmeler

Birleşme ve satın almalar, bireysel şirketleri ve kurumsal yapıyı şekillendirmekte merkezi bir role sahiptir. (Avinadav vd., 2016:926)

Bu strateji, işletmelerin büyümesi ve genişletilmesi için kullanışlı stratejilerden biri olarak düşünülmektedir. Özellikle gelişmiş ekonomilerde yaygın olarak benimsenirken, gelişmekte olan ülkelerde ise sıklıkla uygulanmaktadır.(Zahoor vd., 2017:327)

Satın alma ve birleşme stratejisi, yatay ve dikey olmak üzere iki genel kategoriye ayrılabilir. Yatay strateji, benzer veya uyumlu ürünler veya hizmetler sunan iki tarafın tek bir mülkiyet altında birleştirilmesi durumunda gerçekleşir. Dikey birleşme ve satın alım ise daha önce birbirlerine satılan veya satın alınan iki tarafın tek bir mülkiyet altında birleştiği zaman gerçekleşir. Ekonomik teori, dikey birleşme ve satın alımın tedarik zincirinin verimliliğini ve bir yan ürün olarak tüketici yararını artırabileceğini kabul etmiştir (Lukas vd., 2012; 258)

Stratejik İşbirlikleri

İşletmelerin sürekli olarak değişen çevre koşullarında ayakta kalabilmek için strateji geliştirmeleri ve izlemeleri gerekmektedir. Bu nedenle küresel rekabet koşullarında işletmelerin tüm politikalarında birçok değişikliği gerçekleştirmesi için stratejik işbirliği konusu önemli bir yol olarak ortaya çıkmaktadır (Çelik, 1999: 25).

Stratejik işbirliği türleri ise; franchising, ortak girişim, sözleşmeli üretim, yönetim sözleşmesi, montaj operasyonları, konsorsiyum, lisans verme sözleşmesidir. (Aydoğan ve Şensözlü, 2015: 64)

Kısaca bu işbirliklerini inceleyecek olursak;

Franchising; bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar ile işin yönetim ve diğer yönleri ile ilgili bilgi ve destek (know-how) sağlamak sureti ile imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür (Tuvay, 2011:4).

Ortak girişim; iki veya daha fazla kişinin bir işin oluşumu amacıyla ve bu işten doğacak karı elde etmek amacıyla ortak girişim şeklinde meydana getirdikleri bir ortaklık olup, bunun için ortaklar malvarlıklarını, paralarını, etkilerini, becerilerini ve bilgilerini birleştirirler. Her ortak diğerinin temsilcisidir ve teşebbüs üzerinde kontrole sahiptir. (Tekinalp ve Tekinalp, 1988:151).

Sözleşmeli üretim, uluslararası pazarlama faaliyetlerde işletmelerin başka bir firma aracılığıyla dış pazarda bir üretim birimi kurması sözleşme yoluyla üretimi gerçekleştirmesidir (Can, 2012:116).

Yönetim sözleşmesi; bir firma ile özel ya da devlete ait bir firma arasında proje süresince anlaşma sağlayan firma, yerel firmaya yerel yöneticileri ve teknik personeli eğitmek ve firmanın yönetsek uzmanlığından faydalanmak için gerçekleştirilen bir tür lisans anlaşmasıdır (Koparal, 2004: 86)

Montaj operasyonları; İşletme, uluslararası pazarlara girerek büyümek istediğinde, yatırımının tamamını değil, belirli bir kısmını yabancı ülke pazarında gerçekleştirmek isteyebilir. Bu süreçte ise montaj operasyonlarından faydalanılmaktadır. Montaj operasyonlarının önemli faydalarından bir tanesi ise düşük taşıma maliyetleri ile düşük gümrük tarifeleridir. Montaj operasyonları ile işletmeler, hedef dış pazarın ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmektedir. (Birden, 2017:8-9)

Konsorsiyum; iki veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişiden her birinin belli bir işi yapmak maksatı ile ortaklaşa taahhüt etmiş oldukları işin bir bölümünün yerine getirilmesinin sorumluluğunu diğerlerinden bağımsız olarak yüklenmek suretiyle katkılarını birleştirmeleridir. (Teknalp ve Tekinalp, 1988:162, akt.Korkut, 2007:1164)

Lisans verme; ana firmanın bir diğer işletmeye üretim süreci, markayı veya marka ile ilgili olarak diğer ticari gizlilikleri vermesi veya bu konularda destek hizmeti sağlamasıdır. (Mucuk, 1998:308).

Dış Kaynak Kullanımı

İşletmelerin, uzmanlık alanları dışında kalan işlerde, kendi alanında uzmanlaşmış bir başka firmadan destek almasıdır. Örneğin; gıda üretimi gerçekleştiren bir firmanın, ürünlerin dağıtım işlemleri ve tanıtım işlemlerini başka bir işletmeye yaptırması, bir dış kaynak kullanımudur (Özby, 2004:6).

Dış kaynak kullanımı daha çok insan kaynakları yönetimi, bilgi teknolojisi, müşteri hizmetleri, muhasebe finans, lojistik-nakliye, idari işler, satış pazarlama, yemek, personel taşımacılığı, güvenlik, temizlik ve otomobil kiralama hizmetlerinde kullanılmaktadır(Özby, 2004:8).

İşletmelerde Büyümenin Avantajları

İşletmelerin büyüyerek sağlamış olacağı avantajlar şu şekilde sıralanabilir,

- ✓ Maliyetlerde minimizasyon,
- ✓ Kaliteyi geliştirme,
- ✓ Karlılığı arttırma,
- ✓ Riskin dağıtılması,
- ✓ Mevcut kaynakların rasyonel kullanımı,
- ✓ Ana faaliyet alanlarının dışında olan karlı yatırımlara yönelme, (özellikle konglemeratif çeşitlendirme stratejisi izleyen işletmeler için bu avantaj geçerli olacaktır)
- ✓ Yeni teknolojileri kolaylıkla elde etme,
- ✓ Atıl kaynakların kullanımı,
- ✓ Çevresel baskılara karşı koyma (Dinçer, 2003:180-187)
- ✓ Firma değerini arttırma,
- ✓ Rakip sayısını azaltma avantajı sağlayabilir. (Eren, 2013:248-250)

İşletmelerde Büyümenin Dezavantajları

İşletmelerin büyümelerinin bir takım dezavantajları olabilmektedir. Bu dezavantajlar şu şekilde sıralanabilir;

- ✓ Bir alanda uzmanlaşarak büyüyen şirketlerin, farklılıklara ayak uydurması ve talebin azalması,
- ✓ Yatay bütünleşme stratejisi izleyen firmalar için pazara doyum tehlikesi
- ✓ Verimliliğin düşmesi,
- ✓ Uzmanlaşmanın sağlanamaması,
- ✓ Birden fazla şirketin bir araya gelmesi ile gerçekleşen büyüme stratejisinde, ortaklığa giren işletmelerin bağımsızlıklarını koruyamaması. (Eren, 2013:234)

2. ARÇELİK A.Ş.'NİN BÜYÜME STRATEJİLERİ VE 2012-2016 YILLARI ARASI İNCELEME

2.1. Arçelik A.Ş. Tarihçe

Arçelik, 1955 yılında Vehbi Koç ve Lütfi Doruk tarafından Sütlüce'de kurulan, Türkiye merkezli bir beyaz eşya ve teknoloji şirkettir.

Türk beyaz eşya sektöründe ilk adımları atan Arçelik, 1959'da ilk çamaşır makinesini, 1960'da ilk buzdolabını üretmiştir. 1968 yılında Çayırova tesislerine taşınmış, 1970'li ve 80'li yıllarda ürün gamı genişletilerek 1975'de Eskişehir Buzdolabı, 1979'da İzmir Elektrikli Süpürge, 1993 yılında Ankara Bulaşık Makinesi işletmeleri faaliyete geçirilmiştir.

1999 büyüme ve yeniden yapılanma yılı olmuştur. Haziran ayında, pişirici cihazlar üretimi yapan Ardem şirketi ve aynı yıl Aralık ayında Türk Elektrik Endüstrisi A.Ş. ile Atılım ve Gelişim Pazarlama A.Ş. tek tüzel kişilik olarak Arçelik A.Ş. çatısı altında birleştirilmiştir.

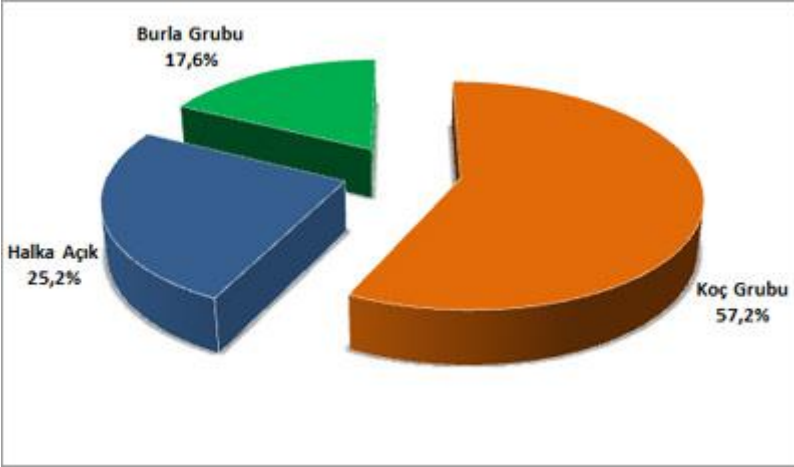
Ocak 2001'den başlayarak, Beko Ticaret tarafından yürütülen Beko markalı ürünlerin yurtiçinde pazarlanması ve satışı Arçelik A.Ş. tarafından yürütülmeye başlanmıştır. Üretim ve satış/pazarlama faaliyetlerinin tek elden yönetimini sağlayan yeni organizasyon modeli ile faaliyetlerin eşgüdümlü yürütülmesine ve verimlilik artışına imkân tanıyan bir yapı oluşturulmuştur.

Arçelik A.Ş. bugün; dünya çapında 30.000 çalışanı, Türkiye, Romanya, Rusya, Çin, Güney Afrika, Tayland ve Pakistan'da olmak üzere 7 ülkede 18 üretim tesisi, 32 ülkede 34 satış ve pazarlama ofisi ve 11 markasıyla (Arçelik, Beko, Grundig, Blomberg, Elektrabregenz, Arctic, Leisure, Flavel, Defy, Altus ve Dawlance) 145'ten fazla ülkede ürün ve hizmet sunmaktadır.

Türkiye'de beyaz eşya, ankastre ve klimada %50'nin üzerinde pazar payı ile sektöründe lider ve TV'de %28'in üzerinde pazar payı ile en fazla büyüyen şirket,

- ✓ Toplam satışlarda Avrupa'nın en büyük üçüncü beyaz eşya şirketi,
- ✓ Romanya'da Arctic ve Güney Afrika'da Defy markaları ile pazar lideri,
- ✓ Bünyesine kattığı Pakistan'ın lider beyaz eşya şirketi Dawlance ile pazarın lideridir. (Arçelik 2016 Faaliyet Raporu)

Ortaklık yapısı;



Şekil 4. Arçelik A.Ş. Ortaklık Yapısı

2.1.1. Arçelik A.Ş. Markaları

Arçelik; Türkiye'nin Lovemark'ı olarak adlandırılan Arçelik, Türkiye dayanlı tüketim sektörünün lider, çevreci, yenilikçi, tasarım ve teknolojik üstünlüğe sahip uzman markasıdır. Arçelik; beyaz eşya, ankastre ürünler, elektronik ürünler, küçük ev aletleri, hazır mutfak, kombi, klima ve sistem klimadan oluşsn geniş bir ürün gamına da sahiptir.

Beko; 130'u aşkın ülkede 440 milyon kişi tarafından tercih edilen Beko, Avrupa'nın toplam beyaz eşya pazarında ikinci, solo beyaz eşya pazarının ise lider markasıdır. Global pazarlarda beyaz eşya ve ankastre pazarlarında varlık gösteren Beko, Türkiye'de ise beyaz eşya ve ankastrenin yanında küçük ev aletleri, elektronik ve iklimlendirme pazarlarında faaliyet göstermektedir.

Blomberg; 133 yıllık köklü Alman markası solo ve ankastre beyaz eşya ürün gamına sahiptir. Teknoloji, kullanım kolaylığı ve çevre dostu özelliklerini estetik tasarım ile bir araya getiren marka tüketicilerine ürünlerini "Sizinle Uyum İçinde" sloganıyla sunmaktadır.

Arctic; Arçelik A.Ş.'nin Romanya'daki yerel markasıdır. Dünyanın çeşitli yerlerindeki yaklaşık 3.000 çalışanı sektörde 45 yılı aşan deneyimi ve güçlü geleceğiyle Romanya'nın en tanınan markalarından biri olan Arctic, hem eski hem de yeni nesiller tarafından tercih edilmektedir. Arctic, 2016 itibarıyla sahip olduğu %35'lik pazar payı ile Romanya beyaz eşya pazarının lideridir. Arctic Soğutucu Cihazlar İşletmesi, Avrupa'daki en büyük buzdolabı üretim fabrikasıdır. Tesiste

58 ana ürün ve 430 yan ürünün üretilmektedir. Arctic; buzdolabından donduruculara, çamaşır makinesi ve bulaşık makinesinden mutfak aletlerine, davlumbazdan ankastre ürünlere kadar uzanan geniş bir ürün yelpazesine sahiptir.

Grundig; 2007'den bu yana Arçelik A.Ş. bünyesinde yer alan Grundig, kaliteli ürün ve müşteri odaklı yaklaşımı ile özellikle Almanya pazarında %98'i aşan marka bilinirliğine sahiptir. Almanya'nın 2013 yılında beyaz eşya pazarına giriş yapmasıyla birlikte Grundig, "ev elektroniği kategorisinde en geniş ürün gamı sunan Avrupa'nın önde gelen üreticilerinden biri" konumuna gelmiştir.

Türkiye pazarında ise; Grundig, TV, beyaz eşya, ses sistemleri ürün gruplarında faaliyetine devam etmektedir. 2017 yılında ürün gamına süpürge, kiflisel bakım ve ankastre ürünlerini de ekleyen marka, ürün yelpazesini genişleterek yenilikçi ve rekabetçi konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir. Türkiye pazarında şirketin kişisel bakım ürünleri sunan tek markası olan Grundig'in küçük ev aletleri pazar payına da katkı sağlaması planlanmaktadır.

Altus; 1998 yılından bu yana ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Altus, 25.000 çalışanı ve Türkiye, Romanya, Rusya olmak üzere toplam 11 üretim tesisi ile Türkiye'nin en köklü beyaz eşya üretici olan Arçelik A.Ş.'nin markalarından biri olarak ürün ve hizmet sunmaktadır

Türkiye'nin dört bir yanında 4000'i aşkın satış noktası ile ülkemizin en geniş dağıtım ağına sahip markalarından biri olan Altus beyaz eşya, ankastre cihazlar, elektrikli süpürgeler, klimalar, su ısıtıcıları ve küçük ev aletlerinden oluşan geniş bir ürün gamına sahiptir.

Flavel; İngiltere ve İrlanda beyaz eşya pazarının en önemli markalarından biri olan, tüketicilerin ihtiyaçlarını ekonomik şekilde karşılayabildikleri solo ve ankastre beyaz eşya ürün gamına sahiptir.

Elektrabregenz, 124 yıllık geçmişe sahip köklü bir Avusturya markası olan Elektrabregenz, 2002'de Arçelik A.Ş. bünyesine katılmıştır.Şirketin "Surf" fırın ile başlayan "yenilikçi" sloganı, Buhar Destekli "Surf" teknolojisi ile devam etmiştir. Avusturya'yı Surf teknolojisini ile tanıştırmıştır. Ayrıca Elektrabregenz, Avusturyalı tüketicilere yüksek enerji verimliliğine sahip buzdolapları ve yeni ankastre ürünler de sunmaktadır. Elektrabregenz 2016 yılında da yeni tasarımlara sahip ankastre fırın ve kurutucu ürünlerini pazara sunmuştur.

Defy; Güney Afrika'nın en büyük ev aletleri üreticisi ve distribütörü olan Defy Appliances (Pty) Ltd, 2016 itibarıyla %43 pazar payına sahiptir. Ürünlerini Defy markasıyla tüketicileriyle buluşturan şirket, geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. 1905 yılında Güney Afrika'da kurulan Defy, elektrikli ocak üreterek ifle başlamıştır. Aradan geçen 112 yılda şirket, ürün gamına klima, gazlı fırın, bulaşık makinesi, çamaşır makinesi, kurutucu, fırın ve küçük ev aletleri gibi dayanıklı tüketim mallarını da eklemiş bu sayede de Güney Afrika ev aletleri pazarında lider konuma ulaşmıştır. Defy, 2011 yılında Arçelik A.Ş. bünyesine katılmıştır.

Dawlance; 1980 yılında global bir marka olma vizyonu ile Pakistan'da kurulan Dawlance, halihazırda Pakistan'ın lider ev aletleri markasıdır. Dawlance, donduruculardan mikrodalga fırınlara, küçük ev aletlerinden çamaşır makineleri ve klimalara kadar uzanan zengin ürün yelpazesine hizmet vermektedir. Üç fabrikası ile geniş üretim kapasitesine sahip olan Dawlance, 1980'de Haydarabad'da kurduğu ilk fabrikada bugün buzdolabı ve derin dondurucu üretmektedir. Dawlance, Karaçi'de bulunan diğer iki fabrikasında ise buzdolabı, çamaşır makinesi, mikrodalga fırın ve klima üretimi yapmaktadır. Pakistan'ın en geniş bayi ve servis ağına sahip olan Dawlance, Pakistan'daki yaygın hizmet ağı sayesinde ülkenin her yanındaki müşterilere erişebilmektedir. (Arçelik, 2016 Faaliyet Raporu)

2.1.2. Arçelik A.Ş.'nin Yatırımları ve İzlemiş Olduğu Büyüme Stratejileri

1900'lü yıllar

Arçelik, 1959 yılında ilk çamaşır makinesini üretmiş ve ardından bir yıl sonra buzdolabı üretimini ve 1993 yılında ise Ankara Bulaşık Makinesi üretimine başlamıştır. Bu yılları takiben, TV, elektrikli küçük ev aletleri ve beyaz eşya grubunda üretime devam etmesi Arçelik A.Ş.'nin mamul dizisine yeni ürünler eklediğini göstermektedir. Bu tür büyüme ise, **yatay çeşitlendirme** stratejisi örneğidir.

1959 yılında buzdolabı üretimi için Arçelik yurtdışında bulunan yabancı kuruluşlardan lisans alma talebinde bulunmuş ve İsrailli Amcor Ltd. ile bu konuda anlaşma sağlamıştır. Böylece Arçelik A.Ş.stratejik iş birliği olan **lisans anlaşması** ile teknik ve malzeme yardımı ile buzdolabı üretiminin ana hatlarını sağlamıştır.

1965 yılında ise Arçelik A.Ş. biçerdöver üretimi gerçekleştirmek için Avusturya'nın Epple Buxbaum Weke AG firması ile lisans anlaşması yaparak, stratejik iş birliği yöntemi ile **konglomeratif büyüme stratejisini** de izlediğini göstermiştir.

1979 yılında ise General Electric şirketinin, Türk General Electric Endüstri A.Ş.'deki hisselerini satın alarak işbirliği stratejileri arasında yer alan **satın alma stratejisini** izlemiştir.

2000'li yıllar

2002 yılında satın alma stratejisi ile büyümeyi takip eden Arçelik A.Ş. Blomberg, Elektrabregenz, Leisure, Flavel, Arctic firmalarını bünyesine katarak aynı **yatay bütünleşme** stratejisi ile örneği de sergilemiştir.

2004 yılında İngiliz Alba şirketiyle %50 ortak olarak Grundig'i satın alması ile dışsal büyüme stratejilerinden **ortak iş birliği** örneği göstermiştir.

