



MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ

"İstiklâlden İstikbale"



İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ISSN: 2149 - 1658

Bahar/Spring2016 - Yıl/Year: 3 - Sayı/Issue: 5

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Yıl: 3 Sayı: 5 Bahar 2016

/

Year: 3 Issue: 5 Spring 2016

Sahibi / Owner

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İİBF adına
Prof. Dr. Adem KORKMAZ
Rektör

Editör / Editor

Prof. Dr. Mehmet GENÇTÜRK

Editör Yardımcıları / Editorial Assistants

Yrd.Doç.Dr. Murat KAYA
mkaya@mehmetakif.edu.tr

Yrd. Doç. Dr. Onur SUNGUR
onursungur@mehmetakif.edu.tr

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof.Dr. Murat KAYIKÇI
Doç. Dr. Kadir ŞEKER
Doç. Dr. Hüseyin DALGAR
Doç. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI

Doç. Dr. Ömer TEKŞEN
Doç. Dr. Mustafa DEMİREL
Yrd. Doç. Dr. Ali CAN
Yrd. Doç. Dr. İsmail ÇELİK

Sekreteryaya / Secretariat

Arş.Gör. Büşra AKIN
bakin@mehmetakif.edu.tr

Yazışma Adresi / Correspondence Address

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İstiklal Yerleşkesi BURDUR
0248 – 213 25 00
iibf@mehmetakif.edu.tr

Copyright © Haziran 2016

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda 2 kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Türkçe ve İngilizce dillerinde iktisat, işletme, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi, siyaset bilimi ve diğer ilgili alanlarda makaleler yayımlar. Dergide yayımlanan makalelerin dil, bilim, yasal ve etik sorumluluğu yazara aittir. Makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Tüm hakları mahfuzdur.

TARANAN ENDEKSLER

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
aşağıdaki endeksler tarafından taranmaktadır:



HAKEM LİSTESİ / REFEREE LIST

Dergimizin bu sayısında hakemlik yapanlar

Prof.Dr. Cemal ELİTAŞ	Yalova Üniversitesi
Prof.Dr. İsmail BEKÇİ	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Prof.Dr. Osman BAYRİ	Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç.Dr. Bekir Sami OĞUZTÜRK	Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Hakan ÖZÇELİK	Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. İsmail ÇELİK	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Murat KAYA	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Osman TUĞAY	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Modern Maliyet Yönetimi Teknikleri ve 2000-2014 Döneminde Bu Teknikleri Ele Alan Lisansüstü Tezler Dair Bir Değerlendirme	6-15
<i>Osman AKIN, Osman Kürşat ONAT</i>	
Yükselen Ekonomilerin Pay Piyasaları Arasında Getiri ve Volatilite Yayılımı: 2006 -2015 Yılları Arasında Yapılmış Bir Analiz	16-33
<i>Samet GÜRSOY, Ömer EROĞLU</i>	
Bölgesel Gelişmede İstihdam ve Firma Yaratma Aracı Olarak İşletme Kuluçkaları: Kavramsal Çerçeve ve Literatür Bulguları	34-48
<i>Onur SUNGUR</i>	
TMS 37 Kapsamındaki Karşılıklar, Koşullu Borçlar, Koşullu Varlıkların Muhasebeleştirilmesi	49-60
<i>Hayrettin USUL, Figen ÖZER KEÇE</i>	

YAYIN İLKELERİ / EDITORIAL PRINCIPLES

1. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne gönderilen yazılar daha önce **hiçbir yerde yayımlanmamış ve hâlihazırda yayınlanmak üzere sunulmamış** olmalıdır.

2. Dergide **Türkçe ve İngilizce** dillerinden herhangi biri ile yazılmış yazılar yayınlanır. Dergide yayımlanan çalışmaların **bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazar/yazarlarına** aittir.

3. Dergimizde sadece akademisyenlerden gelen çalışmalar değil, araştırmacı ve uygulamacılardan gelecek çalışmalarda değerlendirmeye alınacaktır.

4. Daha önce konferanslarda sunulmuş ve tam metin olarak yayınlanmamış, sadece özeti yayınlanmış çalışmalar, çalışmada belirtmek üzere yayın değerlendirme sürecine kabul edilebilir.

5. Makaleler, <http://edergi.mehmetakif.edu.tr/index.php/sobed/uster/register> adresinden kullanıcı kaydı yapıldıktan sonra **Office Word Programında A4 formatında** sisteme yüklenmelidir.

6. Çalışmalar isimsiz dosya halinde dergiye yüklenmelidir. Ayrıca, yazar(lar)ın akademik unvanı, adı, soyadı, bağlı olduğu kurumun adı, e-posta adres(ler)i ve GSM numaraları, yazışmaları yürütecek yazarın adı, verilmek istenen ek bilgiler (teşekkür, açıklama ve makalenin "daha önce hiçbir yerde yayımlanmadığı" ile sunulmuş bir çalışma ise kongre/sempozium vs.) makale ile birlikte ek bir dosya olarak yüklenmelidir. Başvuru işleminin tamamlanmasından önce "Başvuru Hazırlık Kontrol Listesi"nin dikkatle gözden geçirilmesi gerekmektedir.

7. Dergimize gönderilen makaleler şekil ve içerik yönünden ön incelemesi yapıldıktan sonra **en az iki hakeme** gönderilmektedir. Hakemlerden olumlu görüş alınan yazılar yayım sürecine alınır. Hakemlerden bir olumlu ve bir olumsuz rapor alınması halinde **çalışma Editör tarafından uygun görülmesi halinde üçüncü bir hakeme** gönderilir.

8. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi bir makalenin toplam **hakem sürecini 45 gün içerisinde tamamlamayı hedeflemektedir**. Dergimize makale gönderen yazar(lar), Dergi'nin söz konusu hakem değerlendirme koşullarını ve sürecini kabul etmiş sayılır(lar).

9. Dergi konusuna, yazım veya dil bilgisi kurallarına **uymayan** yazılar ön inceleme sonrasında Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nce hakemlere gönderilmeden yazar(lar)'a iade edilir. Ön değerlemeye alınan yazılara ilişkin yazarlarından **her türlü şekil ve içerik değişiklikleri** istenebilir.

10. Mizanpaj çalışması sırasında yazar(lar)a kontrol ve düzeltme amaçlı yapılan gönderilere belirtilen sürelerde cevap vermek durumundadır. Belirtilen sürelerde cevap vermeyen yazar(lar)ın makaleleri bir sonraki sayıda değerlendirilmek üzere ertelenir.

11. Değerlendirme süreci tamamlanan makaleler **gönderiliş tarihi itibarıyla sıralanır** ve derginin ilgili sayısında yayımlanır. Yayına kabul edilen makaleler için yazar(lar)a istemesi halinde yayına kabul yazısı gönderilir. Aynı yazar(lar)ın bir sayıda **iki makalesi birden** yayımlanmaz.

12. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nde özgün araştırmaların dışında zaman zaman **çeviriler** de yayımlanmaktadır. Yapılan çevirinin nerede yayınlandığını gösterir kopyası, yazar(lar)'ın ve ilk yayının yapıldığı derginin onayı ile birlikte yazının eki olarak dergiye gönderilmelidir.

13. Hakemler'den gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayınlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayınlanmamasına karar verilmekte ve bu karar yazar(lar)a sistem üzerinden bildirilmektedir. Yazar(lar), hakemler tarafından istenilen bütün değişiklikleri yapmakla yükümlüdür. **İstenilen değişiklikler yapılmadan çalışmalar yayınlanmaz**.

14. Dergide yayımlanan çalışmalar için **yazar(lar)a telif ödemesi yapılmamaktadır**. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nde yayımlanacak makalelerin **telif hakkı Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'ne devredilmiş sayılır**.

15. **Yayına kabul edilen veya yayımlanan makaleler, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi'nin yazılı izni olmaksızın herhangi bir şekilde çoğaltılamaz ve yayımlanamaz. Ancak, kaynak göstermek şartıyla alıntı yapılabilir. Dergide yazısı çıkan yazarlara çıkan sayıdan 5 dergi verilir.**

16. Dergide yayımlanan yazılardaki **görüşler ve bu konudaki sorumluluk yazarlarına** aittir.

17. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne gönderilen ve hakem süreci başlatılan çalışmaların **yazar(lar) tarafından geri çekilmesi/hakem sürecinin iptal edilmesi mümkün olmadığı gibi bilimsel etik anlayışa da uygun değildir**. Bu hususun yazarlarca dikkate alınarak yayının dergimize gönderilmesi, tarafların olası emek ve zaman kaybı ile birlikte akademik etik mağduriyetlerini de önleyecektir.

18. Araştırma konusu makale ve yazı herhangi bir kurum tarafından **destek görmüş veya tezden üretilmiş** ise bu durum eser başlığının son kelimesi üzerine (*) işareti konularak aynı sayfada dipnot olarak belirtilmelidir.

MODERN MALİYET YÖNETİMİ TEKNİKLERİ VE 2000-2014 DÖNEMİNDE BU TEKNİKLERİ ELE ALAN LİSANSÜSTÜ TEZLERE DAİR BİR DEĞERLENDİRME

MODERN COST MANAGEMENT TECHNICS AND AREVIEW ABOUT GRADUATE THESIS'
STUDYING SUCH TECHNICS AT 2000-2014 PERIOD

YRD.DOÇ.DR. OSMAN AKIN

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü
osmanakin@mehmetakif.edu.tr

YRD.DOÇ.DR. OSMAN KÜRŞAT ONAT

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü
osmankursatonat@mehmetakif.edu.tr

ÖZET

Modern maliyet belirleme yaklaşımları maliyetlerin belirlenmesinde ortaya çıkan yanlışlıkların ve hataların giderilmesinde, işletmelere klavuzluk yapmaktadır. Bu yaklaşımlar; tam zamanlı üretim, kalite maliyetleri, değer mühendisliği, kaizen maliyetleme, hedef maliyetleme, faaliyet tabanlı maliyetleme, stratejik maliyetleme, stratejik yönetim muhasebesi, mamul yaşam dönemi boyunca maliyetleme olarak geçmektedir. Bu araştırmanın amacı da, Yükseköğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi'ne yüklenmiş ve erişime açık olduğu tespit edilen lisansüstü tezlerden hareketle içerik analizi yapılmasıdır. Literatürün bir parçasını oluşturan bu çalışmalar kendisinden sonraki çalışmalara referans teşkil ettiğinden bu şekilde yapılacak bir içerik analizi ile bazı anlamlı sonuçların ortaya konulması hedeflenmiştir.

Anahtar Sözcükler: Muhasebe, Modern Maliyetleme, İçerik Analizi.

ABSTRACT

Modern cost determination methods guide companies at correcting mistakes and error soccurring during cost calculation. These approaches are just-in-time production, quality costs, value engineering, kaizen costing, target costing, activity based costing and life cycle costing. Aim of this study is content analysis of grduate thesis' uploaded and open Access data Council of Higher Education National Thesis Center. Because of those studies that compose some part of literatüre are being reference to future studies some significant results are aimed to be obtained.

Keywords: Accounting, Modern Cost Accounting, Content Analysis.

1. GİRİŞ

Maliyet kavramı, ele alındığı, kullanıldığı yere göre birçok anlam taşımaktadır. Maliyet kavramı bir şeyi elde etmek için katlanılan her türlü fedakarlıklar toplamıdır. Buradan çıkarılacak anlam ise, kişi ya da işletmelerin yaptıkları her faaliyetin bir maliyeti olduğudur. Bir işletmenin masa üretmesi, bir marketin satış yapması gibi daha birçok faaliyetin maliyeti vardır (Bekçi ve Özal, 2010: 79).

İşletmelerde maliyet kavramı ve bunun doğru bir şekilde hesaplanması işletmenin birim maliyetlerinin bilinmesi ve bunu takiben satış fiyatlarının doğru tespit edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle geleneksel olarak nitelendirilen ve genel üretim maliyetlerinin hesaplanmasında bazı eksiklikler oluşturan maliyet muhasebesi, işletmeleri yanlış kararlar vermesine neden olabilmektedir. İşletmelerin bu eksikliği gidermek amacıyla arayışlarının sonucu olarak modern maliyet muhasebesi yaklaşımları işletmeler açısından büyük önem taşımakta ve stratejik üstünlük sağlamaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Modern maliyet yönetim teknikleri literatürde faaliyet tabanlı maliyetleme, hedef maliyetleme, tam zamanında maliyetleme, kaizen maliyetleme, stratejik maliyet yönetimi, mamül yaşam dönemi maliyetlemesi olarak sayılmaktadır. Aşağıda bu maliyet yönetim teknikleri açıklanmıştır.

Japon menşeli olan Hedef Maliyetleme Yöntemi (Target Costing), Pazara Dayalı Hedef Maliyet Yönetimi (Target Cost Management) olarak da adlandırılmaktadır. Stratejik maliyet yönetiminin bir enstrümanı olarak performansa dayalı maliyet planlama ve kontrolü olarak da tanımlanan Hedef Maliyet Yöntemi işletmelerin rekabet gücünü artırmak için, ürettikleri ürünle ilgili faaliyetlerinin pazara dayalı ve maliyet odaklı olarak yönetilmesini amaçlamaktadır. Hedef Maliyet Yöntemi'nin hareket noktasını, sürekli değişen ve şiddetlenen rekabet koşullarında tüm işletme faaliyetlerine tutarlı bir biçimde stratejik yönetim oluşturmaktadır. Bu nedenle stratejik bir kar ve maliyet yönetim süreci olarak da ifade edilen Hedef Maliyet Yöntemi, tekniği özetle, "bir mamule ait beklenen kar oranını kazandıracak kabul edilebilir maliyet düzeyi" biçiminde tanımlanan hedef maliyet kavramına dayanmaktadır (Alagöz ve Ceran, 2006: 62-63)

Tam zamanında üretim, işletmelerin müşterilerinden aldıkları siparişleri zamanında ve kaliteli bir şekilde teslim etmelerine yöneliktir (Savaş, 2003: 204). Tam zamanında kavramı, gerekli görülen veya talep edilen faaliyetlerin hemen devreye sokulmasını baz alan bir felsefedir. Dolayısıyla tam zamanında üretim, bir üretim hattında üretilen bir parçanın izleyen safha tarafından ihtiyaç duyulduğu kadar ve hemen üretildiği bir sistem olarak tanımlanabilir. Tam zamanında üretim felsefesinin temelini sıfır stok, kısa üretim süreleri, küçük-seri ikmal miktarları ile yüksek kalite ve sıfır hata olmak üzere dört unsur oluşturmaktadır. Tam zamanında felsefesi, işletmelerin işletme fonksiyonları ve yönetim anlayışında önemli düzeyde değişikliklere neden olmuştur. Bunun sonucunda da maliyet ve yönetim muhasebesinin bu yapıya adapte olması zorunluluğu doğmuştur. Bu değişiklikler; direkt maliyet

unsurlarında artış meydana gelmesi, maliyet merkezlerinin otomasyona dayalı olarak saptanması, dağıtım anahtarlarının değişmesi, satın alma fiyat farkının azalması, raporlama detay ve aralıklarında azalışların meydana gelmesi olarak sayılabilir (Atmaca ve Terzi, 2007: 295-296).

Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) stratejik karar almada etkinliği güçlendirmek için geleneksel muhasebe sisteminin kısıtlarını aşmak için 1980'li yıllarda geliştirilen bir bilgi sistemidir. FTM'nin dayandığı temel fikir; bir maliyet objesinin üretiminin (ürünler, müşteriler vb.) kaynakları (maaşlar, ekipmanlar) tüketen faaliyetleri gerçekleştirdiğidir. FTM'nin temel amacı, endirekt maliyetlerin ürünlere (hizmetlere) ve müşterilere doğru bir şekilde dağıtımının sağlanması ve daha iyi operasyonel, stratejik kararlar almak için tam maliyetlemeye göre daha doğru bir ürün (servis) birim maliyetinin hesaplanmasıdır. Genel üretim giderlerinin FTM yoluyla dağıtılması iki aşamada gerçekleşmektedir. İlk aşamada; FTM modeli farklı maliyet havuzlarındaki maliyetleri farklı faaliyetlere dağıtmak için "kaynak maliyet etkenlerine" dayanmaktadır. İkinci olarak, faaliyetlerde biriken bu maliyetler "faaliyet maliyet etkenleri" yardımıyla söz konusu faaliyeti kullandığı ölçüde maliyet objelerine dağıtılmaktadır (Cengiz, 2011: 35).

Mamül yaşam dönemi maliyetleme, fiziksel varlıkların ekonomik ömürleri boyunca ortaya çıkan tüm maliyetleri tanımlayıp, ölçerek bugünkü değer yöntemiyle elde etme ve bunlara sahip olma maliyetinin optimizasyonuna çalışır. Mamül yaşam dönemi maliyetleme yöntemi, yöneticilere bir ürünün tüm yaşamı boyunca maruz kaldığı maliyetleri yönetme ve anlama konusunda bilgi sağlayan bir sistemdir (Güneş ve Aksu, 2003: 44).

Kaizen maliyetleme, yeni ürünlerin ve var olan ürünlerin odak noktasını karlılığa ve üretim aşamasına yönlendirmiştir (Williamson, 1997: 22). Kaizen maliyetleme, bir mamulün hayatının üretim safhasında maliyet azaltımı için uygulanan sürekli iyileştirme olarak tanımlanabilir. Kaizen maliyetleme, mevcut mamülleri üretebilmek için kullanılan üretim süreçlerinin etkinliğini arttıracak alternatif yollar arayarak mevcut mamullerin üretim maliyetini düşürmektedir. Çok kısa ömürlü mamullere sahip çoğu işletmede, üretim süreçlerinin ömrü mamullerin ömründen uzundur. Bundan dolayı, mamulün kendisinden ziyade üretim safhasındaki üretim süreçlerine odaklanmak suretiyle büyük tasarruflar başarılabilir. Hedef maliyetleme gibi kaizen maliyetleme de maliyet azaltımı amaçlar seti belli olduğunda çok etkilidir. Hedef maliyetlemeden farklı olarak kaizen maliyetleme, mamul tasarımıyla çok ilgili olmayıp daha çok verilen mamulün maruz kaldığı üretim sürecine odaklanmaktadır. Kaizen maliyetlemenin temel amacı, etkin olmayan her türlü unsurun üretim süreçlerinden kaldırılmasıdır (Altınbay, 2006: 104).

Değer mühendisliği, varolan ürünleri geliştirmek, yeni ürünler ortaya koymak, karmaşık çevresel projelerin planlarını yapmak, faaliyet analizi yapmak, kalite ve güvenilirlik sistemlerini iyileştirmek, gereksiz maliyetlerden kaçınmak, riski azaltmak ve başarıyı arttırmak amaçlarıyla uygulanan bir tekniktir (Örnek, 2003: 215).

Stratejik yönetimin önemli fonksiyonlarından olan firmanın rekabet avantajında sürdürülebilir rekabetçi pozisyon geliştirmek, işletme için devamlı başarı sağlar. Stratejik maliyet yönetimi, işletmelerin stratejik

pozisyonlarını sürekli geliştirmek ve maliyetlerini dūřürmek için maliyet yönetim tekniklerini uygulamasıdır. Stratejik maliyet yönetimi, hem kısa dönemde hem de uzun dönemde finansal amaçlarını maliyet avantajı için yönetmektir. Bir firmanın maliyet yapısının açıkça anlaşılması, sürdürülebilir rekabet avantajı aramada yararlı olur. Stratejik maliyet yönetimi, maliyet unsurlarının daha ön planda tutulduğu, kesin, net ve biçimsel olarak, maliyet çözümlerine dayanan bir maliyet yönetimidir. Buna göre maliyet verileri, sürekli ve güçlü rekabete dayalı avantajlar kazanmak için kullanılır. Her işletmenin stratejisi diğerlerinden farklı olduğu için, her işletme almış olduğu özel stratejilerini destekleyecek farklı maliyet yönetim sistemine sahip olmalıdır (Bekçi ve Özal, 2010: 83).

Araştırma, bir süreç olarak nitelendirildiğinde amaçlara ulaşmayı ve problem çözmeyi hedefleyen, sonuçları değerlendirmeye yönelik gayrettir. Bilimsel araştırma olarak bu konuda içerik analizinden yararlanılmıştır.

İçerik analizleri akademik kariyerlerine devam eden uzmanlara ve öğrencilere kaynak sağlayan araçlardır. İçerik analizi ile ilgili araştırmalar aynı zamanda literatürde bibliyometrik araştırma olarak da anılmakta ve bunlar bilim dallarının kendi alanlarındaki yayın yeterliliğini; yayın sayısı, yayın niteliği, yayın yapılan dergilerin ait olduğu endekslerin seçimi gibi kriterler ışığında değerlendirerek geleceğe yönelik bilim politikalarının oluşturulmasına yardımcı olur.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Yapılan bu çalışmanın amacı, 2000-2014 yılları arasında modern maliyet yönetim yöntemleri ile ilgili yapılmış olan yüksek lisans ve doktora tezlerinin içerik analizinin yapılmasıdır. Bu çalışma, anılan dönemde ileri maliyet muhasebesi yaklaşımlarına yönelik hazırlanmış tezlerin içeriğini ortaya koyması ve gelecekte bu doğrultuda yapılacak olan başka çalışmalara bilgi ve literatüre katkı sağlaması yönüyle önem arz etmektedir.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Sosyal bilimler alanında sıkça başvurulan analiz yöntemlerinden biri olan içerik analizi, çalışmaların incelenmesine olanak sağlamaktadır. İçerik analizinin temel amacı elde edilen verileri açıklamak, veriler arasında ilişki kurmak ve yorumlamaktır. Bu amaçla veriler düzenlenerek kodlanır, başlıklar belirlenir ve düzenlenir elde edilen bulgular değerlendirilir (Akin ve Topçuoğlu, 2013: 3).

İçerik analizi, metinlere ve kullanıldıkları faaliyetlere yönelik anlamlı, geçerli ve tutarlı çıkarımlar yapabilmek için kullanılan bir bilimsel araştırma yöntemidir. Çeşitli konulara uygulanan birtakım metodolojik araç ve teknikler bütünü olan içerik analizi, kontrollü olarak yorumlanan ve genelde tümdengelim dayanan bir okuma aracı olarak değerlendirilebilmektedir (Gürel ve Alem, 2010: 336).

Çalışmada lisansüstü tezlerin yazım yılı, yapıldığı üniversite, içeriğinde kullanılan araştırma yöntemi ve araştırma yapılan sektör ile ilgili veriler toplanmıştır. Toplamda 187 adet teze ulaşılmış, ulaşılan tezler yüksek lisans ve doktora ayırımı, yıllara göre, üniversitelere göre ve kullanılan yöntemlere göre ayırımı yapılarak elde edilen veriler Excel programında düzenlenmiş ve bu veriler incelenerek yorumlanmıştır.

5. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE SINIRLILIKLARI

Araştırmanın varsayımları ve kısıtları şu şekilde sıralanmaktadır:

Araştırmaya konu olan tüm tezler; tez konuları, başlıkları, anahtar sözcükleri, kullandıkları yöntem gibi faktörler esas alınarak araştırma yapılmış ve tezlerin bilimsel esaslara göre hazırlandığı kabul edilmiştir.

YÖK Ulusal Tez Merkezi veri tabanında kayıtlı tezlerin ileri maliyet muhasebesi alanındaki bütün tezleri kapsadığı, elektronik ortamda doğru kaydedildiği ve tezlerin bilimsel yöntemler kullanılarak hazırlandığı araştırmanın temel varsayımlarındandır.

Araştırmada yer alan tezler; 2000-2014 yılları arasında üniversitelerin sosyal bilimler enstitüleri bünyesinde hazırlanan tezlerdir. Tez taramamızda ana çerçeveyi oluşturan tez sayısı 187'dir. Araştırmanın son 15 yılı kapsamı çalışmanın bir diğer kısıtıdır.

6. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma kapsamında öncelikli olarak elde edilen bulgular değerlendirilecek olunursa tezlerin dağılımı Tablo 1'deki gibidir:

Tablo 1. Tezlerin Yıllara Göre Dağılımı

Yıllar	Yüksek Lisans	Yüzde	Doktora	Yüzde
2000-2005	63	43,75	13	30,23
2006-2011	62	43,05	22	51,16
2012-2014	19	13,20	8	18,61
Toplam	144	100	43	100

Tablo 1 incelendiğinde; 2000-2005 yılları arasında yazılan tezlerin 63'ü (%43,75) yüksek lisans, 13'ü (%30,23) doktora, 2006-2011 yılları arasındaki tezlerin 62'si (%43,05) yüksek lisans, 22'si (%51,16) doktora ve 2012-2014 yılları arasında yazılan tezlerin ise 19'u (%13,20) yüksek lisans, 8'i (%18,61) doktora'dır.