2005 yılında ise buzdolabı ürün hattına derin dondurucu ekleyerek **konsantrik çeşitlendirme** örneği göstermiştir.

2007 yılında Fisher&Paykel Appliances Holding ile dağıtım ağı ve ürün gamı zenginliği için **stratejik iş birliği** (ortak girişim) ve yatay bütünleşme stratejisi gerçekleştirmiştir.

Aralık 2007 yılında Grundig Multimedia B.V.'nin Alba'daki yüzde 50 hissesini satın alması ile şirketin ve markanın tek sahibi olmuştur burada ise yine dışsal büyüme stratejilerinden **satın alma** stratejisi örneği göstermiştir.(Arçelik, Yeniliğin Hikayesi:184-186)

2011 ve 2016 yılları arası

2011 yılında Güney Afrika'nın lider beyaz eşya üreticisi Defy Appliances Pty Ltd., Arçelik A.Ş. tarafından **satın alınmıştır**.

ODTÜ Teknokent'te ayrı bir birim daha açarak Ar-Ge çalışmalarının özünde yer alan üniversite sanayi işbirliğine yeni bir boyut eklemiştir.

Arçelik A.Ş. Ar-Ge faaliyetlerinde stratejik ortaklıklar geliştirme çabaları kapsamında İstanbul Teknik Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakülteleri içinde ortak araştırma laboratuvarları açılışlarına katkıda bulunmuştur. Bu laboratuvarlarda beş yıllık planlar çerçevesinde TÜBİTAK ve SANTEZ desteklerinden de yararlanılarak araştırma projeleri yürütülecektir.

Aynı zamanda 2011 yılında ürün geliştirme ile, buzdolabı, TV, ankastre ürünlerinde yenilikler yapmıştır. (Arçelik, 2011 Faaliyet Raporu)

2012 yılında ise yeni satış ve pazarlama ofisleri ve şirketleri açarak **global operasyon ağını genişletmiştir** (Mısır, Beko Egypt LLC, Ukranya, Beko Ukraine LLC, Avustralya, Beko A and NZ Pty Ltd, Tayvan, Arçelik B.V. Taiwan Branch)

Arçelik A.Ş.'ye tedarikçi olabilecek potansiyel firmalar tespit edilmiştir. Bu çerçevede 2012 yılında düşük maliyetle tedarik sağlayan firmaların satınalmalarının toplam satınalmadaki payı %19,4 olarak gerçekleşmiştir.

Yurtiçindeki üniversiteler ile işbirliği çalışmalarına ek olarak, bilgiye yerinde ulaşmak amacıyla yurtdışındaki üniversiteler ile de işbirliklerini artırma yönünde çalışmalar sürmektedir. (Arçelik, 2012 Faaliyet Raporu)

2013 yılında Arctic markasının, Arctic Gaesti fabrikasında yeni buzdolabı ürün hattının açılışını gerçekleştirmiştir.

Aynı zamanda Arçelik A.Ş.'nin dünyada büyümesi ile birlikte, Tedarik Zinciri süreçleri de bu doğrultuda global olarak yönetilmektedir. Bu kapsamda dış ticaretteki gelişmeler, avantajlar ve yeni teknolojiler yakından takip edilmektedir. 2013 yılında müşteri hizmet seviyesini artırmayı, masrafları azaltmayı hedefleyen projeler ile grup şirketleri ve yurt dışı üretim işletmelerinin lojistik süreçlerinde (depolama, nakliye vb.) iyileşmeler sağlanmıştır. Arçelik A.Ş., Fİspace (Future Internet Business Collaboration Networks) Avrupa Birliği projesinin uluslararası 29 iş biridir. Bu projede lojistik süreçlerdeki izlenebilirliğin firmalar arasındaki bilgi akışı ve işbirliğinin geliştirilmesini hedefleyen bulut

bilişim tabanlı çözüm ve sistemlerin oluşturulması üzerinde çalışılmaktadır. Projede ayrıca Avrupa'nın ileri seviyede çözüm üreten şirketleri, enstitüleri, araştırma merkezleri ve üniversitelerinin araştırmacıları ile ortak çalışmalar yürütülmektedir. (Arçelik, 2013 Faaliyet Raporu)

2014 yılında Tayland'da Beko Thai Co. Ltd. Şirketini kurmuştur. Beko, FC Barcelona ile dünya çapında iki markayı bir araya getiren dört yıllık bir ortaklığa imza atarak, **marka stratejilerinden sponsor markalama** stratejisini izlemiştir.

Beko'nun yeni logosu, Barcelona'nın yeni takım formasının ve antrenman kitlelerinin üzerinde yerini almıştır

Aynı yıl; Defy'n East London'da bulunan fabrikasında yeni gardırop tipi buzdolabı üretim hattı hizmete girmiştir. Bu modelin üretilmesi **ürün geliştirme stratejisine** örnektir.

Bunların yanı sıra 2014 yılında da organizasyonel bir yapılanmayla İnovasyon Direktörlüğü' de kurulmuştur. (Arçelik, 2014 Faaliyet Raporu)

2015 yılında ise Cambridge Science Park'ta Ar-Ge merkezinin açılışını yapmış ve dijital kullanıcı ara yüzü konusunda uzmanlaşan Ar-Ge şirketi COVII ile birlikte ortaklık girişiminde bulunulmuştur. Ar-Ge yatırımları ise **ürün geliştirme stratejisi** açısından önemli bir adımdır. (Arçelik, 2015 Faaliyet Raporu)

2016 yılında ürün geliştirme stratejisine örnek olarak Arçelik, Selamlıque Kapsüllü Türk Kahvesi Makinesi üretmiştir.

Arçelik A.Ş. LG ile olan **ortaklık** sözleşmesini 2023 yılına kadar uzatmıştır ve **konsantrik çeşitlendirme** örneği göstererek, ev tipi klimalara ilave olarak ticari klimaları da üretmeye başlamıştır.(Arçelik, 2016 Faaliyet Raporu)

Bunlarla birlikte, Google iş birliği Türkiye'nin ilk Android TV üretimi gerçekleştirilmiştir (ortak iş birliği-ürün geliştirme). Sektöründe sürekli fark yaratan ürünleri ve sahip olduğu teknolojilerle liderliğini uluslararası arenaya taşıyan Arçelik A.Ş., 2016 yılında Türkiye'de iki yeni Ar-Ge Merkezi ve bir Tasarım Merkezi daha kurmuştur. Böylece, Türkiye'deki toplam 10 Ar-Ge ve Tasarım Merkezi'yle liderliğini koruyan Şirket, uluslararası ar-ae ağını da genişletmek üzere Tayvan, Portekiz ve İngiltere'den sonra, ABD Boston'da yeni bir ofis kurma çalışmalarını yürütmüştür. Türk Patent Ligi 1'incisi ve Türkiye'den en çok uluslararası patent başvurusu yapan Şirket, Dünya Fikri Haklar Örgütü (WIPO) ilk 200 listesinde şu ana kadarki en iyi derece ile 78'inci sırada yer almaktadır. (Erişim Tarihi: 09.01.2018, <https://www.koc.com.tr/tr-tr/faaliyet-alanlari/sectorler/dayanikli-tuketim/arcelik>)

Dijitalleşme ve nesnelerin interneti (IoT) kavramlarına yönelik iletişim protokolleri, bulut güvenliği, veri analitiği, robotik, yapay zeka gibi alanlarda ar-ge çalışmalarına devam eden şirket, ileri üretim teknolojilerindeki etkinliğin artırılarak, daha verimli ve kaliteli ürünler üreten; dijitalleşmiş fabrika hedefi doğrultusunda ileri otomasyon araçları, yapay zeka, dijital ikiz, görüntü işleme,

mobil ve kolaboratif robotlar gibi teknolojileri barındıran “Atölye 4.0” kurmuştur. (Erişim Tarihi: 09.01.2018, <https://www.koc.com.tr/tr-tr/faaliyet- alan-lari/sectorler/dayanikli-tuketim/arcelik>)

Aynı zamanda Arçelik A.Ş. özel günlerde ürün indirimleri gerçekleştirerek **pa- zara nüfuz etme stratejisi** izlemektedir.

2.1.3. Arçelik A.Ş.’nin 2012-2016 Yılları Arası Büyüme

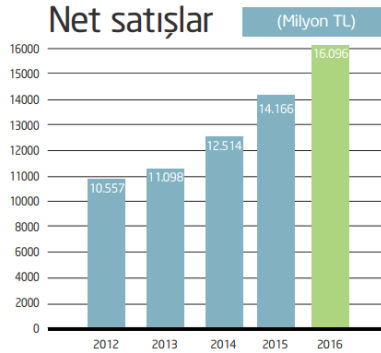
Arçelik A.Ş.’nin izlemiş olduğu stratejiler sonucu satış oranlarında her yıl kademeli olarak belirli bir artış olduğu görülmektedir.

Satış oranlarında görülen artış karlılığında artmasını sağlayarak, işletmenin ulusal ve uluslararası pazarlarda büyümesini sağlamıştır.

Arçelik A.Ş. 2012 yılına oranla %33 oranında satışlarında artış göstermiş ve 10.557 milyon TL olan satışlarını, 2016 yılında 16.096 milyon tl olmasını sağlamıştır. Genel satış toplamında özellikle 2015 ve 2016 yıllarında satışların diğer yıllara oranla daha fazla artış gösterdiği görülmektedir.

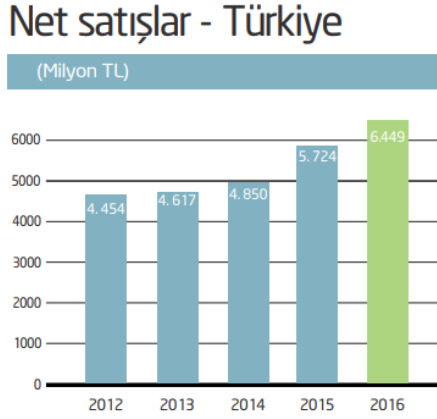
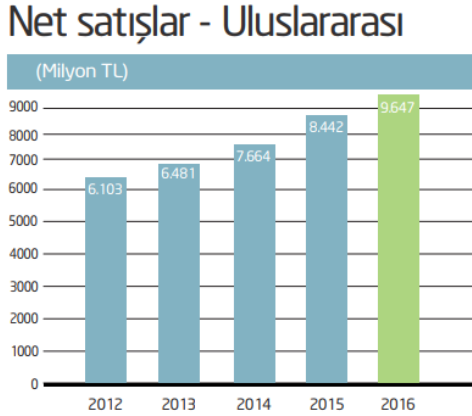
Özellikle 2016 yılında 16096 Milyon YTL satış hacmi gösteren şirket en yüksek karlılık oranına da bu yıl ulaşmıştır.

Tablo 18. Arçelik A.Ş. Genel Net Satışlar



Satışlarda var olan artış oranı ulusal ve uluslararası olarak incelendiğinde ise, uluslararası satışların ulusal satışlara oranla yaklaşık olarak 1,5 kat daha fazla oluşu dikkat çekmektedir.

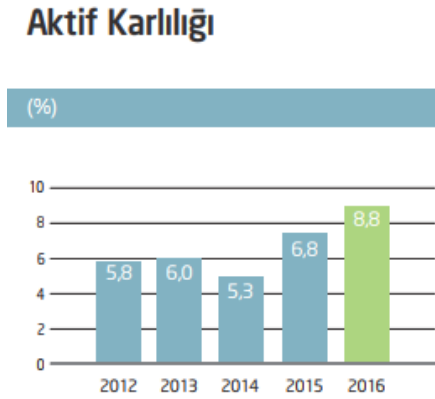
Bu fazlalığın nedenlerinden biri Arçelik A.Ş.’nin uluslararası alanda satın alma stratejisi ile sahip olmuş olduğu güçlü markaların ve aynı zamanda gerek tedarik zincirinde gerek ise yeni ürün geliştirme de izlemiş olduğu iş birliği stratejisinin kaynaklı olduğu düşünülebilir.

Tablo 19. Arçelik A.Ş. Türkiye Genel Net Satışlar**Tablo 20. Arçelik A.Ş. Genel Uluslararası Net Satışlar**

Satışların her geçen yıl artış gösterdiği Arçelik A.Ş. aktif karlılığında ise 2014 yılında satışlarının artmasına rağmen karlılık oranı 2013 yılına göre %0,7 seviyesinde bir düşüş göstermektedir.

En yüksek karlılığın yaşandığı yıl ise %8,8 ile 2016 yılı olarak görülmektedir.

Tablo 21. Arçelik A.Ş. Aktif Karlılığı



Şirketin finansal borç ve yatırılan sermaye oranları incelendiğinde ise;

Tablo 22. Arçelik A.Ş. Finansal Borç Ve Yatırılan Sermaye Oranları

| (TL) | 31.Ara.16 | 31.Ara.15 | 31.Ara.14 | 31.Ara.13 | 31.Ara.12 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Toplam kısa ve uzun vadeli borçlanmalar | 5.657.655 | 5.453.649 | 4.767.609 | 4.254.538 | 4.003.509 |
| Nakit ve nakit benzerleri | -2.441.871 | -2.167.627 | -1.621.221 | -1.266.575 | -1.740.789 |
| Net finansal borç | 3.215.784 | 3.286.022 | 3.146.388 | 2.987.963 | 2.262.720 |
| Özkaynaklar | 6.004.577 | 4.675.837 | 4.398.698 | 4.138.756 | 3.927.235 |
| Yatırılan sermaye | 9.220.361 | 7.961.859 | 7.545.086 | 7.126.719 | 6.189.955 |
| Net finansal borç/ yatırılan sermaye oranı | 35% | 41% | 42% | 42% | 37% |

Arçelik A.Ş.'nin en yüksek karlılığının ve satışının olduğu yıl olarak dikkat çeken 2016 yılı, 2012 yılına oranla %55 fazla özkaynağa sahip olan ve en yüksek yüksek yatırılan sermaye oranına sahip olan yıldır.

Aynı zamanda Arçelik A.Ş. iş birlikleri ve işlemiş olduğu stratejik satın almalar ve iş birlikleri ile her yıl özkaynak oranını belirli oranda arttırmayı başarmıştır.

3.SONUÇ VE ÖNERİLER

1955 yılında kurulan Arçelik A.Ş. nihai ve endüstriyel tüketiciye teknolojik alanda hizmet eden, müşterilerinin beğenilerini ve tüketim eğilimlerini yakından takip etme zorunluluğu olması nedeniyle, gelişime ve inovatif gelişmelere en fazla ihtiyaç duyan sektörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu nedenlerden dolayı rekabetin çok fazla olduğu bu alanda, gerek faaliyet gösteren işletme sayısının çok olması, gerekse teknolojinin hızla ve durdurulamayacak şekilde gelişip değişmesi, tüketicilerin satın alma davranışlarında da sıklıkla değişim yaşanmasına sebep olmaktadır ve bu değişimler; işletmeleri eskisinden daha rekabetçi ve baskıcı bir alana sokmuştur. Böyle bir alanda başarılı olmak isteyen işletmeler dış büyümeyi uzun süreli yatırımlarını göze alarak stratejik bir alternatif haline getirmektedir.

Birleşmeye konu olan işletmelerin sahip oldukları varlık ve yeteneklerini ortak birleştirerek rekabet yarışında yenilikçi bir şekilde birlikte devam etmeleri biçiminde gerçekleşen stratejik iş birlikleri, çoğunlukla uzun vadede başarı ile sonuçlanmaktadır.

Firmaların teknoloji ile beraber AR-GE ve inovasyon çalışmalarına hız vererek, gelişen teknolojiye uygun ürün ve hizmetler üretmesi küreselleşen dünyada rekabete hızlı cevap verilebilmesi açısından da önem teşkil etmektedir.

İşletmelerin uzman olamadıkları alanlarda ise stratejik iş birlikleri veya bütünleşme stratejileri izlemeleri firmaların yetkinlik sahibi olmadıkları alanlarda da büyümelerini sağlayacaktır.

Aynı zamanda pazarın yapısına ve hedef kitleye uygun bir şekilde geliştirilen ürün geliştirme stratejileri, firmaların pazarda ki konumunu güçlendirerek, karlılığını artırıcı büyüme sağlayabilmektedir.

Bu çalışmanın inceleme alanı olan Arçelik A.Ş. satın alma stratejisi ile yurtdışında beyaz eşya pazarında lider olan; Blomberg, Elektribregenz, Leisure, Flavel, Arctic, Defy, Dawlence ve Grundig gibi şirketleri satın alarak bu markaların var olan pazar paylarına da hakim olmayı başarmış ve büyüme stratejisinde başarı göstermiştir.

Satın alma stratejisinin yanı sıra, firmaların büyümesini sağlayan bir diğer strateji olan ürün geliştirme stratejisi ise, Ar-Ge ve inovasyon alanında teknolojiyi yakından takip ederek gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu alanda Arçelik A.Ş. Google ile iş birliği kurarak Türkiye'de ilk Android TV üretimini sağlamış, Dijitalleşme ve nesnelerin interneti (IoT) kavramlarına yönelik,

iletifim protokolleri, bulut güvenliği, veri analitiği, robotik, yapay zeka gibi alanlarda çalışmalara hız vererek, ileri üretim teknolojilerindeki yetkinliğin artırmaya yönelik, daha verimli ve kaliteli ürünler üretmek amacıyla; dijitalleşmiş fabrika hedefi doğrultusunda ileri otomasyon araçları, yapay zeka, dijital ikiz, görüntü işleme, mobil ve kolaboratif robotlar gibi teknolojileri barındıran "Atölye 4.0" kurmuştur.

Büyüme stratejilerinde önemli bir yeri olan ortak girişim stratejisini Arçelik A.ř. şirket olarak benimsemiş ve özellikle Ar-Ge alanında bu stratejiyi; Ar-Ge şirketi olan COVII, Yıldız Teknik, İstanbul Teknik gibi niversiteler ile birlikte de bu girişimi gerçekleştirmiştir.

Çalışma da incelenecek şirket olarak Arçelik A.ř.'nin izlenmesi nedeni, büyüme stratejilerinden bir çok stratejiyi aynı anda ve farklı zamandalar izlemiş olmasıdır. Bu çalışmanın, büyüme stratejileri ile ilgili konuda araştırma yapan ilgililere ve bu stratejileri izleme konusunda belirsizlik yaşayan işletmeler açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aaker A.David, (1992) "Strategic Market Management" John Wiley & Sons Inc, Usa, 1992
- Akgl, B. (2007) "rn eşitlendirme Ve Marka Stratejileri" 2007
- Akın, H. Bahadır (2002), "Küçük işletmelerde Büyüme Ve rgtsel Sorunlar", S.. Karaman İibf Dergisi, S.3, S.13-27.
- Alparslan, A., arıkcı, İ., (2014) "işletmede Strateji Oluşturma Yaklaşımlarını Değerlendirmeye Yönelik Bir Vaka alışması" İstanbul niversitesi işletme İktisadi Enstitüsü Dergisi, 2014, Sayı 76
- Arçelik Yıllık Faaliyet Raporları, 2012-2016 http://www.arcelikas.com/sayfa/152/Yillik_Faaliyet_Raporlari Erişim Tarihi : 09.01.2018
- Arçelik, Yeniliğin Hikayesi, 2016, İstanbul
- Avinadav, T., Chernonog, T., Perlman, Y., (2017) "Production, Manufacturing And Logistics: Mergers And Acquisitions Between Risk-Averse Parties" In European Journal Of Operational Research 16 June 2017 259(3):926-934
- Ayal, I., Zif, J. (1979) "Market Expansion Strategies In Multinational Marketing" Journal Of Marketing Vol. 43 (Spring 1979). 84-94.
- Aydoğan, E. şenszli, ř., (2015) "işletmelerin Stratejik Yöneliminin Stratejik işbirliği Sürecindeki Rolü zerine Bir Araştırma: Simit Sarayı A.ř. Ve Rella Gıda A.ř. rneği" S.57-75 dergiparkgazi niversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Arşiv Cilt 17, Sayı 2
- Birden, M. (2017) "Uluslararası Pazarlara Giriş Süreci Ve Stratejileri Tartışma Metinleri" , Wps No/ 96 / 2017-05

- Can, Esin, (2012), "Uluslararası İşletmecilik Teori Ve Uygulama", Beta Yayıncılık, Dördüncü Baskı, İstanbul, Ss.111-124
- Cantwell, J., Piscitello, L., (2000) Accumulating Technological Competence: Its Changing Impact On Corporate Diversification And Internationalization. *Ind. Corp. Chang.* 9, 21-51.
- Çelik, Orhan, (1999), "Küreselleşme Sürecinde Firmalar Arası Stratejik İşbirliği", Ankara Üniversitesi Sbf Dergisi, Cilt.54, Sayı:1, Ss:25-27.
- Delmar, F. (1997). Measuring Growth: Methodological Considerations And Empirical Results, In *Entrepreneurship And Sme Research: On Its Way To The Next Millennium*, Donckels, R. And Miettinen, A. (Eds.), 199-215. Aldershot: Ashgate
- Delmar, F. And Davidsson, P. (1998). A Taxonomy Of High-Growth Firms, In *Frontiers Of Entrepreneurship Research*, Reynolds, P. Et Al, (Eds.), 399-413. Wellesley, Ma: Babson College
- Dinçer, Ö.(2003) "Stratejik Yönetim Ve İşletme Politikası" ,Beta Yayınevi, 2003, 7.Baskı
- Eren, E (2006), " Stratejik Yönetim" Anadolu Üniversitesi Yayını No:1491, Eskişehir
- Eren, E.(2013) " Stratejik Yönetim Ve İşletme Politikası" Beta Yayıncılık, 2013, 9. Baskı, İstanbul
- Geroski Pa. (1990) Innovation, Technological Opportunity, And Market-Structure. *Oxford Economic Papers -New Series*42(3): 586-602.
- Glueck, W, F, (1980). *Business Policy And Strategic Management*,Mcgrawhill,
- Hall, R. Duane (1984), *The International Joint Venture* (New York: Praeger Publishers, First Published).
- Herran,M.,Pierre,S.,Georges,Z.,"Downstream Horizontal İntegration And Multiunit Dealership. " *International Transactions İn Operational Research*. Jan2014, Vol. 21 Issue 1, P81-101. 21p
- İslamoglu, H. (2006) *Pazarlama Yönetimi*, İstanbul. Beta Basım Yayım
- Jin, L., Zheng, Z., Yonggui, W., (2016) "Exploitation And Exploration İn International Joint Ventures: Moderating Effects Of Partner Control Imbalance And Product Similarity." *Journal Of International Marketing*. Dec2016, Vol. 24 Issue 4, P20-38. 19p. 4 Charts, 1 Graph.
- Karatas S., (1991) *Sanayileşme Sürecinde Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler*,Veli Yayınları, İstanbul, 1991.
- Khanna, T., & Palepu, K. (2000). The Future Of Business Groups İn Emerging Markets: Long-Run Evidence From Chile. *Academy Of Management Journal*, 43(3), 268- 285.
- Kılıç, Ö., "Perakendeci. İşletmelerde Yatay İşbirliği" İstanbul Üniversitesi Yönetim Dergisi, Yıl: 4, Sayı: 15, Haziran-1993, S. 41-48

- Kızıldağ, D., Özkara, B., (2016) "Yerel Aile İşletme Gruplarında Çeşitlendirme Stratejileri: Pazar Yönelimli Mi Kaynak Yönelimli Mi?" İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi Vol/Cilt: 45, No/Sayı:1, May/Mayıs 2016, S.12-21 Issn: 1303-1732
- Kim, H., Hong, S., Kwon, O., Lee, C., (2017) "Concentric Diversification Based On Technological Capabilities: Link Analysis Of Products And Technologies" *Technological Forecasting & Social Change* 118 (2017) 246-257
- Koçoğlu, D. (2012) "Büyük Sanayi Kuruluşlarının Büyüme Stratejilerinin Bahs İle Değerlendirilmesi: Denizli Örneği" Cilt 12, Sayı:2 Nisan 2012 Ss.267-283
- Koparal, C. (2004) " Uluslararası İşletmecilik" Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 1.Baskı, Ünite 4
- Léon-Darder, F., Villar-Garcia, C., Pla-Barber, J. (2011). Entry Mode Choice In The Internationalisation Of The Hotel Industry: A Holistic Approach. *The Service Industries Journal*, 31(1), 107-122.
- Li, W., Chen, J. (2017) Backward İntegration Strategy İn A Retailer Stackelberg Supply Chain" *Science Direkt*, 2017, Ss.118-130
- Lin, Y., Parlakturk, A., Swaminathan, J., (2013): Vertical İntegration Under Competition: Forward, Backward, Or No İntegration? *Production And Operations Management* 23(1), Pp. 19-35, © 2013 Production And Operations Management Society
- Lukas, E., Reuerer, J., Welling, A., (2012) "Earnouts İn Mergers And Acquisitions: A Game-Theoretic Option Pricing Approach" *European Journal Of Operational Research*, 2012 - Elsevier, Ss.256-263
- Luo Y, Peng Mw. 1999. Learning To Compete İn A Transition Economy: Experience, Environment, And Performance. *Journal Of International Business Studies* 30(2): 269-295.
- Macwhirter, P. (1996) Growth Strategies For Avian/Exotic Practices "Seminars İn Avian And Exotic Pet Medicine, Vol 5, No 1 (January), 1996: Pp 46-52
- Mary, K., Pamela, K., Improved Joint Venture Performance Through Enhanced Governance Trustee. Nov/Dec2017, Vol. 70 Issue 10, P39-42. 4p.
- Mccann, B., Bahl, M. (2017) " The Influence Of Competition From Informal Firms On New Product Development" *Strategic Management Journal*, Strat. Mgmt. J., 38: 1518-1535 (2017)
- Met, Ö., Erdem, B. (2011) "Türk Otel Zincirleri Ve Büyüme Stratejileri" *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2011, Cilt. 14, Sayı 26, S.333-350.
- Mucuk, İ. (2010) *Pazarlama İlkeleri*, İstanbul, Türkmen Kitabevi,
- Nerkar A, Roberts Pw. 2004. Technological And Product-Market Experience And The Success Of New Product İntroductions İn The Pharmaceutical Industry. *Strategic Management Journal* 25(8--9): 779-799.

- Pearce, J. A., D. K. Robbins Ve R. B., Robinson, (1987). "The Impact Of Grand Strategy And Planning Formality On Financial Performance", *Strategic Management Journal*, Vol. 8, P. 125-134.
- Olanrewaju, R. (2016) "Backward Integration: A Panacea For Rural Development İn Nigeria" *Academic Journal Of Economic Studies* Vol. 2, No.4, December 2016, Pp. 38-56 Issn 2393-4913, Issn On-Line 2457-5836
- Özbay, T.(2004) "Sorularla Dış Kaynak Kullanımı" İstanbul Ticaret Odası
- Pasanen, M (2007) "Sme Growth Strategies: Organic Or Non-Organic?". *Journal Of Enterprising Culture*, 15(4), 317-338
- Porter, M. (2015) "Rekabet Stratejisi: Sektör Ve Rakip Analizi Teknikleri" Türkçesi Gülen Ulubilgen , Agorakitaplığı, 2015
- Quer, D., Enrique, C. Ve Andreu, R. (2007). Foreign Market Entry İn The Hotel Industry: The Impact Of Country – And Firm-Specific Factors. *International Business Review*, 16, 326-376
- Schlegelmilch, B. B., Diamantopoulos, A., & Kreuz, P. (2003). Strategic İnnovation: The Construct, Its Drivers And Its Strategic Outcomes. *Journal Of Strategic Marketing*, 11,117-132.
- Silverman, B.S., (1999) Technological Resources And The Direction Of Corporate Diversification:Toward An İntegration Of The Resource-Based View And Transaction Cost Economics. *Manag. Sci.* 45, 1109-1124.
- Smith Kg, Ferrier Wj, Ndofofor H. 2001. Competitive Dynamics Research: Critique And Future Directions. In *Handbook Of Strategic Management*, Hitt Ma, Freeman Re, Harrison Js (Eds). Blackwell: London, Uk.
- Storey, D. (1994) *Understanding The Small Business Sector*. London: Routledge
- Stricland, T. *Strategic Management*" Richard D.Irwin Inc.-U.S.A., 1990
- Şeref, M., Carrillo, J., Yenipazarlı, A. (2016) "Multi-Generation Pricing And Timing Decisions İn New Product Development" *International Journal Of Production Research*, 2016 Vol. 54, No. 7, 1919-1937, [Http://Dx.Doi.Org/10.1080/00207543.2015.1061220](http://Dx.Doi.Org/10.1080/00207543.2015.1061220)
- Taşkın, E (1986) "İşletme Yönetimi Stratejileri Ve Eğrileri" , Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi Mecmuası, 1986, Ss. 337-344
- Tek, Ö. B., Özgül, E. (2013). Modern Pazarlama İlkeleri : Uygulamalı Yönetimsel Yaklaşım, 4. Baskı Birleşik Matbaacılık, İzmir
- Tekinalp Gülören / Tekinalp Ünal, "Joint Venture, Prof. Dr. Yaşar Karayalçın'a 65. Yaş Armağanı, Ankara 1988, S. 162; Korkut Ömer, "Türk Hukuku Bakımından Ortak Girişim (Joint Venture) Ve İş Ortaklığı, *Legal Hukuk Dergisi*, Nisan 2007, S. 1164.
- Tekinalp, G. / Tekinalp, Ü., Joint Venture, Prof. Dr.Yaşar Karayalçın'a 65 Yaş Armağanı, Ayrı Bası, Ankara,1988
- Tosun, K.(1980) " İşletmelerde Büyüklük Ve Büyüme Sorunları" İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt 9, Sayı 1, İstanbul 1980i S.12-13
- Tuvay, B. (2011) "Franchise 100" 28-03 Eylül 2011 Tarihli, 2011/35

- Ulaş, D. (2004) "Çokuluslu Şirketlerin Ortak Girişim Stratejisini Kullanma Ve Sonlandırma Nedenleri "Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi Yayın Tarihi: 2004 Sayı: 2 Cilt: 59 Yayınlandığı Sayfalar: 151-178 Yayın Niteleme Bilgileri: 0378-2921
- Valvano, S., Vannoni, D., (2003) Diversification Strategies And Corporate Coherence Evidence From Italian Leading Firms. *Rev. Ind. Organ.* 23, 25-41.
- Vide I., Fairhurst, A.(1998) "International Expansion For Retail Firms: A Theoretical Approach For Future Investigations" *Journal Of Retailing And Consumer Services*, Vol 5, No:3, 1998, S.145
- Zahoor, R., Arshad, A., Khalil, J., (2017) "The Effects Of Mergers And Acquisitions On Stock Price Behavior In Banking Sector Of Pakistan" In *The Journal Of Finance And Data Science* Sep 2017
- Zineva, V., Aver'yanov, I. (2015) Selection Of The Metal Cutting Machine In Horizontal Diversification Of Production, *Issn 1068798x, Russian Engineering Research*, 2015, Vol. 35, No. 7, Pp. 530-533.

TÜRKİYE'DE İKTİSADİ BÜYÜMENİN NİTELİĞİ ÜZERİNE BİR İNCELEME: 1998-2016 DÖNEMİ

Dr. Öğr. Üyesi Yılmaz AYDIN*

Dr. Öğr. Üyesi Tuğba Dayıoğlu**

Özet

Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYH) zaman içinde artması anlamına gelen iktisadi büyüme bir ülkenin makro iktisadi performansının en önemli göstergeleri arasında yer alır. Bu anlamda, iktisadi büyüme, bir taraftan yaşam standardının yükselmesi ve toplumda refah düzeyi artışı anlamına gelirken diğer taraftan işgücüne katılan kişilere yeni iş olanakları sağlama noktasında kilit bir öneme sahiptir. Bir ekonomide hasıla artışı mevcut kapasite kullanımının arttırılması ile ya da yeni kapasite kullanımı yaratılması ile sağlanabilir. Birinci durumda kısa vadeli büyüme, ikinci durumda ise uzun vadeli ve sürdürülebilir büyüme söz konusudur. Son dönemde konuyla ilgili tartışmalar büyümenin sürdürülebilirliği konusunda odaklanmaktadır. Sürdürülebilir büyüme kavramı genel olarak fiyat istikrarı başta olmak üzere makroekonomik dengelerin sağlandığı ve potansiyel büyüme oranı ile uyumlu bir süreci ifade etmektedir. Burada büyümeyi etkileyen faktörlerin niteliği önem kazanmaktadır. Bu faktörler, emek verimliliğinde ve beşeri sermaye yatırımlarında artış, sermaye birikimi, teknolojik ilerleme ve doğal kaynakların bolluğu şeklinde sıralanabilir. Bu çalışmada, iktisadi büyüme konusunda teorik yaklaşımlar açıklandıktan sonra 1998-2016 döneminde Türkiye'de büyümenin nedenleri ve sonuçları analiz edilmektedir. Geçmişten günümüze iktisatçıların ilgilendiği önemli konular arasında yer alan büyüme konusu özellikle büyümenin kaynakları ile ilgilidir. Merkantilizm bir ülkedeki refah artışını değerli madenlerle açıklamaya çalışırken, A. Smith üretim artışı sağlayacak verimlilik kavramı ile mümkün olduğunu belirtmektedir. Sonraki dönemlerde, Keynes'in talep yanlı yaklaşımlarına uygun olarak geliştirilen Harrod-Domar modeli ve daha sonra Solow büyüme modeli önem kazanmaktadır. Son dönemlerde beşeri sermayenin büyüme konusunda modele dahil edildiği İçsel Büyüme Modelleri literatürde oldukça geniş yer bulmaya başlamıştır. Sözü edilen bu modeller ele alındıktan sonra, söz konusu dönemde büyüme oranları ile fiyat istikrarı, cari işlemler dengesi, işgücü piyasasında denge gibi temel makroekonomik göstergeler arasındaki ilişki irdelenmektedir. Burada özellikle iktisadi büyüme ile işgücü piyasası arasındaki ilişkiyi gösteren Okun Yasası'nın Türkiye için geçerliliği ayrıntılı biçimde analiz edilecektir.

Anahtar Kelimeler: İktisadi Büyüme, Harrod-Domar Modeli, Solow Modeli, İçsel Büyüme Modeli, Okun Yasası

* Nişantaşı Üniversitesi, İİSBF, Ekonomi Bölümü

** Nişantaşı Üniversitesi, İİSBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü

A REVIEW ON THE NATURE OF ECONOMIC GROWTH IN TURKEY: THE PERIOD OF 1998-2016

Abstract

Economic growth, which means the increase in real Gross Domestic Product (GDP) over time, is one of the most important indicators of a country's macroeconomic performance. The economic growth determines the living standards and prosperity. On the other hand the economic growth makes the new employment for people. Increasing GDP is provides with incresing capacity of current investment or new investments. Recent discussions about the subject have focused on the sustainability of the growing. The concept of sustainable economic growth refers to process in which macroeconomic balances, especially price stability are mentioned and consistented with the potential growth rate. In this study after explaining the theoretical approaches to economic growth ,the reasons and results of the growth in Turkey are analyzed during the periof of 1998-2016 . Among the important issues that economist have been interested in from the past to present, the subject of growth is particularly related to the sources of growth. While mercantilism is trying to explain the welfare increasing with the precious metals in a country A.Smith states that it is possible with the efficieny concept that will provide production growth. In the following periods, the Keynes's Harrod-Domar model and then Solow growth model are important. In recent years, the *endogenous* growth models have started to large place in the litearture that which human capital has been involved. After these models were taken into consideration the relationship between growth rates and price stability in the period, current account balance and the basic macroeconomic indicators such as balance in the labour market were taken into considerationn by econometric methods. In particular the validity of the Okun Laws show the relationship between the economic growth and labour market will be analyzed in detail for Turkey.

Keys: Economic growth, Harrod-Domar Model, Solow Model, Endogenous Growth Model.

Türkiye’de İktisadi Büyümenin Niteliği Üzerine Bir İnceleme: 1998-2016 Dönemi

Giriş

İktisadi büyüme en genel anlamda belirli bir dönemde mal ve hizmet üretimindeki artışı ifade etmektedir. Literatürde özellikle vurgulanan konu, büyüme ve kalkınma arasındaki farktır. Bu anlamda büyüme sadece nicel değişikliği ifade ederken, kalkınma kavramı nitel ve nitel değişikliği, yani daha ziyade sosyolojik bakış açısını yansıtmaktadır. Bir ekonomide üretim artışı uluslararası ekonomik göstergeler açısından önemli bir faktör olmakla birlikte bu üretim artışının sonuçları da iktisadi büyümenin sürdürülebilir bir büyüme olup olmadığı konusunda son derece önemlidir. Bu bağlamda iktisadi büyüme-işsizlik, iktisadi büyüme-cari açık ve iktisadi büyüme-enfasyon ilişkileri ön plana çıkmaktadır. İktisadi büyüme oranının değeri kadar bu büyüme oranının işsizliği ne kadar düşürdüğü, ya da enflasyon veya cari açık artışına rağmen mi gerçekleştiği soruları büyümenin niteliğini ortaya koymaktadır. Bu durum politika yapımcıları açısından önemli bir paradoks da teşkil etmektedir. Yüksek ve sürdürülebilir büyüme seviyesine ulaşmak için genişletici para ve maliye politikaları uygulamak gerekirken; enflasyon oranını düşürmek ve cari açık sorununu çözmek için daraltıcı para ve maliye politikaları uygulanmalıdır.

1. Kavramsal Çerçeve

Bir ülkenin makro iktisadi performansının en önemli göstergeleri arasında yer alan iktisadi büyüme, belirli dönemde bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin artması olarak tanımlanır. Büyüme, reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYH) zaman içinde artması anlamına geldiği için yaşam standardının yükselmesi ve toplumda refah düzeyi artışının en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilir (Ünsal, 2013: 14). Aynı şekilde işgücüne katılan kişilere yeni iş olanakları sağlama noktasında kilit bir öneme sahip olan ekonomik büyüme ülkelerin en önemli makroekonomik hedeflerinden biridir (Kaya ve Hüseyini, 2015: 750). Bir ekonomide, hasıla düzeyindeki artış, ya mevcut kapasite kullanımındaki artıştan ya da kapasite genişlemesinden kaynaklanır. Birinci durum kısa dönem, ikinci durum ise uzun dönemdeki büyümeyi açıklamaktadır (Orhan ve Erdoğan, 2013: 562). Büyümeyi etkileyen temel faktörler, emek verimliliğinde ve beşeri sermaye yatırımlarında artış, sermaye birikimi, teknolojik ilerleme ve doğal kaynakların bolluğu şeklinde sıralanabilir (Yazıcı, 2015: 10).

Büyüme konusu geçmişten günümüze iktisatçıların ilgilendiği önemli konular arasında yer almıştır. Merkantilizm bir ülkedeki refah artışını değerli madenlerle açıklamaya çalışmıştır. Bir ülkenin sahip olduğu altın, gümüş vb. madenlerin artması ülkedeki refah artışının ölçütü olarak görülmüştür. Merkantilist yaklaşım ayrıca, ülkede üretimin artması için dış ticarete koruyucu önlemlerin alınmasını savunmuştur. İhracat ve ithalatı bir ülkede yaratılacak katma değer artışına hizmet edecek şekilde düzenlenmesini savunan bu yaklaşıma göre ticaret sermaye birikimi için başat rol oynamaktadır. Koruyucu önlemlere karşı olan ve liberal ekonomi anlayışının ilk temsilcileri arasında yer alan Fizyokratlar ise refah artışının tarım sektörü ile mümkün olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu akımın

temsilcileri tek verimli sektörün tarım olduğunu ve katma değerini sadece bu sektörde yarattığını, diğer sektörlerin refah artışına katkı sağlamadıklarını düşünmektedir. Başka bir deyişle sermaye birikiminin temelini oluşturan tarım, büyümenin dinamik faktörüdür (Özsağır, 2008: 334).