Tablo 2. Tezlerin Konulara Göre Dağılımı

Konu	Yüksek Lisans	Yüzde	Doktora	Yüzde
Tam Zamanlı Üretim	2	1,39	0	0
Kalite maliyetleri	44	30,56	5	11,62
Değer Mühendisliği	5	3,47	2	4,65
Kaizen Maliyetleme	2	1,39	0	0
Hedef Maliyetleme	22	15,27	9	20,93
Faaliyet Tabanlı Maliyetleme	35	24,31	11	25,59
Stratejik Maliyetleme	12	8,33	7	16,28
Stratejik Yönetim Muhasebesi/Yönetim Muhasebesi	20	13,89	9	20,93
Mamul Yaşam Dönemi	2	1,39	0	0
TOPLAM	144	100	43	100

Tezlerin konulara göre dağılımını gösteren Tablo 2' ye baktığımızda en fazla 44 adet (%30,56) tezin kalite maliyetleri konusunda yazıldığı görülmekte ve bunları da yüksek lisans tezleri oluşturmaktadır. Bunu takiben de 35 adet (%24,31) faaliyet tabanlı maliyetleme ve 22 adet (%15,27) hedef maliyetleme konuları yüksek lisans tezi olarak yazılmıştır. Doktora çalışmalarını incelediğimizde ise 11 adet (%25,59

,) tezin faaliyet tabanlı maliyet konusu üzerine yazıldığı ve 9 adet (%20,93) tezin ise stratejik yönetim muhasebesi ve hedef maliyetleme konularında yazıldığı görülmektedir. Çalışılan konuların tümü incelendiğinde de ağırlıklı olarak turizm, tekstil, sağlık, gıda, mermer, otomotiv sanayi sektörlerinin çalışmalarda kullanıldığı görülmektedir.

Tablo 3. Tezlerin Üniversitelere Göre Dağılımı

Konu	Yüksek Lisans	Yüzde	Doktora	Yüzde
Ankara Üniv.	2	3	5	2,67
Anadolu Üniv.	2	1	3	1,60
Atatürk Üniv.	2	3	5	2,67
Adnan Menderes Üniv.	1	3	4	2,13
Akdeniz Üniv.	1	5	6	3,20
Adıyaman Üniv.	1	0	1	0,53
Afyon Kocatepe Üniv.	1	1	2	1,06
Beykent Üniv.	1	0	1	0,53
Celal Bayar Üniv.	3	0	3	1,60
Cumhuriyet Üniv.	1	0	1	0,53
Çankaya Üniv.	1	0	1	0,53
Çanakkale On Sekiz Mart Üniv.	6	0	6	3,20
Çukurova Üniv.	4	0	4	2,13
Dumlupınar Üniv.	5	2	7	3,74
Dokuz Eylül Üniv.	7	2	9	4,81
Ege Üniv.		2	2	1,06
Eskişehir Osman Gazi Üniv.	2	1	3	1,60
Fatih Üniv.	2	0	2	1,06
Gazi Üniv.	4	0	4	2,13
Gaziantep Üniv.	1	0	1	0,53
Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü	1	0	1	0,53
Gümüşhane Üniv.	1	0	1	0,53
Hacettepe Üniv.	1	1	2	1,06
Harran Üniv.	2	0	2	1,06
Marmara Üniv.	22	8	30	16,04
Maltepe Üniv.	1	0	1	0,53
Mersin Üniv.	2	0	2	1,06
Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniv.	2	0	2	1,06
Muğla Üniv.	1	1	2	1,06
Mustafa Kemal Üniv.	1	0	1	0,53
Niğde Üniv.	3	0	3	1,60
Kadir Has Üniv.	1	0	1	0,53
Karabük Üniv.	1	0	1	0,53
Karamanoğlu Mehmet Bey Üniv.	2	0	2	1,06
Kara Harp Okulu Üniv.	1	0	1	0,53
Kocaeli Üniv.	9	1	10	5,34
Sakarya Üniv.	12	2	14	7,48
Selçuk Üniv.	5	0	5	2,67
Süleyman Demirel Üniv.	5	2	7	3,74
İstanbul Üniv.	11	4	15	8,02
İstanbul Teknik Üniv.	2	0	2	1,06
İnönü Üniv.	3	0	3	1,60
Uludağ Üniv.	4	1	5	2,67
Trakya Üniv.	1	0	1	0,53
Yıldız Teknik Üniv.	2	0	2	1,06
Zonguldak Karaelmas Üniv.	1	0	1	0,53
TOPLAM	144	43	187	100

Muhasebe alanında hazırlanan lisansüstü tezler açısından ilk 5 üniversite% 16,04 ile Marmara Üniversitesi, %8,02 ile İstanbul Üniversitesi, %7,48 ile Sakarya Üniversitesi, %5,34 ile Kocaeli Üniversitesi, %4,81 ile Dokuz Eylül Üniversitesi ve %3,74 ile Süleyman Demirel Üniversitesidir.

Tablo 4. Tezlerin Yöntemlere Göre Dağılımı

Yöntem	Yüksek Lisans	Yüzde	Doktora	Yüzde	Toplam
Anket	23	27,72	13	34,22	36
Mülakat	17	20,48	7	18,42	24
Vaka Analizi	3	3,61	7	18,42	10
Model Kurgusu	13	15,67	3	7,89	16
Literatür	7	8,43	3	7,89	10
Firma Verileri	20	24,09	5	13,16	25
Toplam	83	100	38	100	121

Çalışma kapsamındaki yüksek lisans tezlerinin 23 adedi (%27,72) anket, 17 adedi (%20,48) mülakat, 3 adedi (%3,61) vaka analizi, 13 adedi (%15,67) model kurgusu, 7 adedi(%8,43) literatür taraması şeklinde olup, 20 adedi (%24,09) ise firma verilerinden yararlanılmıştır.

Doktora tezlerinin ise; 13 adedi (%34,22) anket, 7 adedi (%18,42) mülakat ve vaka analizi, 3 adedi (%7,89) model kurgusu ve literatür taraması şeklinde olup, 5 adedi de (%13,16) firma verilerinden yararlanılmıştır. Yapılan araştırmalarda genel olarak anket yöntemi uygulanmıştır.

7. SONUÇ

Küreselleşen dünyada işletmelerin diğer işletmelerle rekabetini sürdürebilmeleri, kaliteli ve müşteri odaklı hizmet verebilmeleri gerekmektedir. Günümüzde işletmeler sürekli bir rekabet içerisinde olup fark yaratmak için farklı yollara başvurumaktadırlar. Bu noktada devreye çağdaş maliyet yaklaşımları girmektedir. Çünkü işletmelerin kârını maksimize etmeye çalışır ve geleceğe yönelik planlarla disiplinli ilerlemesini sağlamaktadırlar.

Bu bağlamda, gerçekleştirmiş olduğumuz araştırmada adı geçen tam zamanlı üretim, kalite maliyetleri, değer mühendisliği, kaizen maliyetleme, hedef maliyetleme, faaliyet tabanlı maliyetleme, stratejik maliyetleme, stratejik yönetim muhasebesi, mamul yaşam dönemi boyunca maliyetleme, yönetim muhasebesi konularına yönelik bir değerlendirmeyi kapsamaktadır.

Söz konusu konular ile ilgili 15 yılda birçok çalışma yapılmıştır. En çok çalışmanın 2000-2005 yılları arasında aralığında, 63 adet yüksek lisansve 13 adet doktora tezi yazıldığı görülmektedir. Bu tezler genel olarak anket ve firma verilerinden yararlanarak oluşturulmuştur.

Araştırmada elde edilen sonuçlar Modern Maliyet yaklaşımları konularında yazılmış olan yüksek lisans ve doktora tezlerini kapsamaktadır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular ise;2000 ve 2014 yılları arasında ile ilgili hazırlanan lisansüstü tezler incelenmektedir. Bu alanda yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğunu yüksek lisans tezlerinin (144 adet) oluşturduğu görülmektedir. Bu sonucun oluşmasının nedenleri arasında öğrenci popülasyonu açısından yüksek lisans yapan öğrenci sayısının daha fazla olması gösterilebilir.

Üniversitelere göre dağılımı bazında incelediğimizde ise en modern maliyet yönetimi yaklaşımları ile ilgili olarak gerek yüksek lisans (22 adet), gerekse doktora (8 adet) tezin Marmara Üniversitesinde yazıldığı görülmektedir.

Söz konusu araştırma modern maliyet yönetimi ile ilişkili lisansüstü çalışmalar dikkate alınarak halihazırda lisansüstü tezlerin hangi konularda ve hangi yöntem aralığında yoğunlaştığı araştırılmıştır. Araştırmacılar gelecekte yapılması planlanan çalışmalarını yöneltebilecekleri alanlar konusunda belirlemelerde bulunurken çalışmanın analizlerinden faydalanarak daha az araştırılmış konular ve sık kullanılmamış olan yöntemlere odaklanabileceklerdir.

KAYNAKÇA

- Acar, D. (2005). "Küresel Rekabette Maliyet Yönetimi ve Yaklaşımları: Tekstil Sektörü ile İlgili Bir Araştırma", Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Akın, O. ve Topçuoğlu, F. (2013). "2000-2013 Yılları Arasında Çalışma Sermayesi Yönetimi Alanında Yapılan Lisansüstü Tezlere İlişkin Bibliyometrik Analiz Çalışması" ISAF Kongre Bildiri Kitabı, Gaziantep.
- Alagöz, A. ve Ceran, Y. (2006). "Stratejik Maliyet Ve Kar Planlama Aracı Olarak Hedef Maliyet Yönetimi (Target Cost Management)". www.alialagoz.com.tr adresinden alınmıştır
- Altınbay, A. (2006). "Kaizen Maliyetleme Sistemi: Dinamik Bir Maliyet Yönetim Sistemi". Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(1), 103-121.
- Atmaca, M. ve Terzi, S. (2007). "Stratejik Maliyet Yönetimi Açısından Tam Zamanında Üretim Felsefesi İle Kısıtlar Teorisinin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi". Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12(1), 293-309.
- Bekçi, İ. ve Özal, H. (2010). "Stratejik Maliyet Yönetiminin Sağlık Sektöründe Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Araştırma". Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 2(3), 78-97.
- Cengiz, E. (2011). "Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Arasındaki Farklar- Bir Mobilya Üreticisi Firmada Vaka Çalışması". Muhasebe ve Finansman Dergisi(Nisan), 33-58.
- Feil, P.,Yook, H.K. ve Kim, W. (2004)."Japaneesetargetcosting: a historicalperspective", International Journal Of Strategic Cost Management, 10-19.
- Güneş, R. ve Aksu, İ. (2003). "Mamul Yaşam Dönemi Maliyetlemesi". Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2), 43-61.
- Gürel, E.,ve Alem, J. (2010). "Postmodern Bir Durum Komedi Üzerine İçerik Analizi: Simpsonlar", Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı:3/10, .336.

- İraz, R., Adem Ö., Zerenler M., (2007). "Değer Mühendisliği Uygulamalarının Fonksiyonel Etkinlik Açısından İşletmelerin Somut ve Soyut Varlıklarına Yönelik Olası Etkileri", Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 51-68.
- Örnek, Ş. A. (2003). "Bir Yönetim Tekniği Olarak Değer Mühendisliği", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 5, Sayı: 2., 213-230.
- Savaş, O. (2003). "Tam Zamanında Üretim Sisteminin Gerektirdiği Maliyet Muhasebesinin Temel Nitelikleri", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Sayı: 20, .203-218, Ocak-Haziran.
- Williamson, A. (1997). "Targetand Kaizen Costing Manufacturing Engineer", Sayı: 76, 22-24.

YÜKSELEN EKONOMİLERİN PAY PİYASALARI ARASINDA GETİRİ VE VOLATİLİTE YAYILIMI: 2006 - 2015 YILLARI ARASINDA YAPILMIŞ BİR ANALİZ¹

RETURN AND VOLATILITY SPILLOVERS AMONG THE SHARE MARKETS OF EMERGING ECONOMIES: AN ANALYSIS FROM 2006 TO 2015 YEARS

ÖĞR.GÖR. SAMET GÜRSOY

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik
Yüksekokulu, Muhasebe ve Finansman Bölümü

sametgursoy@mehmetakif.edu.tr

PROF.DR. ÖMER EROĞLU

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

oeroglu@iibf.sdu.edu.tr

ÖZET

Bu çalışmanın amacı kırılğan beşli ismi ile gruplandırılan ülkelere ait pay piyasaları arasında bir etkileşim olup olmadığını analiz etmektir. Söz konusu ülkelerin pay piyasaları arasında çok değişkenli VAR E-GARCH modeli kullanılarak getiri ve volatilitte yayılımı ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma 2006 – 2015 yıllarına ait günlük hisse senedi kapanış fiyatlarını kapsamaktadır. Genellikle bu beş ülke geliştirmekte olan ülkeler arasında sayılmakta ve birçok çalışmada ülkeler arasında getiri ve volatilitte yayılımı olduğu görülmektedir. Bu çalışmada ise sadece bu beş pay piyasası birlikte analiz edilmiş ve daha önceki bulgularla tam olarak örtüşmediği görülmüştür. Yani piyasalar arasında bir etkileşim görülmesine rağmen bu etkinin çok güçlü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir yandan, bu beş ülke pay piyasa arasında güçlü bir etki sadece iki yerde görülmüştür. Birincisi Hindistan'dan diğer dört piyasaya volatilitte yayılımı görülmüştür. İkinci ise Tüm dört piyasadaki Endonezya pay piyasalarına bir getiri yayılımı görülmüştür. Bu iki yayılım dışında bir genelleştirme yapmak zordur. Çalışmanın sonucunda anlaşılıyor ki kırılğan beşli diye adlandırılan ülkelerin pay piyasaları arasında anlamlı bir ilişki olmasına rağmen bu getiri ve volatilitte yayılımının her durum için tüm dört ülkeyi kapsamadığı görülmüştür.

Anahtar Sözcükler: Getiri Yayılımı, Volatilitte Yayılımı, Yükselen Ekonomiler, Pay Piyasaları, Kırılğan Beşli

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze whether there is an interaction among five stock markets in the countries which were grouped as the fragile-five. Therefore, it has been tried to investigate return and volatility spillovers among these five stock markets by means of the multivariate E-GARCH model. The study includes daily stock-closing prices in years from 2006 to 2015. Generally, these five countries have been counted among the developing countries and it seems there has been return and volatility spillovers among them in most studies. In this study, only these five stock markets have been included and it seems that the results do not match with the results of previous researches completely. It is concluded that the effect is not so strong although it seems there is an interaction among the markets. On the other hand, it has been observed that there is a strong effect only in two terms among these five stock markets. The first one is that there is a volatility spillover from India share market to the other four markets. The second one is that there is a return spillover from all four markets to Indonesia share markets. Therefore, it is difficult to make a generalization except these two spreads. As a result of this study, it is observed that the return and volatility spillovers do not include all the four countries in terms of each condition although there is a significant relationship among the five stock markets of the countries which were grouped as the fragile five.

Keywords: Return Spillover, Volatility Spillover, Emerging Economies, Share Markets, Fragile Five

¹ Bu çalışma "Uluslararası Pay Piyasaları Arasındaki Getiri Ve Volatilitte Yayılımı: Gelişmiş Ülkeler Ve Seçili Geliştirmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir İnceleme" adlı doktora tezinden üretilmiştir.

1. GİRİŞ

Çalışmanın başlığını oluşturan yükselen ekonomiler kavramı 1980`lerden sonra yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanmış bir kavram olup halen bu ekonomilerle ilgili birçok çalışma yapılmaktadır. Bu gruplandırmalar yapılırken birçok çalışmada gelir dağılımında adaleti sağlamak, endüstriyel ve sosyal alt yapıyı geliştirmek, demografik durum, küresel ekonomiye entegrasyon, kişi başına milli gelir gibi makro ekonomik değişkenler dikkate alınmaktadır. Yükselen ekonomiler içerisinde yer alan bir diğer kavram "kırılgan beşli kavramı" olup bu sınıflandırmaya dâhil olan ülkeler; Türkiye, Brezilya, Endonezya, Hindistan ve Güney Afrika'dan oluşmaktadır. İlk kez Morgan Stanley' in 2013 yılının Ağustos ayında yayımlanan ekonomi raporunda Fed`in tahvil alımlarını azaltacağı haberiyle bu beş ülkede sermaye girişleri önemli derecede azalma görülmüş hatta ülkedeki sermayede çıkışlar görülmüştür. Bu nedenle bu gruplandırma yapılmış ve bu gruba giren ülkelerin ortak makroekonomik özellikler gösterdiği ileri sürülmüştür. Bu ortak özellikler cari açığın GSYİH' ya oranının yüksek oluşu, büyüme oranındaki performans düşüklüğü (büyüme oranları pozitif olsa dahi gerilemenin yaşanması), sonraki dönemlere ilişkin dış finansman ihtiyacının artması ve ülkelerin ekonomi dışı alanlarda potansiyel risklerin oluşması (örneğin iç siyasi koşulları) gibi faktörler yatmaktadır (Ceviş ve Ceylan, 2015: 1-2).

Günümüzde sürekli artış gösteren yeni teknoloji ve artan küresel entegrasyonlar sonucunda gerek ülkelerin kendi içlerinde gerekse dışarıda sürdürdüğü ticaret anlayışları ve uygulamalarındaki kaçınılmaz değişim her geçen gün daha da artmaktadır. Bu ekonomik ve sosyal birleşmeler yeni dünya düzenindeki rol değişimleri ortaya çıkarmıştır. 1960 ve 1970`li yıllarda dışa açılmayan ve kendi içerisinde yetersizliklerle boğuşan ülkelerin bu yeni dünya düzeninde küreselleşmenin imkânlarından faydalanmaya başlaması, hâlihazırda oligopolistik bir yapıyla gücü elinde bulunduran ülkelere rahatsız edilmelerle sonuçlanmış ve sonuçta bu ülkelerinde piyasada etkinliklerin artmasıyla birlikte yeni bir ekonomik düzen inşa edilmiştir (Çivi ve Çavuşgil, 2001: 113-114).

Yeni dünya düzeniyle küresel piyasalarda rol değiştiren ülkelere Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika'dan oluşan ülkeleri kapsayan BRIC, BRICS gibi isimler verilerek farklı gruplandırmalar yapılmıştır. Dünya nüfusunun yarısına yakınına kapsayan farklı coğrafyalardan oluşan bu ülke grupları yükselen ekonomiler olarak anılmaktadır. Yükselen piyasa ekonomileri ilk defa 1981 yılında Uluslararası Finans Kurumu adına (International Finance Corporation-IFC) Antoine W. Van Agtmael tarafından ortaya atılmış bir kavramdır. Düşük, orta düzeyde kişi başına gelire sahip ülkelere ifade etmek adına ortaya atılan bu kavram halen dünyada en genel kabul görmüş ifadelerden biridir. Dünya genelinde nüfusun %80`ini ve ekonominin % 20`sini temsil etmekte olan bu ülkelere gruplandırırken GSMH`deki değişime dikkat edilmektedir. Yeni ortaya çıkan veya gelişmekte olan ülke piyasalarını temsilen kullanılan "yükselen piyasa ekonomileri" kavramı Türkiye'yi de içine alan düşük ve orta düzey kişi başına gelirin olduğu ülkeleri tanımlar niteliktedir. Fakat bu tanımlamalar noktasında üzerinde herkesin fikir birliğine vardığı ortak bir tanımlama henüz yapılmamıştır (Erşin, 2014: 44).

Gelişimi tamamlamış veya gelişmekte olan ülkeler arasında yükselen ekonomileri oluşturan ülke gruplandırmasında birçok farklı kurumdan değişik sınıflandırmalar çıkmıştır. Birleşmiş Milletler ve J.P. Morgan Chase Hong Kong, Singapur, Güney Kore ve Tayvan'ı yükselen ekonomilerden olarak değerlendirirken Morgan Stanley Capital International gelişen piyasalar endeksinde Güney Kore ve Tayvan gelişmiş ülkeler arasındadır. Bunun yanında IMF ise bu dört ülkenin hepsini gelişmiş ülkelere saymaktadır (Atik, 2005: 5).

Bunun yanında The Economist dergisi GSMH ve sermaye oluşumunu baz aldığı sınıflamada 24 ülkeden oluşan bir yükselen ekonomiler listesi oluşturmuştur. Bu ülkeler Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Güney Kore, Tayland, Arjantin, Brezilya, Şili, Meksika, Venezüella, Yunanistan, İsrail, Portekiz, Güney Afrika, Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Rusya'dan oluşmaktadır. ABD Ticaret Departmanı ise en büyük ilk 10 yükselen ekonomiyi sıralarken Çin ekonomik alanı (Tayvan, Hong Kong), Hindistan, Endonezya, Güney Kore, Türkiye, Polonya, Meksika, Brezilya, Arjantin ve Güney Afrika olarak bir tasnif yapmıştır (Garten, 1996: 6-8).

Çalışmada günlük veri kapanış fiyatlarının kullanıldığı pay piyasaları, tanım olarak; borsa kotuna alınmış veya alınmamış payların, hisse sentlerinin ve ilişkili-bağlı değerli menkul kıymetlerin yine o ülke karar vericilerinin tanzim ettiği farklı pazarlarda alım satımına izin vermesiyle ortaya çıkan sermaye piyasalarının genel adına denmektedir. Bu piyasalarda alım-satım işlemleri devletin belirlediği üye araçlar tarafından yapılmakta olup bu işlemlerini telefon, internet gibi elektronik araçlarla gerçekleştirmektedirler. Ülkemizde alım-satımı gerçekleştirilen menkul kıymetlerin sürekli müzayede, piyasa yapıcı sürekli müzayede ve tek fiyat gibi yöntemlerle işlem görmekte ve bu emirler normal ve özel şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Normal emirler tam olarak bir lot veya katlarından oluşan emirlere verilen isimdir. Kendi içinde altıya ayrılan normal emirler limit fiyatlı emirler, kalanı iptal et emirleri, özel limit fiyatlı emirler, özel limit değerli emirler, açılış fiyatlı emirler ve kapanış fiyatlı emirlerden oluşmaktadır. Özel emirler ise menkul kıymet sayısınca belirlenen ve pay sayısını aşan emirlerden oluşmaktadır (İMKB, 2011: 17).

Türkiye pay piyasalarını temsilen alınan BIST 100 Endeksi; Borsa İstanbul Pay Piyasası için temel endeks olarak kullanılmaktadır. Ulusal Pazar' da işlem gören şirketlerle Kurumsal Ürünler Pazarı'nda işlem gören gayrimenkul yatırım ortaklıkları ve girişim sermayesi yatırım ortaklıkları arasından seçilen 100 paydan oluşmakta olup BIST 30 ve BIST 50 endekslerine dâhil payları da kapsar. BIST 100-30 Endeksi; BIST 100 Endeksine dâhil olup BIST 30 Endeksinde yer almayan 70 paydan oluşur. BIST Kurumsal Yönetim Endeksi; Borsa İstanbul Pazarlarında işlem gören ve belirlenmiş asgari kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip olan şirketlerin paylarından oluşur. BIST Tüm Endeksi; Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları hariç olmak üzere. Borsa İstanbul Pazarlarında işlem gören şirketlerin paylarından oluşur. BIST Tüm-100 Endeksi; BIST Tüm Endeksine dâhil olup BIST 100 Endeksinde yer almayan paylardan oluşur (BİST, 2015: 4-5).

Brezilya pay piyasalarını temsilen alınan BOVESPA endeksi ülkenin ilk hisse senedi endeksi adı olan 1968 yılında IBOVESPA adıyla oluşturulmuştur. IBOVESPA borsadaki işlem hacminin %80' ini gerçekleştiren hisse senetlerini içerecek şekilde hesaplanmaktadır. IBrX-50 ve IBrX-100 en fazla işlem gören 50 ve 100 şirketi kapsayan endekslerdir. IVBX-50 ise ikinci 50 şirketi içermektedir. Bu endekslerin yanı sıra çeşitli sektörlerdeki (elektrik, telekomünikasyon vb.) şirketleri kapsayan endeksler vardır. Ayrıca belirli kurumsal yönetim ilkelerine uyan şirketleri içeren endeksler de mevcuttur. 2007 yılında kurumsal sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk ilkelerini en iyi uygulayan ilk 40 şirketin yer aldığı yeni bir endeks oluşturulmuştur. Endekslerdeki şirketler yılda dört defa revize edilmektedir (TSPAKB, 2008: 27)

Hindistan pay piyasalarını temsilen kullanacağımız BSE Sensex Endeksi; 1875 yılında kurulan eski Bombay Menkul Kıymetler Borsası BSE Ltd. olarak da bilinen bir hissedir. BSE Ltd. Asya' nın ilk menkul kıymetler borsası ve Hindistan' ın önde gelen döviz gruplarından biridir. Geçtiğimiz 137 yılda BSE bunu verimli bir sermaye yaratma platformu sağlayarak Hint reel sektörünün büyümesini kolaylaştırmıştır. BSE iki lider küresel değişim Alman Borsası ve stratejik ortaklar olarak Singapur Borsası' nı içeren geniş bir hissedar tabanı ile şirketleştirilmektedir. BSE öz kaynak, borçlanma araçları, türev yatırım fonları ticareti için verimli ve şeffaf bir piyasa sağlamaktadır. Bu endekste toplam 30 adet şirket bulunmaktadır. www.bseindia.com/static/about/introduction.aspx?expandable=0 (Erişim tarihi: 20.08.2015)

Endonezya pay piyasalarında bulunan en önemli endeksler ise şunlardır: IDX, FTSE Indonesia, Jakarta LQ45, Kompas 100 ve PEFINDO 25. Jakarta menkul kıymetler fiyat endeksi Endonezya Borsası' nda işlem gören tüm şirketlerin performansını izleyen önemli bir borsa endeksidir ve 45 hisse senedi işlem görür. Alam Sutera Re, Pakuwon Jati, Telkom Indones, Lippo Karawaci, Summarecon Agu en çok işlem gören 5 şirkettir. IDX Composite veya Jakarta Bileşik Endeksi (JSX) işlem gören tüm hisse senetlerinin bir endeks olan Endonezya Borsası'nda (IDX) işlem gördüğü endekstir. Borsa kodu JKSE ile gösterilen endekste 500 şirket kayıtlı olup Endonezya pay piyasaları için bu endeks kullanılacaktır (Investing Endeksleri, 2015).

Güney Afrika'da menkul kıymetler piyasası, emeklilik fonları ve sigorta şirketlerinin düzenleyici kuruluşu olan Finansal Hizmetler Kurumudur (FSB). Kredi kuruluşları ve bankaların düzenleyici görevini ise Güney Afrika Merkez Bankası icra etmektedir. Güney Afrika piyasalarında BESA (Bond Exchange of South Africa) ve JSE (Johannesburg Securities Exchange) olmak üzere iki borsa bulunmaktadır. JSE' de hisse senedi, yatırım fonları, sabit getirili menkul kıymetler ve türev ürünler işlem görürken BESA' da sabit getirili menkul kıymetler ve türev ürünler işlem görmektedir. Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası (JSE) 1987 yılında kurulmuş olup 2005 yılında kâr amaçlı şirkete dönüşen JSE halka açılmıştır. 2006 yılında da kendi ana pazarında işlem görmeye başlamıştır. Ülkede sabit getirili menkul kıymetler ve bu ürünlere dayalı türev ürünler ise Güney Afrika Tahvil Borsası 'nda (BESA) işlem görmektedir (TSPAKB, 2008: 30-31)

Hisse senedi piyasalarında kullanışlı bilginin piyasaya dâhil olması al/sat sinyali oluşturacak bir takım gelişmeler piyasalarda işlem gören hisse senetlerinin getirilerinde oynaklığa sebep olabilmektedir. Söz konusu kullanışlı bilgilerin fiyatlara yansımaları neticesi piyasalarda etkinlik seviyesi artmaya başlamaktadır. Bu çalışmada araştırılan temel soru, birbiriyle benzer makroekonomik özellikler gösterdiği için aynı sınıflamaya dâhil edilen kırılmalı beşli ülkenin hisse senedi piyasalarında meydana gelen bilgi şoklarının kendi piyasalarında meydana getirmesi muhtemel etkilerin diğer hisse senedi piyasalarına yayılıp yayılmadığını cevaplamaktır.

Piyasalar arasındaki getiriler arasındaki kısa dönemli nedensel ilişkilerin tespit edilmesi eşanlı denklem sistemleri arasında sıralanan VAR tipi modellerle yapılabilmekteyken özellikle zaman serileriyle kurulan modellerden elde edilen hata terimlerinde otokorelasyon ve değişen varyans sorunlarının yaşanıyor olması sebebiyle araştırmada Koutmos tarafından 1996 senesinde 4 gelişmiş ülke arasındaki getiri ve volatilité yayılımını ölçmek için kullanılan VAR-EGARCH modeli çalıştırılmıştır. Söz konusu ARCH tipi modelin kullanılmasındaki temel gerekçe zaman serilerinde koşula bağılı olarak değişen varyansın dikkate alınarak amacın test edilmesidir.

ARCH tipi modeller arasında en yüksek log-likelihood değerine sahip olduğu birçok çalışma ile test edilmiş EGARCH modelinde kaldıraç etkisi test edilebilmekte; bu yolla piyasalarda negatif bilgi şoklarının mı yoksa pozitif bilgi şoklarının mı volatilité üzerinde daha baskın olduğu anlaşılabilir.

Çalışmanın ilerleyen kısımlarında kırılmalı beşli olarak nitelendirilen ülkelerin örnekleme alındığı ve getiri ile volatilité yayılımının test edilmeye çalışıldığı araştırmaları gösteren literatür taramasına, araştırmanın yapılmasında kullanılacak metodolojiye ve araştırma bulgularına yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR DİZİNİ

Yükselen ekonomiler içerisinde ayrıca gruplandırılan kırılmalı beşli ülkelere dair yapılan çalışmalar, yeni bir konu olmasından dolayı literatürde çok yer bulamamaktadır. Bu nedenden dolayı bu çalışmada ki literatür bölümünde bu beş ülkenin içinde yer aldığı çalışmalar incelenmiştir. Tablo özeti şeklinde hazırlanan çalışma yıllar itibarıyla yapılan en eski çalışmadan şimdiye kadarki yapılan çalışmalar şeklinde dizayn edilmeye çalışılmıştır.

Tablo 1. Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Getiri ve Volatilité Yayılımına Ait Literatür

Yazarlar	Yıl	Örneklem	Veri Seti	Model	Sonuç
Bekaert ve Harvey	1995	Türkiye, Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya, Yunanistan, Hindistan, Endonezya, Ürdün, Kore, Malezya, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Portekiz, Tayvan, Tayland, Venezuela ve Zimbabve	1976-1992 Günlük veri	GARCH, ARCH, yarı-parametrik ARCH (SPARCH)	Ülkeler hem kendi iç dinamiklerinden, hem de diğer ülkelerdeki değişikliklerden etkilenmektedir. Finansal liberalizasyon ülkelerde volatilitéyi azaltmaktadır. Asimetrik GARCH'da çoğu ülkelerde uygunluk artışının sağlandığı görülürken; sürpriz bir şekilde negatif getirilerin volatilitéyi azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Koutmos	1996	Fransa, Almanya, İtalya ve Birleşik Krallık	1986-1991 Günlük veri	VAR-GARCH	Getiri yayılımı açısından Almanya ve Birleşik Krallık'tan Fransa'ya; Fransa ve Birleşik Krallık'tan Almanya'ya bir yayılım saptanmıştır. Aynı zamanda İtalya piyasası getirilerinin hem kendi gecikmeli getirileri ile hem de İtalya ve Birleşik Krallık piyasalarından ve Birleşik Krallık piyasası getirilerinin ise kendi gecikmeli getirileri ile beraber Fransa ve İtalya piyasaları getirilerinden etkilenmektedir. Volatilité açısından ise Almanya ve Fransa'dan etkilendiği görülürken, İtalya piyasasını ise Birleşik Krallık dışında piyasalardan etkilendiği görülmüştür
Fujii	2005	Latin Amerika ve Asya Ülkeleri	1990-2001 Günlük veri	GARCH	Analiz sonucunda anlamlı ilişkiler elde edilmekle birlikte ancak volatilité yayılımının 94-95 Meksika ve 97-98 Asya krizleri dönemlerinde daha güçlü etkisinin olduğu görülmektedir
Tai	2007	Hindistan, Kore, Malezya, Filipinler, Tayvan ve Tayland	1980-2001 Aylık veri	ICAPM	Yapılan analiz sonunda finansal serbestleşmeden önce Hindistan, Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland hisse senedi piyasalarını uluslararası piyasalardan farklı hareket ettikleri görülmesine rağmen finansal serbestleşme sonrası bu piyasalara uyum sağladığı saptanmıştır
Filleti vd.	2008	Brezilya, Meksika ve Arjantin, Rusya, Malezya	1995-2004 Günlük veri	GARCH	Ülkeler arasında Asya krizinden sonra korelasyon artışı görülürken, NASDAQ'ı takiben Malezya, Brezilya ve Arjantin'de hisse senedi piyasalarında dikkate değer bir korelasyon düşüşü görülmüştür. Bunun yanında Arjantin krizinden sonra da bazı piyasalar arasında zayıf da olsa bir düşüş saptanmıştır.
Baur ve Fry	2009	Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Japonya, Kore, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayvan ve Tayland	1997-1998 Günlük veri	VAR-GARCH, çok değişkenli GARCH	Kriz dönemlerinde volatilitenin artmasının daha önceki çalışmaları doğruladığı belirtilirken bu etkinin yayılımdan çok karşılıklı bağımlılıkları etkilediği saptanmıştır. Yayılımın hem pozitif hem de negatif etki gösterirken çok hızlı bir şekilde tersine döndüğü gözlenmiştir
Joshi	2011	Hindistan, Japonya, Endonezya, Hong Kong, Kore ve Japonya	2007-2010 Günlük veri	GARCH-BEKK	Çin hisse senedi piyasasından Endonezya piyasasına ve Endonezya piyasasından Kore hisse senedi piyasasına doğru çift yönlü getiri yayılımı saptanmıştır. Tek yönlü getiri yayılımı bakıldığında Hong Kong piyasasından Hindistan ve Endonezya piyasasına, Japonya'dan Hong Kong'a; Endonezya'dan Japonya'ya; Kore'den de Hindistan, Hong Kong ve Endonezya'ya yayılım görülmüştür. Overall persistence volatilitesi en yüksek olan ülke Japonya olurken en düşük ülkede Çin olmuştur.
Akel	2015	Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Türkiye	2000-2013 Haftalık veri	Johansen eşbütünlük analizi ve Granger nedensellik	Hindistan'ın diğer ülkelerin hepsiyle kısa dönem nedensellik ilişkisi içerisinde olduğu, Türkiye'den Endonezya'ya tek yönlü; Brezilya'dan Endonezya ve Güney Afrika'ya tek yönlü; Endonezya'dan Güney Afrika'ya tek yönlü, Güney Afrika'dan Türkiye'ye tek yönlü bir Granger nedenselliğinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

3. METODOLOJİ

Geçmiş ve gelecek arasındaki ilişkiyi en doğru şekilde yorumlanması ve bu doğrultuda öngörü ve planlama yapılmasında kullandığımız zaman serileri; trend, mevsimsel dalgalanmalar, konjonktürel dalgalanmalar ve düzensiz hareketler gibi değişkenlerin etkisi altında kalmaktadır. Bu değişkenlerin etkisi de bu analizlerde $X=T+S+C+I$ şeklinde formüle edilmektedir.

(T) trend, (M) mevsimsellik, (C) konjonktür ve (I) ise stokastik kısmı sembolize etmektedir. Zaman serilerinde en önemli ölçülerden biride durağanlık kavramı olup ölçüm yapılan stokastik süreçte durağanlık durumundan söz edilemezse serinin davranışı sadece ele alınan dönemlerde geçerli olup diğer dönemlerle ilgili genel bir öngörü sunamamaktadır (Bozkurt, 2007: 8 -9).

Durağanlık kavramı, literatürde zaman serilerinde bulunan verilerin sürekli bir şekilde yükselme ve alçalma göstermediği verilen zaman boyunca yatay ekseninde dağılım gösterdiği yani durağan yapıyı ifade etmektedir. Seride gösterilen zaman boyunca ortalamada bir değişim olmadığı saptanırsa buna da ortalama durağan denmektedir (Sevüktekin ve Nargeleçekenler a.g.e. 229)

Zaman serilerinde yapılan birçok istatistiksel sonuç, serinin durağanlığı varsayımı altında yapıldığından, burada durağanlığın önemi bir kez daha anlaşılmaktadır. Zaman serileri, ortalamadan gösterdiği sapmalara göre durağan ve durağan olmayan seriler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Periyodik dalgalanmalardan arınmış olan veya seriyeye ait ortalamasının ve varyansın simetrik bir değişim gösterdiği serilere durağan seriler adı verilmektedir. Serinin ortalamasının ve oto korelasyonlarının zamana bağlı olması gibi iki farklı nedenle serinin durağanlığı ortadan kalkmaktadır. İlkinde seri deterministik, ikincisinde ise stokastik trend içerdiğinden; öncelikle serideki trendin stokastik mi ya da deterministik mi olduğu belirlenmeli, durağan olmayan seride bazı düzeltme teknikleri uygulanarak (fark alma, doğal logaritmasını alma vb.) durağan hale getirildikten sonra analizler yapılmalıdır (Akdi, 2010:2-3)

Geleneksel ekonometrik modellerden farklılıklar gösteren zaman serileri birçok ekonometrik analiz yöntemi gibi iki değişken arasındaki ilişkiyi ekonomik bir teoriye dayandırarak açıklama yerine farklı alt teknikler kullanarak bu değişkenler arasında zamana dayalı ilişkiye anlamlı bir ön raporlama yöntemi kullanmaya fırsat tanır. Tek değişkenli zaman serilerinde ise bir değişkenin yine kendi geçmiş ve gecikmeli değerleri ile açıklamaya çalışmaktadır. Bu amaçla fayda maliyet açısından bakıldığında geçmişte değerleri anlamlandırarak gelecekteki değişkenlerin hangi yönde hareket edeceği hakkında ön raporlama yapmaları ve kısa dönemde daha az çaba ve maliyet ve zaman serisi için yeterince veri olduğu durumlarda tercih edilmesi daha faydalıdır. Bu modelde tek değişkenli bir zaman serisinin kendi geçmiş değerleri ve hatalarına(kalıntılarına) bakılarak şöyle bir model kurulmuştur (Sevüktekin ve Nargeleçekenler a.g.e. (137-138)):

$$Y_t = f(Y_{t-1}, Y_{t-2}, \dots, \varepsilon_t, \varepsilon_{t-1}, \varepsilon_{t-2}, \dots) \quad (3.1)$$

Çok değişkenli varyans modellerinde ise analize dâhil edilen birden fazla değişken arasındaki şok ve yayılım etkisini göstermesi açısından ARCH tipi modellerin kullanımı yaygındır. Modellerde kullanılan bir finansal değişkende oluşan bir volatilité yayılımı diğer değişkende ortaya çıkardığı etki buradan görülebilmektedir. Bunun neticesinde bu etki istatistiksel olarak yorumlamaya fırsat vermektedir (Bauwens vd. : 2006: 79).

Klasik bir zaman serisi modelinde görülen değişen varyans sorunu istatistiksel olarak etkin ve anlamlı bir parametrik tahmin yapmayı engellemekte ve bu sorunun ortadan kaldırmayı hedefleyen yani zamanla varyans ve kovaryansın değişmesine izin veren modeller ortaya atılmıştır. İlk olarak 1982 yılında Engle enflasyon gibi bazı makroekonomik değişkenler üzerinde çalışmış, bu değişkende görülen hataların kümelenme şeklinde görüldüğünü ve tahmin hatalarının önceki dönem hatalarının büyüklüğüne bağlı olduğunu saptayarak değişen hata terimlerinin varyanslarını daha önceki dönemlerdeki değerlerinin karelerini alarak açıklamaya çalışan Otoresif Koşullu Değişen Varyans (ARCH) modelini çözüm olarak sunmuştur (Songül. 2010: 4-5)

Engle (1982)'de belirsizliğin ekonometri literatürünün sabit varsaydığı koşulsuz varyansla ölçülemeyeceği düşüncesiyle koşullu varyans kavramını ortaya atmıştır. Sözü edilen kavramı tahmin etmek üzere oluşturduğu ARCH modelinde, koşullu olmayan varyans, geleneksel ekonometri modellerinde varsayıldığı gibi sabit iken, koşullu varyans, tesadüfi değişkenin geçmiş değerlerine bağlı kabul edilmektedir.

Bir ARCH yapısı (3.3) gibi düşünüldüğünde,

$$\frac{Y_t}{\Psi_{t-1}} \sim N(Y_{t-1}, \beta, h_t) \quad (3.2)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 e_{t-1}^2 + \alpha_2 e_{t-2}^2 + \dots + \alpha_p e_{t-p}^2 \quad (3.3)$$

$$e_t = Y_t - Y_{t-1}\beta \quad (3.4)$$

h_t ile ifade edilen koşullu varyans, geçmiş dönem hata karelerinin bir fonksiyonu olarak değerlendirildiği için sabit değildir. Dolayısıyla bir ARCH yapısı, sıfır ortalamalı, koşulsuz varyansı sabit, ancak koşullu varyansı zaman içinde değişebilen bir yapıya sahiptir (Erdoğan ve Bozkurt, 2009: 145).

Engle (1982) tarafından bulunan Otoresif Koşullu Değişen Varyans (Autoregressive Conditional Heteroskedastic, ARCH) modeli Bollerslev (1986) tarafından geliştirilerek GARCH modeli oluşturulmuştur. ARCH zaman serisi modellerindeki sabit varyansın yerine, varyansın önceki dönem hata terimlerinin karelerinin bir fonksiyonu olarak değişmesine imkân tanıyan bir çerçeve çizmektedir. GARCH modeli ise varyansın zaman içinde değişiminde önceki dönemdeki varyanslarında etkili olduğu bir çerçeve çizmektedir. GARCH modelinin finansal getiriler konusunda bu kadar yaygın olarak

kullanılmasının nedeni oynaklık kümelenmesini ve oto korelasyonu iyi yakalamasıdır (Oduncu, 2013: 46)

EGARCH modelinin kullanılmasındaki avantaj ARCH ve GARCH modellerinde dikkate alınmayan negatif ve pozitif şokların farklı farklı ölçekleniyor olmasıdır. ARCH ve GARCH modellerinde şokların mutlak değerleri dikkate alınırken işaretler bu modellerde dikkate alınmazken bu veri EGARCH kullanımıyla sağlanabilmektedir (Verbeek, 2004: 300).

Özellikle kaldıraç etkisinin modellenmesinde modelin yetersiz kalmasına neden olan bu kısıtın giderilebilmesi için Nelson (1991) tarafından Üssel GARCH (Exponential GARCH, EGARCH) modelleri geliştirilmiştir. EGARCH modelleri yukarıda yer alan koşullu ortalama denklemlerine ilave olarak denklem (3.5)'deki koşullu varyans denkleminde oluşmaktadır.

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \beta \log(\sigma_{t-1}^2) + \gamma \frac{u_{t-1}}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} + \alpha \left[\frac{|u_{t-1}|}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} - \sqrt{\frac{2}{\pi}} \right] \quad (3.5)$$

EGARCH modellerinin saf GARCH modellerinden üstün taraflarından ilki koşullu varyansın logaritmik düzeyde modellenmesi nedeniyle $\log(\sigma_t^2)$, parametreler negatif olsa dahi σ_t^2 'in pozitif olmasıdır. Bu nedenle, GARCH modellerinde getirilen negatif olmama koşuluna bu modelde ihtiyaç kalmamaktadır. Diğer ise volatilité ile getiri arasındaki ilişki negatif ise denklem (3.5)'deki γ katsayısının negatif olmasıyla asimetrik hareketlerin modellenmesine imkan vermesidir (Mazıbaşı, 2005:7).

Finansal piyasa analizlerinde kullanılan hisse senedi verileri gelecekteki getirilerinde umulmadık inişler ve çıkışlar dalgalanma üzerinde asimetrik değişimlere neden olmaktadır. Bu değişimleri sadece büyüklük olarak ölçmek yeterli olmamakla birlikte yönünün de belirlenmesi gerekmektedir. GARCH modeli kalıntıların simetrik dağılıma sahip olduğu varsayımıyla kurulduklarından negatif veya pozitif yöndeki asimetriyi gösteremeyecektir. Bunun yanında GARCH modeli, birçok parametre kısıtı içerir ki bu kısıtlar tahmin edilen parametreler aracılığıyla çoğu zaman ihlal edilir. Daha da fazlası koşullu varyans üzerindeki şokların kalıcılığını ortaya çıkarmakta GARCH modeli ile oldukça zordur. Oysa hisse senedi piyasalarında volatilitéyi ölçmek niyetiyle yapılan çalışmalarda temel sorun, şokların koşullu varyans üzerinde ne kadar süre ile kalıcı olduğunun saptanmasıdır (Yolsal, 1999: 110-125).

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu çalışmada Stanley`in kırılma beşli diye adlandırdığı bu ülkelere ait pay piyasaları arasında 9 yıllık veri seti kullanılarak bir analiz yapılmaya çalışılmıştır. Çalışmada kullanılan 5 ülkeye ait veri seti www.investing.com adresinden elde edilmiştir. 2 Ocak 2006 tarihi ile 30 Temmuz 2015 tarihleri arasında dokuz yıllık hisse senedi kapanış fiyatlarından günlük veri kullanılarak yapılan çalışma için, Türkiye pay piyasalarını temsilen BİST 100 endeksi, Brezilya için BOVESPA, Hindistan için BSENSN,

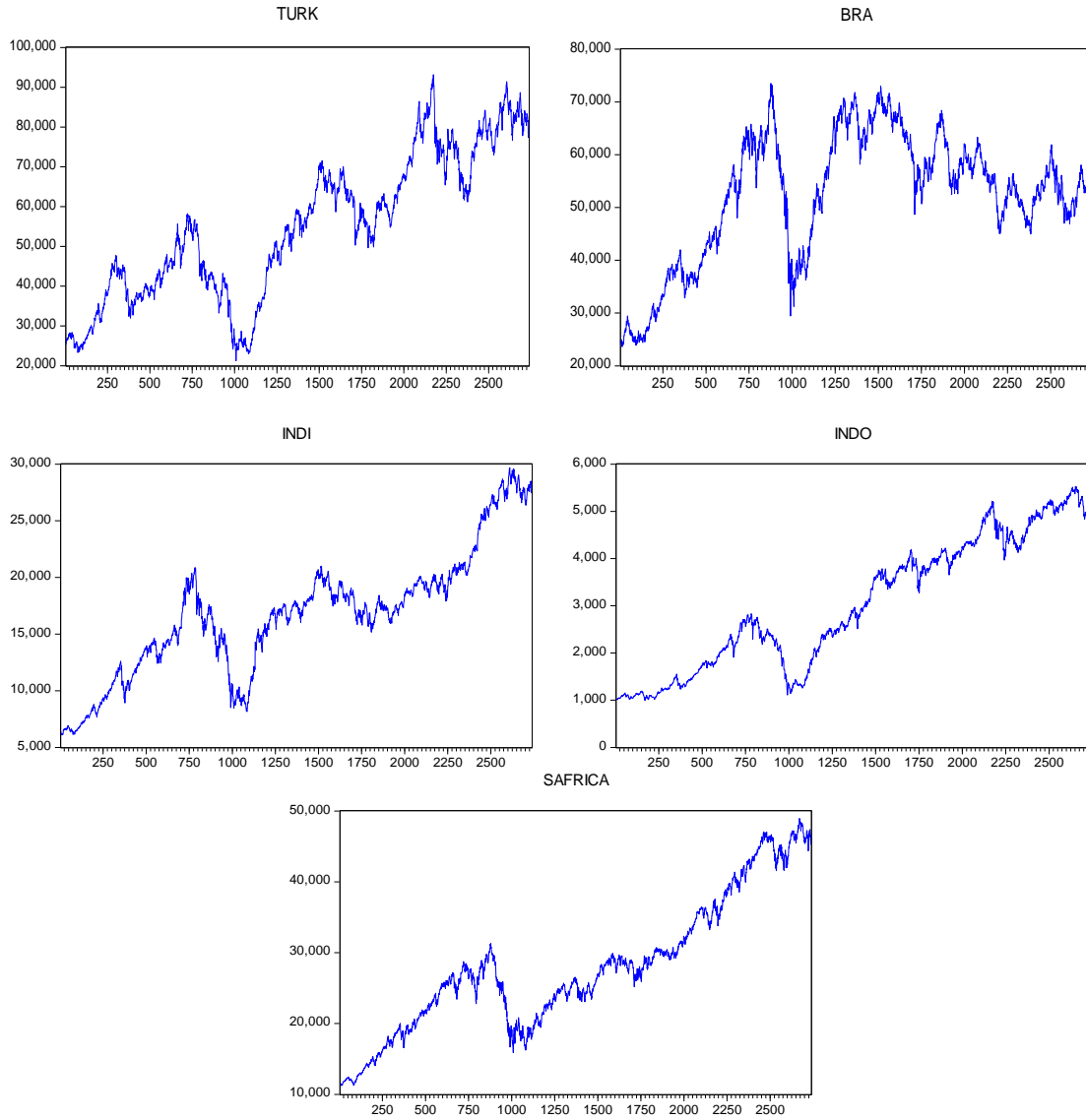
Endonezya için JKSE ve Güney Afrika için ise INVSAF endeksi kullanılmıştır. Analizde kullanılan ülkelerin pay piyasalarını temsilen bu endekslerin seçiminde ise yapılan literatür çalışmalarında en çok kullanılan endekslerin yukarıda belirtilen endeksler olduğundan bu endekslere ait veriler kullanılmıştır.