Klasik iktisat yaklaşımının önemli temsilcisi A. Smith ise refah artışının ticaret veya tarım sektöründeki gelişmelerle değil, üretim artışı sağlayacak verimlilik kavramı ile mümkün olduğunu belirtmektedir. Smith'e göre bir ekonomide iş bölümü, verimlilik artışına bu ise üretim ve refah artışına yol açmaktadır. Klasik iktisat yaklaşımında, çıktı miktarının büyüme oranı, kar oranının bir fonksiyonu olarak ele alınmaktadır (Blaug, 2002: 278). Klasik büyüme teorisi, çok sayıda klasik yazarın fikirlerini yansıtmakla birlikte Ricardo'nun katkısının önemi nedeniyle literatürde 'Ricardo modeli' başlığı altında incelenmektedir. Ricardo'nun çıkış noktası, nüfus artışı ile birlikte tarımsal faaliyetlerin zamanla daha verimsiz topraklara kayması ve böylece tarım ürünlerinin fiyatının yükseleceğidir. Bu durumda, doğal ücret haddi de yükselerek rant artışlarıyla birlikte, hem tarım hem de sanayi kesiminde, karları düşürecektir. Karların, azalarak sermaye birikimini olanaksız kılacak düzeye kadar düşmesi, net yatırımları durdurup sistemi durgun bir hale getirecektir. Karların azalması, girişimci-sermayedarların yeni yatırım yapmaktan vazgeçmesi ve böylece büyümenin durması sonucunu doğurmaktadır (Alkin, 1992: 40).

Keynes, kısa dönemli analizinde, iş çevrimleri yanında büyüme konusunu da analiz etmemiştir. Başka bir deyişle uzun dönemde üretim kapasitesini arttıran yatırımların iktisadi dengeleri nasıl etkilediğini incelememiştir. Harrod ve Domar adlı iktisatçılar, Keynesyen görüşleri uzun dönem perspektifinde inceleyerek, ekonominin uzun dönem dengesi için gerekli koşulları araştırmışlardır (Paya, 2001: 433). Harrod-Domar büyüme modeli, toplam talep, çıktı ve istihdam arasındaki ilişkileri açıklamaktadır. Modelde iktisadi büyüme, marjinal tasarruf oranı ve sermaye hasıla katsayısı ile açıklanmaktadır. Buna göre bir ekonomide büyüme oranı, marjinal tasarruf oranı ile doğru, sermaye hasıla katsayısı değeri ile ters orantılıdır (Özsağır, 2008: 339). Harrod-Domar modeli, Keynesyen kısa dönem dengesini çok-dönemli ve böylece dinamik bir analiz kapsamında ele almaktadır. Ekonomi birden fazla dönem süresince incelenirse, bir dönemde efektif talebin önemli bir bölümü olarak gelir ve istihdam düzeyinin belirleyicisi olan yatırımların, aynı zamanda daha sonraki dönemlerde kapasite yaratma etkileri de dikkate alınmalıdır. Keynes'in analizinde yatırımların sadece talep yaratıcı etkisi dikkate alınırken yatırımların kapasite yaratıcı etkisinin de dikkate alındığı Harrod-Domar modelinde, ekonominin uzun dönemde tam istihdam dengesinde olması için yatırımların zaman içinde nasıl bir seyir takip etmesi gerektiği incelenmektedir (Akat, 1980: 594-595). Solow'a göre Harrod-Domar modelinin kayda değer karakteristiği uzun dönem sorunlarını kısa dönem araçları ile analiz etmesidir (Solow, 1956: 66).

Neoklasik yaklaşımın iktisadi büyüme konusundaki görüşleri 1950'li yıllarda Solow tarafından yapılan çalışmalara dayanmaktadır. Solow tarafından geliştirilen modelde sermaye için azalan verimler varsayımının geçerli olduğu Neoklasik üretim fonksiyonu dikkate alınmaktadır (Solow, 1956). Tasarruf oranı

ve nüfus artışının dışsal kabul edildiği modelde, bu iki değişkenin birim sermaye başına durağan durum (steady-state) denge gelirini nasıl belirlediği gösterilmektedir. Tasarruf ve nüfus artış oranı her ülkede farklılık gösterdiği için farklı ülkelerde farklı durağan durum dengesine ulaşılmaktadır. Solow modeli bu değişkenlerin durağan durum denge gelir düzeyini nasıl etkilediği konusunda basit test edilebilir tahminlerde bulunulmasını sağlamaktadır. Buna göre daha yüksek tasarruf oranına sahip ülkeler daha zengin iken daha yüksek nüfus artış oranına sahip ülkeler daha fakirdir (Mankiw, Romer and Weil, 1992: 407).

Neoklasik büyüme modelinde tam rekabet koşullarında üretim faktörleri için azalan verimler yasası varsayımları altında teknoloji dışsal (egzojen) kabul edilmektedir. İçsel (endojen) büyüme modelleri olarak adlandırılan yeni büyüme modellerinde teknoloji dışsal değil içsel kabul edilmektedir (Gundlach, 1999: 178). Solow büyüme modelinin önemli öngörülerinden biri de azalan verimler yasası gereği zengin ülkelerle fakir ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının zamanla azalacağıdır. Ancak modelin ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının zaman içinde kapanacağı öngörüsü gerçekleşmemiştir. Başka bir ifadeyle yoksul ülkeler gelişmiş ülkeleri yakalayamamıştır. Bu durum modelin en önemli varsayımı sayılan teknolojinin dışsallığı konusunun sorgulanmasına yol açmıştır. Romer ev Lucas tarafından geliştirilen ve teknolojinin içsel olduğu varsayımının geçerli olduğu yeni büyüme modellerinin temelinde firmaların Ar-Ge çabaları ile geliştirilen teknoloji ve yenilikler vardır (Özer ev Çiftçi, 2009: 220). İçsel büyüme modelleri daha genel anlamda beşeri sermaye, yani eğitilmiş, vasıflı işgücünün büyümeyle etkilediğini ileri sürmektedir. Neoklasik modelin aksine, beşeri sermaye, üretim fonksiyonuna bir faktör girdisi olarak açıkça dahil edilmektedir. Ayrıca içsel büyümeye yol açan faktörler (özellikle teknolojik gelişme) beşeri sermaye stokuyla ilişkilendirilmektedir (Ay ve Yardımcı, 2008: 40). Neoklasik temelli büyüme modellerinden farklı olarak kamu harcamaları içinde eğitim ve Ar-Ge payının artırılmasıyla beşeri sermaye ve buna bağlı olarak teknolojik gelişme iktisat politikası ile belirlenebilir hale gelmekte; yani içsel değişken olarak kabul edilmektedir.

2. İktisadi Büyüme ve Temel Makroekonomik Büyüklükler

Son dönemde Türkiye ekonomisinin iktisadi büyüme, cari açık, enflasyon ve işsizlik arasında sıkışmış olduğu görülmektedir. Bu durum, iktisat politikaları açısından paradoksal bir gelişme ortaya çıkarmış olup, politika yapıcılarının bir açmazla karşı karşıya gelmelerine sebep olmuştur. Politika yapıcılar iktisadi büyümeyi sağlamak ve işsizliği azaltmak için genişletici para ve maliye politikaları uygulamaya başladığında cari açık ve enflasyon artmakta; cari açık ve enflasyonu düşürmek için daraltıcı politikalar uyguladığında ise iktisadi büyüme potansiyel büyümenin altına inmekte ve işsizlik artmaya başlamaktadır (Göçer ve Gerede, 2016: 37).

İktisadi büyüme, yatırım hacmine, yatırım hacmi ise tasarruf oranına bağlı olarak değişmektedir. Türkiye’de tasarruf oranı yetersizdir. Bu nedenle yatırım artışı için yabancı tasarrufu gereklidir. Ulusal gelir muhasebesi özdeşliği, açık bir ekonomide cari işlemler hesabının her zaman toplam tasarruf ile yatırım arasındaki farka eşit olması gerektiğini göstermektedir. Buna göre sermaye birikimini

finans etmek için fonların uluslararası akımı ile mal ve hizmetlerin uluslararası akımı aynı paranın iki yüzü gibidir. Eğer yurtiçi tasarruf yurtiçi yatırımı aşılırsa fazla tasarruf yabancılara borç vermek için kullanılmaktadır. Yabancılar, onlara sunulandan daha az mal ve hizmet sundukları için bu fonlara ihtiyaç duyarlar. Yani ticaret fazlası verilmektedir. Eğer yatırım tasarrufu aşılırsa ilave yatırım dışarıdan borçlanılarak finanse edilmek zorundadır. Bu yabancı fonlar, ihraç edilenden daha çok mal ve hizmet ithal edilmesine olanak sağlamak ve cari işlemler açığı ortaya çıkmaktadır (Mankiw, 2011: 154-156). Bu açıklamalar, tasarruf yetersizliği görülen ülkelerde iktisadi büyümenin yabancı tasarruflara, başka bir deyişle büyüme için gerekli yatırımın dışarıdan borçlanılarak finanse edilmesine bağlı olduğunu göstermektedir.

Cari işlemler açığı ödemeler bilançosunun sermaye hesabında yer alan döviz fazlası ile finanse edilmektedir. Ancak belirtmek gerekir ki büyüme ve cari işlemler arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur. Keynesyen modele göre ihracat dışsal, yani yabancı ülkelerin gelir düzeyine ve görece fiyatlara bağlı iken ithalat içsel, yani yurtiçi gelir düzeyine bağlı bir değişkendir. Dolayısıyla bu modelde gelir düzeyi, ithalat artışına, bu ise cari işlemler açığının artmasına yol açmaktadır. Gelir artışı yerli ve yabancı mallara yönelik talebin artmasına ve böylece cari açık artışına yol açmaktadır. Diğer taraftan, özellikle gelişmekte olan ülkelerde görülen yatırım için gerekli ara malı ve sermaye malı ihtiyacı ithalat ve buna bağlı olarak cari açık artışına neden olmaktadır. Bu anlamda, bir ülkede büyüme artış oranı ithalat ve cari işlemlerdeki artmaya bağlı hale gelmektedir (Şit, 2016:6-7).

Literatürde iktisadi büyüme ve işsizlik arasındaki ilişki Okun Yasası ile açıklanmaktadır. ABD’de 1947-1960 dönemini kapsayan çeyrek dönemlik verilerin izlenmesinden elde edilen çalışmayı gösteren Okun Yasası, 1962 yılında Amerikalı iktisatçı Arthur Melvin Okun tarafından geliştirilmiş ve yayımlanmıştır (Okun, 1962: 99). Geliştirilen bu yasaya göre işsizlik ve iktisadi büyüme arasında ters yönlü bir ilişki söz konusudur (Mankiw, 2011: 334). ABD’de büyüme ile işsizlik verilerini inceleyen Arthur Okun reel büyüme oranlarının yüksek olduğu yıllarda işsizlik oranının düştüğünü, aksi durumda işsizlik oranının yükseldiğini gözlemlemiştir. Arthur Okun’un bu ilişkiyi bir formülle ifade etmesi, bu görüşün Okun Yasa’sı olarak adlandırılmasına sebep olmuştur (Göçer, 2015: 2). Geliştirilen bu formül, bir ekonomide işsizliğin %1 azalması için iktisadi büyüme oranının ne kadar olması gerektiğini hesaplamak için kullanılmaya başlanmıştır (Dornbusch und Fischer, 1992: 18). ABD için sözü edilen dönemde yapılan çalışmada yıllık ortalama büyüme oranı olan %2,25’in üzerindeki her %1’lik büyüme oranının işsizliği 0,5 puan düşürdüğü saptanmıştır (Göçer, 2015: 2). Türkiye’de büyüme ve işsizlik ilişkisi tartışmalıdır. Bu tartışmaların hareket noktası, iktisadi büyüme ve çıktı artışlarının uzun dönemde işsizliği düşük ve yapısal düzeylere indirmedeki yetersizliğidir (Turan, 2015: 3).

Enflasyonun tarihi oldukça eskilere dayanmakla beraber; enflasyon, enflasyon belirsizliği ve büyüme ilişkisine yönelik tartışmalar, özellikle İkinci Dünya

Savaşı'ndan sonra alevlenmiştir. İkinci Dünya Savaşı'na kadar olan dönemde fiyatlar genel seviyesindeki artış ve azalışlar hissedilir boyutlarda olmadığından, dönemin hakim düşüncesi Keynesyen yaklaşım tarafından bir sorun olarak görülmemiştir. Sürekli bir enflasyon olgusunun yaşanmadığı bu dönemde, enflasyon-büyüme ilişkisi de devresel gözlemlere dayanmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra artan enflasyon ve enflasyon belirsizliği ile birlikte konu üzerinde yoğun bir şekilde durulmaya başlanmıştır. 1980'li yılların sonunda gelişen içsel büyüme teorilerine paralel olarak tartışmanın boyutu da hız kazanmıştır (Artan, 2008: 115).

Keynesyen ve Monetarist düşünceleri benimseyen bazı iktisatçılar tarafından kabul gören ve enflasyonla ekonomik büyüme arasında bir değiş tokuşun olduğunu ifade eden Phillips eğrisi yaklaşımı, temel olarak enflasyonun ekonomik büyümeyi bazı nedenlerden dolayı olumlu yönde etkileyeceğini ileri sürmektedir. Bu nedenlerden ilki enflasyondaki artışın bireylerin servetlerinde azalışa neden olmasıdır. Bu durumda bireylerin enflasyon öncesi servet dengesine ulaşabilmek için tasarruf eğilimlerini arttırması faiz oranlarını düşürerek ve yatırımları artırarak ekonomik büyümeyi arttıracaktır. İkinci neden ise enflasyonun, yatırım portföyünü finansal sektörden reel sektöre doğru kaydırarak sermayenin yoğunluğunu yükseltmek suretiyle ekonomik büyümeyi hızlandırmasıdır. Bu nedenlerin yanı sıra enflasyon, ekonominin işleyişi için bir katalizör görevi de üstlenerek, ekonomik büyümenin ayrılmaz bir parçası haline gelmektedir (Karaçor vd., 2009: 61).

3. Türkiye Uygulaması

Data ve Yöntem

Çalışmada kullanılan ekonomik büyüme ve işsizlik oranları, enflasyona ait veriler 1998.01-2016.12 dönemlerini kapsamaktadır. Söz konusu bu dönemler arasında 2001 ve 2008 krizleri bulunmaktadır. Bu nedenle yapısal kırılma dikkate alınmıştır. Bu çalışmada durağanlık için ADF testine, Phillips Perron tetsi ve Eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

Veriler World Bank data bankasından alınmıştır ve söz konusu verilerin grafikleri incelenerek durağanlık analizleri yapılmıştır. Tüm değişkenler için logaritması alınarak LGDPG (logaritmik ekonomik büyüme oranı), LENF (logaritmik enflasyon) ,LUNE(Logaritmik işsizlik), LCAD (Logaritmik cari açık) olarak gösterilmiştir.

Serilerin durağanlık analizleri ADF ve PP birim kök testleri uygulanarak ele alınmıştır.

Tablo 1: ADF ve PP Birim Kök Testleri Sonuçları

| Değişkenler | ADF TEST | PP TEST |
|-------------|-----------|-----------|
| DLGDPG | -9.412161 | -5.545262 |
| DLENF | -7.486124 | -7.344912 |
| DLUNE | -4.024032 | -4.012882 |
| DLCAD | -5.22890 | -5.002311 |

Not: LGDPG serisi için ADF ve PP birim kök testleri Mc.Kinnon kritik değerleri %5 anlamlılık düzeyinde -2.976263 'tür. DLENF serisi için ADF ve PP birim kök testleri Mc Kinnon kritik değeri % 5 anlamlılık seviyesinde -6.2245 tir. DUNEM serisi için ADF ve PP birim kök testleri Mc Kinnon kritik değeri % 5 anlamlılık seviyesinde -3.098896 'dır.

Adf değeri tablo kritik değeri olan -2.97 den daha negatif olduğundan serinin durağan olmadığını iddia eden H_0 hipotezi reddedilir. Bu durumda farkı alınan LGDP(Logaritmik ekonomik büyüme) serisi 1. mertebeden $I(1)$ durağandır. $DLGDP \sim I(0)$ dir.

Adf değeri -4.024032 tablo kritik değeri olan -3.098 den daha negatif olduğundan serinin durağan olmadığını iddia eden H_0 hipotezi reddedilir. Bu durumda farkı alınan ile LUNE(logaritmik istihdam) serisi durağandır. $D(LUNE) \sim I(0)$ dir.

Adf değeri -7.486124 tablo kritik değeri olan -3.098 den daha negatif olduğundan serinin durağan olmadığını iddia eden H_0 hipotezi reddedilir. Bu durumda farkı alınan ile LUENM(logaritmik istihdam) serisi durağandır. $D(GUNEMP) \sim I(0)$ dir.

Adf değeri -5.22890 tablo kritik değeri olan -3.098 den daha negatif olduğundan serinin durağan olmadığını iddia eden H_0 hipotezi reddedilir. Bu durumda farkı alınan LCAD(logaritmik istihdam) serisi durağandır. $D(LCAD) \sim I(0)$ dir.

Serilerin durağanlık analizi yapıldıktan sonra birim kök testleri sonucu aynı merteden durağan çıkmışlardır. Birinci mertebeden durağan olan seriler kullanılarak VAR modelinden hareketle Granger nedensellik testine tabi tutulmuşlardır.

Aşağıdaki tabloda ise İktisadi değişkenler arasındaki ilişkinin yönü Granger Nedensellik testi ile belirlenmeye çalışılmıştır. İncelenen serilerin durağan olması gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğu bulunarak sözkonusu ilişkinin tek yönlü mü yoksa karşılıklı mı olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2'de test istatistiğinin olasılık değeri 0.05 anlamlılık düzeyinde DGDP, DUENM'in yani ekonomik büyümenin istihdamın nedeni değildir şeklindeki ilişkisi ortaya çıkmıştır. Yani DGDP, DUENM'in Granger nedeni değildir hipotezi reddedilememektedir. Dolayısıyla iktisadi büyümeden işsizlikteki büyümeye doğru bir ilişki saptanmamıştır.

Tablo 2: Granger Nedensellik Testi Sonucu

| İlişkinin Yönü | Gecikme Uzunluğu | Test İstatistiği Olasılık Değeri |
|-----------------------|-------------------------|---|
| DGDP →DUNEM | 2 | 0.47470 (0.1632) |
| DUNEM→DGDP | 2 | 0.7201 (0.0024) |
| DGDP→DENF | 2 | 0.5614 (0.1166) |
| DGDP →DCAD | 2 | 0.3477 (0.0018) |
| CAD →DGDP | 2 | 0.4322 (0.0022) |

*D serinin birinci farkı alındığı durağan seriyi gösterir. Değişkenler uygun gecikme uzunluğu Akaike ,FPE bilgi kriterleri kullanılarak elde edilmiştir.

Ancak DUNEM serisi ,DGDP serisinin granger nedeni değildir hipotezi reddedilmiştir. Bu durum işsizlikteki büyümeden iktisadi büyümeye doğru bir nedensellik olduğunu göstermektedir. Çalışmanın ele alındığı dönem için elde edilen bulgular Türkiye’de istihdamsız büyümenin varlığına işaret edebilmektedir.

Çalışmanın bulgularına göre 1998-2016 yılları arasında iktisadi büyümeden işsizliğe doğru bir nedensellik tespit edilemezken işsizlikten iktisadi büyümeye doğru bir nedensellik tespit edilmiştir. Bu durum işsizlik oranlarındaki değişimin ülkenin iktisadi büyüme performansını etkilemektedir.

DGDP serisi ,DENF serisinin granger nedeni değildir hipotezi reddedilmiştir. Bu durum işsizlikteki büyümeden iktisadi büyümeye doğru bir nedensellik olduğunu göstermektedir.

Sonuç

Bu çalışmada büyüme ile ilgili teorik, kavramsal tartışmaya yer verdikten sonra, büyüme ve temel makroekonomik büyüklükler arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Çalışmanın sonraki bölümünde ise 1998-2016 verileri kullanılarak Türkiye’de büyüme oranı-İşsizlik, büyüme oranı-enflasyon ve büyüme oranı-cari açık arasındaki ilişki incelenmiştir. Durağanlık için ADF testine, Phillips Perron tetsi ve Eşbütünlük ve Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Çalışmanın ele alındığı dönem için elde edilen bulgular Türkiye’de işsizliği azaltmayan bir büyümenin varlığına işaret edebilmektedir. Çalışmada sözkonusu dönem için

iktisadi büyüme ile enflasyon oranı arasında bir ilişki saptanmaz iken, büyüme ile cari açık arasında ilişkinin varlığı saptanmıştır. Elde edilen bu sonuçlar, Türkiye’de enflasyon olgusunun gelir artışı dışında başka faktörlere duyarlı olduğunu göstermektedir. Cari açık sorununun ise iktisadi büyümeye duyarlı olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akat, A.S. (1980). *İktisadi Analiz*, İstanbul, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları.
- Alkin, E. (1992). *Gelir ve Büyüme Teorisi*, İstanbul, Filiz Kitabevi.
- Artan, S. (2008). “Türkiye’de Enflasyon, Enflasyon Belirsizliği ve Büyüme”, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, Year: 1, Volume: 1, Number: 1, p.113-138.
- Ay, A. ve P. Yardımcı (2008). “Türkiye’de Beşeri Sermaye Birikimine Dayalı Ak Tipi İçsel Ekonomik Büyümenin Var Modeli ile Analizi”, (1950-2000), *Maliye Dergisi*, Sayı: 155, Temmuz-Aralık, ss. 39-54.
- Blaug, M. (2002). *Economic theory in retrospect*, Fifth edition, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dornbusch, R. Und S. Fischer (1992). *Makroökonmik*, Übers. U.K. Schittko, München, Oldenbourg Verlag.
- Göçer, İ. (2015). “Okun Yasası: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”, *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Yıl: 1, Cilt:1, Sayı: 1, s.1-12.
- Göçer, İ. ve C. Gerede (2016). “Cari Açık-Ekonomik Büyüme-Enflasyon ve İşsizlik Açmazında Türkiye: Yeni Nesil Bir Ekonometrik Analiz”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2016 Kasım Özel Sayısı, s.35-46.
- Gundlach, E. (1999). “Humankapital als Motor der Entwicklung. Ein neuer Ansatz der neoklassischen Wachstumstheorie”. Ed. R.E. Thiel, *Neue Ansätze zur Entwicklungstheorie*, Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung, Themendienst der zentralen Dokumentation, Nr. 10, Bonn, pp. 173-248.
- Karaçor, Z., Ş. Şaylan ve G. Üçler (2009). “Türkiye Ekonomisinde Enflasyon Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Üzerine Eşbütünleşme Ve Nedensellik Analizi (1990-2005)”, *Niğde Üniversitesi İİBF dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 2, s.60-74.
- Kaya, V. ve İ. Hüseyini (2015). “İhracatın Sektörel Yapısı ve Ülkelere Dağılımının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt:29, Say: 4, s. 749-773.
- Mankiw, N. G. (2011). *Makroökonmik*, 6. Auflage, Übers. K. D. John, Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Mankiw, N.G., D. Romer and D.N. Weil (1992). “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), pp. 407-437.
- Okun, A. M. (1962). Potential GNP & Its measurements and significance, in: *American Statistical Associations, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, 98-104.

Orhan, O. Z. ve S. Erdoğan (2013). *İktisada Giriş, İstanbul*, Umuttepe Yayınları.

Özer, M. ve N. Çiftçi (2009). "Ar-Ge Tabanlı İçsel Büyüme Modelleri ve Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: OECD Ülkeleri Panel veri Analizi", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı: 16, ss. 219-240.

Özsağır, A. (2008). "Dünden Bugüne Büyümenin Dinamiği", KMU İ.İ.B.F. Dergisi, ss. 332-347.

Paya, M. (2001). *Makro İktisat*, İstanbul, Filiz Kitabevi.

Solow, R. M. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth", The Quarterly Journal of Economics, Vol: 7, No: 1, pp. 65-94.

Şit, M. (2016). "Türkiye'de Cari İşlemler Dengesi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Var Analizi", Assam Uluslararası Hakemli Dergi, Sayı:5, s.5-23.

Turan, G. (2015). Growth and Unemployment in Turkey, MPRA, Munich Personal RePEc Archive, June 2015.

Ünsal, E. (2013). *Makro İktisat*, 10. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.

Yazıcı, M. (2015). *İhracatın Bileşenleri ve Büyüme: Türkiye Örneği (1969-2013)*, İzmir, Türkiye Alim Kitapları.

SEÇİLMİŞ ÜLKELERE GÖRE TÜRKİYE'NİN TURİZM SEKTÖRÜ ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Beyhan İNCEKARA*

Arş. Gör. Barış YAZICI**

Dr. Öğr. Üyesi Rahmi İNCEKARA***

GİRİŞ

Turizm sektörü, günümüz dünya hizmet ticaretinde yaklaşık %30'luk bir kısmı temsil etmektedir. Uluslararası turizm ise dünya ülkelerinin %84'ünün en önemli gelir sağlayan sektörlerindedir. Diğer sektörlerle kıyaslandığında turizm sektörü dolaysız gelir sağlaması açısından ön plana çıkmaktadır. Bunun yanı sıra diğer sektörlerle hareketlilik kazandırması, döviz gelirlerini arttırması ve yaratmış olduğu istihdam imkanlarıyla turizm, giderek önemi artan bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'ye yönelik uluslararası turist talebi, Türkiye ekonomisi açısından önemli parametrelerden biri haline gelmiştir. Bu doğrultuda Türkiye'nin turizm açısından önemli olan ülkelerle ilişkileri ön plana çıkmaktadır. Türkiye'nin turizm açısından ilişkilerinin güçlü olduğu ülkelerle turizm teşviklerinin arttırılması, ilişkilerin güçlü olmadığı ülkelerle de turizmi geliştirmek için çeşitli politikalar izlenmelidir.

Bu çalışmada öncelikle turizm sektörü ve dünya ekonomisi için önemine değinilecektir. Sonraki bölümde Türkiye'nin turizm sektörü analiz edilecek olup, son bölümde ise seçilmiş ülkelere göre Türkiye'nin Turizm Sektörü Analizi ampirik bir uygulama ile açıklanacaktır. Ampirik çalışmada; Türkiye'nin diğer ülkelerin turizm piyasasına yakınsamasını analiz etmek için yapılan çalışmada, Zivot – Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi modeli uygulanmakta olup, Türkiye'ye en çok ziyarette bulunmuş ilk 20 ülke modele konu olmuştur. Bu ülkeler; Almanya, Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Hollanda, İngiltere, İsveç, İtalya, Polonya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Rusya, Ukrayna, İsrail, İran, Gürcistan, Azerbaycan, Çek Cumhuriyeti'dir ve kırılma tarihleri ile beraber verilmiştir. Türkiye'ye gelen turist sayısı ve diğer ülkelere Türkiye'ye giriş yapan turist sayılarının verileri kullanılmıştır. Bu veriler aylık olup 1996:1 – 2015:12 dönemlerini kapsamakta ve 240 gözlemden oluşmaktadır. Veri setine Türkiye İstatistik Kurumu elektronik veri dağıtım sitesinden ulaşılmıştır. Çalışmada

* Nişantaşı Üniversitesi, İİSBF, Ekonomi ve Finans Bölümü.

** Nişantaşı Üniversitesi, İİSBF, Ekonomi ve Finans Bölümü.

*** İstanbul Kent Üniversitesi, İTBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü.

yapılan modellemeler için E-views 7.0 programı kullanılmıştır. Yapılan çalışmada bazı ülkelerle yakınsama olduğu görülmüş,yakınsama olmayan ülkelerde de turizmin gelişmesi için hangi ülke bazlı politikaların uygulanması gerektiği analiz edilmiştir.

1. TURİZM SEKTÖRÜ VE DÜNYA EKONOMİSİ İÇİN ÖNEMİ

Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) turizmi, gezmek, iş ve diğer sebeplerle bir yıldan fazla şartıyla sürekli yaşadıkları yerin dışındaki yerlerde seyahat eden ve konaklayan kişilerin faaliyetleri olarak tanımlamaktadır (WTO, 2011).

Turizm, bu şekilde seyahat eden ve konaklayan kişiler sayesinde oluşmuş bir piyasadır. Piyasadan söz edildiğinde bunun bir arz bir de talep tarafı vardır. Turizm arzı, coğrafi, sosyal,ekonomik ve kültürel bazı faktörlere değişiklik göstermektedir. Buna uygun olarak çeşitli sabit srmaye yatırımlarını içermektedir. Ama turizm arzı oluşturulurken turizm talebi oldukça önem arz etmektedir. Turizm talebi de ülkeden ülkeye hatta kişiden kişiye değişiklik göstermektedir. Örneğin, bir Alman turistin turizm talebi ve Arap turistin talebi arasında fark bulunmaktadır. Bu yüzden çeşitlilik oldukça önemlidir. Her ülkenin coğrafik yapısı ve kültürel zenginlikleri de farklı olduğu için ülkeler turizm talebi ve arzlarını kendileri belirleyip yön vermektedir.

Dünya genelinde çok hızlı değişim gösteren bir sektör olan turizm sektörü, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ihtiyaç duyduğu döviz girdisini sağlaması sebebiyle oldukça önemlidir. Yeterli ihracat yapılamaması sinucu oluşan cari açık problemine olumlu yönde katkısı bulunmaktadır. Ayrıca turizm sektörü istihdamı da olumlu yönde etkilemektedir.

Ekonomik bu tür olumlu etkilerinin yanısıra ülkelerarası turist transferi aynı zamanda kültür transfeni de sağlamakta ve sosyo kültürel olarak ülkelerin gelişimine katkıda bulunmaktadır. Ülkelerin kalkınması için turizm sektörünün önemi yadsınmamaktadır.

Dünyada turizm sektörünün durumuna genel olarak bakacak olursak; UNWTO (Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü) raporuna göre, 2016 yılında dünya genelinde 1 milyar 322 milyon kişi, bir ülkeden başka bir ülkeyi ziyaret etmiştir. Ziyaretçilerden yaklaşık yüzde 42'si,10 ülkeyi tercih etmiştir. (<http://www.milliyet.com.tr/turkiye-dunyada-en-cok-turist-cek-en-yerelhaber-2614919/>, 01.03.2018)

Her yıl bu oran dünya genelinde artmaktadır. Fakat belirli bazı ülkeler bu anlamda ön plana çıkmaktadır. Bu durum dünya geneline yayılması ekonomileri olumlu yönde etkileyecektir. Çünkü turizm harcamaları ekonomi literatüründe

çarpan etkisi dediğimiz etkiye yol açtığı için milli gelire daha büyük yansımaktadır. Bu sebeple turizm amacıyla yapılmış harcamalar milli geliri ve dolayısıyla kişi başına geliri olumlu yönde etkileyecektir.

Tablo 1’de görüldüğü gibi, geçen yıl en çok ziyaretçi çeken ülke 88,9 milyon kişi ile Fransa oldu. Bu ülkeyi, 82,2 milyonla İspanya, 72,9 milyonla ABD izledi. Çin’i 59,3 milyon, İtalya’yı ise 57,8 milyon turist ziyaret etmiştir.

Tablo 1.

| Ülke | 2016 (milyon kişi) | 2017 (milyon kişi) | Değişim (yüzde) |
|-----------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Fransa | 82,6 | 88,9 | 7,6 |
| İspanya | 75,6 | 82,2 | 8,7 |
| ABD | 75,6 | 72,9 | -3,6 |
| Çin | 59,3 | 59,3 | 0 |
| İtalya | 52,4 | 57,8 | 10,3 |
| Türkiye | 30,3 | 39,9 | 31,7 |
| Meksika | 34,9 | 39,3 | 12,6 |
| İngiltere | 35,8 | 38,7 | 8,1 |
| Almanya | 35,6 | 37,6 | 5,6 |
| Tayland | 32,6 | 34,7 | 6,4 |

Kaynak: (<http://www.milliyet.com.tr/turkiye-dunyada-en-cok-turist-ceken-yerelhaber-2614919/>, 01.03.2018):

Uluslararası Turizm talebinin artmasında mevsimsel turizmin yanı sıra sağlık turizmi, spor turizmi, kongre turizmi gibi alternative turizm dallarının da oluşmasının önemli etkileri vardır. 2017 verilerine bakıldığında 2010 yılından bu yana turizmdeki en büyük büyüme 2017 yılında sağlandığı görülmektedir. Bölgesel olarak bakıldığında en fazla büyüme Ortadoğu bölgesinde olmuştur. Güvenlikle ilgili problemlerin aşılmasıyla turizmde bu bölgede hızla artmıştır.

2.TÜRKİYE’DE TURİZM SEKTÖRÜ ANALİZİ

Türkiye’nin turizm sektörü analizinde, sektörün arz ve talep yönünün incelemesi oldukça önemlidir. (Vakıfbank, 2001). Talep yapısında bakıldığında çoğunlukla uluslararası turist talebi görülmekte ve bu durumda da organizasyonu uluslararası tur operatörleri üstlenmektedir. Gelen turistin sayısı yıldan yıla artış göstermekte olup çoğunlukla orta gelir grubundaki turistlerin ülkeye giriş yaptıkları görülmektedir. Gelen turist sayısı kadar ekonomi için yaptıkları harcamalar da önemlidir. Özellikle herşey dahil konseptli uygulamalar turist talebinin neredeyse tamamını oluşturur.

Turizmde arz durumuna bakarsak: Türkiye’de 1960’lardan itibaren turizm

sektörüne yapılan devlet teşvikleri çoğunlukla konaklama tesislerine yönlendirilmiş, ulaştırma sektörleri özellikle de uluslararası turizmi geliştirmek için havayolu ulaştırmasının, tur operatörlüğü çeşitliliği ve gelişimi için yeterince özendirici olunamamıştır (Soyak, 2016). 2003 yılı itibariyle ulaştırma harcamalarındaki artış yeni havalimanlarının açılması turizmi de olumlu yönde etkilemiştir.

Turizm sektöründe ulusal turizm gelirlerinin artması, uluslararası turizm hareketlerinden alınan payı arttırsa da, küresel ekonomik kriz sebebiyle (2009 yılı) uluslararası turizm gelirlerini azalmıştır. Fakat Türkiye'nin turizm gelirlerinden aldığı payı arttırmıştır (Şit, 2014).

Türkiye'de turizm sektörüne bakıldığında diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ekonomiye oldukça önemli katkılarının olduğu görülmektedir. Fakat gelişmekte olan ülkelerdeki çeşitli türden istikrarsızlıklar bazen turizm sektörünü olumsuz etkilemektedir. Örneğin, doğal kaynakların tahribatı, iklim değişikliği sebebiyle yaşanan sorunlar, ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar, kurlardaki değişimler sayılabilmektedir.

Türkiye ise 2017 yılı verilerine göre 39,9 milyon yabancı ziyaretçi ile dünyanın en çok yabancı turist çeken 6'ncı ülkesi olmuştur. Türkiye'yi, 39,3 milyon turistle Meksika, 38,7 milyon turistle İngiltere ve 37,6 milyon turistle Almanya takip etmiştir. Tayland ise 34,7 milyon turistle dünyanın en çok turist çeken 10'uncu ülkesi oldu. Yani 2015 ve 2016 yıllarında olumsuz seyreden turizm verileri 2017 yılında ciddi bir ivme kazanmıştır. 2018 sonunda yaklaşık 45 milyon turist girişi beklenmektedir (http://www.milliyet.com.tr/turkiye-dunyada-en-cok-turist-cekken--yerelhaber-2614919/, 01.03.2018).

Türkiye turizmi, 2008 döneminden itibaren büyüklük ve gelişmişlik sıralamasında dünyanın 6. Büyük ülkesi olmuştur. Halen turizmdeki büyüme istisnai dönemler hariç ortalama % 5 oranında devam etmekte ve turizm gelirlerinin ihracat içerisinde ki payı % 25'lere yaklaşmaktadır (Dinç, 2017).

Türkiye'de turizm gelirleri 1985 yılında dış açığın % 49,41'ini karşılamak sureti ile önemli bir çıkış yakalamıştır, daha sonra bu oran 1988 yılında % 88,11 ile zirve yapmış ve 1994 yılında en önemli noktalarından birine yani % 102,49'lara çıkmıştır. Turizm gelirlerinin rekoru ise 2001 yılında % 133,63 ile olmuştur. 2015'de genel konumu olan % 50'leri, 2016 yılında ise tekrar düşüşü ile % 39,48'leri görmüştür (Dinç, 2017).

3.AMPİRİK ANALİZLER VE BULGULARIN YORUMLANMASI

Bu çalışmanın üçüncü bölümünde seçilmiş ülkelere göre turizm sektörü analizi yapılmıştır. Ampirik çalışmada; Türkiye'nin diğer ülkelerin turizm piyasasına yakınsamasını analiz etmek için yapılan çalışmada, Zivot – Andrews Yapısal

Kırılmalı Birim Kök Testi modeli uygulanmakta olup, Türkiye'ye en çok ziyarette bulunmuş ilk 20 ülke modele konu olmuştur. Bu ülkeler; Almanya, Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Hollanda, İngiltere, İsveç, İtalya, Polonya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Rusya, Ukrayna, İsrail, İran, Gürcistan, Azerbaycan, Çek Cumhuriyeti'dir ve kırılma tarihleri ile beraber verilmiştir. Türkiye'ye gelen turist sayısı ve diğer ülkelerden Türkiye'ye giriş yapan turist sayılarının verileri kullanılmıştır. Bu veriler aylık olup 1996:1 – 2015:12 dönemlerini kapsamakta ve 240 gözlemden oluşmaktadır.

3.1.Literatür

Narayan (2006), diğerlerinin yanı sıra, tek değişkenli ve panel Lagrange Çarpanı (LM) birim kök testlerini kullanarak Avustralya'nın 13 büyük turizm pazarı üzerinde aylık verileri belirterek turizm piyasalarının yakınsama hipotezini araştıran ilk araştırmacıdır ve Avustralya'nın 13 büyük turizminin pazarlarının birbirine yakınsadığını bulmuştur.

Lean ve Smith (2008), Malezya'nın 10 önemli turizm pazarının yakınsama hipotezini tek değişkenli ve panel LM birim kök testi kullanılarak aylık verilerle test etmiş ve Malezya'nın 10 büyük turizm pazarına yakınsak olduğunu belirtmişlerdir.

Lorde ve Moore (2008), Karayipler için aylık verilerle 22 ülkeden oluşan bir panel kullanarak turizm piyasalarının yakınsama hipotezini incelemişlerdir. Ampirik bulgulara göre ise Karayiplerin turizm piyasaları için yakınsama hipotezinin geçerliliğini sağlamadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Yilanci ve Eris (2012) aylık veriler kullanarak Türkiye'nin 14 önemli turizm pazarının yakınsama hipotezini incelemişlerdir. Fourier durağan testini kullanmış ve ampirik sonuçlara göre 14 pazarın 10'unun yakınsama hipotezini desteklediği görülmüştür.