Ekonomik verilerin gerçek ve nominal değerleri zamanla artmaktadır. Bununla birlikte serilere ait ortalama ve varyanslar da zaman içerisinde değişmektedir. Dickey ve Fuller'in (1979, 1981) geliştirdiği parametrik birim kök testleri DF ve ADF ile Philips ve Perron'un (1988) geliştirdiği nonparametrik birim kök testi olan PP, zaman serisinin durağan olup olmadığının, düzey değerinde durağan olmaması halinde kaç kez fark alındıktan sonra durağanlaştığının tespitinde en çok kullanılan yöntemlerdir.

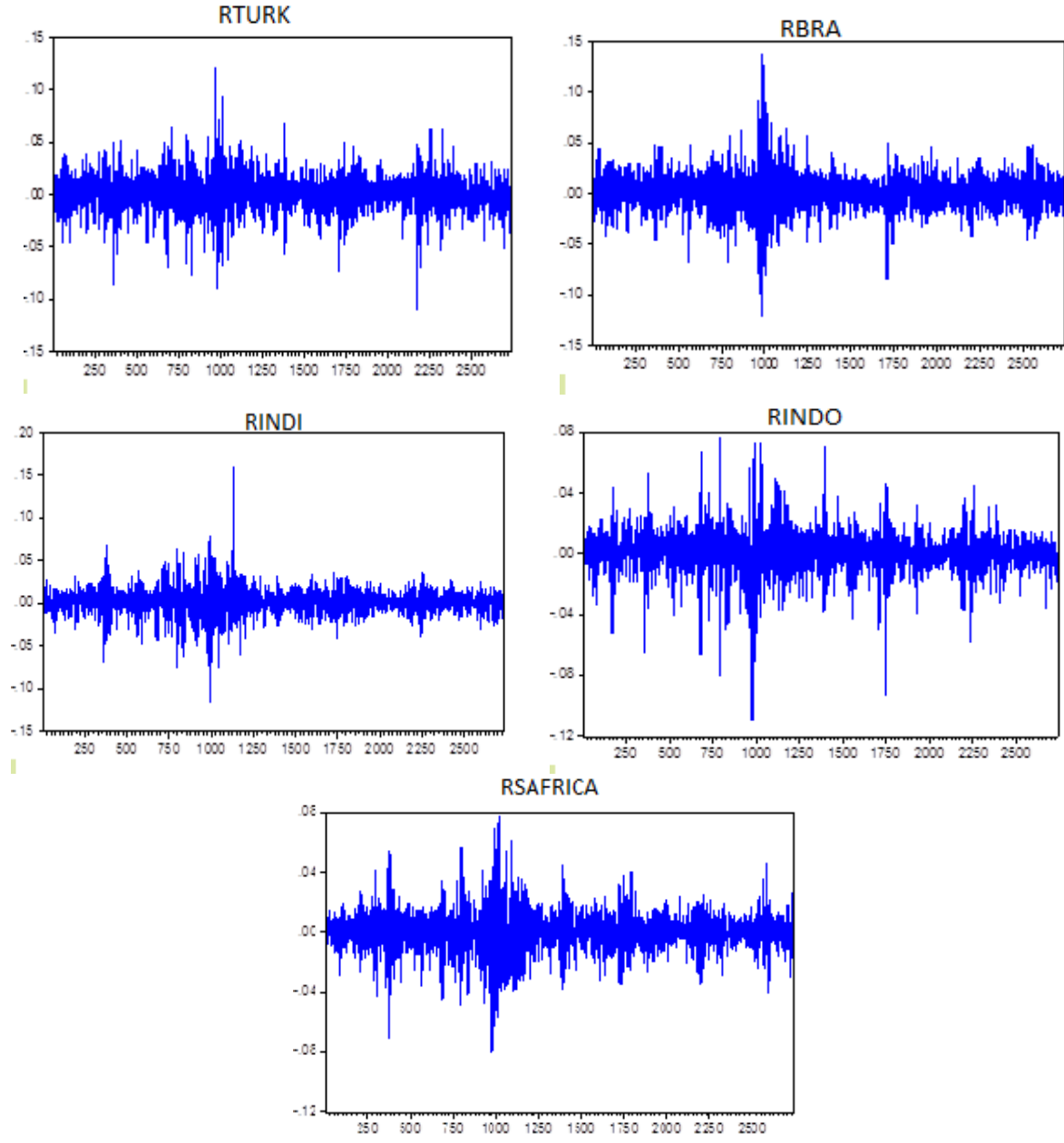
Analizlerde kullanılan serilerde sahte regresyonun önüne geçmek için serinin durağan olması dikkat edilmesi gerekirken, durağan olmayan zaman serileri için durağanlaştırma işlemi birim kök alma yöntemi ile yapılmaktadır (Göktaş, a.g.e. 2005: 30-32).

Hisse senedi piyasalarından elde edilen fiyat serileri $\ln(P_t/P_{t-1})$ formülü yardımıyla logaritmik getiri serisi haline getirilmiştir.

Tablo 2. Ülkelerin Pay Piyasalarına Ait Fiyat Serilerinin Grafikleri



Tablo 2'ye göre çalışmada değişkenlere ilişkin fiyat serileri grafikler incelendiğinde bu 5 ülkeye ait pay piyasaları fiyat serilerinin trend hareketi içerdiği görülmüştür. Serilerin tamamına bakıldığında uzun dönemde bir artış gözlemlenmiştir. Seride görülen bu etkilerden dolayı serinin durağan olmadığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca tablo 4' te verilen serileri için elde edilen t-istatistik değerleri 0,10 anlamlılık düzeyinde t değerleri mutlak değerce kritik değerlerden küçük, bu sonuç fiyat serilerinin durağan olmadığını kanıtlıyor.

Tablo 3. Ülkelerin Pay piyasalarına ait getiri Serilerinin Grafikleri

Tablo 4. Piyasalara Ait Birim Kök Testi

		Fiyat Serisi		Getiri Serisi	
		ADF	PP	ADF	PP
TURK	S	-1.496801	-1.525367	-51.09059***	-51.08795***
	S/T	-2.733557	-2.749137	-51.08816***	-51.08508***
BRA	S	-2.551050	-2.450797	-53.75918***	-54.18086***
	S/T	-2.279938	-2.095120	-53.78929***	-54.25990***
INDI	S	-1.048263	-0.976762	-49.39633***	-49.32478***
	S/T	-2.354639	-2.236921	-49.39664***	-49.32398***
INDO	S	-0.985398	-0.926620	-47.56301***	-47.37332***
	S/T	-2.556079	-2.265578	-47.56889***	-47.37595***
SAFRICA	S	-0.772579	-0.612493	-52.10828***	-52.84550***
	S/T	-2.281935	-1.986880	-52.10700***	-52.91115***
				Sabitli	Sabitli – Trendli
		Mackinnon	%1	-3.432547	-3.961056
		p-değeri	%5	-2.862396	-3.411283
			%10	-2.567270	-3.127481
Kritik Değerler : *** %1. ** %5. * %10; S: Sabitli. S/T: Sabitli Trendli					

Tablo 4`te yükselen ekonomiler sınıfından sayılan Türkiye, Brezilya, Hindistan, Endonezya ve Güney Afrika pay piyasalarına ait getiri serilerinin birim kök test tabloları verilmiştir. ADF ve PP test istatistikleri sabitli ve sabitli-trendli modellerde % 1, %5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde hesaplanmıştır. Birim kök testi sonuçlarına göre fiyat serilerinin durağan olmadığı belirlenmiştir. Logaritmik getiri serilerinde ise birim kök bulunmadığı için serilerin durağanlığı kanıtlanmıştır. Zaman serileriyle kurulan modellerden elde edilen hata terimlerinde değişen varyans sorununun yaşanıyor olması sebebiyle öncelikle VAR modeli için uygun gecikme uzunluklarının tespit edilmesi ve kurulan VAR modelinin hata terimleri üzerinden EGARCH modelinin tahmin edilmesi gerekmektedir.

Modelin oluşturulması aşamasında uygun gecikme uzunluğunun belirlenmeye çalışılmıştır. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde amaç, geçmiş dönemlerde oluşan bir bilginin hangi gecikmeye kadar bugünün fiyatını açıklama gücünün olduğunu tespit etmektir. Getiri serileri için optimal gecikme uzunluğunu belirlemek amacıyla yapılan analizde Türkiye, Brezilya, Hindistan, Endonezya ve Güney Afrika pay piyasaları için AIC'e göre en uygun gecikme uzunluğu 7; SC'e göre ise 1 olarak bulunmuştur. Uygun gecikme uzunluğu için Schwarz Bilgi Kriteri esas alınarak model tahmin edilmiştir. WinRATS Classroom 9.0 Paket Programı ile Piyasalar arasında getiri ve volatilité yayılımını ortaya koymak için VAR(1)-EGARCH modeli çalıştırılmıştır. Analize ait sonuçlar aşağıda Tablo 5`te verilmiştir.

Tablo 5. Piyasalara Ait Getiri Ve Volatilite Yayılımları

Türkiye		Brezilya		Hindistan		Endonezya		Güney Afrika	
Değişken Ortalama Denklem	Katsayı istatistiği [T]	Değişken Ortalama Denklem	Katsayı [T]istatistiği	Değişken Ortalama Denklem	Katsayı (T)istatistiği	Değişken Ortalama Denklem	Katsayı [T]istatistiği	Değişken Ortalama Denklem	Katsayı [T]istatistiği
$R_{SABİT}$	0.037718882 [1.25436]	$R_{SABİT}$	-0.003862246 [-0.13614]	$R_{SABİT}$	0.038505273 [2.41603]***	$R_{SABİT}$	0.068629132 [3.28744]***	$R_{SABİT}$	0.023853928 [1.25457]
$R_{TURK, TURK(-1)}$	-0.013503639 [-0.61656]	$R_{BRE, BRE(-1)}$	-0.062704968 [-3.57569]***	$R_{HIND, HIND(-1)}$	0.022022856 [1.32368]	$R_{ENDO, ENDO(-1)}$	-0.044705314 [-2.03520]**	$R_{GAFR, GAFR(-1)}$	-0.063836557 [-3.04209]***
$R_{TURK, BRE(-1)}$	0.184912683 [9.06169]***	$R_{BRE, TURK(-1)}$	0.030272932 [2.09012]**	$R_{HIND, TURK(-1)}$	0.042889031 [3.84109]***	$R_{ENDO, TURK(-1)}$	0.056825899 [4.11995]***	$R_{GAFR, TURK(-1)}$	-0.009136393 [-0.65017]
$R_{TURK, HIND(-1)}$	0.042420154 [-0.61656]*	$R_{BRE, HIND(-1)}$	0.053433075 [2.91023]***	$R_{HIND, BRE(-1)}$	0.136837941 [16.84384]***	$R_{ENDO, BRE(-1)}$	0.198346357 [18.47333]***	$R_{GAFR, BRE(-1)}$	0.179117034 [12.56926]***
$R_{TURK, ENDO(-1)}$	-0.002400195 [-0.09718]	$R_{BRE, ENDO(-1)}$	-0.051974833 [-2.84490]***	$R_{HIND, ENDO(-1)}$	0.008577757 [0.68731]	$R_{ENDO, HIND(-1)}$	0.033426932 [2.26286]**	$R_{GAFR, HIND(-1)}$	0.003310851 [0.18506]
$R_{TURK, GAFR(-1)}$	-0.063695447 [-2.50928]**	$R_{BRE, GAFR(-1)}$	0.016502474 [0.81940]	$R_{HIND, GAFR(-1)}$	-0.004082984 [-0.26841]	$R_{ENDO, GAFR(-1)}$	0.057964598 [3.74850]***	$R_{GAFR, ENDO(-1)}$	-0.018192696 [-0.96477]
Varyans Denklemi		Varyans Denklemi		Varyans Denklemi		Varyans Denklemi		Varyans Denklemi	
$A_{SABİT}(C1)$	-0.135983410 [-7.53085]	$A_{SABİT}(C2)$	-0.102682102 [-7.43955]	$A_{SABİT}(C3)$	-0.178865236 [-11.62409]	$A_{SABİT}(C4)$	-0.280137294 [-11.62385]***	$A_{SABİT}(C5)$	-0.095950149 [-6.95240]
$ARCH$	0.107783797 [6.05276]***	$ARCH$	0.081595530 [5.78403]***	$ARCH$	0.152166501 [11.08834]***	$ARCH$	0.208129645 [11.31079]***	$ARCH$	0.076297243 [4.99836]***
$A_{TURK, TURK}$	0.002368512 [0.24598]	$A_{BRE, BRE}$	0.018151109 [1.25208]	$A_{HIND, HIND}$	0.055282277 [3.78500]*	$A_{ENDO, ENDO}$	0.072464935 [4.25702]***	$A_{GAFR, GAFR}$	0.006405147 [0.53086]
$A_{TURK, BRE}$	-0.006688833 [-0.60906]	$A_{BRE, TURK}$	0.041095695 [2.78459]***	$A_{HIND, TURK}$	0.023587715 [1.87730]*	$A_{ENDO, TURK}$	0.024139536 [2.12809]**	$A_{GAFR, TURK}$	0.036058199 [3.16429]***
$A_{TURK, HIND}$	0.010741906 [0.83929]	$A_{BRE, HIND}$	0.058010894 [3.51371]*	$A_{HIND, BRE}$	0.091634966 [5.83527]*	$A_{ENDO, BRE}$	0.048677223 [4.00984]*	$A_{GAFR, HIND}$	0.018164707 [1.83425]***
$A_{TURK, ENDO}$	0.013726912 [1.46940]	$A_{BRE, ENDO}$	0.013203984 [1.48711]	$A_{HIND, ENDO}$	0.026195725 [2.56144]**	$A_{ENDO, ENDO}$	0.001740211 [0.15791]	$A_{GAFR, ENDO}$	0.018051838 [1.42920]
$A_{TURK, GAFR}$	0.013726912 [1.46940]	$A_{BRE, GAFR}$	0.013203984 [1.48711]	$A_{HIND, GAFR}$	0.026195725 [2.56144]**	$A_{ENDO, GAFR}$	0.001740211 [0.15791]	$A_{GAFR, ENDO}$	0.018051838 [1.42920]
$KALDIRAÇ \delta_1$ (D1)	-0.732346000 [-6.03625]***	$KALDIRAÇ \delta_1$ (D2)	-0.628558815 [-4.61436]***	$KALDIRAÇ \delta_1$ (D3)	-0.315079968 [-4.84013]***	$KALDIRAÇ \delta_1$ (D4)	-0.330277596 [-5.39322]***	$KALDIRAÇ \delta_1$ (D5)	-1.306.774.060 [-4.71309]***
$GARCH Y_1$ (B1)	0.929527896 [90.97746]***	$GARCH Y_1$ (B2)	0.969536791 [194.57553]***	$GARCH Y_1$ (B3)	0.969731436 [225.90551]***	$GARCH Y_1$ (B4)	0.932195524 [96.70650]***	$GARCH Y_1$ (B5)	0.977359776 [286.17457]***
LB-Q (12)	12.525 [0.404494]	LB-Q (12)	4.779 [0.964946]	LB-Q (12)	11.249 [0.507701]	LB-Q (12)	11.789 [0.462733]	LB-Q (12)	16.348 [0.175795]
ARCH-LM (12)	7.476.657 [0.82457576]	ARCH-LM (12)	18.520.192 [0.10078438]	ARCH-LM (12)	14.301.261 [0.28188543]	ARCH-LM (12)	30.123.140 [0.00267566]	ARCH-LM (12)	18.851.303 [0.09218069]
						Tablodaki kısaltmalar			
						R: Getiri	D: Kaldıraç etkisi	LB-Q (12): Otokorelasyon Testi	
						A: Volatilite	B: Volatilite Kalıcılığı	ARCH-LM: Değişken Varyans Testi	

Anlamlılık düzeyi için : *** %1. ** %5. * %10 işaretleri konulmuştur.

Tablo 5'te beş farklı ülke için sunulan modeller ülkeler bazında değerlendirildiğinde getiri yayılımı açısından Türkiye' nin bir gün önceki getirilerinden etkilenmediği görülmektedir. Diğer piyasaların etkilerine bakıldığında ise Brezilya pay piyasasının bir gün önceki getirileri Türkiye piyasaları üzerinde pozitif etkiye sahipken Hindistan ve Güney Afrika pay piyasasından söz konusu getiri yayılımının negatif yönlü olduğu ve istatistiki olarak anlamlı olduğu saptanmıştır. Modelin varyans denkleminde Brezilya, Hindistan, Güney Afrika ve Endonezya pay piyasalarından Türkiye'ye herhangi bir volatilité yayılımı olup olmadığı incelendiğinde Türk pay piyasalarının kendi üzerinde volatilité yayılımının olduğu diğer ülkelerden herhangi bir volatilité yayılımına rastlanmadığı görülmektedir. Türk pay piyasaları için volatilité kalıcılığının yaklaşık 0,93 seviyesinde ve negatif bilgi şoklarının pozitif şoklara göre piyasada daha baskın olduğu kaldıraç teriminin katsayısından anlaşılmaktadır. Modelden elde edilen hata terimlerine uygulanan oto korelasyon ve değişen varyans test sonuçları da kurulan modelin herhangi bir spesifikasyon hatası içermediği yani hata terimlerinin oto korelasyona ve değişen varyansa sahip olmadığı ayrıca kanıtlanmıştır.

Brezilya pay piyasalarına getiri yayılımı açısından bakıldığında kendi bir önceki getirisinden - 0.062704968 anlamlılık düzeyinde etkilendiği görülmüştür. Diğer piyasaların Brezilya üzerine getiri etkisine bakıldığında, %1 anlamlılık düzeyinde Hindistan, Endonezya ve kendi piyasasından etkilenirken % 5 anlamlılık düzeyinde Türkiye pay piyasasının bir gün önceki getirisinden etkilendiği saptanmıştır. Modelin varyans denkleminde Hindistan ve Endonezya piyasalarında bir dalgalanmanın Brezilya piyasalarında bir volatilité etkisine sebep olduğu anlaşılmaktadır. Daha çok negatif etkilerin etkin olduğu etkileşimde bu volatilitenin 0,969536791 düzeyinde kalıcılık gösterdiği sonucuna varılmaktadır. Brezilya için kurulan modelden elde edilen hata terimlerine oto korelasyon ve değişen varyans testleri uygulanmış ve tablonun alt kısmında görüldüğü gibi hataların herhangi bir şekilde oto korelasyon içermediği ve değişen varyansa sahip olmadığı ayrıca kanıtlanmıştır.

Getiri yayılımı açısından Hindistan'ın kendi bir gün önceki getirilerinden etkilenmediği sonucu elde edilirken diğer piyasalardan Hindistan piyasaları üzerine pozitif yönlü güçlü bir getiri yayılımı olduğu görülmüştür. Bu yayılımın en güçlü olduğu ülke Brezilya ve daha sonra Türkiye olduğu; yayılan etkinin de % 1 anlamlılık düzeyinde olduğu saptanmıştır. Modelin varyans denkleminde bakıldığında en geniş volatilité yayılımı görülmüştür. Hindistan piyasasında ortaya çıkan bir volatilité yayılımının sırasıyla Endonezya, Türkiye, Güney Afrika ve Brezilya piyasaları üzerine doğru bir yayılım gösterdiği sonucu elde edilmiştir. Hindistan pay piyasaları için volatilité kalıcılığının yaklaşık 0,97 seviyesinde olduğu ve negatif bilgi şoklarının pozitif bilgelere göre piyasada daha baskın olduğu kaldıraç teriminin katsayısından anlaşılmaktadır. Modelden elde edilen hata terimlerine uygulanan oto korelasyon ve değişen varyans test sonuçları da kurulan modelin herhangi bir spesifikasyon hatası içermediği yani hata terimlerinin oto korelasyona ve değişen varyansa sahip olmadığı ayrıca kanıtlanmıştır.

Getiri yayılımı açısından Endonezya pay piyasalarının kendi bir gün önceki getirilerinden negatif yönde -0,044705314 anlamlılık düzeyinde etkilendiği görülmektedir. Diğer piyasaların etkilerine bakıldığında

en geniş getiri yayılımı görülmüş; Türkiye, Brezilya, Hindistan ve Güney Afrika pay piyasasının bir gün önceki getirileri Endonezya pay piyasaları üzerinde pozitif yönde etkilediği istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Modelin varyans denkleminde Endonezya pay piyasalarına herhangi bir volatilitite yayılımı olup olmadığı incelendiğinde Endonezya piyasalarının kendi şoklarından ve Güney Afrika piyasaları hariç; Türkiye, Brezilya, Hindistan`dan etkilendiği istatistiki olarak anlamlı olduğu bulunmuştur. Hindistan pay piyasaları için volatilitite kalıcılığının yaklaşık 0,93 seviyesinde olduğu ve negatif bilgi şoklarının pozitif bilgelere göre piyasada daha baskın olduğu kaldıraç teriminin katsayısından anlaşılmaktadır. Endonezya için kurulan modelden elde edilen hata terimlerine oto korelasyon ve değişen varyans testleri uygulanmış ve tablonun alt kısmında görüldüğü gibi hataların herhangi bir şekilde oto korelasyon içermediği fakat hata terimlerinin değişen varyansa sahip olduğu görülmüştür.

Güney Afrika pay piyasalarına getiri yayılımı açısından bakıldığında kendi bir önceki getirisinden etkilendiği görülürken, Diğer piyasaların etkilerine bakıldığında ise sadece brezilyanın bir gün önceki getirisinden etkilendiği saptanmıştır. Modelin varyans denkleminde bakıldığında ise Kendi piyasası ile birlikte Brezilya ve Hindistan piyasalarından bir volatilitite yayılımı altında olduğu anlaşılmaktadır. Güney Afrika pay piyasaları için volatilitite kalıcılığının yaklaşık 0,97 seviyesinde olduğu ve negatif bilgi şoklarının pozitif bilgelere göre piyasada daha baskın olduğu kaldıraç teriminin katsayısından anlaşılmaktadır. Güney Afrika için kurulan modelden elde edilen hata terimlerine oto korelasyon ve değişen varyans testleri uygulanmış ve tablonun alt kısmında görüldüğü gibi hataların herhangi bir şekilde oto korelasyon içermediği fakat hata terimlerinin değişen varyansa sahip olduğu görülmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yapılan getiri volatilitite analizi sonucunda, Türkiye pay piyasasını temsilen günlük verileri kullanılan Borsa İstanbul Hisse Senedi Piyasası'nın bir önceki getirisi ile bugünkü hisse fiyatları arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Türkiye piyasasında bir gün önceki getirinin Brezilya ve Hindistan piyasasına doğru çift yönlü pozitif bir getiri yayılımı gösterirken, Endonezya piyasasına doğru tek yönlü bir yayılım göstermiştir. Türkiye'de yaşanan bir şok sonrası ortaya çıkan volatilititeye bakıldığında ise Hindistan ve Endonezya piyasasına doğru tek yönlü bir volatilitite etkisine rastlanmıştır. Kendi bir gün önceki verisinden negatif yönlü anlamlı bir ilişkiye rastlanan Brezilya hisse senedi piyasasından getiri yayılımına bakıldığında, Türkiye ve Hindistan piyasasına doğru çift yönlü pozitif bir yayılım görülmektedir. Volatilitite yayılımına bakıldığında ise Endonezya, Hindistan ve Güney Afrika piyasasına doğru çift yönlü bir volatilitite yayılımına rastlanmaktadır. Türkiye ile birlikte bir gün önceki getirisi arasında anlamlı ilişki görülmeyen Hindistan piyasasından Brezilya ve Türkiye piyasasına doğru bir çift yönlü anlamlı bir getiri görülürken, yine çift yönü olarak bu piyasada oluşan bir volatilitite yayılımının Brezilya, Endonezya ve Güney Afrika piyasalarına etkileşim yaptığı sonucuna varılmıştır. Endonezya piyasalarına bakıldığında getiri yayılımı kendi önceki gün verisi dışında sadece Brezilya piyasaları doğru bir yayılım görünmekteyken, yine Brezilya piyasaları ile Hindistan piyasalarına doğru bir volatilititeye rastlanmaktadır. Bu Endonezya piyasaları ile Brezilya arasında ne denli yüksek bir ilişkinin olduğunu

göstermektedir. Son olarak getiri yayılımına bakıldığında Güney Afrika piyasası bir önceki gün verisinden negatif yönde etkilenmekte ve Endonezya ve Türkiye'den de anlamlı bir yayılım etkisinde kalmaktadır. Fakat bu etki Endonezya'dan pozitif yönlü olurken Türkiye'den negatif yönlü olarak gerçekleşmektedir. Volatilite yayılımında ise Güney Afrika'da yaşanan bir volatilite etkisinin Hindistan ve Brezilya piyasaları üzerine pozitif yönlü anlamlı bir yayılım gösterdiğine rastlanmaktadır. Genel olarak analiz sonuçlarına bakıldığında tüm analizlerde getiri yayılımına ilişkin sonuçlar hep pozitif yönlü olsa da bu süreklilik iki yerde değişmektedir. Bunlar Brezilya'dan Endonezya piyasasına ve Türkiye'den Güney Afrika piyasasına doğru negatif yönlü bir getiri yayılımı gerçekleşmektedir. Yine tüm ülkeler için çok yayılımının yol açtığı volatilitelerin negatif olduğunda etkili ve anlamlı olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu çalışmada biz sadece hisse senedi piyasalarını veri olarak analiz yapmaya çalıştık. Bizim önerimiz seçilen bu ülkelerin kırılğan beşli diye sınıflandırmasının sebebi olan enflasyon, işsizlik, cari açık, tahvil talebi ve büyüme gibi makroekonomik değişkenleri de içeren bir model oluşturarak analiz edilmesidir. Bunun neticesinde daha kapsamlı sonuç alınacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akdi, Y. (2010), Zaman Serileri Analizi (Birim Kökler ve Kointegrasyon), Gazi Kitabevi, 2. Baskı, Ankara.
- Akeli, Veli. (2015), "Kırılğan Beşli Ülkelerinin Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki Eşbütünleşme Analizi", Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, Cilt 11, Sayı 24, 75-96.
- Atik, A.H. (2005), " Finansal Krizlerin Gölgesinde Yükselen Piyasa Ekonomileri" , Türkiye Kalkınma Bankası AŞ.
- Baur, Dirk G.- Fry, Renée A. (2009), "Multivariate Contagion and Interdependence", Journal of Asian Economics, Vol.20, No. 4, (353-366).
- Bauwens, L. - Laurent, S. - Rombouts, J. V. (2006), "Multivariate GARCH Models: A Survey Journal of Applied Econometrics, 21(1), 79-109.
- Bollerslev, T., (1986), "Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity, Journal of Econometrics, 31, (307-327).
- Borsa İstanbul, (2015), Bist Pay Endeksleri Temel Kuralları, <http://www.borsaistanbul.com/docs/default-source/endeksler/bist-pay-endeksleri-temel-kurallari.pdf?sfvrsn=8> (Erişim: 012/05/2015)
- Bozkurt, H. (2007). Zaman Serileri Analizi, Bursa, Ekin Kitabevi.
- Ceviş, İ. - Ceylan, R. (2015), "Kırılğan Beşlide Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) Hipotezinin Test Edilmesi", Journal of Yaşar University, 10(37), 6381-6393.
- Çivi, E. - Çavuşgil, S. T. (2001), Yeni Dünya Düzeninde Güç Kazanan Ülkeler: Yükselen Ekonomiler, Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt, 7 Sayı, 1, (113-114).
- Engle, R.F. (1982), Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation, Econometrica, 50 (4), (987-1007).
- Erdoğan, S. - Bozkurt, H. (2009), "Türkiye'de Cari Açığın Belirleyicileri: MGARCH Modelleri İle Bir İnceleme". Maliye Finans Yazıları, 1(84).
- Erşin, F. (2014), "Yükselen Ekonomiler ve Kırılğan Beşli: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme", Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi, Sayı, 1, (43-54).
- Filleti, Juliana de P.- Hotta, Luiz K. - Zevallos, Mauricio, (2008), "Analysis of Contagion in Emerging Markets", Journal of Data Science, Vol. 6, (601-626).
- Fujii, E. (2005), "Intra-and Inter Regional Causal Linkages of Emerging Stock Markets: Evidence from Asia and Latin America in and out of Crises", Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Vol. 15, (315- 342).