Abbott, De Vita ve Altınay (2012) aylık verilerle Türkiye'nin turizm pazarları için yakınsama hipotezini test etmiş ve Türkiye'nin önde gelen turizm piyasaları arasında uzun dönemli yakınsama kanıtı olmadığını belirtmişlerdir.

Hepsağ (2016), mevsimsel birim kök testleri kullanarak 20 ülke için turizm yakınsamasını test etmiştir. Çalıştığı 20 ülke arasında Ocak, Mart, Nisan, Mayıs, Eylül ve Ekim aylarında yakınsamanın gerçekleştiğini bulgulamıştır.

3.2.Ekonometrik Yöntem

Zivot ve Andrews (1992), Perron (1989) testinin modeldeki kırılmayı dışsal olarak belirlemesine bir eleştiri olarak ortaya çıkmıştır. Modelde görülecek her-

hangi bir kırılmanın içsel olarak belirlenmesi gerektiğini savunarak, kırılma noktasının içsel olarak tahmin edildiği Zivot - Andrews birim kök testini geliştirmişlerdir.

Zivot - Andrews (ZA) birim kök testinde, Model A düzeyde, Model B eğimde, Model C ise hem düzeyde hem de eğimde ortaya çıkan yapısal değişimi incelemekte olup şu şekilde gösterilmektedir (Zivot ve Andrews, 1992: 254);

$$\text{Model A:} \quad y_t = \mu + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \theta_1 DU(\varphi) + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$\text{Model B:} \quad y_t = \mu + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \theta_2 DT(\varphi) + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$\text{Model C:} \quad y_t = \mu + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \theta_1 DU(\varphi) + \theta_2 DT(\varphi) + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$$

Model de görülen DU ve DT değişkenleri; DU için düzeydeki, DT için ise eğimde meydana gelen kırılmayı gösteren kukla değişkenlerdir ve şu şekilde ifade edilmektedir;

$$DU(\varphi) = \begin{cases} 1, & t > T_B \\ 0, & t \leq T_B \end{cases} \quad DT(\varphi) = \begin{cases} t - T\varphi, & t > T\varphi \\ 0, & t \leq T\varphi \end{cases}$$

Burada $t = 1, 2, \dots, T$ zamanı belirtirken, T_B kırılma zamanını göstermekte ve $\varphi = T_B/T$ kırılmak noktasını ifade etmektedir.

ZA birim kök testinde kırılma noktasını saptayabilmek için her olası kırılma tarihi için farklı gölge değişken kullanılarak $t = 2, \dots, (T-1)$ için En Küçük Kareler (EKK) yöntemiyle ardışık olarak $(T-2)$ sayıda regresyon kurulur ve y_{t-1} değişkeninin katsayısı olan α' 'nın en küçük t istatistiğine sahip olduğu modeldeki tarih uygun kırılma noktası olarak belirlenmektedir. Kırılma tarihi hesaplandıktan sonra α' 'nın hesaplanan t istatistiğinin mutlak değer olarak ZA kritik değerinden büyük olması halinde yapısal kırılma olmadan birim kökün varlığını gösteren temel hipotez reddedilmektedir. Böylece serinin durağanlığı ispatlanmaktadır. (Yılancı, 2009:328)

Bir seri de eğer uzun dönemli bir ilişkiye bakılmak isteniyorsa, o seri de hem düzeyde hem de eğimde meydana gelen yapısal değişmeyi gösteren model seçilmelidir. ZA birim kök testinde ise literatürde genel olarak hem model A hem de model C tercih edilmektedir. Bizde çalışmamızda model A ve model C'nin sonuçlarına yer verdik fakat uzun dönemli ilişkiyi daha sağlıklı görme adına

sonuç kısmında yorum yaparken model C'yi kullanmayı tercih ettik.

3.3. Veri ve Ampirik Bulgular

Türkiye'nin diğer ülkelerin turizm piyasasına yakınsamasını analiz etmek için yapılan çalışmada teoriye uygun olarak hareket edilerek, Türkiye'ye gelen turist sayısı ve diğer ülkelerden Türkiye'ye giriş yapan turist sayılarının verilerine ulaşılmıştır. Bu veriler aylık olup 1996:1 – 2015:12 dönemlerini kapsamakta ve 240 gözlemden oluşmaktadır. Veri setine Türkiye İstatistik Kurumu elektronik veri dağıtım sitesinden ulaşılmıştır. Çalışmada yapılan modellemeler için E-views 9.0 programı kullanılmıştır.

Turizm piyasalarına yakınsama hipotezini araştırmak için, bir ülkeye toplam gelen ziyaretçi ile belirli bir ülkeden gelen ziyaretçilerin birbirlerine oranının doğal logaritması hesaplanmakta ve Türkiye için aşağıdaki gibi gösterilmektedir (Hepsağ, 2016:180);

$$x_{it} = \ln \left(\frac{VA_{t,TURKEY}}{VA_{t,i}} \right)$$

$VA_{t,TURKEY}$ 'nin (t zamanında Türkiye'ye gelen toplam uluslararası ziyaretçi) $VA_{t,i}$ 'ye (t zamanında i ülkesinden Türkiye'ye gelen uluslararası ziyaretçi) bölümünün logaritmasıyla (ln: doğal logaritma) Türkiye'nin uluslararası turizm piyasalarına yakınsama hipotezi hesaplanmaktadır. Bu hipotezi sınamak için Zivot – Andrews (ZA) yapısal kırılmalı birim kök testi uygulanmıştır.

Tablo 2. Zivot – Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

| Ülkeler | Model A | | Model C | |
|-------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| | Min t-stat | Kırılma | Min t-stat | Kırılma |
| ALMANYA | -4.464471 | Nisan-2000 | -5.171751* | Nisan-2000 |
| AVUSTURYA | -4.620384 | Nisan-2000 | -8.160186* | Nisan-2000 |
| BELÇİKA | -4.045662 | Mart-2000 | -4.370980 | Eylül-2000 |
| DANİMARKA | -4.301032 | Nisan-2002 | -4.698604 | Ocak-2002 |
| FRANSA | -3.501769 | Aralık-2012 | -4.242773 | Şubat-2011 |
| HOLLANDA | -6.067282* | Mart-2000 | -5.768980* | Mart-2000 |
| İNGİLTERE | -3.263912 | Ocak-2006 | -3.242363 | Ocak-2006 |
| İSVEÇ | -3.325206 | Nisan-2011 | -2.771639 | Nisan-2011 |
| İTALYA | -3.867326 | Haziran-2006 | -3.854835 | Haziran-2007 |
| POLONYA | -3.023916 | Nisan-2003 | -2.998826 | Nisan-2007 |
| YUNANİSTAN | -3.521611 | Ağustos-2002 | -3.545614 | Ağustos-2002 |
| BULGARİSTAN | -4.511635 | Haziran-2001 | -4.784956 | Haziran-2001 |

| | | | | |
|------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| ROMANYA | -6.605184* | Mart-2000 | -6.739748* | Mart-2000 |
| RUSYA | -4.013074 | Şubat-2003 | -3.826157 | Kasım-2011 |
| UKRAYNA | -3.494638 | Nisan-2005 | -3.458965 | Kasım-2005 |
| İSRAİL | -3.889850 | Nisan-2010 | -6.424384* | Haziran-2010 |
| İRAN | -3.575399 | Şubat-2012 | -3.278441 | Mart-2009 |
| GÜRCİSTAN | -3.653558 | Ocak-2000 | -3.844310 | Kasım-2004 |
| AZERBAYCAN | -2.434181 | Kasım-2003 | -3.200200 | Şubat-2000 |
| ÇEK CUMHURİYETİ | -4.712455** | Kasım-2002 | -5.194206* | Kasım-2002 |

*%5, **%10 hata payında birim kökün olmadığı, serinin durağan olduğunu gösteren anlamlılık düzeyidir.

Aylık serilerle çalışıldığı için gecikme uzunluğu 12 olarak belirlenmiştir. Almanya ve Avusturya model A için anlamsız, model C için %5 hata payında anlamlı olarak görülmüş ve kırılma tarihleri her iki ülke için nisan-2000 olarak ortaya çıkmıştır. Hollanda ve Romanya hem model A hem de model C’de %5 hata payında anlamlı olarak çıkmış ve her ikisinin de kırılma noktası mart-2000 olarak belirlenmiştir. İsrail, model A için anlamsız model C için ise %5 hata payında anlamlı ve kırılma tarihi haziran-2010 olarak belirlenmiştir. Çek Cumhuriyeti ise model A için %10 hata payında anlamlı model C için ise %5 hata payında anlamlı çıkmış ve her iki modelin kırılma tarihi kasım-2002 olarak belirlenmiştir.

3.4.Bulguların Yorumlanması

Türkiye’ye en çok ziyarette bulunmuş ilk 20 ülke modele konu olmuştur. Bu ülkeler tablo 1’de gösterildiği gibi Almanya, Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Hollanda, İngiltere, İsveç, İtalya, Polonya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Rusya, Ukrayna, İsrail, İran, Gürcistan, Azerbaycan, Çek Cumhuriyeti’dir ve kırılma tarihleri ile beraber verilmiştir. Yapılan analizler sonucunda 6 ülke ile Türkiye’nin turizm yakınsamasında olduğunu göstermektedir. Türkiye ile Almanya, Avusturya, Hollanda, Romanya, İsrail ve Çek Cumhuriyeti turizm piyasalarında yakınsamaktadırlar. Buradan anlaşılmaktadır ki Türkiye’nin yapmış olduğu politikalar bu 6 ülkenin vatandaşları için cezbedici görülmektedir. Diğer 14 ülke ile yakınsama olabilmesi için o ülkelere özgü farklı politikalar benimsenmeli ve çekici tatil paketleri sunularak yakınsanan ülke sayısının artırılması gerekmektedir. Yakınsamanın olduğu 6 ülke için şunu belirtmek gerekmektedir: Bu ülkelerde yaşayan Türk vatandaşların sayısı oldukça fazla olup ülkelerarası ilişkiler oldukça gelişmiştir.

Diğer 14 ülke için bakıldığında daha az turizm talebi görülmektedir. Her ülkenin dinamikleri farklı olacağı için ülkelere özgü turizm politikaları geliştirmeli, ve

çekici tatil paketleri sunularak yakınsanan ülke sayısının artırılması gerekmektedir ve ülkemizin coğrafi ve kültürel zenginliği daha çok ön plana çıkarılmalıdır.

SONUÇ

Turizm ülkelerin ekonomik, siyasi, kültürel ve sosyal yaşamları için oldukça önemli bir sektördür. Ayrıca birokrasi sektörle ortak hareket ettiği için ekonominin tümüne yansıyan bir yayılma sağlar.

Bu çalışmada dünya üzerinde hangi ülkelerle turizmin daha çok geliştiği hangileriyle de daha da geliştirilmesi gerektiği ortaya konulmuştur. Almanya, Avusturya, Hollanda, Romanya, İsrail ve Çek Cumhuriyeti turizm piyasalarında oldukça geniş bir yer sağlarken, en çok turist aldığımız diğer ülkelerde bu alanda gelişmediği görülmektedir.

Türkiye’de turizmin gelişmesi için ülke bazlı turizm politikalarına ihtiyaç vardır. Örneğin sadece kıyı turizmi, deniz-güneş turizmi yerine alternatif turizm alanlarının geliştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca turizm faaliyetlerinin çok gelişmediği ülkelere teşvik amaçlı bazı ekonomik indirimler ve istisnalar sağlanmalıdır.

Doğal ve tarihi çevrenin kalitesinin korunabilmesi gerekli bakım onarım ve restorasyon işlemlerinin yapılması tamamlanmalıdır. Ayrıca günümüzde harcamaya kalemleri içinde en yüksek paya sahip olan ulaştırma harcamalarının turizm açısından elverişli hale getirilmesi ve uyumlaştırılması sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

WTO, “Tourism Satellite Account”, Capacity Building Program, Asia Workshop 2, http://statistics.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_tsa_1.pdf, Philippines, 4-6 June 2011

(<http://www.milliyet.com.tr/turkiye-dunyada-en-cok-turist-ceken--yerelhaber-2614919/>, 01.03.2018)

ŞİT Mustafa, “Türkiye’de Turizm Sektörünün Performansına Etki Eden Faktörlerin Ampirik Analizi”,2014, Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Vakıfbank, Sektör Araştırmaları Serisi,Turizm Sektörü, No. 23, 2001 ve Soyak, 2009, s. 73-79

SOYAK Münevver, Türk Turizm Sektörünün Yapısal Analizi Ve Swot Matrisine Dayalı Sektörel Stratejiler, Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı 10, Aralık 2016

DİNÇ Hüseyin, 2017 Türkiye’de Turizm Sektörünün İktisadi Analizi: Ekonometrik Bir Uygulama , doktora tezi, Gaziosmanpaşa üniversitesi, Sosyoloji Bilimler Enstitüsü.

NARAYAN, P. K. (2006). Are Australia’s tourism markets converging? *Applied Economics*, 38, 1153–1162. doi:10.1080/00036840500391377

NARAYAN, P. K. (2007). Testing convergence of Fiji’s tourism markets. *Pacific Economic Review*, 12, 651–663. doi:10.1111/j.1468-0106.2007.00377.x

TANG, C. F. (2011). Old wine in new bottles: Are Malaysia’s tourism markets converging? *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 16, 263–272. doi:10.1080/10941665.2011.572661

ABBOTT, A., De Vita, G., & Altinay, L. (2012). Revisiting the convergence hypothesis for tourism markets: Evidence from Turkey using the pairwise approach. *Tourism Management*, 33, 537–544. doi: 10.1016/j.tourman.2011.06.003

LEAN, H. H., & Smyth, R. (2008). Are Malaysia’s tourism markets converging? Evidence from univariate and panel unit root tests with structural breaks. *Tourism Economics*, 14, 97–112. doi:10.5367/000000008783554820

YILANCI, V., & Eris, Z. A. (2012). Are tourism markets of Turkey converging or not? A Fourier stationary analysis. *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 23, 207–216. doi:10.1080/13032917.2012.665010

LORDE, T., & Moore, W. (2008). Co-movement in tourist arrivals in the Caribbean. *Tourism Economics*, 14, 631–643. doi:10.5367/000000008785633523

HEPSAG, A. (2016). Testing convergence of tourism markets: evidence from seasonal unit roots test. *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 27:2, 177-188. doi: 10.1080/13032917.2015.1075892

YILANCI, V. (2009). Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye için İşsizlik Histerisinin Sınanması, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10:2, 324-335.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL FLOWS BETWEEN ROMANIA AND THE EU DURING 2007-2017

Florea Nicoleta*

Umut Alican**

Doran Dalian***

Abstract

On joining the European Union on 1 January 2007, Romania became a member state and, together with it, all rights and obligations attached. Strictly referring to financial aspects in relation to the EU, two categories of financial flows are born: on the one hand, flows to the EU budget representing Romania's contribution to the EU budget. These are amounts of traditional own resources, the VAT-based and GNI-based resource, whose turn presents a certain automatism and no longer involves other procedures; the second category of financial flows is from the EU budget to Romania and requires more complicated procedures. They are first subject to strategic programming at European and national level and to allocations of funds negotiated by Member States with the EC on the basis of Partnership Agreements and Operational Programs. Project development, selection and admission to funding within the allocated funds are followed. Except for certain pre-financing, the beneficiaries actually receive the amounts only after proof (verified and certified) of the actual costs incurred in implementing the project.

From this financial perspective it is interesting to analyze the net position of Romania in relation to the European Union, it has the status of net beneficiary or net contributor? To clarify, we will analyze the financial flows to and from the EU for the MFF 2007-2017.

Key Words: financial flows, European Union, post accession funds

Jel Classifications: *F15,G128*

1. Introduction

On joining the European Union on 1 January 2007, Romania became a member state and, together with it, all rights and obligations attached. Strictly referring to financial aspects in relation to the EU, two categories of financial flows are born:

* Lecturer, University of Craiova, nmflorea@yahoo.com

** Lecturer, Nişantaşı University, alican.umut@nisantasi.edu.tr

*** Ph.Dc., Doctoral School in Economic Sciences; University of Craiova, doran.dalian@yahoo.com

- on the one hand, flows to the EU budget representing Romania's contribution to the EU budget. These are amounts of traditional own resources, the VAT-based and GNI-based resource, whose turn, as we have already presented, presents a certain automatism and no longer involves other procedures;

- the second category of financial flows is from the EU budget to Romania and requires more complicated procedures. They are first subject to strategic programming at European and national level and to allocations of funds negotiated by Member States with the EC on the basis of Partnership Agreements and Operational Programs. Project development, selection and admission to funding within the allocated funds are followed. Except for certain pre-financing, the beneficiaries actually receive the amounts only after proof (verified and certified) of the actual costs incurred in implementing the project.

2. The funds received by Romania from the EU

From this financial perspective it is interesting to analyze the net position of Romania in relation to the European Union, it has the status of net beneficiary or net contributor. To clarify, we will first analyze the amounts received from the EU for the MFF 2007-2013.

Table no. 1. Amounts received by Romania from the EU to the MFF 2007-2013

(mil. euro)

| Year | Pre-accession funds | Post-accession funds | from: | | | | Total | % from total |
|----------------|---------------------|----------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|---------------|
| | | | FSC | FEADR +FEP | FEGA | Others | | |
| 2007 | 812,26 | 787,45 | 421,38 | 15,13 | 6,89 | 344,05 | 1599,71 | 4,32 |
| 2008 | 747,68 | 1894,67 | 648,45 | 578,75 | 461,87 | 205,60 | 2642,34 | 7,91 |
| 2009 | 618,74 | 2311,50 | 917,84 | 565,93 | 575,93 | 251,80 | 2930,24 | 7,91 |
| 2010 | 273,17 | 2020,46 | 505,54 | 760,48 | 663,78 | 90,65 | 2293,63 | 6,19 |
| 2011 | 132,61 | 2488,98 | 706,36 | 883,05 | 768,95 | 128,62 | 2621,59 | 7,07 |
| 2012 | 43,90 | 3398,24 | 1170,92 | 1090,05 | 991,27 | 146,00 | 3442,13 | 9,29 |
| 2013 | 31,02 | 5526,19 | 2963,12 | 1229,99 | 1174,70 | 158,38 | 5557,21 | 14,99 |
| 2014 | 19,25 | 5913,26 | 3587,61 | 841,02 | 1325,84 | 158,79 | 5932,51 | 16,01 |
| 2015 | 29,33 | 5463,98 | 2635,56 | 1247,35 | 1420,24 | 160,83 | 5493,30 | 14,82 |
| 2016 | 1,51 | 4538,63 | 3693,39 | 522,29 | 269,34 | 53,62 | 4540,17 | 12,25 |
| 2017 | 2,18 | 11,11 | 2,10 | 0,0 | 0,0 | 9,01 | 13,30 | 0,04 |
| Total | 2711,65 | 34354,47 | 17252,27 | 7734,04 | 7658,81 | 1707,35 | 37066,13 | 100,00 |
| % total | 7,32 | 92,68 | 46,54 | 20,87 | 20,66 | 4,61 | 100,00 | |

Source: Data retrieved and processed from the MFP site

Therefore, the total amount of funds earmarked for the 2007-13 programming period is over € 37 billion and comes in overwhelming proportion of post-accession funds (92.68%), among which the Structural and Cohesion Funds are the

majority (46, 54%), although funds for agriculture and fisheries are not to be neglected by aggregating more than 41% of the total amount received.

The collection rate was gradual, in the first year (2007), the amounts received were lower (mainly from the pre-accession funds), after which they registered a slight increase but were followed by a stagnation due to the economic crisis - financial world, the peak years of revenue being 2013-2016, ie the end of the programming period, including its extension under the "n + 3" rule (Chart 1).

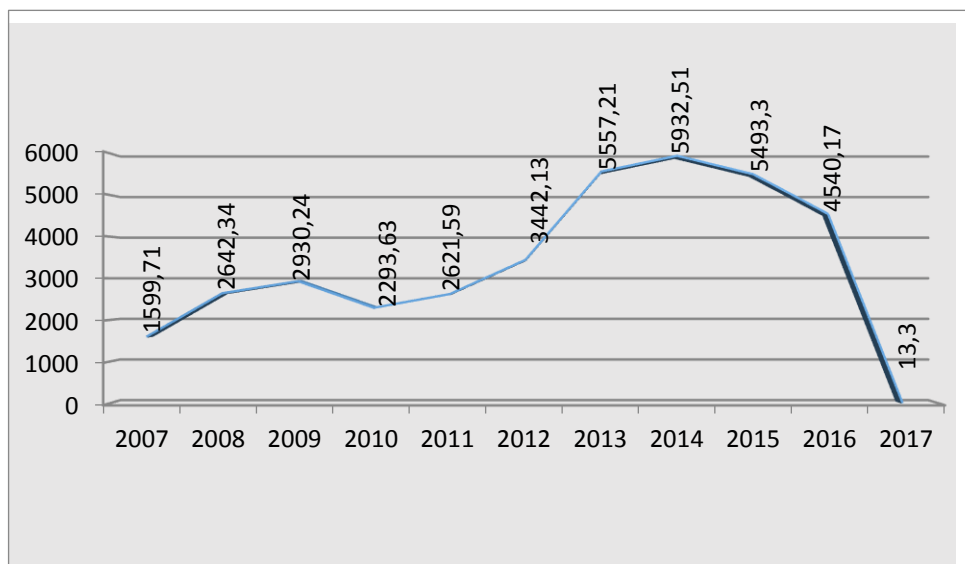


Chart no.1. Evolution of amounts received from the EU in the MFF 2007-2013

Source: Data retrieved and processed from the MFP site

A similar analysis is presented in Table 2 on the amounts received in the MFF 2014-2020.

Table no. 2. Amounts received by Romania from the EU in the MFF 2014-2020

(milioane euro)

| Year | FSC | FEADR+ FEPAM | FEGA | Others (postac- cesion) | Total | % from total |
|--------------------|----------------|-----------------|----------------|-------------------------------|----------------|-----------------|
| 2014 | 48,51 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 48,51 | 0,56 |
| 2015 | 666,25 | 248,59 | 0,00 | 30,27 | 945,11 | 10,96 |
| 2016 | 660,15 | 610,05 | 1240,59 | 309,96 | 2820,74 | 32,73 |
| 2017 | 1280,44 | 1520,90 | 1772,51 | 231,59 | 4805,44 | 55,75 |
| Total | 2655,35 | 2379,53 | 3013,10 | 571,83 | 8619,81 | |
| % din total | 30,80 | 27,61 | 34,96 | 6,63 | | 100 |

Source: Data retrieved and processed from the MFP site

As in the previous case, the amounts collected in the first year are insignificant but, compared to the previous period, they have a more gradual progressivity, progressing primarily on the receipts for agriculture and fisheries, and in particular the EAGF receipts, the direct payment system being much more operative compared to the slowness with which the amounts allocated from the FSC are collected.

On the whole, the structure of the amounts received from the EU in 2014-2017 from the 2014-2020 MFF is graphically depicted in Chart no. 2.

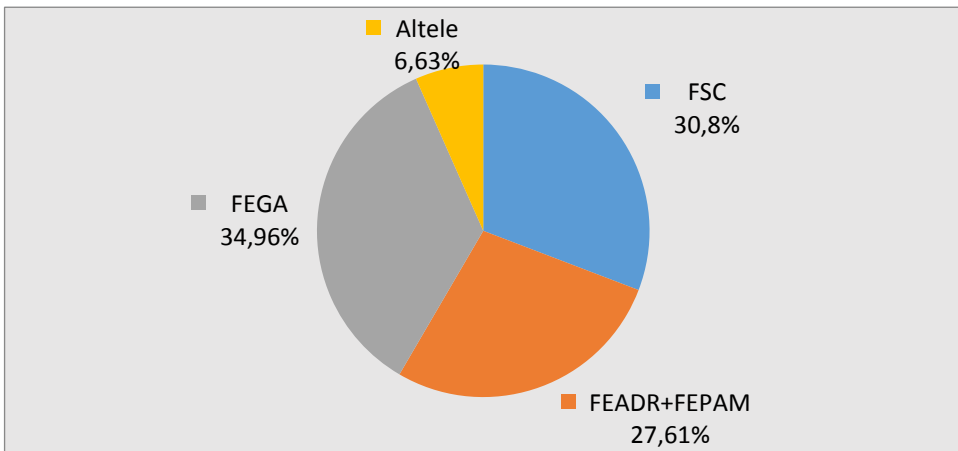


Chart no.2. Structure of the amounts received from the EU in the MFF 2014-2020 by sources of origin

Source: Data retrieved and processed from the MFP site

3. The balance of financial flows

By balancing the amounts received from the EU budget in the 11 years of membership of the European family, the balance of payments to the EU budget is the balance of the financial relationship with the EU (or the net financial balance) as shown in Table 3.

Table no. 3. The balance of financial flows between Romania and the EU at 31.12.2017 (mil. euro)

| Year | Summs received from EU | Aut of which: | | Summs paid to UE | Sold (1-4) | Romania GDP | % from Romania GDP |
|--------------|------------------------|-----------------|----------------|------------------|-----------------|-------------|--------------------|
| | | CFM 2007-2013 | CFM 2014-2020 | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2007 | 1599,71 | 1599,71 | | 1150,89 | 448,82 | 128618 | 0,35 |
| 2008 | 2642,34 | 2642,34 | | 1268,93 | 1373,41 | 146106 | 0,94 |
| 2009 | 2930,24 | 2930,24 | | 1364,43 | 1565,81 | 124141 | 1,26 |
| 2010 | 2293,63 | 2293,63 | | 1158,91 | 1134,72 | 125737 | 0,90 |
| 2011 | 2621,59 | 2621,59 | | 1296,24 | 1325,35 | 132590 | 1,00 |
| 2012 | 3442,13 | 3442,13 | | 1427,77 | 2014,36 | 133511 | 1,51 |
| 2013 | 5557,21 | 5557,21 | | 1534,77 | 4022,44 | 144254 | 2,79 |
| 2014 | 5981,02 | 5932,51 | 48,51 | 1619,89 | 4361,13 | 150358 | 2,90 |
| 2015 | 6438,41 | 5493,30 | 945,11 | 1456,25 | 4982,16 | 160314 | 3,11 |
| 2016 | 7360,91 | 4540,17 | 2820,74 | 1504,70 | 5856,21 | 169772 | 3,45 |
| 2017 | 4818,74 | 13,30 | 4805,44 | 1499,53 | 3319,21 | - | - |
| Total | 45685,94 | 37066,13 | 8619,81 | 15282,32 | 30403,62 | - | - |

Source: Data retrieved and processed from the MFP site

The data presented shows that in the 11 years of EU membership, Romania received from the EU budget over 45 billion euro and contributed to the EU budget by just over 15 billion euro, the balance of financial flows being positive (net beneficiary), over 30 billion at the end of 2017. The graphical representation of this development is presented below.

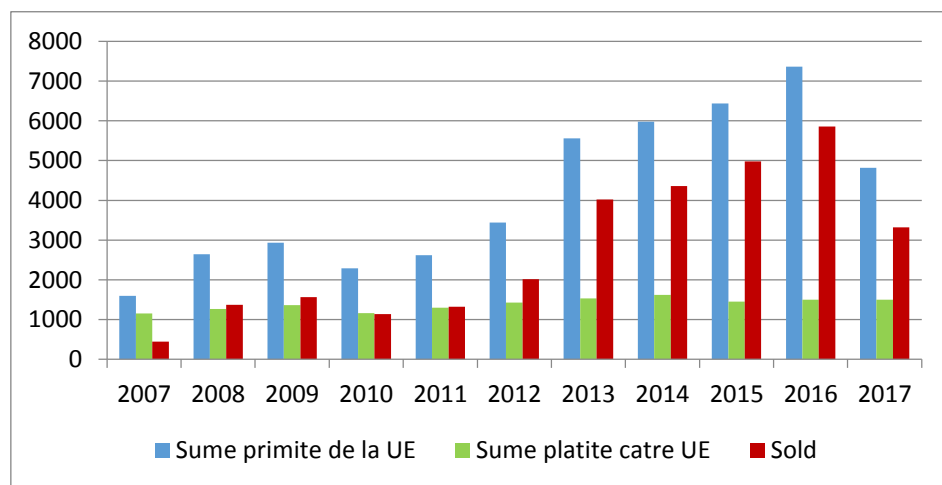


Chart no. 3. Evolution of financial flows between Romania and the EU

Source: Based on the data in Table 3.

4. Conclusions

Analyzed against Romania's GDP over the study period, we find that the balance of the balance of financial flows in GDP is only 3% higher than the end of the period. Moreover, at the theoretical level, it can not be higher, since, as already mentioned, the funds that a Member State benefits from can not exceed 4% of the national GDP, and the contribution to the EU budget is set at the level of 1.24% of the Member States' GDP. It is gratifying that as of 2013 the balance of financial flows between Romania and the EU is approaching and even exceeds 3% of GDP. However, we have to note the modest level of this balance, given that in the consolidated general budget of Romania almost 30% of GDP is mobilized. However, it is fair to say, as we have done in this paper, that if the national budget finances functional and social protection expenditure, European funds are devoted almost exclusively to investment. On the other hand, the EU does not lose any opportunity to make clear that besides financial aspects, the status of a Member State also offers other (more difficult or impossible to quantify) advantages such as peace, political stability, security and the freedom to live, work, study and travel anywhere in the EU.

Equally true is the fact that there are other "advantages" (which the EU omits, but it is our duty to refer to them, if only to prove that we are aware of them) between which (I paraphrase Mr. Elias Șerbănescu)

- we pay the water (Romanian) to Apa Nova (French company);
- We pay for electricity (Romanian) to Enel (Italian) or Engie (French);
- methane (Romanian) gas we pay to GDF Suez (the French company Gaz de France Suez);
- if we borrow (we need to pay) interest and heavy commissions to foreign banks (except for the time CEC), who actually do "voluntary work" in Romania, they do not make profit and therefore have no reason to pay tax;
- until yesterday, if not today, our mountains were "bald" for not knowing which Austrian firm, while our furniture industry deceased for a long time and we import toothpicks;
- we have, say experts, an agriculture with a potential to feed 80 million people, but we import more than 80% of the food required for the under 20 million people from overseas and countries, and the enumeration can continue.

In addition, it should not be forgotten that a large part of the funds allocated to the new Member States are returning to large firms in the developed countries in the form of contracts concluded for the supply of equipment or for the provision of services or works. Under these conditions, it is understandable that the EU will ensure that domestic companies do not benefit from the procurement procedures. However, naturally, the question arises: Beyond the strictly accounting side, who are "net contributors" and "net beneficiaries"? In our opinion, drawing a line between them is difficult if not impossible.

References

- BĂRGĂUANU, A. (2009). Fondurile europene – strategii de promovare și utilizare, Ed. Tritonic, București.
- BOICEANU, C.S., (2010). Analiza comparativă a politicilor bugetare ale unor state membre ale Uniunii Europene, Teză de doctorat, Timișoara.
- BRADLEY, J., E. MORGENROTH (2004). „A Study of the Macro-Economic Impact of the Reform of EU Cohesion Policy”, Dublin, Ireland.
- CARTON L., J.L. CLERGERIE, A. GRUBER and P.R. AMBAND (2004). L'UNION EUROPÉENNE, 5^e edition, Ed. Dolloz, Paris.
- COSTÂN, D. (2009). „The politics of evaluation in co-financed projects”, Romanian Journal of European Affaires, vol. 9, nr. 2, IER, București.
- ETIENNE, D. (1999). Finances publiques. Finances communitaires, nationales, sociales et locales, Ed. Presses Universitaires de France, Paris.
- EVANS, A. (2004). The E.U. Structural Funds, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom.
- GHERGHINESCU, O., P.RINDERU and D. NEAGOE-BACANU (2008). Management of Structural Funds Projects, Universitaria, Craiova.
- JALIU, D. (2012). Dezvoltarea regională și fonduri structurale, Ed. Economică, București.
- LIANU, C. (2003). Asistența externă nerambursabilă în contextul integrării economiei românești în structurile europene, Editura Economică, București.
- NEME, C., J. NEME (1994). Economie de l'Union Europeenne, Editura Litee, Paris.
- RUBIN, I. (1997). The Politics of Public Budgeting: Getting and Spending, Borrowing and Balancing.
- ȘAGUNA, D.D., D.I. RADU (2016). Politica de Coeziune a Uniunii Europene 2014-2020, ed. C.H. Beck, București.

SOCIAL MANAGEMENT CONTROL AND BALANCED SCORECARD- A DECISIVE BINOMIAL FOR THE ORGANIZATIONAL PERFORMANCE

VĂRZARU ANCA ANTOANETA *

BARBU MIHAI CONSTANTIN RĂZVAN **

MĂLĂESCU ANA MARIA ***

Abstract

This article raises the issue of the design and the implementation of socio-economic management control in a company, to help assistance social performance and measure its impact on the economic performance.

From researches conducted in four companies from 2001 to 2004, the article describes the issues of a control of the social performance based on a socio-economic management control. The article also identifies informational and organizational conditions for a lasting foothold in the activity of a socio-economic management control.

Key Words: *social performance, social management control, socio-economic management control, creating value*

Jel Classifications: *M19, M40*

Introduction

The economic performance has long been preferred by directors and the company executives and as criteria for the assessment of the performance, to the detriment of the social performance.

Management control models developed in the last twenty years, focused mainly on the mastering of economic performance and measurement criteria of competitiveness, productivity and profitability (Naro 2004). However, theorists and practitioners now agree to consider social performance as a strategic advantage, continuation of the resource theory (Hamel and Prahalad, 1990). Management of social performance has become a major research topic in the management control (Burlaud and others, 2004). In human resource management, single configuration approach developed by Pfeffer (1995), Mac Duffie (1995) or Delery

* Lecturer, University of Craiova, varzaruanca@yahoo.com

** Associate professor, University of Craiova, mihai_rc@yahoo.co.uk

*** Ph.Dc., Doctoral School in Economic Sciences; University of Craiova, malaescu_ana@yahoo.com

and others (2005), Enescu (2015) study the effects of human resource practices on business performance.

In this context, the article proposes a socio-economic model control of management focused on the social performance control and the extent of its impact on economic performance. Initially, the article examines the existing models of management control and positions the model of socio-economic management control, based on the theory of socio-economic business (Savall, 1974, 1975, 1979).

Furthermore, the article examines the information and organizational conditions for the implementation of this sustainable model, based on the research results from four different companies, from 1998 to 2003. This study field seems relevant since many works highlights discrepancies between the design and implementation of a management control model, as is that of Clarke (1995), based on Activity Based Costing.

Moreover, the methodologies in the field are rarely used in the literature to address assumptions that affect the economic, social and organizational domain (Decock, Good and George,2003).

1. Theoretical research framework

The performance of an enterprise is multidimensional (Burlaud, et al, 2004) and links its social performance to the economic performance (Perroux, 1974). Traditionally, economic performance appears in the results presented by the accounting information system and indicators of competitiveness, quality, effectiveness and efficiency. The analyze of social performance is materialized mainly in terms of employees' satisfaction in the social field (Savall, 1974, 1975, 1979). Based on these definitions, we can conclude that an effective and efficient social management of social performance requires the development of a model of management socioeconomic control centered on coordinating social performance and measuring its effects on economic performance.

1.1. Models of management control based on the mastery of economic performance

Naro (2004) shows that the management control models developed for about two decades were based on the use of performance criteria, economic criteria and its competitiveness, profitability and productivity. Appropriate financial management control mostly focused on increasing profitability, which was developed specifically in groups. The main criteria used in this case is the return on investment and value creation for shareholders. Value assessment methods based on the research of Copeland (1991), using the techniques of economic value added (VAE) and the market value added (VPA) are particularly representative of such a development. This preference for economic indicators lies primarily in their relative simplicity to the implementation of a process of evaluation of economic performance.

VAE, for example, can be implemented in most enterprises without too many technical difficulties (Caby & Hirigoyen, 1997). Secondly, this dominant position is explained by the importance of the classical paradigm of the enterprise, which is to maximize short-term profit for shareholders. This paradigm, whose primary instrument is the accounting information system (Dupuy, 1995) resulted in a performance that obscures the vision of the social and strategic potential of the company. In a model of financial management control, employment is more perceived as a cost, rather than as a strategic resource.

Naro (2004) also explains that models of management control based on approaches in terms of channel value and competitive advantage developed by Porter (1986), remain focused on the management of economic performance, even if they have a powerful representation in work organization and human resource management. It's an example of approaches in terms of accounting and management activities (Activity Based Costing, Activity Based Management), the target costing method (Target Costing), the strategic management of costs of Shank and Govindarajan (1995), the management control based on empowerment proposed by Johnson (1992) and in France by Lorino (1995).

1.2. The request of the control of the social performance and the measurement of its economic effects

The evaluation and control of the social performance seem to be a priori more difficult because they are asking for a definition of the subject studied and a method of evaluation. When the social information systems exist in the enterprises, for example, to construct the social balance sheet, it is often the embryonic stage. The social balance sheet remains a tool not readable and very little useful for the management (Decock, Good & Georges, 2003).

Yet the management of enterprises is now looking to expand its criteria for assessment of the performance. The recovery in the accounts of the quality and the involvement of the human potential, for example, to better inform the goodwill, is the subject of research in finance (Tournier & Tournier, 2002).

On these issues, the current of the theory of resources stipulates that employees of a company constitute a competitive advantage difficult to duplicate for the competition (Noguera, 2002); (Decock, Good & Georges, 2003).

This theory has been mainly stimulated by the emergence in the field of strategy, of the theory of internal resources made popular by Hamel and Prahalad (1990).

These authors show that the employees and the way they are managed play a crucial role in the success of the organizations and are a source of sustainable strategic advantage.

For Huselid et al. (1997), the theory of resources contributes strongly to the construction of the competitive advantage.

For Wright et al. (1994), human resources are potential all the characteristics of a key resource: they are rare, create value, and are imperfectly imitate and difficult to replace.

For Kofman and Senge (1993), the speed at which organizations learn (implied more quickly than the rival firms...) would thus be the only source of sustainable competitive advantage.

Beer and Nohria (2000) develop an organizational concept of change called "Theory O", based on the strengthening of skills and on the organizational learning. They oppose this new theory O to an economic conception of change called "theory E", based on the immediate research for the creation of value for the shareholder, which does not leave time for the enterprise to develop specific skills.

Amit and Shoemaker (1993) have shown that the development of specific skills in an enterprise was the result of a fairly lengthy experience to acquire.

Kaplan and Norton (1998) also underlined the link between the motivation of employees, the profitability of intellectual investments, intangible and tangible assets of the company and the economic results. The concepts of an intangible capital, of an intangible asset, knowledge capital, of intellectual capital, are challenging the shareholders (Cappelletti and Khouatra, 2004).

1.3. The social management control: concepts and tools

The last three decades are characterized by major changes in terms of organization of the enterprises. One of these changes refers to the increasing number of failures caused by the use of the Taylorism conception as a reference to the organization of work. The increasing number of failures led to the emergence and implementation of new models of business management of personnel and new forms of organization. Such a change had no impact "only by the disappearance of a production channel here or by the modification of administrative tasks divided elsewhere. Abandoning the Taylorist schemes meant also the proposal of new ways of organization of work, the motivation of people, for piloting and control in the enterprise "(Martory, 2007).