- Garten, J. E. (1996), "The Big Emerging Markets", The Columbia Journal of World Business, 31(2), 6-31.
- Geert Bekaert - Campbell R. Harvey, (1995), " Emerging Equity Market Volatility " National Bureau Of Economic Research", <http://www.nber.org/papers/w5307.pdf> (Erişim tarihi: 01.04.2015)
- Göktaş, Özlem. (2005)," Teorik ve Uygulamalı Zaman Serileri Analizi", Beşir Kitapevi, İstanbul, http://www.kalkinma.com.tr/data/file/raporlar/ESA/GA/2005-GA/GA-05-01-02_Finansal_Kriz_ve_Yukselen_Ekonomiler.pdf (Erişim: 07.02.2016)
- Investing Endeksleri, (2015), <http://tr.investing.com/markets/indonesia> (Erişim: 14/08/2015)
- İMKB, Cevaplarla Borsa ve Sermaye Piyasası, Nisan 2011, Cevaplarla Borsa ve Sermaye Piyasası <http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr/media/9629/cevaplarla%20borsa%20ve%20sermaye%20piyasasi.pdf> (Erişim tarihi: 06.02.2016)
- Joshi, Prashant (2011)," Return and Volatility Spillovers Among Asian Stock Markets", SAGE Open, Vol.1, No. 8, DOI: 10.1177/2158244011413474.
- Koutmos, G. (1996), " Modeling The Dynamic İnterdependence Of Major European Stock Markets " Journal of Business Finance & Accounting, 23(7), 975-988.
- Mazıbaş, M. (2005)," İMKB piyasalarındaki volatilitenin modellenmesi ve öngörülmesi: Asimetrik GARCH modelleri ile bir uygulama", VII. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü, İstanbul.
- Oduncu, A. - Ermişoğlu, E. - & Akçelik, Y. (2013), Merkez Bankasının Yeni Enstrümanı Rezerv Opsiyonu Mekanizması ve Kur Oynaklığı, <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/bankacilar/article/view/5000064025> (Erişim Tarihi: 12.05.2016)
- Sevüktekin, M. - Nargeleçekenler, M. (2007), " Ekonometrik Zaman Serileri Analizi EvIEWS Uygulamalı", Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Songül, Hüseyin. (2010)," Otoresif Koşullu Değişen Varyans Modelleri: Döviz Kurları Üzerine Uygulama, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü, Uzmanlı Tezi, Ankara. <http://www3.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/huseyinsongul.pdf> (Erişim Tarihi: 12.05.2016)
- Tai, C. S. (2007), " Market İntegration And Contagion: Evidence From Asian Emerging Stock And Foreign Exchange Markets ", Emerging Markets Review, 8(4), 264-283.
- TSPAKB, (2008), "Borsa Birleşmeleri ve Stratejik Ortaklıklar, Güney Afrika Sermaye Piyasası " https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/08/aim_Yayin_ve_Raporlar_Aylik_Yayinlar_2008_gundem_200804.pdf (11/05/2016)
- Verbeek, M. (2004). A Guide to Modern Econometrics (Second Edition), Chichester: John Wiley & Sons Ltd. www.bseindia.com/static/about/introduction.aspx?expandable=0 (Erişim Tarihi: 12.05.2016)
- Yolsal, H. (1999),"Hisse Senedi Piyasalarında Etkinliğin ve Fiyatların Ekonometrik Yöntemlerle Analizi", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

BÖLGESEL GELİŞMEDE İSTİHDAM VE FİRMA YARATMA ARACI OLARAK İŞLETME KULUÇKALARI: KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE LİTERATÜR BULGULARI¹

BUSINESS INCUBATORS AS A TOOL FOR JOBS AND FIRM CREATION IN REGIONAL DEVELOPMENT: CONCEPTUAL FRAMEWORK AND FINDINGS FROM THE LITERATURE

YRD.DOÇ.DR. ONUR SUNGUR

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
onursungur@mehmetakif.edu.tr

ÖZET

Yeni kurulan işletmelerin desteklenmesine yönelik pek çok destek mekanizması bulunmaktadır. Bunlardan birisi olan işletme kuluçkaları, genel olarak; yeni girişimlerin desteklenmesine, girişimciliğin teşvik edilmesine, yeni iş olanakları yaratılarak istihdamın artırılmasına ve yerel-bölgesel-ulusal düzeyde AR-GE ve inovasyon kapasitesinin artırılmasına odaklanmaktadır. Kuluçka ifadesi; yeni firmaların büyümesini ve hayatta kalmasını sağlayan destekleyici kurumları tanımlama için kullanılmaktadır. İşletme kuluçkaları, pek çok ülkede bölgesel ve ulusal ekonomik gelişme stratejilerinin temel bir bileşeni haline gelmektedir. Bu çalışmada; işletme kuluçkalarının yerel ve bölgesel ekonomik gelişme açısından önemi ele alınmaktadır. Çalışmada öncelikli; işletme kuluçkaları kavramsal ve kuramsal çerçevede açıklanacaktır. İkinci olarak, işletme kuluçkalarının bölgesel kalkınma açısından önemine değinilecektir. Ardından, işletme kuluçkalarının bölgesel gelişme aracı olarak kullanılması konusunda literatür taramasından elde edilen bulgular doğrultusunda bazı öneriler sunulacaktır.

Anahtar Sözcükler: İşletme Kuluçkaları, Firma Teorisi, Bölgesel Kalkınma, İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM)

ABSTRACT

There are many support mechanisms for supporting newly established firms. Business incubators, one of them, are generally focused on supporting and promoting entrepreneurship, increasing employment through creating new job opportunities, enhancing local, regional and national R&D and innovativeness. The term of "incubator" is used to define supporting institutions to growth and survival of new firms. Business incubators are becoming a basic component of regional and national economic development strategies in many countries. In this study, the importance of business incubators in terms of local and regional economic development are discussed. Firstly, the concept of "business incubator" will be examined in terms of theoretical and conceptual perspective. Secondly, the importance of business incubators for regional development will be mentioned. Then, some recommendations based on the findings of the literature will be presented for using business incubators as a tools for regional development.

Keywords: Business Incubators, Firm Theory, Regional Development, Business Development Centers (ISGEMs).

¹ Bu çalışma, TÜBİTAK Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Grubu 1001 Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı tarafından 109K139 nolu proje ve Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından 2684-D-11 nolu proje ile desteklenmiştir. Çalışmaya katkılarından dolayı TÜBİTAK'a, SDÜ-BAP birimine ve projede görev alan tüm araştırmacılara teşekkür ederiz.

1. GİRİŞ

Özellikle 1970'li yıllardan bu yana "Sanayi Çağı"ndan "Bilgi Çağı"na geçiş olarak adlandırılan önemli değişimlerin bir parçası olarak "firma" ile ilgili anlayışlarda da teori, uygulama ve politika alanında ciddi bir dönüşüm yaşanmıştır. Son 20-30 yıldır dünya ekonomisinde yaşanan değişimi açıklamak için; "girişimsel ekonomi", "yeni ekonomi", "ağ ekonomisi", "enformasyon ekonomisi", "dijital ekonomi" ve "bilgi ekonomisi" gibi çok sayıda "etiket" kullanılmıştır. Bu yeni ekonomik düzende, "firma"nın geleceğinin sürekli bir şekilde yaratıcılık, inovasyon ve girişimciliğin geliştirilmesi yoluyla refah yaratma ve bunu koruma yeteneğine bağlı olduğu konusunda pek çok araştırmacı arasında bir görüş birliği vardır. Bu gelişmeler ile birlikte, girişimcilerin, yeni girişimlerin ve küçük işletmelerin rolü ve katkısı giderek artan bir şekilde bölgesel ve ulusal ekonomiler için vazgeçilmez hale gelmiştir (Eshun, 2009: 156-157). Politika yapıcılar giderek artan bir şekilde; bilim, teknoloji ve bilginin ticarileştirilmesi için fırsatların takip edilmesi ve bunlardan yararlanılması yoluyla ulusal inovasyon düzeyinin artırılmasında yeni girişimleri temel araç olarak görmektedir (Hannon, 2005: 57).

Bu süreçte, yerel ve ulusal düzeyde girişimciliğin teşvik edilmesine ve desteklenmesine yönelik uygulamalar da giderek yaygınlaşmaktadır. Yerel/bölgesel ve ulusal politika yapıcılar küçük işletmelerin ve girişimciliğin desteklenmesine giderek daha fazla önem vermektedir. Bölgesel düzeyde bu açılımın iki temel nedeni bulunmaktadır. Birincisi; geri kalmış bölgelerde girişimciliğin teşvik edilerek yeni girişimlerin kurulmasını sağlayarak hem işsizliği azaltmak hem de bölgesel ekonomilerin canlanması amaçlanmaktadır. İkinci olarak; hem bölgesel ekonomik büyüme hem de teknolojik gelişme ve inovasyon açısından Silikon Vadisi, Route-128 (Saxenian, 1994) ve Kuzey Carolina'daki Araştırma Üçgeni Parkı (Research Triangle Park) (Hardin, 2008) gibi bazı bölgesel teknolojik komplekslerin göstermiş olduğu başarı, diğer bölgeleri de bu tür uygulamalar ortaya koymaya teşvik etmektedir ve bu noktada yeni (özellikle de teknolojiye dayalı) girişimlerin desteklenmesine yönelik uygulamalar giderek artmaktadır (Shahidi, 1998: 2-3). Söz konusu bölgesel gelişmeler pek çok yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde politika yapıcı ve paydaşları bölgesel gelişme ve teknolojik gelişmeyi sağlayacak programları uygulamaya koymaya ve başarılı bölgelerin deneyimlerini "kopyalamaya" zorlamıştır. Pek çok ülke, politikalar konusunda "lideri izleme yaklaşımı" (follow the leader approach) (Hobday, 2009: 157) benimsemekte ve özellikle gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerin modellerinden ve deneyimlerinden yararlanmaktadır. Özetle; ister az gelişmiş isterse gelişmiş bölge/ülke olsun, tüm bölgeler/ülkeler, zenginlik kaynağı olarak görülen ya yeni işletme kurma ya da mevcut işletmeleri yeni faaliyetlere yönlendirme çabalarını arttırmışlardır.

Yeni ve küçük işletmeler, pek çok ülkede, toplam işletmelerin önemli bir kısmını oluşturmaktadır ve ekonomik gelişme açısından oldukça büyük bir öneme sahiptir. Ne var ki, pek çok küçük işletme, zorlu ilk yıllarını atlatamamakta ve kapanmaktadır. Her yeni girişimin yaklaşık üçte biri ikinci yılın sonunda, %50-60'ı da yedinci yılın sonunda kapanmaktadır (OECD, 2002: 35). Bu kapsamda; yeni kurulan işletmelerin desteklenmesine yönelik pek çok destek mekanizması bulunmaktadır. Bunlardan birisi olan

işletme kuluçkaları, genel olarak; yeni girişimlerin desteklenmesine, girişimciliğin teşvik edilmesine, yeni iş olanakları yaratılarak istihdamın artırılmasına ve yerel-bölgesel-ulusal düzeyde AR-GE ve inovasyon kapasitesinin artırılmasına odaklanmaktadır. Kuluçka ifadesi; yeni firmaların büyümesini ve hayatta kalmasını sağlayan destekleyici kurumlar için kullanılan genel bir tanımlamadır (Chan ve Lau, 2005: 1216). İşletme kuluçkalarının bölgeler açısından önemi; bölgesel ekonomik gelişmede yarattığı potansiyeldir. İşletme kuluçkalarının yerel ve bölgesel ekonomik gelişme aracı olarak etkin bir şekilde kullanılması gerektiği pek çok çalışmada vurgulanmaktadır. İşletme kuluçkaları, pek çok ülkede bölgesel ve ulusal ekonomik gelişme stratejisinin bir parçası ve temel bir bileşeni haline gelmektedir.

Bu çalışmada; işletme kuluçkalarının yerel ve bölgesel ekonomik gelişme açısından önemi ele alınmaktadır. Çalışmada öncelikle; işletme kuluçkaları kavramsal ve kuramsal çerçevede ele alınacaktır. Ardından, işletme kuluçkalarının bölgesel gelişme açısından hangi yönde ve nasıl kullanılabileceğine yönelik olarak literatür taramasından elde edilen bulgular doğrultusunda öneriler sunulacaktır. Çalışmanın, Türkiye’de de “İş Geliştirme Merkezleri” (İŞGEM) olarak uygulanmakta olan işletme kuluçkalarının bölgesel gelişme aracı olarak kullanımı konusunda politika çıkarımları sunması bakımından faydalı olacağı düşünülmektedir.

2. İŞLETME KULUÇKASI KAVRAMI

Kuluçka kavramı, girişimsel yeteneği canlandırmak, yeni firma gelişimini hızlandırmak ve böylece teknolojiden yararlanmayı hızlandırmak için teknoloji, sermaye ve teknik bilgiyi birleştirmenin etkin bir yolu olarak görülmektedir (Grimaldi ve Grandi, 2005: 111).

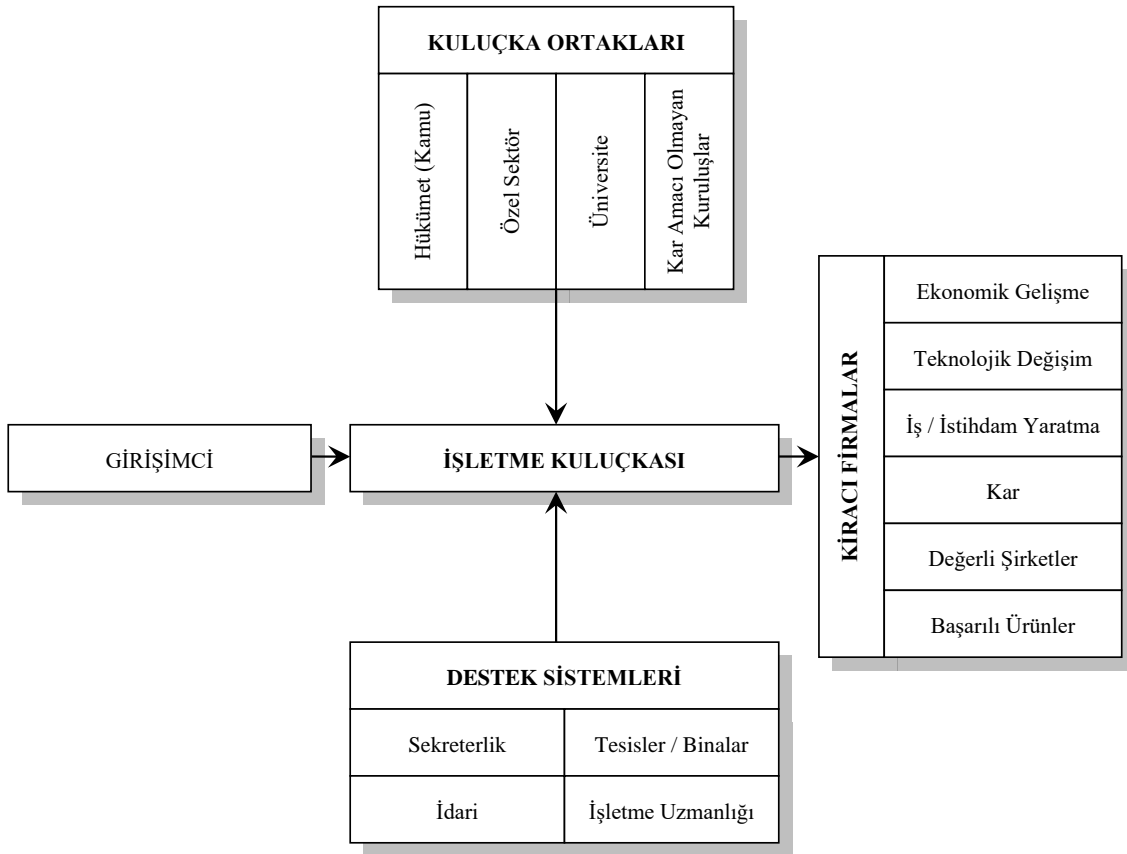
İşletme kuluçkası kavramı, genç firmalara fiziksel çalışma alanı, yönetim desteği, finansman erişimi, teknik ve diğer destekleyici hizmetlerin sunulduğu ve onların başlangıç aşamaları boyunca hayatta kalmaları ve büyümeleri için yardımcı olan kurumları ifade eden geniş bir kavramdır (Suk ve Mooweon, 2006: 30). İşletme kuluçkalarına odaklanan ilk çalışmaların büyük bir çoğunluğu kuluçka gelişimi, kuluçka kurulumu ve etkisi gibi konulara odaklanmıştır. Zamanla, kuluçka uygulamalarının yaygınlaşması ve kuluçka uygulamalarının farklılaşmasıyla birlikte, “kuluçka” ifadesi heterojen bir kurumlar topluluğunu tanımlamak için kullanılan bir şemsiye kavram halini almıştır (Aernoudt, 2004: 128). İşletme kuluçkası kavramı, herhangi bir şekilde girişimcilere fikirlerinin başlangıç aşamasından yeni girişimin kuruluşuna kadar olan süreçte yardımcı olan kuruluşları kapsayan geniş bir tanım olarak da kullanılmaktadır. Dolayısıyla; bu geniş tanım; bir tarafta teknokentleri ve bilim parklarını, diğer tarafta da herhangi bir fiziksel lokasyonu bulunmayan ve bunun yerine girişim destek hizmetleri ağbağı sunan yapıları da (duvarsız kuluçkaları da) kapsamaktadır (Adegbite, 2001: 158).

İşletme kuluçkaları, bir dizi işletme destek hizmeti ve kaynak sayesinde küçük işletmelerin büyümesi ve hayatta kalmasını hızlandırmak amacıyla tasarlanmış çok düzlemli ve dinamik bir iş geliştirme sürecidir (Phan, Siegel ve Wright, 2005: 169).

İşletme kuluçkaları, yeni kurulan girişimlerin büyüüp gelişmesini ve yetişmesini sağlamak için çalışma koşullarının kontrol edilmesi amacıyla tasarlanmış uygulamalardır. Burada "kontrol edilmesi" ifadesi, işletme kuluçkalarının, kuluçkada yer alan ve kuluçka sürecindeki firmalara çeşitli hizmet sunma vasıtasıyla onların gelişiminin etkilenmesini ifade etmektedir (Wang vd., 2008: 894).

Allen ve McCluskey (1990: 62), işletme kuluçkalarını; firma oluşumu, büyümesi ve hayatta kalmasına olanak sağlayan bir ortamda uygun ofis alanı; paylaşılan destek hizmetleri ve iş geliştirme desteği sağlayan uygulamalar olarak tanımlamakta ve yeni kurulan şirketlerin bilgi, tecrübe ve yetenek açıklarını kapatmalarında yardımcı olduklarını belirtmektedir.

Şekil 1. Kuluçka Sisteminin Genel Yapısı



Kaynak: Verma, 2004: 18.

Brooks (1986: 24) işletme kuluçkalarını; "pahalı olmayan ofis alanlarını esnek kiralama imkânı, genel yönetim giderlerini azaltmak amacıyla paylaşılan destekleyici hizmetler havuzu, birtakım profesyonel ve yönetsel asistanlık ve çekirdek sermayeye ulaşılmasında asistanlık veya erişim sunan çok kiracılı tesisler" olarak tanımlamaktadır.

İşletme kuluçkası yeni kurulan girişimlerin bir araya getirilmesi için düzenlenen uygulamalardır. Bir işletme kuluçkasının temel amacı; işletmelerin başarılı bir şekilde faaliyet göstermesini sağlayacak koşulların ve destekleyici sistemlerin geliştirilmesini sağlamaktır (Lumpkin ve Ireland, 1988: 60).

İşletme kuluçkaları, girişimcileri bir takım destekler ve hizmetler aracılığıyla destekleyerek onların doğal yeteneklerini tamamlamalarını ve potansiyellerini geliştirmelerini mümkün kılmak suretiyle toplumdaki girişimsel potansiyeli maksimize etmeyi amaçlamaktadır (Winger, 2000: 12).

Kuluçka literatüründe, çok detaylı ve pek çok açıdan birbirine benzeyen farklı kuluçka tanımlamaları yer almaktadır. Ancak yapılan tanımlamalara bakıldığında; tüm kuluçka tanımlamalarında 4 unsurun özellikle vurgulandığı dikkati çekmektedir. Bunlar (Bergek ve Norrman, 2008: 21);

- Paylaşılan ofis alanı,
- Ortak destekleyici hizmetler havuzu
- Profesyonel işletme desteği ve danışmanlık
- İçsel ve dışsal ağbağlaşma sağlanması

Kuluçka literatüründe yapılan çalışmalara bakıldığında; her unsura yapılan vurgunun zaman içerisinde değiştiği görülmektedir. Örneğin; kuluçka üzerine yapılan ilk çalışmalarda idari hizmetlere ve kuluçkanın tesis/olanaklarına (facilities) vurgu yapılırken, son zamanlarda yapılan tüm çalışmalarda kuluçkaların profesyonel işletme desteği ve ağbağlaşma hizmetlerine vurgu yapılmaktadır. Bir kuluçka uygulamasının, "kuluçka" anlamını tam olarak kazanabilmesi için; söz konusu hizmetlerin yalnızca biriyle sınırlı kalmaması, bu hizmetlerin tamamını sunması büyük önem arz etmektedir. Bergek ve Norrman (2008: 21) tarafından yapılan çalışmada da, profesyonel destekleyici hizmetlerin ve ağbağlaşma hizmetlerinin olmaması durumunda o yapılanma için "kuluçka" ifadesi yerine "otel" ifadesini kullanmanın daha doğru olacağı ifade edilmektedir.

3. KAVRAMSAL KARMAŞA: İŞLETME KULUÇKASI VE BENZER KAVRAMLAR

Uygulamada, işletme kuluçkaları ve/veya teknoloji merkezleri için kullanılan çok sayıda kavram bulunmaktadır. Bu heterojenlik, kuluçka çalışmalarında oldukça bilinen ve pek çok araştırmada vurgulanan bir problemdir (Thierstein ve Wilhelm, 2001: 316). Literatürde farklı çalışmalarda "bilim parkları", "teknoloji parkları", "araştırma parkları", "teknokentler", "işletme kuluçkaları", "teknoloji merkezleri", "yenilik merkezleri," "işletme merkezleri" gibi kavramlar birbiri yerine kullanılabilir (Chan ve Lau, 2005: 1216). Bu ise bir kavram karmaşasına neden olabilmektedir. Bu kavramlardan hangilerinin işletme kuluçkaları sayılıp sayılmayacağı konusunda bir belirsizlik bulunmaktadır.

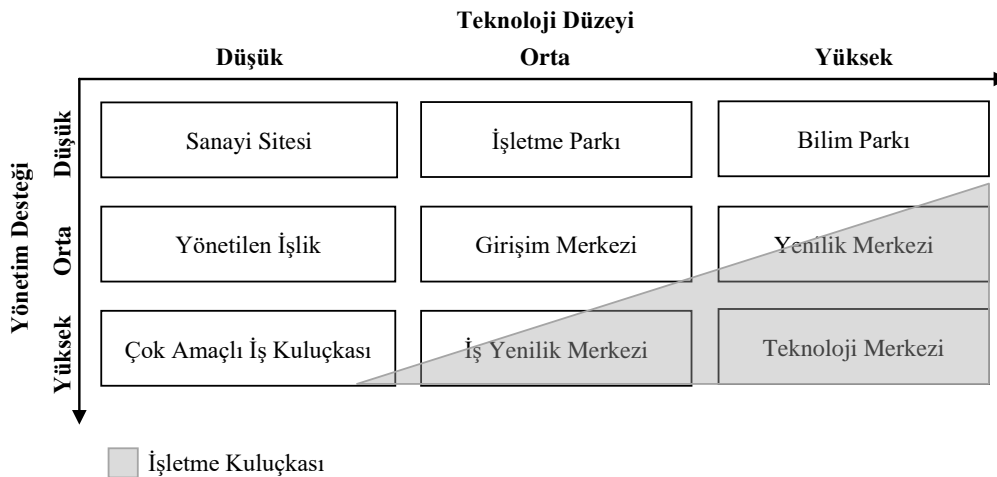
Bu tür KOBİ destek mekanizmaları için hem araştırmacılar hem de uygulayıcılar tarafından kullanılan pek çok tanımlama bulunmaktadır. Bu tanımlamaların pek çoğu; bölgesel gelişme, istihdam, iş ve refah yaratma, teknoloji, inovasyon gibi ortak temalara sahiptir. Ayrıca tüm bu uygulamaların ortak yanı;

bireysel firmalar arasında ağbağlaşmayı ve bilgi kümelenmelerini arttırmayı amaçlayan, fiziksel yakınlığa dayalı ve mülkiyet-temelli girişimler olmalarıdır (Radosevic ve Myrzakhmet, 2009: 646).

İşletme kuluçkalarının, benzer diğer işletme destek mekanizmalarından ayırt edilmesine olanak sağlayan üç temel karakteristiği bulunmaktadır. Birincisi; işletme kuluçkaları genellikle piyasa fiyatlarının altında belirlenen düşük kira desteği sağlamaktadır. İkincisi; kar amaçlı kiracılara yönelik olarak bir dizi işletme gelişimi destek hizmetleri sunmaktadır. Üçüncü olarak da; işletme kuluçkalarının belli bir giriş ve çıkış politikaları ve kriterleri bulunmaktadır (Plosila ve Allen, 1985: 730).

Avrupa Komisyonu tarafından yapılan bir sınıflandırma; bu tür farklı uygulamaların teknoloji düzeyi ve yönetim desteğine göre sınıflandırmasını yapmaktadır. Buna göre; hem teknoloji düzeyinin düşük olduğu hem de yönetim desteğinin düşük olduğu organizasyon biçimi "Sanayi Sitesi" (Industrial Estate) olarak adlandırılmaktadır. Dikey eksen boyunca aşağı doğru gidildikçe yönetim desteği artmaktadır ve dikey eksenin en altında "Çok Amaçlı İşletme Kuluçkası" yer almaktadır. Yatay ekseninde sağa doğru gidildikçe ise teknoloji düzeyi artmaktadır. Buna göre; "İşletme Parkı" teknoloji düzeyinin orta düzeyde olduğu ancak yönetim desteğinin düşük düzeyde kaldığı bir organizasyon biçimi iken, "Bilim Parkı" ise teknoloji düzeyinin yüksek ancak yönetim desteğinin düşük olduğu bir organizasyon biçimidir. Şeklin sağ alt köşesine doğru gidildikçe "İşletme Yenilik Merkezleri", "Yenilik Merkezleri" ve "Teknoloji Merkezleri" uygulamaları her iki alanda da orta ve yüksek düzeyde destek sağlayan uygulamalar olarak görülmektedir. Söz konusu üç uygulama ise Avrupa Komisyonu tanımlamasına göre tek bir ortak kavram altında "İşletme Kuluçkası" olarak tanımlanmaktadır (EC-EDG, 2002: 6).

Şekil 2. Avrupa Komisyonu İşletme Kuluçkası Sınıflandırması



Kaynak: EC-EDG, 2002: 6.

İşletme kuluçkaları ile bilim parkları sıklıkla birbirine karıştırılmaktadır (Lindholm-Dahlstrand ve Klofsten, 2002: 31). Araştırmacılar, bilim parkları ve işletme kuluçkaları uygulamaları arasında pek çok

ortaklıklar bulmaktadır. Örneğin; her iki uygulamada da kaynak paylaşımı, kümelenme, bilgi paylaşımı, yığılma (agglomeration) gibi kavramlarla temelde işletme gelişimine odaklanılmaktadır (Ratinho ve Henriques, 2010: 279). Bununla birlikte; her iki uygulamada da, sadece fiziksel bir mekân/ofis alanı sağlanmasından ziyade, iş gelişimi "sürecine" vurgu yapılmaktadır. Bilim parkları da, bilgiye dayalı işletmelerin kurulmasını ve büyümesini teşvik etmesi ve kolaylaştırmasından dolayı "kuluçka" olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte; Bilim/Araştırma/Teknoloji "Parkları" gibi uygulamalar, içerisinde üniversite, araştırma kuruluşları, AR-GE merkezleri ve kuluçka binaları gibi uygulamaları barındıran daha geniş bir yapılanmayı ifade etmektedir. Buna ilaveten; Tamasy'e (2001'den aktaran Schwartz ve Hornyk, 2010: 488) göre; bir "kuluçka" kuruluşunun ismi, içeriğini yansıtmak zorunda değildir. Örneğin; Almanya'da işletme kuluçkalarının %16'sı tam olarak kuluçka tanımlamasına girmesine rağmen kendilerini bilim/teknoloji parkı olarak adlandırmaktadır.

Bilim parkının genel kabul görmüş bir tanımı bulunmamaktadır ve benzer uygulamaları tanımlamak amacıyla çeşitli kavramlar (araştırma parkı, teknoloji parkı, inovasyon merkezi, işletme parkı vb) kullanılmaktadır. MacDonald (1987'den aktaran Dettwiler, Lindelöf ve Löfsten, 2006: 509), tüm bu kavramların, bir öğrenme merkezine yakın olarak konumlanan ve uygun bir ortamda yüksek kaliteli birimler sunan mülkiyete-dayalı girişimleri tanımlamak üzere birbiri yerine kullanılabileceğini belirtmektedir. Uluslararası Bilim Parkları Birliği (IASP), bilim parklarını; üniversite veya diğer yüksek öğretim kurumları veya başlıca araştırma merkezleri ile resmi ve operasyonel bağlantıları olan, bilgiye dayalı işletmelerin kurulmasını ve büyümesini teşvik etmek amacıyla tasarlanan, teknoloji ve işletme yeteneklerinin burada yer alan firmalara transferinde aktif olarak rol alan bir yönetim fonksiyonu olan girişimler olarak tanımlamaktadır (Chan ve Lau, 2005: 1216; Durao vd, 2005: 237). Birleşik Krallık Bilim Parkları Birliği (UKSPA) ise bilim parklarını; altyapı ve destekleyici birtakım (iktisadi gelişme aktörleri ile işbirlikçi ilişkiler, üniversite-yüksek öğretim kurumları ve araştırma merkezleri ile resmi bağlantılar, küçük ve orta işletmelere teknoloji ve yetenek transferinde aktif olarak rol alan yönetim desteği gibi) hizmetler sağlayarak yenilikçi, hızlı büyüyen ve teknolojiye dayalı işletmelerin kuruluşunu ve gelişimini desteklemeyi amaçlayan işletme destek uygulamaları olarak tanımlamaktadır (Durao vd, 2005: 238).

Ancak, benzerliklerin yanı sıra, bilim parkları ve işletme kuluçkaları arasında odak noktası (firma, sektör) açısından bazı farklılıklar bulunabilmektedir. Genel olarak; bilim parkları, teknolojik gelişme, inovasyon, teknoloji transferi gibi konulara ve bunlarla ilgili sektörlere odaklanmaktadır (Phan, Siegel ve Wright, 2005).

İşletme kuluçkalarında yeni kurulacak firmanın teknolojik yetkinliği veya yenilikçiliği konusunda herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır. Bir diğer ifadeyle; işletme kuluçkalarında teknoloji düzeyi ne olursa olsun (yüksek veya düşük), firmalar hizmet alabilmektedir. Oysa bilim/teknoloji/araştırma parkları gibi uygulamalar özellikle yenilikçi ve yeni teknolojiye dayalı firmaların büyüüp gelişmesine odaklanmaktadır. Dolayısıyla bu uygulamalarda yenilikçilik temel seçim kriteri olmaktadır (Schwartz ve Hornyk, 2008: 438). Ayrıca, bu uygulamalarda; girişimin park içerisinde yer alıp almamasına

bakılmamaktadır. Bir diğ er ifadeyle; firmanın yeni kurulmuş olması ve fiilen park içerisinde bulunması gerekmemekte, park dışında yer alan firmalar, teknoloji parkı içerisinde yenilikçi AR-GE projeleri yürütebilmektedir.

Bilim Parkları ve Teknoloji Parkları gibi uygulamalar; daha çok inovasyon odaklı olup, yenilikçi ve özellikle yeni teknolojiye dayalı firmaların desteklenmesine odaklanmaktadır (Dura o vd, 2005: 237). Bilim parkları kavramı; bilimsel bilginin, doğrusal* bir ilerleme ile teknolojik inovasyona öncülük ettiğ i fikrine dayanmaktadır (Quintas, Wield ve Massey, 1992: 161). Bilim parkları, teknolojik yeniliğ in bilimsel araştırmadan doğduğ u varsayımını yansıtmaktadır ve bilim parkları, temel araştırmanın somut ürünlere dönüşümü için uygun ortam sağ lamaktadır (Westhead, 1997: 46). Bilim Parkları, firmaların daha çok akademik uzmanlığ a erişmek ve araştırma sonuçlarından yararlanmak için konumlandıkları veya akademik araştırmacıların çıktılarını ticarileştirebilecekleri ortamlar olarak tanımlanmaktadır (McAdam vd, 2006: 454). Bilim Parkı; teknolojik faaliyetlerin yoğunlaşmasını mümkün kılan ve böylece parkta yer alan firmaların pozitif dışsalılıklardan yararlanmasını sağ layan uygulamalar olarak tanımlanmaktadır (Westhead, Batstone ve Martin, 2000: 132).

Kuluçka ile ilgili benzer kavramlar ile kuluçka uygulamaları arasında, girişimin hangi aşamada desteklendiğ i konusunda da bir belirsizlik bulunmaktadır. Bazı araştırmacılar kuluçka ile bilim-teknoloji-araştırma parklarını eş anlamlı olarak görmekte ve kuluçkaların farklı türleri arasında, firmaların gelişim aşamasına göre (kuruluş, gelişme, olgunluk gibi) ayırım yapmaktadır (Bhabra-Remedios ve Cornelius, 2003: 8). Ancak pek çok araştırmacı, kuluçkaların, girişimin ilk aşaması ile ilişkili olduğunu kabul etmektedir (Aernoudt, 2004; Grimaldi ve Grandi, 2005). Pek çok işletme kuluçkası, fikirleri henüz olgunlaşmamış, henüz hayata geçmemiş ve kuruluşun ilk aşamalarında girişimleri kabul etmekte ve onların hayata geçirilmesini sağ lamaktadır (Bergek ve Norrman, 2008: 21-22). Bu bakımdan, yeni kurulmamış, daha önceden mevcut işletmelerin prototip geliştirme, AR-GE faaliyetinde bulunma, ürün/süreç geliştirme çalışmalarında bulunması amacıyla projeler geliştirmesini sağ layan benzer uygulamalar ile henüz hayata geçmemiş girişimsel fikirleri destekleyen yapılanmaları birbirinden ayırmak gerekmektedir. Bu konuda Brooks (1986: 26), kuluçkaların yeni iş fikri ile bu fikrin hayata geçiş aşaması arasındaki boşluğ un kapatılması ve köprü kurulması konusuna odaklanması gerektiğ ini belirtmektedir.

4. İŞLETME KULUÇKALARININ BÖLGESEL GELİŞME AÇISINDAN ÖNEMİ

Yerel, bölgesel ve ulusal politika yapıcılar, son 20 yıldır;

- Mevcut firmaların ve endüstrilerin korunması,
- Başka bölgelerde kurulu firmaların bölgeye çekilmesi,
- Yeni firmaların ve endüstrilerin yaratılması

amaçlarıyla pek çok ekonomik gelişme programı uygulamaya koymaktadır. Mikro, küçük ve orta boy işletmeler, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde iktisadi gelişme politikalarının başlıca unsurlarından birisi haline gelmektedir (Cooper ve Park; 2008: 27). Yeni firmaların ve endüstrilerin yaratılmasıyla ilgili olarak işletme kuluçkaları; küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulmasını, hayatta kalmasını, büyümesini ve başarılı olmasını sağlayarak yerel ve bölgesel ekonomik gelişmeye katkıda bulunmaktadır.

İşletme kuluçkalarının ekonomik açıdan öneminin bir boyutu da ekonomik gelişme açısından yarattığı potansiyeldir. Pek çok yazar, işletme kuluçkalarının yerel ve bölgesel ekonomik gelişme aracı olarak etkin bir şekilde kullanılmasını vurgulamakta ve buna yönelik öneriler sunmaktadır. Örneğin; Campbell (1989: 58), kuluçka uygulamaları için çeşitli önerilerde bulunmaktadır. Birincisi; kamu politikası açısından, işletme kuluçkaları gerilemekte olan bölgelerin her derdine deva olacak tek bir uygulama olarak görülmemeli, bölgesel ekonomik gelişmenin sağlanması amacıyla uygulamaya koyulan daha genel/bütüncül bir ekonomik gelişme stratejisinin bir parçası olarak uygulanmalıdır. İkinci olarak; işletme kuluçkalarının etkisiyle ilgili olarak gerçekçi beklentiler geliştirilmelidir. İşletme kuluçkaları piyasa itmeli araçlardır ve yerel girişimciler ve gayrimenkul piyasası başarının başlıca belirleyicileridir. Bu nedenle bir bölgede işletme kuluçkaları uygulamasının uygulamaya koyulup koyulmaması konusunda bu hususların dikkate alınması ve başarıya ilişkin beklentilerin iyi tespit edilmesi gerekmektedir.

İşletme kuluçkaları genellikle bölgesel ekonomik gelişme stratejisinin bir parçası olmaktadır ve bu nedenle çok sayıda farklı paydaşın taleplerini de karşılamak zorundadır (Quintas, Wield ve Massey, 1992). İyi yönetilen bir işletme kuluçkası, pek çok aktör açısından farklı yararlar sağlayabilmektedir. Kuluçkaların, kiracılar, hükümetler, üniversiteler, işletmeler, yerel topluluk ve uluslararası topluluk açısından yararları şu şekilde özetlenebilir (Lalkaka, 2001: 8):

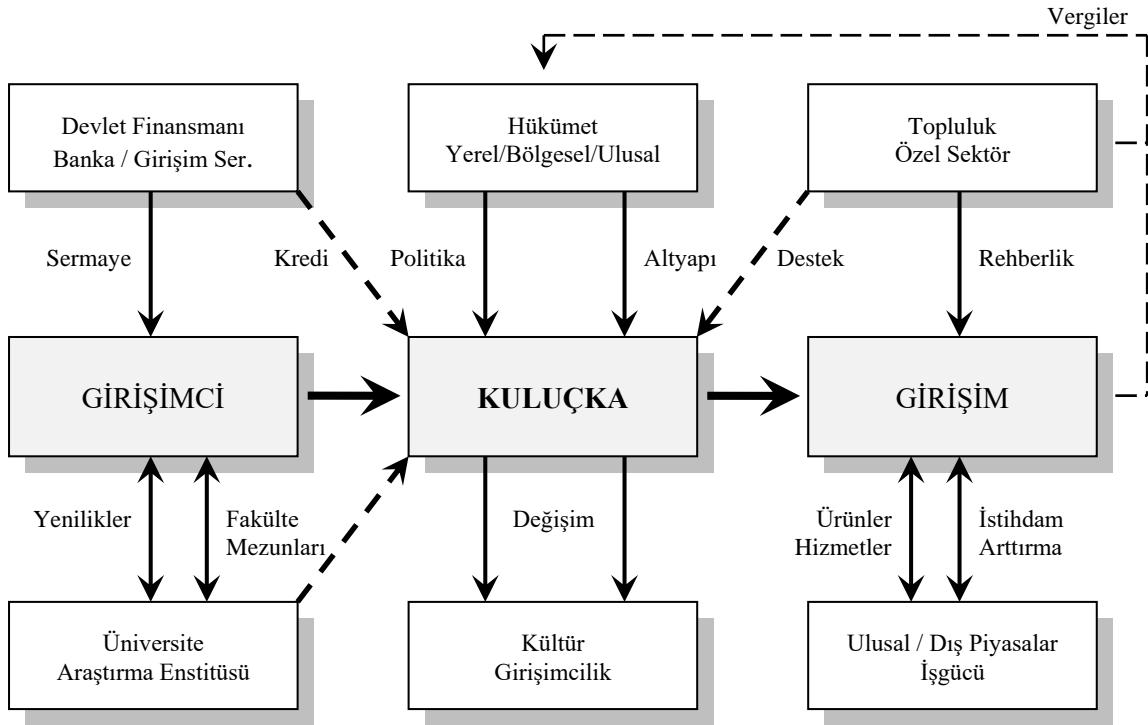
- **Kiracılar Açısından:** Başarı şansını artırır, kredibilite artırır, yetenek geliştirmesine yardımcı olur, kiracı firmalar arasında sinerji yaratır, bilgi, kaynaklara ve çekirdek sermayeye erişimi kolaylaştırır.
- **Hükümetler Açısından:** Piyasa başarısızlıklarının üstesinden gelinmesine yardımcı olur, bölgesel gelişmeyi destekler, iş, gelir ve vergi yaratır ve küçük işletmelere verilen politik vaatlerin yerine getirilmesi açısından bir kanıt olur.
- **Üniversiteler Açısından:** Üniversite-sanayi arasındaki ilişkilerin güçlenmesine yardımcı olur, araştırmaların ticarileştirilmesini destekler, üniversite öğrencilerinin yeteneklerinden daha iyi yararlanabilmeleri için fırsatlar sunar.
- **Yerel Topluluk Açısından:** Özgüven ve girişimcilik kültürü yaratır, mezun olan işletmelerin büyük bir çoğunluğunun bölgede kalması sayesinde yerel gelir yaratır.

- **Uluslararası Topluluk Açısından:** [Farklı ülkelerdeki] kiracı firmalar ve kuluçkalar arasındaki ticaret ve teknoloji transferi için fırsatlar yaratır, işbirlikleri ve anlaşmalar sayesinde deneyimlerin paylaşılmasını kolaylaştırır.

Kuluçkalar, bölgesel ağbağ içerisinde yer alan aktör gruplarından birisidir ancak firmalarla, üniversitelerle ve diğer aktörlerle olan etkileşimleri onları önemli kılmaktadır. Bu nedenle, kuluçka gibi aktörler, farklı aktörler ve kaynakları bir araya getirdikleri için bölgesel ağbağlarda birer “yapıştırıcı” olarak görülmektedir (Aaboen, 2009: 667). İşletme kuluçkalarının önemli bir rolü de, kuluçkada yer alan kiracı firmalar ile bölgesel inovasyon sisteminin aktörleri arasında bir aracılık görevi görmesidir. Kuluçkalar; kiracı firmalar ile bölgesel ortam/çevre arasında bir “köprü” oluşturmaktadır. Bu sayede; firmaların ihtiyaç duyduğu bilgi, teknoloji, finansal sermaye, pazara ilişkin kaynaklar ve beşeri sermaye gibi kritik kaynaklara erişim imkânı sağlanmış olmaktadır (Grimaldi ve Grandi, 2005; Rice, 2002). Kuluçkalar, firmaları diğer aktörler ile eşleştirerek ağbağ kurulması konusunda aracılık sağlamakta ve yeni kurulan girişimlerin, henüz ilk aşamada bağlantılarının az olmasından ve güçlü bir ağbağ sahibi olmamalarından kaynaklanan zayıflıkları telafi etmektedir (Smilor, 1987).

Aşağıdaki şekilde; kuluçka sistemi içerisinde yer alan paydaşlar, paydaşların sisteme yaptıkları katkılar (girdiler) ve kuluçka sisteminden beklenen faydalar (çıktılar) arasındaki döngü görülmektedir.

Şekil 3. İşletme Kuluçkalarında Aktörler, Çıktılar ve Beklenen Faydalar



Kaynak: Lalkaka, 2001: 31.

İşletme kuluçkaları, pek çok ülkede bölgesel ve ulusal ekonomik gelişme stratejisinin bir parçası ve temel bir bileşeni haline gelmektedir. Kuluçkalar, özellikle teknolojiye dayalı ekonomik gelişmenin amaçlandığı bölgeler başta olmak üzere, pek çok bölgede ve pek çok sektörde iş büyümesinin desteklenmesinde ve hızlandırılmasında etkin bir araç olarak kullanılmaktadır.

İlk yıllardaki uygulamalarda, işletme kuluçkaları, bölgesel ekonomik krizler ve fabrika kapanmaları nedeniyle imalat sanayinde meydana gelen istihdam düşüşlerine bir çözüm olabilmek için ya da bazı bölgelerde yeni bir teknoloji veya endüstri doğması sağlanması ümidiyle geliştirilmiştir (Campbell, 1989: 56).

İşletme kuluçkaları uygulamaları özellikle 1970'li yılların sonları ve 1980'li yılların başlarında, piyasa fiyatının altında ofis alanı ve paylaşılan ortak hizmetler vasıtasıyla küçük işletmelerin desteklenmesinde ve girişimci faaliyetlerin artırılmasında yerel ve bölgesel ekonomik gelişme aracı olarak uygulamaya koyulmaya başlanmıştır. İlk uygulamaların temel olarak iki amacı bulunmaktadır (Shahidi, 1998: 5):

- Resesyondan olumsuz etkilenen ve gerilemekte olan bölgesel ekonomilerde küçük işletme oluşumunun ve gelişiminin desteklenmesi amacıyla uygulamaya koyulmuştur. Ancak Brooks (1986: 24) bu konuda işletme kuluçkaları ile ilgili yanlış bir algılama olduğunu belirtmektedir. Yazar, işletme kuluçkalarının bazı durumlarda, gerilemekte olan ekonomiler için birer ilaç olarak algılanmasının önemli bir tehlike olduğunu ifade etmektedir. Brooks'a göre; işletme kuluçkalarında fiilen yaratılan yeni iş / istihdam sayısı oldukça sınırlı sayıda (belki yüzlerce) olmaktadır. Oysa özellikle büyük kentsel ekonomilerde ekonomik gelişme üzerinde önemli bir etkisinin olabilmesi için ihtiyaç duyulan istihdam artışının birkaç bine ulaşması gerekmektedir.
- Yerel ekonomi için uygun olan belirli endüstrilerde küçük işletmelerin desteklenmesi amacıyla uygulamaya koyulmuştur.