The new schools and new theories of the organization of the enterprise have led to changes regarding the labor and the conditions under which it is conducted, the emergence of employees who want to understand and adhere to higher objectives before proceeding to execution. These people are the promoters of decentralization in the enterprise and of management by objectives. Information and control systems need to fold on this evolution ensuring raw material necessary for the functioning and communication with employees.

The quality of life during work is a major requirement of the employees and a major concern for enterprises which is exceeding its bounds. Time management, the work rate and all other forms of flexibility become a permanent parameter of the production structure. New employees want to secure themselves a multi-

dimensional career, being interested in an advantageous career path in terms of jobs occupied, training opportunities and pay.

The changes that the management control had in the evolution of mentalities regarding the work within the enterprise was a decisive factor but not the only one who generated them. The growing complexity of the product range, the product policy of the company is no less important in influencing the management control. The development range policy, necessary to adapt products to the diversified needs of the customers, has led to a complex and multifaceted production systems, where the execution and information flows are branched and difficult to control.

Another factor that has had repercussions on the development of control is the development of "no price competition" forms. Nowadays, in the process of buying, the price of the product has no longer a decisive influence. The competition operates around the product image and quality required by the company and is based on a set of services that surround it, such as after-sales service, installation, various forms of assistance provided, software etc. In a commercial sense, the fabrication of the "product" is operating less in actual production and is increasingly more in its' external sectors. Naturally, the control must adapt to these changes and evolve in these peripheral production activities, which is a decisive element in the implantation of commercial enterprises.

Along with the traditional instruments of production control, it also must develop coordination and control tools of peripheral services. The third factor which adds its influence on the management control is the evolution of *the sources of performance*. In the conception of classic performance in terms of profit and margin it, is revealed the growing influence of the cost of human resources in the total cost structure. The cost of employees is the essential cost incurred by an enterprise and represents the largest component exhibiting inertia.

Therefore, the basic condition of the development of the performance is the meticulous planning of this cost and achieving an optimal adjustment of the proportion between efforts and rewards obtained so that mobilization and involvement of staff to be at the highest levels.

The emergence of new systems of the organization was an appropriate response to failures of the Taylorism and to the multidimensional changes of the enterprise's environment. The movement of human relations, the theories of human resources, the theories of human capital, as well as the latest developments in the organizations' domain, revealed gradually the importance of employees for the enterprise and the need to develop new formulas that would attract, mobilize and involve them fully in the achievement of its objectives.

Things have now become more complicated and "long-term success depends not only on intuition and strategies of the executive officers but also on obtaining and constant support of the creativity and the contribution of everyone, regardless of whether they are responsible, heads of service technicians, officials, warehouse-men or workers." (Serieyx H, 2000).

If human resources are strategic, they are the most important because they are carrying and generating the majority of competitive advantages and, thus, they have to be managed. The enterprise must implement systems and favorable methods to mobilizing them.

A positive development in this regard is the *ongoing enhancement of competence or excellence through the development of appropriate training policies*, whose budgets must represent 10-15% of payroll of the most active companies. This valuation translates into practice the recognition of skills, mainly by designing remuneration systems that give importance to the individualization and control mechanisms to track performance and knowledge development. Thus, the objective is to be able to follow the progress of each employee and each job through an adapted information system.

Another way of mobilizing the employees is the recourse *to a range of flexibilities*, respectively the development of skills to quickly respond to the developments of the environment. In practice, this flexibility is achieved by the mobility of staff, a more smooth management of rate work, time periods of work, of the systems of permanent adaptation of the means of production to the evolution of the application. All these things require the development of new procedures in the management of the times and the containment of employees and the means, which enrich and improve the control system. In the western European countries, the budgetary instruments of social control integrate a monthly situation of employees on the sub-units and possibilities to monthly modulate the times of employment in the productive establishments.

The mobilization of human resources is also achieved through *the deepening of the management at the level of small decentralized units*, who have a relative autonomy. In this case, there are used systems of general control and tracking the completion of strategies in the enterprise.

The major changes in the field of the enterprises' organization have complicated its management, its' informational system and the control which is accompanying them. In the vision of the taylorists, as in the movement of the human relations, the man was considered to be a mean of production as any other, which does not pose any particular problems. Changing the conception of man made more complicated the assembly of the instruments relating to this important resources of the undertaking. The new problem was to define new systems of information and new ways of control, likely to support the management of the enterprises faced with the new restrictions of the environment. The answers have come especially from the analytical accountancy and supervision of the control management.

As regards the evolution of the analytical accountancy, there are two poles of interest. The first aims *to develop approaches that take into account the new ways of organization of production*. All the specialists agree that the direct labor can no longer be a reference in the cost calculation since its share has dramatically decreased from 10-15 % in the '80, to 8-10 % in the '90 (Mevellec P., 1987), (Meiță, 2015). Is it possible to build a system of collecting the technical data to

enable the analytical accountancy to regain its legitimacy? The answer to this problem is, *inter alia*, in the construction of the analytical accounting system which would allow the determination of the assembly of costs by direct labor, but also with all the forms of direct labor.

The second pole of interest refers to *the development of methods and tools of the analytical social accountancy*. This branch of accountancy affects the determination of the costs and of the social benefits using the information and methods of the traditional analytic accountancy. At its base lie several cost approach, specific to the social or socioeconomic decisions, which constitutes one of the basic elements of the control system.

The change is happening first in terms of information systems, which should take into account the activities which are largely decentralized and take place apart from classic schemes. Thus, information systems are removed from the logic of the calculation of complete cost, the central model of the accounting plan.

Its' evolution translates into correlative practices, named by specialists as "social control", representing all the modalities of control of employees during their activities and of performance they register. As B. Martory (2007) claims, today, more than ever, it goes "from the management control of the objectives-products and machines to the management control of the activities and the people who support them."

1.3.1. The characteristics of social management control

The emergence of new attitudes towards work, new ways to organize and motivate people, has imposed new forms of management and control. Thus, arose the social management control.

In France, this trend began with the advent of social legislation on the balance sheet at the end of 1970, which gave a strong impetus to research in order to identify social indicators and take into consideration the human resources (Guerrero S., 2004). Social management control was strongly developed within enterprises, as an autonomic control system.

Recognition of the new status of human resources as a source of value creation and competitive advantages favored the widespread use of social indicators in models of management control. With the emergence of the concepts of corporate social responsibility and sustainable development, the enterprises must develop indicators on their social management.

By *socio-economic management control* we understand a process of control which integrates, on the one hand, the economic variables (the entity's financial results, effectiveness and efficiency), and on the other hand, the social variables (employee satisfaction). The socioeconomic management control can be positioned within managerial control because it integrates conceptual principles thereof, exposed to the fundamental theory of control and, on the other hand, has

some features in the design of means they propose and which aim the improving social and economic performance of the organization.

1.3.1.1. The principles of social management control

The new ways of organizing production as a result of developments in the external environment and knowledge in the field have determined contingent ways of control. The development of "social control" or management control of human resources is the answer to the management systems to the specific problems of the new environment. Regarding its principles, the new control favors the evolution of the older control methods towards more complex and branched systems and in relation to the evolution of mentalities and ways of production.

One of the most important theorists and practitioners in the field, B. Martory believes that social control is "one of the components and one of the extensions management control. It is a social support system for the social management of the organization, aiming to contribute to the human resource management in terms of their performance and costs [Martory,2007]". The definition given by this author refers to social management and social control management.

The social management control is in the service of social management. The reality of this type of control makes it possible to define its objectives and practices, which consist of:

- a) the design, implementation and animation of an information system, i.e the definition and implementation of databases and scorecard to track employees, their activities, performances and costs that they generate;
- b) directing economic or socio-economic analyses that require a rational management, such as the analysis of wage bill trends, of developments performance, the study of differences in staff costs, determination of hidden social costs etc.;
- c) transposition into objectives, predictions and decisions of the proposals arising from social or socio-economic analyses. The aim of the social budget is to assemble all these elements and integrate them into a coherent budgetary approach.

Social control management promotes social piloting of a modern organization by providing quantitative information on the items whose mobilization is the source of success, namely its human resources.

In an attempt of conceptual classification, B. Martory defines social control management as "socio-economic piloting of an enterprise, i.e. social pilotage, which concerns human resources and economic pilotage, which concerns control specialists and financial ones." The social control management declines itself around three axes:

- strategies and analysis in socio-economic terms;

- scorecards and reporting to increase visibility;
- budgets for piloting the creation of value.

The first axis concerns the designation of targets, which can be social, such as the absenteeism index, or economic, such as the variation of the wage bill. Considering the current situation and the environment with an accentuated evolution, it can be designated an ideal trajectory integrating socioeconomic information or budget scorecards, management tools etc.

Social control management consists of coordinate socio-economic analyses, which declines strategies defined by business, marketing and industry. The issue of human resources is focused on the mobility of people and of teams to which they belong, while the issue of specialists in management control and financial are focused on optimizing jobs and resources in order to maximize values.

Wage policy of a company, aims, generally three important objectives:

- security, through basic salaries, general increases and retirement schemes;
- motivation, using individual increases, bonuses and benefits in kind;
- association, using participation schemes.

Management should be careful not to exceed the 3 points of variation of the wage bill, which is a key variable level of financial and social balance of the enterprise. Social policy instruments are related to hiring, departures, the changes in compensation and fluctuations in activity, while the primary instruments of action on performance and promotion remain the promotion systems and bonuses.

The second axis, "balanced scorecards and reporting for increasing visibility" is a set of such tools, specialized as follows:

- scorecards for tracking livestock and time;
- scorecards for measuring the performance of the collaborators and teams;
- analysis of staff costs;
- the pursuit of mobilizing people and teams.

Thirdly, social control management is part of the company's budgetary approach without providing the latest ethnic news. He makes available to the management and financial specialists information the most reliable possible. This budgetary approach concerns several areas, namely:

- the budget of employees, who is interested in human resources compartment, management controllers, operational specialists and the departments of the enterprise ;
- the time budget, which concerns production specialists, managers and possibly comptrollers and human resources department;

- the budget wage bill and social expenses.

1.3.1.2. Levels and methods of social management control

The social management control has reached a satisfactory stage of development in large enterprises in the western countries of European Union.

All axes of action of social management control are using their own methods and approaches. The following table reveals the approaches and methods specific social management control (table1).

In Romania, within the management control, it was practiced a solid budget of social expenditure and remuneration and there were important indicators of the line staff just before the 1980s.

Unfortunately, some time after 1989, the management control in general and the social management control recorded a significant rebound in our country, amid the weakening of state property and the emergence of the idea that planning is a socialist concept.

The process of empowerment of the social management control continues today, whether the reporting is based on its information system and its supporting responsibility. The management control was achieved at financial function, human resources function, but also in the other functions, whose structures were also involved in planning and tracking costs and other specific indicators.

Table 1 The approaches and methods specific social management control

| STRATEGIC LEVEL | | OPERATIONAL LEVEL | |
|--|---|--|--|
| Piloting development and great social and economic balances in long term | | Piloting social-economic short and medium term | |
| Axis of action | Steps-Methods | Axis of action | Steps-Methods |
| ORGANIZATION | Evolution of the organization Implement of practices | SOCIAL MANAGEMENT | Individual management Tracking failures Work conditions |
| JOB-COMPETENCES | Projecting skills and competences Human resource planning Training politics | RESOURCE ALLOCATION AND DEVELOPMENT | Management of employees and time management Training Management skills and careers |
| FINANCIAL IMPACT WAGES FUND | Measuring social costs The evolution of remuneration Management of Wages-fund | ECONOMIC MANAGEMENT | Payment Remuneration Budget of personnel expenses Wages-fund |

Even today, this situation has not changed much. The social management control is practiced in the interest of more responsible employees, namely:

- financial officers and officers of the treasury, which are interested in the monthly payment of wages and the level of contributions and financial commitments represented the wage fund;

- management controllers, as far as social control constitutes an overall control system;
- decentralized officers, managers or subunits, which are assigned increasingly more responsibility for managing the staff they have as subordinates;
- human resources departments, who most often have the responsibility of management remuneration and prosecution of wage funds.

Another sign of social emancipation of social management control, which is a stand-alone activity, is the emergence of new professions, the social management controller, and its adequate jobs, especially in large enterprises. This activity develops specific skills to the limit between human resource management and financial piloting. Regarding the social management controller, it fulfills an important role and has a complex mission that involves:

- social and administrative ensure compliance;
- ensuring social data processing and analysis assembly (budgets, studies, reporting);
- establishing and ensuring the production of social indicators and reporting;
- design, piloting and available wage fund;
- initiating the construction and ensuring the budget of human resources department;
- enterprise development by measuring the impact on its administrative aspects and salary;
- direct contribution to the implementation of an ambitious wage policy, in close relation with the strategic objectives of the enterprise;
- providing the interface between the human resources and financial departments;
- contributions to the development of human resources information system.

2. Research Methodology

The central hypothesis posed in this study is that the socio-economic management control model is a possible answer to the problem of an effective and efficient operation of social performance, balancing social and economic imperatives satisfactions.

Socio-economic management control based on the principles of socio-economic organization theory is presented in this section, as well as the methodology of research-intervention used to study the conditions for its implementation in a company.

The socio-economic analysis model approximates the activity of an organization to the equilibration of an active unit (Perroux, 1974). In assessing the performance of the activity defined here, a socioeconomic calculation method of the hidden costs, meaning, not specified costs, unmeasured and unmonitored in the information system classic, is proposed.

The company can be analyzed in relation to the performance standard of operation that allows you to achieve the objectives of the organization taking into account the social constraints. The indicators of dysfunction, as gaps recorded and revealed by the corporate actors from the expected operation, are synthetic variables that reveal a state of the social efficiency of the organization. The hidden costs, or loss of added value, are the monetary translation of the dysfunctional regulatory activities.

The dysfunctions, which are revealed by the actors in interviews, are part of six areas, which constitute the explanatory variables and model the social performance of an enterprise: organization of work, working conditions, time management, Communication-Coordination-Consultation (3c), integrated training, strategic implementation.

These basic malfunctions are then grouped into five indicators considered families of dysfunction: absenteeism, work accidents, rotation of staff, quality defects, direct productivity gaps.

To remedy the malfunction, the company implements cost control activities in time and material or not rendered products and services (non-production). The cost of all the failures is equal to the sum of the historical cost of time and material overconsumption and opportunity costs (loss of earnings due to non-production). The unit is a potential for improving economic performance in short term by reducing the historical costs the longer term by converting the opportunity costs in added value.

The socio-economic analysis, therefore, focuses on the costs of activities, adding particularly the work of Miller and Vollman (1985) on the "ghost company" (The hidden factory) which show that production costs result from costs of activities and not just products volumes. The socio-economic analysis also develops the concept of integral quality of operation, which differs from the concept of total quality of Crosby (1979), highlighting the requirement of a strategic positioning of quality improvement actions.

Summarizing the socio-economic management control is focused on the qualitative measure, quantitative and financial degradation of social performance. It allows from this initial measurement, to measure the gains in added value, or reduction of hidden costs, generated by the reductions of malfunctions, which correspond to the gains in social satisfaction.

Similarly, it allows measuring the qualitative impact, quantitative and financial of a decision affecting the social performance.

Socio-economic management control is focused on mastering social performance and its impact on economic performance.

Our hypothesis is that it can help managers to control the social performance effectively and efficiently, highlighting the links between social satisfaction and the creation of economic value. The socio-economic management control contributes to the achievement of the objectives of the company's management control system such as defined Gervais (2005), Mangra (2012). It is a process by which leaders ensure that the resources are obtained and used efficiently and effectively, according to the objectives of the organization, and that current actions are well in line with the defined strategy.

3. Conclusions

The article suggested the design of a socioeconomic management control based on the theory and analysis socioeconomic of the company, and the study of its sustainable implementation in the company based on field research. The developed central hypothesis is that this model offers an answer to the problem of effective and efficient control of the social performance.

This article is a first approach to the sustainable implementation of socioeconomic management control. He is asking for additional work to validate the assumptions on a more large sample of companies and answer questions that have not been addressed here, for example: how to articulate the socioeconomic management control the existing management control in the company? The implantation conditions of socioeconomic management control and the difficulties of implementing the same as those observed identified by other management control models? How does the picture of socioeconomic scorecard is placed in relation to other charts, like the balanced scorecard?

REFERENCES:

- [1]. AMIT, R., P. SHOEMAKER (1993). Strategic Assets and Organizational Rent, *Strategic Management Journal*, vol. 14, p. 33-46.
- [2] CABY, J., G. HIRIGOYEN (1997). La création de valeur de l'entreprise, *Économica*.
- [3] CAPPELLETTI, L.; KHOUATRA, D. (2004). Concept et mesure de la création de valeur organisationnelle, *Comptabilité Contrôle Audit*, juin, tome 10, vol. 1, p. 127-146.
- [4] CROSBY, P.B (1979), *Quality is free. The Art of Making Quality Certain*, McGraw-Hill.
- [5] DECOCK GOOD, C., L. GEORGES (2003). Gestion des ressources humaines et performance économique : une étude du bilan social , *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 9, vol. 2, p. 151-170.

- [6] DELERY, J.E., N. GUPTA and J.D. SHAW (2005). Alternative Conceptualizations of the Relationship between Voluntary Turnover and Organizational Performance, *Academy of Management Journal*, vol. 48, n° 1, p. 50-68.
- [7] GERVAIS, M. (2005). *Contrôle de gestion*, Economica, Paris.
- [8] HAMEL, G., C.K. PRAHALAD (1990), The Core Competence of the Corporation, *Harvard Business Review*, n° 68, p. 79-91.
- [9] KAPLAN, R. (2001). *Comment utiliser le tableau de bord prospectif*, Éditions d'Organisation, Paris.
- [10] MAC DUFFIE, J.P. (1995). Human Resource Bundles and Manufacturing Performance: Organizational Logic and Flexible Production Systems in the World Auto Industry, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 48, n° 2, p. 197-221.
- [11] MANGRA, M.G. (2012). Health Insurance and Implementation of Private System, *Journal Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, Constanța – ISSN 1582-9383, vol. XII, issue 2, pp. 1225-1227.
- [12] MARTORY, B. (2001). *Contrôle de gestion sociale*, 3e éd., Vuibert.
- [13] MEIȚĂ, N.L., T. NEȚOIU (2015). The extent of absorption of european funds to finance agriculture in Romania, *Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, Special Issue ECO-TREND- Performance, Competitiveness, Creativity*, ISSN 2344-3685, p. 404-409.
- [14] NARO, G., F. NOGUÉRA (2005). Responsabilité sociale de l'entreprise et développement durable: quelle intégration dans le système de gestion interne des entreprises, *Communication au congrès de l'ADERSE*, Lyon.
- [15] PERROUX, F. (1974). *Pouvoir et économie*, 2e éd., Dunod.
- [16] SAVALL, H. (1979). *Reconstruire l'entreprise. Analyse socio-économique des conditions de travail*, Dunod, 2e éd. 1981.
- [17] SVEIBY, K.E (2000). Knowledge management : la nouvelle richesse des entreprises : savoir tirer profit des actifs immatériels de sa société, Maxima/Mazars.



IERFM

2018 April 12-13-14 Cappadocia

Sponsorlar



NİŞANTAŞI
ÜNİVERSİTESİ



YATIRIM
FINANSMAN
Değer Katar



TÜRKİYE CUMHURİYET
MERKEZ BANKASI

troy



ITBC



ORKA GROUP
"FASHION IS OUR BUSINESS"



BATIK
BUDURAY LİFFE ÇİĞDEM

ÖZEL
GÖZTEPE HASTANESİ



Sertifika No: 13188

DETAY YAYINCILIK

Adakale Sokak No: 14/4 Kızılay-Ankara
Tel: 0312. 434 0949 - Faks: 0312 434 3142
web: www.detayyayin.com.tr
e-posta: detayyay@gmail.com

ISBN: 978-605-2323-79-3



9 786052 323793



online satış: www.detayyayin.com.tr