Avrupa Komisyonu Girişim Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan bir rapora göre; Batı Avrupa'da 900'den fazla işletme kuluçkası bulunmaktadır (EC-EDG, 2002: 12). ABD'de ise Ulusal İşletme Kuluçkaları Birliği (NBIA) verilerine göre 1997 yılında 550 işletme kuluçkası bulunurken, bu sayı 2003 yılı itibarıyla 950'ye ulaşmıştır ve bu rakamlar her geçen gün artmaktadır. 2003 yılı itibarıyla dünya genelinde 3.500'den fazla kuluçka bulunmaktadır (Lalkaka, 2003: 31). Kuluçka uygulamaları, "yorgun" ve gerilemekte olan bölgelerin canlandırılması açısından bölgesel gelişme stratejilerinin bir parçası olarak görülmektedir (Bergek ve Norrman, 2008: 20).

Bu noktada, işletme kuluçkaları uygulamalarının, bölgesel gelişme programlarının bir parçası olmakla birlikte (EC-EDG, 2002: vii), tek başına bir araç olarak kullanılmadığını, topyekun bir gelişmenin tek unsuru olmadığını da belirtmek gerekmektedir. Bu doğrultuda, zaman içerisinde işletme kuluçkaları kavramı, daha geniş çapta bir bölgesel ekonomik gelişme misyonunu desteklemek amacıyla yerel ve bölgesel politika yapımcılar tarafından bölgesel gelişme ve teknolojik gelişme stratejilerinin bir parçası olarak genel politikalara entegre edilmiştir (Shahidi, 1998: 5). Bu bağlamda, günümüzde işletme kuluçkaları uygulamaları sadece yukarıda bahsedildiği gibi geri kalmış bölgelerde ve belli endüstrilerde

küçük işletmeleri desteklemek amacıyla değil, genel bir bölgesel gelişme stratejisinin bir parçası olarak uygulamaya koyulmaktadır. Ancak Campbell (1989: 56), işletme kuluçkalarının bölgesel gelişme açısından öngörülen etkilerinin ortaya çıkabilmesi açısından; işletme kuluçkalarının, yalnızca yeni girişimlerin büyümesini hızlandırması ve hayatta kalmalarını desteklemesi durumunda iktisadi gelişme için mantıklı bir strateji olacağını belirtmektedir.

İşletme kuluçkalarının bölgesel ekonomiye etkileri üzerine odaklanan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Örneğin; Markley ve McNamara (1994; 1995), işletme kuluçkaları tarafından yaratılan ekonomik faaliyetleri (satışlar, maaşlar, ürün maliyeti, vergiler) dikkate alarak, işletme kuluçkalarının yerel ve bölgesel ekonomiler üzerindeki ekonomik ve mali etkilerini ve çarpan etkileri sonucunda yaratılan iş ve gelir bakımından ikincil etkilerini araştırmıştır. Lalkaka ve Bishop (1996) tarafından yapılan çalışmada, firma oluşumu, firma sayısı, istihdam yaratımı, istihdam başına maliyet gibi göstergelerle sanayileşen ülkelerde kuluçkaların yerel ve bölgesel ekonomiye etkileri araştırılmıştır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de uygulanmakta olan bu uygulamanın, Batı’ya kıyasla pek fazla bir geçmişi bulunmamaktadır. Konu ile ilgili olarak; Kalkınma Planları, KOBİ Stratejisi, Sanayi Stratejisi gibi politika dokümanlarına bakıldığında; Türkiye’de kuluçka kavramının ve kuluçka uygulamalarının yeni olduğu görülmektedir. Türkiye’de temel olarak; Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER), Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri (DTİ) ve İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) olarak uygulanmakta olan üç farklı kuluçka yapılanması bulunmaktadır. Bu uygulamalar arasında; bu çalışmaya konu olan İŞGEM’ler, ilk defa 1997 yılında uygulamaya koyulmuştur. Ardından Dünya Bankası desteği ve Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB) tarafından yaygınlaştırılan İŞGEM’ler, Türkiye’de yeni firma ve istihdam oluşumu ve bölgesel kalkınma için uygun birer politika aracı halini almıştır. Bugün, pek çok politika ve strateji dokümanında genel olarak kuluçka uygulamalarının ve özel olarak İŞGEM uygulamalarının yaygınlaştırılmasına vurgu yapılmaktadır. İŞGEM’ler de, “kuluçka” mantığına uygun olarak pek çok destekleyici hizmet sunmakta ve böylelikle girişimciliğin yaygınlaştırılmasını, yeni firma oluşumunu ve bu firmaların hayatta kalabilmesini sağlamayı amaçlamaktadır.

İşletme kuluçkaları, bölgesel gelişme açısından da bir potansiyel arz etmektedir. Yeni firma oluşumu, girişimciliğin teşvik edilmesi, firma hayatta kalma, iş ve istihdam yaratma açısından işletme kuluçkaları ekonomik gelişme aracı olarak giderek artan bir şekilde uygulanmaktadır. Ancak; işletme kuluçkalarının bölgesel gelişme aracı olarak –başarılı bir şekilde- uygulanabilmesi için bazı hususlara da dikkat edilmesi gerekmektedir (Atherton ve Hannon, 2006: 52; Yu vd, 2009: 27):

- Başarılı kuluçkalar çevreleriyle (içinde buldukları ortamda) içerilmiştir ve ağbağlar için katalizör ve düğüm noktası olarak görev görmektedir.

- Kuluçkaların bulunduğu bölgenin yerel-bölgesel karakteristiklerinin de (nüfus, girişimci potansiyeli, kent-kır ayrımı vb) kuluçkaların performansı üzerinde önemli etkileri olmaktadır.
- Kuluçka gelişimi uzun dönemli bir projedir. Bölgesel etki yaratabilmek için 5-10 yıl gerekebilmektedir.

İşletme kuluçkalarının bölgesel gelişme aracı olarak başarılı bir uygulama olmasında; yerel bağlamın ve yerelin ekonomik – sosyal – kültürel özelliklerinin kullanılarak yerelden aktif olarak yararlanılması oldukça önemlidir. Bölgesel politika uygulamalarında sıkça yapıldığı üzere; başarılı bölgelerin uygulamalarının "kopyala-yapıştır" şeklinde alınması ve yerel karakteristiklerin göz ardı edilmesi, bu uygulamalardan beklenen başarıların elde edilememesine neden olmaktadır. Bu açıdan; küreselleşme-yerelleşme tartışmalarında oldukça popüler olan "küresel düşün, yerel davran" söylemi işletme kuluçkaları açısından da "küresel olarak araştır, yerel olarak yeniden yapılandır" şeklinde yorumlanabilir.

TEŞEKKÜR

Bu çalışma, TÜBİTAK Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Grubu 1001 Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı tarafından 109K139 nolu proje ve Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından 2684-D-11 nolu proje ile desteklenmiştir. Çalışmaya katkılarından dolayı TÜBİTAK'a, SDÜ-BAP birimine ve projede görev alan tüm araştırmacılara teşekkür ederiz.

KAYNAKÇA

- Aaboen, L. (2009), "Explaining Incubators Using Firm Analogy", *Technovation*, 29, 657-670.
- Adegbite, O. (2001), "Business Incubators and Small Enterprise Development: The Nigerian Experience", *Small Business Economics*, 17, 157-166.
- Aernoudt, R. (2004), "Incubators: Tool for Entrepreneurship?", *Small Business Economics*, 23, 127-135.
- Allen, D.N. ve R. McCluskey (1990), "Structure, Policy, Services and Performance in the Business Incubator Industry", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, 15(2), 61-77.
- Atherton, A. ve P.D. Hannon (2006), "Localised Strategies for Supporting Incubation - Strategies Arising from a Case of Rural Enterprise Development", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(1), 48-61.
- Bergek, A. ve C. Norrman (2008), "Incubator Best Practice: A Framework", *Technovation*, 28, 20-28.
- Bhabra-Remedios, R.K. ve B. Cornelius (2003), "Cracks in the Egg: Improving Performance Measures in Business Incubator Research", *Small Enterprise Association of Australia and New Zealand 16th Annual Conference*, 28 Eylül-1 Ekim, Ballarat.
- Brooks, O. (1986), "Economic Development through Entrepreneurship: Incubators and the Incubation Process", *Economic Development Review*, Summer, 24-29.

- Campbell, C. (1989), "Change Agents in the New Economy: Business Incubators and Economic Development", *Economic Development Review*, Spring, 56-59.
- Chan, K.F. ve T. Lau (2005), "Assessing Technology Incubator Programs in the Science Park: The Good, the Bad and the Ugly", *Technovation*, 25, 1215-1228.
- Cooper, S.Y. ve Park, J.S. (2008), "The Impact of Incubator Organizations on Opportunity Recognition and Technology Innovation in New, Entrepreneurial High-Technology Ventures", *International Small Business Journal*, 26(1), 27-56.
- Dettwiler, P., P. Lindelöf ve H. Löfsten (2006), "Utility of Location: A Comparative Survey Between Small New Technology-Based Firms Located on and off Science Parks – Implications for Facilities Management", *Technovation*, 26, 506-517.
- Durao, D., M. Sarmento, V. Varela ve L. Maltez (2005), "Virtual and Real-Estate Science and Technology Park: A Case Study of Taguspark", *Technovation*, 25, 237-244.
- European Commission Enterprise Directorate-General (EC-EDG) (2002), *Benchmarking of Business Incubators*, Centre for Strategy and Evaluation Services.
- Eshun, J.P. (2009), "Business Incubation as Strategy", *Business Strategy Series*, 10(3), 156-166.
- Grimaldi, R. ve A. Grandi (2005), "Business Incubators and New Venture Creation: An Assessment of Incubating Models", *Technovation*, 25, 111-121.
- Hannon, P.D. (2005), "Incubation Policy and Practice: Building Practitioner and Professional Capability", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(1), 57-75.
- Hardin, J.W. (2008), "North Carolina's Research Triangle Park: Overview, History, Success Factors and Lessons Learned", W. Hulsink ve H. Dons (Editörler) içinde, *Pathways to High-tech Valleys and Research Triangles: Innovative Entrepreneurship, Knowledge Transfer and Cluster Formation in Europe and the United States*, USA: Springer, 27-51.
- Hobday, M. (2009), "Asian Innovation Experiences and Latin American Visions: Exploiting Shifts in Techno-Economic Paradigms", W. Drechsler, R. Kattel ve E.S. Reinert (Editörler) içinde, *Techno-Economic Paradigms: Essays in Honour of Carlota Perez*, London: Anthem Press, 145-170.
- Lalkaka, R. (2001), *Best Practices in Business Incubation: Lesson (yet to be) Learned*, 14 November, Brussels.
- Lalkaka, R. (2003), "Business Incubators in Developing Countries: Characteristics and Performance", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 3(1-2), 31-55.
- Lalkaka, R. ve J. Bishop (1996), *Business Incubators in Economic Development: An Initial Assessment in Industrializing Countries*, United Nations Development Programme, New York.
- Lindholm-Dahlstrand, A. ve M. Klofsten, M. (2002), "Growth and Innovation Support in Swedish Science Parks and Incubators", R. Oakey, W. Daring ve S. Kauser (Editörler) içinde, *New Technology-Based Firms in the New Millennium*, Volume II, Oxford: Elsevier, 31-46.
- Lumpkin, J.R. ve R.D. Ireland (1988), "Screening Practices of New Business Incubators: The Evaluation of Critical Success Factors", *American Journal of Small Business*, Spring, 12(4), 59-81.
- MacDonald, S. (1987), "British Science Parks: Reflections on the Politics of High Technology", *R&D Management*, 17(1), 25-37.
- Markley, D.M. ve K.T. McNamara (1994), *A Business Incubator: Operating Environment and Measurement of Economic and Fiscal Impacts*, Purdue University Center for Rural Development, Working Paper No: 0594.
- McAdam, M., B. Galbraith, R. McAdam, ve P. Humphreys (2006), "Business Processes and Networks in University Incubators: A Review and Research Agendas", *Technology Analysis & Strategic Management*, 18(5), 451-472.
- OECD (2002), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, Paris, France.

- Phan, P.H., D.S. Siegel ve M. Wright (2005), "Science Parks and Incubators: Observations, Synthesis and Future Research", *Journal of Business Venturing*, 20, 165-182.
- Plosila, W.H. ve D.N. Allen (1985), "Small Business Incubators and Public Policy: Implications for State and Local Development Strategies", *Policy Studies Journal*, 13(4), 729-734.
- Quintas, P., D. Wield ve D. Massey (1992), "Academic-Industry Links and Innovation: Questioning the Science Park Model", *Technovation*, 12(3), 161-175.
- Radosevic, S. ve M. Myrzakhmet (2009), "Between Vision and Reality: Promoting Innovation through Technoparks in an Emerging Economy", *Technovation*, 29, 645-656.
- Ratinho, T. ve E. Henriques (2010), "The Role of Science Parks and Business Incubators in Converging Countries: Evidence from Portugal", *Technovation*, 30, 278-290.
- Rice, M.P. (2002), "Co-Production of Business Assistance in Business Incubators: An Exploratory Study", *Journal of Business Venturing*, 17, 163-187.
- Saxenian, A. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, USA*: Harvard University Press.
- Schwartz, M. ve C. Hornych (2008), "Specialization as Strategy for Business Incubators: An Assessment of the Central German Multimedia Center", *Technovation*, 28, 436-449.
- Schwartz, M. ve C. Hornych (2010), "Cooperation Patterns of Incubator Firms and the Impact of Incubator Specialization: Empirical Evidence from Germany", *Technovation*, 30, 485-495.
- Shahidi, H. (1998), *The Impact of Business Incubators in Entrepreneurial Networking: A Comparative Study of Small, High-Technology Firms*, George Washington University Yayınlanmamış Doktora Tezi, USA.
- Smilor, R.W. (1987), "Commercializing Technology through New Business Incubators", *Research Management*, 30(5), 36-41.
- Suk, J.Y. ve R. Mooweon (2006), "Resource Mobilization and Business Incubation: The Case of Korean Incubators", *Development and Society*, 35(1), 29-46.
- Tamasy, C. (2001), "Evaluating Innovation Centres in Germany: Issues of Methodology, Empirical Results and International Comparison", D. Felsenstein ve M. Taylor (Editörler) içinde, *Promoting Local Growth. Process, Practice and Policy*, Ashgate, 109-126.
- Thierstein, A. ve B. Wilhelm (2001), "Incubator, Technology, and Innovation Centres in Switzerland: Features and Policy Implications", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, 315-331.
- Verma, S. (2004), *Success Factors for Business Incubators: An Empirical Study on Canadian Business Incubators*, Carleton University Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Canada.
- Wang, H., D. Lin, H. Yin, Q. Lu ve H. Cheng (2008), "Linking Incubator Services to the Performance of Incubated Firms: A Review", 4th IEEE International Conference on Management of Innovation and Technology (ICMIT 2008), 21-24 Eylül, Bangkok, Thailand, 894-899.
- Westhead, P. (1997), "R&D 'Inputs' and 'Outputs' of Technology-Based Firms Located on and off Science Parks", *R&D Management*, 27(1), 45-62.
- Westhead, P., S. Batstone ve F. Martin (2000), "Technology-Based Firms Located on Science Parks: The Applicability of Bullock's 'Soft-Hard' Model", *Enterprise and Innovation Management Studies*, 1(2), 107-139.
- Winger, A. (2000), *Stimulating the Supply and Building the Capacity of New Schools and School Developers, Recommendations for the Design and Implementation of a New Schools Incubator*, Center on Reinventing Public Education, USA, Washington.
- Yu, J., M. Middleton ve R. Jackson (2009), "Toward the Geography of Business Incubator Formation in the United States", 56th North American Regional Science Association International (RSAI) Conference, 18-21 Kasım, California, USA.

TMS 37 KAPSAMINDAKİ KARŞILIKLAR, KOŞULLU BORÇLAR, KOŞULLU VARLIKLARIN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ¹

ACCOUNTING OF PROVISIONS, CONTINGENT LIABILITIES, CONTINGENT ASSETS IN SCOPE OF IAS 37

PROF.DR. HAYRETTİN USUL

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
Hayrettin.usul@ikc.edu.tr

ÖĞR.GÖR. FİGEN ÖZER KEÇE

Süleyman Demirel Üniversitesi, Uluborlu Selahattin Karasoy Meslek Yüksekokulu
figenozer@sdu.edu.tr

ÖZET

Bu çalışmada Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarından 37 No'lu Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar standardı ele alınmıştır. Öncelikle; bu kavramlar hakkında genel bir bilgi verilmiş; işletmelerin karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıkları hangi durumlarda tahakkuk ettirebileceği ve finansal tablo dipnotlarında ilgili kavramlara ilişkin hangi bilgilerin açıklanması gerektiği ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Bu açıklamalar yapıldıktan sonra, bir işletmenin TMS 37 kapsamında gerçekleşen olaylara ilişkin karşılık ayırması durumunda muhasebe kayıtlarını nasıl yapacağı incelenmiştir.

Anahtar Sözcükler: UFRS, TMS 37, Karşılıklar, Koşullu Borçlar, Koşullu Varlıklar

ABSTRACT

This study tries to gain an insight into the number 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, one of the International Financial Reporting Standards. At first a general overview has been provided about these concepts, and then under what circumstances businesses accrue provisions, contingent liabilities and contingent assets and what kind of information related to the concepts about financial statements should be explained have been examined in detail. After these explanations, in the event that recognizes provision related to incidents that occur within the scope of IAS 37 of a business, the accounting records have been examined how to will make.

Keywords: IFRS, IAS 37, Provisions, Contingent Liabilities, Contingent Assets

¹ Bu makale, yazarlar tarafından hazırlanıp yönetilen "TMS 37 Kapsamındaki Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların Muhasebeleştirilmesi ve İşletme Performansına Etkisi" başlıklı yayınlanmamış yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Söz konusu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından, 2975-YL-11 no'lu proje ile desteklenmiştir.

1. GİRİŞ

Ekonomik kararlar finansal bilgilere dayanılarak alınır. Finansal bilgilerin kaynağı ise muhasebedir. Muhasebe ise, işletmenin finansal durumu ve faaliyet sonuçları ile ilgili bilgiyi üretme ve ilgili taraflara raporlama gibi ortak amaca yönelik ve birbiriyle bağlantılı öğeler bütününden oluşan bir sistemdir. İşletmelerde üretilen finansal bilgileri işletmeye ilişkili olan paydaşlara iletilmesini sağlayan bu sistem; aynı zamanda da işletmenin dışa dönük yüzünü oluşturmaktadır. Finansal bilgilerin doğru ve dürüst olarak hazırlanması, bilgi kullanıcıların işletmeyle ilgili olarak alacakları kararların da doğru ve dürüst olmasına neden olacaktır. Bu doğru ve dürüstlük aynı zamanda da işletmelere finansman kaynağı yaratacaktır.

Bu bağlamda da Türkiye Muhasebe Standartları, işletmelerin yayımlamış oldukları finansal bilgilerin gerçeğe uygun olarak hazırlanmasını ve tereddüde düşülmeyecek şekilde oluşmasını istemektedir. Bu standartlardan bir tanesi de TMS 37'dir.

Bu çalışmanın konusu olan TMS 37. standart; karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıkları incelemektedir. Bu çalışmada TMS 37 ayrıntılı olarak incelenmeye çalışılmıştır.

2. KARŞILIKLAR, KOŞULLU BORÇLAR VE KOŞULLU VARLIKLAR

İşletmeler kârlarını manipüle etmek için karşılıkları kullanarak yatırımcıları yanıltabilmektedirler. Benzer şekilde de; koşullu varlıklar ve borçların mevcudiyetinin raporlanmaması kullanıcıların işletmenin finansal performansını, konumunu ve geleceğini etkileyebilecek durumları net bir şekilde anlayamamasına neden olmaktadır. TFRS; tüm karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar için tanımlama ve ölçüm esaslarını belirleyerek; karşılıkların, koşullu borçların ve koşullu varlıkların yapısı, zamanlaması ve miktarını anlamak için kullanıcılara yardımcı olacak açıklamaların yapılmasını zorunlu kılmaktadır (Husey ve Ong, 2005: 147). Bu açıklamaların yapılması karşılıklar, koşullu borçlar ve varlıklara ilişkin belirsizlikleri azaltır ve finansal tablo kullanıcıları için mevcut bilginin değerini artırır (Linsmeler vd., 1998: 199). Mevcut uygulamalarımızdan oldukça farklı olan bu standart bütün işletmeleri etkilemektedir. Pasifte borç ve gider karşılıkları ile ilgilidir, ayrıca koşullu borçlar ve varlıklarla ilgili önemli açıklamalar gerektirmektedir (Ankaraymmo, 2011).

2.1. Karşılıklar

Tekdüzen Hesap Planı'na göre karşılık kavramı, ihtiyatlılık, sosyal sorumluluk, tam açıklama ve dönemsellik kavramlarının bir gereği olarak; gelecekteki muhtemel zarar, ziyan ve tazminatlardan dolayı aktif kıymetlerde ortaya çıkabilecek bir değer azalışına karşı temkinli davranılması olarak tanımlanmaktadır (Özkan, 2000: 180). Ayrıca karşılık kavramının muhasebe literatürümüzde değerlendirilmesi karşılıkları (indirimler), gider karşılıkları (tahmini borçlar), yedek niteliğindeki karşılıkları kapsadığı görülmektedir (Cemalcılar, 2001: 2). Vergi Usul Kanunu'nun 288. maddesinde karşılıklar; "Hasıl olan veya husulü beklenen fakat miktarı katıyetle kestirilemeyen ve teşebbüs için bir borç

mahiyetini arz eden belli bazı zararları karşılamak maksadıyla hesaben ayrılan meblağlara denir." şeklinde tanımlanmıştır. Vergi mevzuatına göre alacaklar ile ilgili karşılık ayırabilmek için ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ve de dava veya icra safhası şartı aranırken; stoklarda ise karşılık ayırabilmek için en az %10 değer düşüklüğü ve takdir komisyonu kararı aranmaktadır (Demir, 2011: 48).

TMS 37'ye göre karşılıklar, gerçekleşme zamanı veya tutarı belli olmayan yükümlülüklerdir. Daha detaylı bir şekilde ele alındığında karşılıklar, geçmişteki bir olaydan kaynaklanan, ödenecek olmakla birlikte tutarı belli olmayan veya tutarı belli olmakla birlikte ödenip ödenmeyeceği veya ne zaman ve ne tutarda ödeneceği belli olmayan borçlardır (Kaval, 2005: 477). Garantiler, satış primi karşılıkları, ana tamiratlar, kendini sigortalama çevre kirliliği, çekilme veya terk etme maliyetleri, dezavantajlı sözleşme, yeniden yapılandırma, davalar standartta yer alan karşılık kavramı ile ilgili örneklerdir (Örten vd., 2010: 586-587; ACCA Paper 2.5, 2005: 232-233, alıntılan Akarçay Öğüz, 2007: 58-59-60; Özkan, 2000: 197).

Karşılıklar; ticari borçlar ve tahakkuklar gibi diğer yükümlülüklerden, gelecekteki harcamanın zamanı ve miktarı konusundaki belirsizlikler nedeniyle ayrılır (Gheorge, 2008: 97). Başka bir ifadeyle diğer yükümlülükler kesin bir borç niteliğindedirken karşılıklar muhtemel borç niteliğindedir (Kaval, 2005: 477).

TMS 37'ye göre; riskler ve belirsizlikler, gelecekteki olaylar, varlıkların elden çıkarılmasının beklenmesi, tazminatlar, karşılıkların değerlemesi ve kullanımı gibi durumlara karşılık tutarının ölçülmesinde ve kayıtlara alınmasında dikkat edilmelidir. Dikkat edilmesi gereken hususlar şu şekildedir;

- Gelecekteki muhtemel yükümlülüğün karşılık tutarı, olayları çevreleyen riskler ve belirsizler dikkate alınarak en iyi şekilde tahmin edilmelidir (Tiffin, 2004: 80). Ancak belirsizlik, yükümlülüğün kasıtlı bir şekilde abartılmasını veya aşırı karşılık ayrılmasını haklı göstermez (Epstein ve Mirza, 2004: 514) Ayrıca riskler ve belirsizlikler hakkında gerekli durumlarda dipnotlarda açıklama yapılır (TMS 37, md. 85-b).
- Gelecekteki olayların, yükümlülük tutarını etkileyeceği hususunda yeterli ve tarafsız kanıt varsa, bu durum karşılık tutarına yansıtılır (Demir ve Aslan, 2008: 834).
- Elden çıkarılması beklenen varlıklardan sağlanan kazançlar, bir karşılığın belirlenmesinde dikkate alınmamalıdır (Ataman Akgül ve Akay, 2004: 182).
- Bir karşılığa ilişkin yükümlülüğün yerine getirilmesi için gerekli nakit çıkışlarının bir kısmının veya tamamının başka bir tarafça ödenmesi beklendiğinde, ilgili tazminat ancak, işletmenin yükümlülüğü yerine getirmesi ve tazminatın elde edileceğinin kesine yakın olması durumunda muhasebeleştirilir. Söz konusu tazminat, ayrı bir varlık gibi işleme tabi tutulur. Tazminata ilişkin olarak muhasebeleştirilen tutar karşılık tutarını geçemez. Herhangi bir karşılık gideri,

buna ait tazminata ilişkin muhasebeleştirilen tutar düştükten sonra bulunacak net tutarıyla gelir tablosunda yer alır (Gücenme Gençoğlu, 2007: 276).

- Karşılıklar, her bilanço tarihi itibarıyla gözden geçirilmeli ve en iyi tahmini yansıtabilecek şekilde ayarlanmalıdır. Yükümlülüğün yerine getirilmesi için ekonomik fayda içeren kaynakların transferi artık olası değilse, karşılık iptal edilmelidir (Black, 2003: 208).
- Karşılıklar tahmini olma ve nakit olmama özellikleri gereği de manipülasyona açık hale gelebilirler. Bir kullanıcı bir işletmenin çalışma performansını anlamak ve işletmeyi genel olarak değerlendirebilmek için karşılıkları temel alıyorsa, o zaman karşılıkların doğru bir şekilde anlaşılması hayati bir öneme sahiptir (Antill ve Lee, 2005: 129). Bu yüzden standart, karşılıkların finansal tablolara doğru bir şekilde yansıtılması için bir takım koşullar belirlemiştir. Bu koşullar (Örten vd., 2010: 583):
- Geçmiş bir olaydan kaynaklanan hukuki veya zımni mevcut bir yükümlülüğün bulunması; işletmenin hukuki veya zımni bir kabulden doğan söz konusu yükümlülüğü yerine getirmekten başka gerçekçi bir alternatifinin olmaması durumudur (Denetimnet, 2011). Mevcut bir yükümlülüğün var olup olmadığının açık olmadığı nadir durumlarda, bilanço tarihi itibarıyla eldeki tüm kanıtlar dikkate alındığında mevcut bir yükümlülüğün var olması ihtimali, olmaması ihtimalinden daha yüksekse, geçmişteki bir olayın mevcut bir yükümlülüğü doğurduğu kabul edilir (Bayazıtlı vd., 2006: 275). Bir olay başlangıçta yükümlülük doğurmazken, yapılan yasal bir düzenlemeden sonra zımni kabulden doğan bir yükümlülüğe dönüşebilir (Demir ve Aslan, 2008: 832).
- Yükümlülüğün yerine getirilmesi için ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkmalarının muhtemel olması; belli bir olayın gerçekleşeceğinin beklendiği (gerçekleşme olasılığının, gerçekleşmeme olasılığından daha yüksek olduğu) durumlarda, kaynakların işletme dışına çıkmasının olası olduğu kabul edilir (TMS 37, md. 23).
- Yükümlülük tutarının güvenli bir biçimde tahmin edilebiliyor olması; karşılık olarak muhasebeleştirilen tutar, bilanço tarihi itibarıyla mevcut bir yükümlülüğü yerine getirmek amacıyla yapılan harcamaya ilişkin en gerçekçi tahmin olmalıdır (Bayazıtlı vd., 2006: 275). En gerçekçi tahmin, yükümlülüğün, bilanço tarihinde yerine getirilmesi ya da üçüncü kişilere devredilmesi için ödenmesi gereken makul tutardır (IFRS, 2010). Karşılık olarak kayıtlanan tutarı ölçmek için standarda göre gerçekleşme olasılığı en yüksek sonuç yöntemi, beklenen değer yöntemi, bugünkü değer yöntemi kullanılır (Gerşil ve Sönmez, 2007: 130).

Bir işletme ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmeye sahip ise, sözleşme kapsamındaki mevcut yükümlülük tanınmalı ve karşılık olarak ölçülmelidir (International Accounting Standards Committee, 2001: 315). Ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşme; sözleşmede bulunan yükümlülükleri yerine getirmenin kaçınılmaz maliyetinin, aynı sözleşmeden beklenen ekonomik faydayı geçtiği sözleşmelerdir (TMS 37, md. 68).

Gelecekteki faaliyet zararları için karşılık ayrılmaz. Eğer gelecek faaliyet dönemlerinde zarar edileceği bekleniyorsa, faaliyete ilişkin belli varlıklar değer düşüklüğüne uğrayabilir. İşletme, söz konusu varlıklarda değer düşüklüğü olup olmadığını, "TMS-36 Varlıklarda Değer Düşüklüğü" standardı çerçevesinde kontrol eder (Selvi, 2009: 220). Bu nedenle, bir işletme yalnızca gelecekteki bir tarihte harcamalara maruz kalacağı niyeti ya da gelecekteki faaliyet zararları beklentisi ile karşılık ayıramaz (bu zararlar ekonomik açıdan zararlı bir sözleşme ile ilgili olmadığı sürece) (PricewaterhouseCoopers, 2010: 45).

Yeniden yapılandırma bir işletmenin faaliyet kapsamını ya da işi yapış şeklini değiştiren, yönetim tarafından planlanan ve kontrol edilen bir programdır (Mirza vd. 2006: 280). Yeniden yapılandırma tanımına girebilecek örnek olaylar; bir iş kolunun satışı veya sona erdirilmesi, bir ülke ya da bölgede yer alan iş yerlerinin kapatılması veya faaliyetlerin bir bölge ya da ülkeden diğerine taşınması, bir yönetim kademesinin kaldırılması gibi yönetim yapısındaki değişiklikler, işletme faaliyetlerinin niteliğinde ve konusunda önemli etkileri olan temel yeniden yapılandırmalardır (TMS 37, md.70.). Yeniden yapılandırma maliyetlerine ilişkin karşılık; sadece bilanço tarihi itibarıyla yeniden yapılandırmanın gerçekleştirilmesine ilişkin olarak yasal veya zımni kabulden doğan bir yükümlülüğün bulunması halinde muhasebeleştirilir. Diğer bir ifadeyle, yeniden yapılandırmaya ilişkin bir karşılığın tahakkuk ettirilmesi için yönetimin niyetinin olmasından daha fazla şey gerekmektedir. Çünkü niyetler zamanla değişebileceği için işletmeye yükümlülük getiren geçmiş olaylar değildirler. Yükümlülük, bu niyetler (örneğin; işletmenin diğer taraflara belirli sorumlulukları üstleneceğini kamuya duyurmak yolu ile göstermesi ve bunun sonucunda diğer taraflar üzerinde bu sorumlulukları yerine getireceğine dair geçerli bir beklenti oluşturması ile) işletmeden kaynak çıkışı için kaçınılmayacak taahhütler haline geldiklerinde ortaya çıkar ve bir karşılık muhasebeleştirilir (IFRS, 2010).

Vergi yasalarına göre karşılık giderleri ayrılan hesap döneminde vergi matrahından indirilemez. Dolayısıyla karşılık giderlerine ilişkin tutarlar yılsonunda vergi matrahına gelirken, ticari kâra eklenirler. Ödendikleri dönemde de vergi matrahından indirilirler. Bu amaçla işletmeler isterlerse nazım hesaplardan yararlanırlar. Bu hesapların başka bir özelliği ise, matraha ilave edilen tutarların Ertelenmiş Vergi Varlığı oluşturmaları ve matrahtan indirimlerin ise, Ertelenmiş Vergi Varlığı'nda azalma meydana getirmeleridir (Kaval, 2005: 484).

Finansal tablo kullanıcılarının karşılıklar hakkında daha detaylı bilgiye sahip olabilmeleri açısından; işletme her bir karşılık sınıfı için, dönem başı ve dönem sonu itibarıyla defter değeri, dönem içerisinde ayrılan karşılıklar, dönem boyunca kullanılan tutarlar, dönem içinde kapatılan kullanılmayan tutarlar ve iskonto edilen tutarda dönem boyunca oluşan artışlar hususunda finansal tablo dipnotlarında açıklama yapmalıdır (Bayazatlı vd., 2006: 277-275).

2.2. Koşullu Borçlar

TMS 37'ye göre koşullu borçlar, yalnızca gelecekteki belirsiz olaylar tarafından mevcudiyetleri teyit edilecek olan olası yükümlülüklerdir. Koşullu borçlar yükümlülüğün yerine getirilmesi için gerekli olacak

ödemenin muhtemel olmaması ve yükümlülük tutarının güvenilir biçimde ölçülememesi nedeniyle muhasebeleştirilemezler (Morley, 2009: 129).

Diğer bir ifade ile koşullu borçlar, ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma ihtimali az ise finansal tablolara yansıtılmazlar, ancak ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma ihtimali yüksekse finansal tablo dipnotlarında açıklanırlar (Selvi, 2009: 214). İşletme, her bir koşullu borç sınıfı için, bilanço tarihi itibarıyla ilgili koşullu borcun niteliğine ilişkin dipnotlarda genel bir tanıma yer vermekte ve makul bir çaba ile belirlenebiliyor olması halinde finansal etkisine ilişkin bir tahmin, kaynak çıkışlarının miktar ve zamanlaması hakkındaki belirsizliklere ilişkin ve tazminat olasılıkları hakkında açıklamada bulunur (Gökçen vd., 2011: 476).

Ayrıca çok nadir durumlarda, bu bilgilerin bir kısmının ya da tamamının açıklanması koşullu borçlar konusunda diğer tarafla anlaşmazlık içinde olan işletmenin pozisyonuna ciddi bir şekilde zarar vereceği düşünüldüğünde, işletmenin bu bilgileri açıklamasına gerek yoktur; ama işletme bilginin açıklanmamasının nedenini ve anlaşmazlığın genel niteliğini belirtmelidir (Mirza vd., 2006: 282).

Kısacası, karşılık ile koşullu borçlar arasındaki farkı şu şekilde açıklayabiliriz. Karşılıklar finansal tablolarda gösterilme aşamasına gelmiş yükümlülükleri, koşullu borçlar ise finansal tablolarda gösterilme aşamasına gelmemiş yükümlülükleri ifade eder. Dolayısıyla bunlar bilançoların dipnotlarında gösterilir. Burada dikkat edersek karşılıklarda yükümlülük gerçekleşmişken, koşullu borçlarda gerçekleşme ihtimal dâhilindedir (Usul, 2013: 275).

2.3. Koşullu Varlıklar

Koşullu varlıklar, geçmişte meydana gelen olaylardan kaynaklanan ve varlığı işletmenin tamamen kontrolünde olmayan gelecekteki bir veya birkaç olayın gerçekleşip gerçekleşmemesine bağlı olan varlıklardır (Ataman Akgül, 2011). Başka bir ifadeyle; koşullu varlıklar, mevcudiyetleri gelecekteki olaylarla teyit edilecek olan olası varlıklardır (Morley, 2009: 129).

Koşullu varlıkları, işletme finansal tablolarına yansıtmaz. Çünkü koşullu varlıkların finansal tablolarda gösterilmeleri, hiçbir zaman elde edilmeyecek bir gelirin muhasebeleştirilmesi sonucunu doğurabilir (Gücenme Gençoğlu, 2007: 278). Koşullu varlıklar sadece dipnotlarda belirtilir. Ancak gelirin gerçekleşmesi kesinleştiğinde ilgili varlık artık şarta bağlı olmadığı için kayıtlara alınmalıdır (Deloitte, 2010: 99). İşletme her koşullu varlık sınıfı için dipnotlarında varlığın niteliğine ilişkin kısa bir açıklama, finansal etkisinin tahmini ile ilgili bilgi vermelidir (Greuning, 2009: 191).

3. 2. KARŞILIKLAR, KOŞULLU BORÇLAR, KOŞULLU VARLIKLARIN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

3.1. Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışmada bir üretim işletmesinin karşılaşılabileceği; karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklara ait örnek problemler aşağıda verilmiş ve TMS'ye göre muhasebe kayıtları yapılmaya çalışılmıştır.

- İşletmenin 3 yıl garanti vererek sattığı ürünlere ilişkin tahmini garanti gider karşılıkları tutarı 1.827.488 TL'dir.
- İşletmeye işine son verilen şirket çalışanı tarafından bir tazminat davası açılmıştır. Ayrıca işletmenin Danıştay'a açtığı bir dava da bulunmaktadır. Bu davalar nedeniyle ayrılan karşılık tutarı 45.195 TL'dir.
- İşletme satışları belli bir ciroyu aşan bayilerine belli oranlarda ödeme yapacaktır. Bu kapsamda da ayrılan karşılık tutarı 130.120 TL'dir.
- İşletmenin üretim esnasında çevreye verdiği zarar nedeniyle ceza alması beklenmektedir. Bu kapsamda ayrılan karşılık tutarı 35.200 TL'dir.
- İşletme tarafından yapılan mal alım ve kira sözleşmeleri zaman içinde dezavantajlı hale gelmiş ve bu sözleşmeler için 322.000 TL karşılık ayrılmıştır.
- İşletme, bünyesindeki A fabrikasını taşımaya karar vermiş ve buna yönelik olarak da 280.780 TL yeniden yapılandırma karşılığı ayırmıştır.
- İşletmenin kendi tüzel kişiliği adına vermiş olduğu TRİ (Teminat, Rehin ve İpotek)'lerin toplam tutarı 115.375 TL'dir.
- İşletme tarafından müşterilerden alınan teminat mektupları ve ipoteklerin toplam tutarı 59.367 TL'dir.

3.2. Örneklerin Çözümü

Çalışmada TMS 37'ye göre karşılık kapsamına giren yukarıdaki durumlara ilişkin kayıtları yapılacak ve standartta koşullu borç ve koşullu varlık olarak ifade edilen yukarıdaki olaylara ilişkin ise herhangi bir kayıt yapılmayıp sadece dipnotlarda bilgi verilecektir.

3.2.1. Karşılıkların Kayıtlarının Yapılması

Yukarıda da ifade ettiğimiz gibi; TMS 37'ye göre karşılıklar aşağıda verilen yevmiye kayıtlarına göre yapılacaktır.

Garanti Gider Karşılıklarının Kaydı

31/12/2013	
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	1.827.488
479 Borç ve Gider Karşılıkları	1.827.488
/ /	

31/12/2013	
631 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	1.827.488
761 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Yan.	1.827.488
/ /	

31/12/2013	
761 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Yan. Hes.	1.827.488
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	1.827.488
/ /	

Dava Karşılıklarının Kaydı

31/12/2013	
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar	45.195
379 Borç ve Gider Karşılıkları	45.195
/ /	

Satış Primi Karşılıklarının Kaydı

31/12/2013	
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	130.120
379 Borç ve Gider Karşılıkları	130.120
/ /	

31/12/2013	
631 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	130.120
761 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Yan.	130.120
/ /	

31/12/2013	
761 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Yan. Hes.	130.120
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	130.120
/ /	

Çevreye Verilen Zarar Karşılıklarının Kaydı

31/12/2013	
730 Genel Üretim Giderleri	35.200
379 Borç ve Gider Karşılıkları	35.200
/ /	
31/12/2013	
151 Yarı Mamuller Üretim	35.200
731 Genel Üretim Giderleri Yan.	35.200
/ /	
31/12/2013	
152 Mamuller	35.200
151 Yarı Mamuller Üretim	35.200
/ /	
31/12/2013	
620 Satılan Mamuller Maliyeti	35.200
152 Mamuller	35.200
/ /	
31/12/2013	
731 Genel Üretim Giderleri Yan. Hes.	35.200
730 Genel Üretim Giderleri	35.200
/ /	

İşletmemizin yarı mamul ve mamul stokunun bulunmadığı varsayılmıştır.

İşletme Açısından Dezavantajlı Hale Gelmiş Sözleşmeler İçin Ayrılan Karşılıkların Kaydı

31/12/2013	
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar	322.000
379 Borç ve Gider Karşılıkları	322.000
/ /	

Yeniden Yapılandırma Karşılıklarının Kaydı

31/12/2013	
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar	280.780
379 Borç ve Gider Karşılıkları	280.780

TMS 37 kapsamındaki karşılıklar kanunen kabul edilmeyen gider niteliğinde olduğu için, işletme bu tür giderleri nazım hesaplarda takip edebilir. Ayrıca bu giderler işletme açısından "Ertelenmiş Vergi Varlığı" meydana getirir.

TMS 37 Kapsamındaki Karşılıkların Nazım Hesaplarda Takip Edilmesi

31/12/2013	
970 K.K.E.G ve Matraha İlaveler	2.640.783
975 K.K.E.G ve Matraha İlave Karşılığı	2.640.783

Ertelenmiş Vergi Varlığına İlişkin Düzeltme Kaydı

31/12/2013	
289 Ertelenmiş Vergi Varlığı	528.157
691 Sürdürülen Faaliyetlerden Dön. Karı Yasal Vergi Gideri	528.157
691.10 Ertelenmiş Vergi Varlığı Gelir Etkisi	528.157
(2.640.783*0.20 = 528.157)	

3.2.2. Koşullu Borç ve Varlıkların Finansal Tablo Dipnotlarında Açıklaması

Finansal tablo kullanıcılarının koşullu borçlar ve koşullu varlıklar ile ilgili daha detaylı bilgiye sahip olabilmeleri için gerekli bilgilerin finansal tablo dipnotlarında ayrıntılı bir şekilde açıklanması 37 N'lu standardın amaçlarından biridir. İşletmemiz TMS 37 kapsamında bilanço ve gelir tablosunu düzenledikten sonra aşağıdaki bilgileri dipnotlarında açıklaması gerekir.

Koşullu Borçlar ve Varlıklar; geçmişte meydana gelen olaylardan kaynaklanan ve işletmenin tam anlamıyla kontrolü altında olmayan olayların gerçekleşip gerçekleşmemesine bağlı muhtemel yükümlülükler ve varlıklardır. Koşullu borçlar ve varlıklar finansal tablolara yansıtılmayıp dipnotlarda açıklanır. Bunlar ise 115.375 TL olan koşullu borçlar ile 30.436 TL olan alınan teminat mektuplarıyla 59.367 TL olan alınan ipoteklerden oluşan ve koşullu varlık olarak tanımlanan değerlerden oluşmaktadır.

4. SONUÇ

TMS'nin karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar standardının amacı; temel muhasebe kavramlarından "ihtiyatlık" kavramına uygun olarak, işletmenin ileride karşı karşıya kalacağı veya kalabileceği giderlere ilişkin gerekli olan önlemlerin şimdiden alınmasını sağlamaktır. Diğer bir ifadeyle; ihtiyatlık kavramı, kesin olarak belirlenmemiş risklere karşı koruma tedbirlerinin olay gerçekleşmeden önce alınmasını gerekli kılmaktadır.

Bu bağlamda da; ihtiyatlık ilkesi gereği ayrılan karşılıklar ile işletmenin "sosyal sorumluluk" kavramı da yakın ilişki içindedir. Geleceğin belirsiz olmasından dolayı, gelecekte olabilecek olumsuz bir duruma karşı şimdiden tedbir alan bir işletme; ileride uğrayabileceği bir zararı önlemekte ve böylece de kullanıcılara gerçek ve risklerden arınmış bilanço sunmaktadır.

Gelecekte meydana gelecek muhtemel zararlar için karşılık ayrılıp finansal tablolara yansıtılması; karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklara ilişkin bilgilerin dipnotlarda açıklanması finansal tabloların doğruluğu, güvenilirliği ve kullanıcıların doğru bir şekilde karar alması açısından oldukça önemlidir ve böylece karar alma durumunda olanlar da; daha isabetli, daha doğru ve daha güvenilir karar alabileceklerdir. Böylece; şeffaflık, güven sağlanacak ve de sermaye piyasalarının derinliği artacaktır.

KAYNAKÇA

- ACCA Paper 2.5. (2005), Financial Reporting International Stream, Great Britain: BPP Professional Education'dan aktaran Ayça Akarçay Ögüz (2007), TMS 37: Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardının İncelenmesi ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Antill, Nick-Lee, Kenneth (2005), Company Valuation Under IFRS Interpreting and Forecasting Accounts Using International Financial Reporting Standards, Great Britain, Harriman House Publishing.
- Ataman Akgül, Başak, "Karşılıklar, Şarta Bağlı Borçlar ve Şarta Bağlı Varlıklar", <<http://www.tmud.org.tr/standartDetay.aspx?StandartID=23>>, (21.09.2011).
- Ataman Akgül, Başak-Akay, Hüseyin (2004), Uluslararası Muhasebe Standartları ve Türkiye'de Uygulama Etkinliğine İlişkin Bir Araştırma, 2. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Bayazıtlı, Ercan-Çelik, Orhan.-Üstündağ, Saim. (2006), Meslek Mensupları İçin Türkiye Muhasebe Standartlarına Genel Bakış, Tesmer Yayın No.67, Ankara.
- Black, Geoff (2003), Students' Guide to Accounting and Financial Reporting Standards, England, 9th Edition, Pearson Education Limited.
- Cemalcılar, Özgül (2001), "Karşılıklar Teriminin Yaratığı Karışıklıklar", Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, Sayı:4.
- Deloitte, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları Cep Kitapçığı, 2010.
- Deloitte, "UMS 37 Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Varlıklar Uygulama Örneği", <<http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/DenetcininNotDefteri/UMS%2037%20KAR%C5%9EELIKLAR%20KO%C5%9EULLU%20BOR%C3%87LAR%20VE%20KO%C5%9EULLU%20VARLIKLAR%20UYGULAMA%20%C3%96RNE%C4%9E%C4%B0.pdf>>, (16.07.2011).

- Demir, Berna.-Aslan, Ümmühan (2008), "Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar", (Ed.) Sağlam, Necdet-Şengel, Salim-Öztürk, Bünyamin, Türkiye Muhasebe Standartları Uygulaması, 2. Baskı, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara, (823-846).
- Demir, Şeref (2011), "Türk Ticaret Kanunundaki Değişikliklerin Muhasebe ve Vergilendirme Yönüyle Değerlendirilmesi", Mali Çözüm Dergisi, Sayı: 104.
- Epstein, Barry J.-Mirza, Abbas Ali (2004), Interpretation and Application of International Accounting and Financial Standards, USA, John Wiley & Sons.
- Gerşil, Aydın-Sönmez, Feriştah. (2007), "Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar (25 No'lu SPK Tebiği Onsekizinci Kısım, 37 No'lu TMS ve İlgili Mevzuat Hükümlerine Göre)", Mali Çözüm Dergisi, Sayı:79.
- Greuning, Hennie. Van (2009), International Financial Reporting Standards A Practical Guide, 5th Edition, Washington, D. C., The World Bank.
- Gücenme Gençoğlu, Ümit (2007), Türkiye Muhasebe Standartları ve Uygulamalar, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- Hussey, Roger.-Ong, Audra (2005), International Financial Reporting Standards Desk Reference Overview, Guide and Dictionary, Hoboken, NJ, USA, John Wiley & Sons.
- IFRS Vakfı: IFRS for SMEs Eğitim Materyali, "Modül 21 - Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar", İngiltere, 2009, <<http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/66658AA9-CD65-4DB5-8D65469B4E72F33C/0/modul21.pdf>>, (14.08.2010).
- International Accounting Standards Committee (2001), International Accounting Standards Explained, John Wiley & Sons, Ltd.
- Kaval, Hasan (2005), Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS/IAS) Uygulama Örnekleri ile Muhasebe Denetimi, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Linsmeier, Thomas J. vd. (1998), Response to IASC Exposure Draft, "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets", Accounting Horizons, Vol: 12, No: 2, pp. 192-200.
- Mirza, Abbas Ali-Holt Graham J.-Orrell, Magnus (2006), IFRS Workbook & Guide, London : John Wiley & Sons Inc.
- Morley, Mike (2009), IFRS Simplified: A Fast and Easy To Understand Overview Of The New International Financial Reporting Standards, Toronto, Ontario, Nixon-Carre Ltd.
- Örten, Remzi-Kaval, Hasan-Karapınar, Aydın (2010), Türkiye Muhasebe - Finansal Raporlama Standartları (TMS - TFRS) Uygulama ve Yorumları, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Özkan, Azzem (2000), "Karşılıklar ve Muhasebe Uygulamaları", Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı: 16.
- PriceWaterHouseCoopers (2010), International Financial Reporting Standards, Pocket Guide.
- Selvi, Yakup (2009), "TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar", (Ed.) İbiş, Cemal-Selvi, Yakup-Yılmaz, Fatih-Sipahi, Barış- Demir, Volkan-Sarioğlu, K.erem, Seçilmiş Türkiye Finansal Raporlama Standartları Açıklamalar ve Uygulamaları, İSMMM Yayın No 99, İstanbul, (211-231).
- Tiffin, Ralph (2004), Complete Guide to International Financial Reporting Standards : Including IAS and Interpretation, London, GBR, Thorogood Publishing.
- Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu, TMS 37: Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar, Standardı Hakkında Tebliğ.
- Usul, Hayrettin (2013), Türkiye Finansal Raporlama Standartları Uygulamalı Bağımsız Denetim, Detay Yayıncılık, Ankara.
- V. Cheorghie, Lepadatu, "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets - IAS 37", Metalurgia International, vol. XIII, no. 12, 2008.
- www.ankaraymmo.org.tr (15.06.2011).