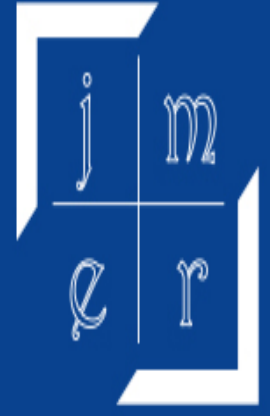




gönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt/Volume: 14

Sayı/Issue: 4

Eylül/September 2016

e- ISSN 2148 – 029x

**Petrol Fiyatlarının Gıda Fiyatlarına Asimetrik Etkisi: Türkiye İçin Nardl Modeli Uygulaması**

*Doç. Dr. Halil ALTINTAŞ*

**Makro Finansal Bağlantılar Ve Kredi Portföyü Kalitesine Etkileri**

*Doç.Dr. K. Batu TUNAY*

**Etik Liderlik, Örgütsel Bağlılık Ve İş Tatmini Arasındaki İlişkide: Cinsiyet Ve Çalışma Süresinin Farklılaştırıcı (Moderate) Rolü**

*Ar.Gör. Bekir Bora DEDEOĞLU, Öğr.Gör. Sedat ÇELİK, Öğr.Gör. Ali İNANIR, Doç.Dr. Hüseyin ALTAY*

**Kamu Hizmetlerinde Kalite: Mardin Adalet Sarayında Bir Araştırma**

*Fatih AY, Yrd.Doç.Dr. Arzum BÜYÜKKEKİLİK*

**Sağlık Hizmetlerinde Afiliasyon Ve Mali Yönetim Üzerine Etkisi**

*Arş.Gör.Dr. Cuma SONĞUR, Bütçe Uz. Ahmet BABACAN*

**Zaman Baskısı Altında Çalışma Ve Boş Zaman Algısı**

*Yrd.Doç.Dr. Doğa Başar SARIİPEK*

**Comparison Of International And Domestic Acquisitions: A Literature Review**

*Yrd.Doç.Dr. Ömer Faruk Genç*

**Sendikalı Kadınlar Ve Yaşadıkları Sorunlar: Kocaeli-Gölcük’de Kamu Çalışanları Sendikaları Üzerine Nitel Bir Araştırma**

*Yrd. Doç. Dr. Bora YENİHAN, Yrd. Doç. Dr. Gökçe CEREV*

**Büyükşehir Belediyeleri Mali Sisteminin Gelişimi Ve 6360 Sayılı Yasanın Gelişime Etkileri: Tr32 İlleri Örneği**

*Yrd.Doç.Dr. Zuhale ÖNEZ ÇETİN, Yrd. Doç.Dr. Neslihan YILMAZ, Araş.Gör. Hulusi ELDEM*

**Türkiye İlaç Sektöründe Stratejik Ortaklıklar, Birleşme Ve Satın Almalar: 2006-2014 Döneminin İncelenmesi**

*Arş. Gör. Gülcan KAHRAMAN, Doç. Dr. Özgür UĞURLUOĞLU*

**Mali Disiplin Ve Mali Konsolidasyon Programlarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi**

*Doç. Dr. M. Fatih İLGÜN*

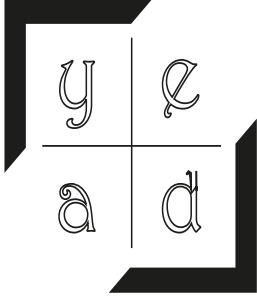
**Muhasebe Manipülasyonunun Beneish Modeli İle Tespit Edilmesi: Bist Gıda Maddeler Sanayi Sektörü’nde Bir Uygulama**

*Arş. Gör. Yusuf TEPELİ, Arş. Gör. Burak KAYIHAN*

ISSN 2148 – 029x

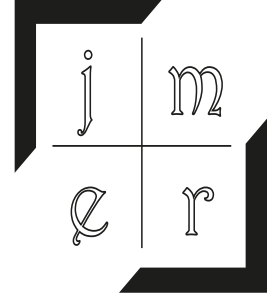
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınıdır.  
Uluslararası Hakemli Bir Dergidir.  
Dört ayda bir yayınlanır.





# yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



## Sahibi

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR (Rektör)  
(İ.İ.B.F. Dekan Vekili)

## Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Doç. Dr. Burak DARICI

## Dergi Yöneticisi Editör

Doç. Dr. Burak DARICI

## Editör Kurulu

Doç. Dr. Burak DARICI  
Doç. Dr. H. Aydın OKUYAN  
Yrd. Doç. Dr. Zeynep YÜCEL  
Yrd. Doç. Dr. Selçuk Çağrı ESENER

## Yayın ve Danışma Kurulu

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Kerim ÖZDEMİR (Balıkesir Üniversitesi)  
Prof. Dr. Alpaslan SEREL (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Abdullah OKUMUŞ (İstanbul Üniversitesi)  
Prof. Dr. Ahmet YÖRÜK (Kadir Has Üniversitesi)  
Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA (İstanbul Üniversitesi)  
Prof. Dr. Cemil ERTUĞRUL (Uşak Üniversitesi)  
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN (Gaziantep Üniversitesi)  
Prof. Dr. Cevdet AVCIKURT (Balıkesir Üniversitesi)  
Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Erdal Tanas KARAGÖL (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)  
Prof. Dr. Erdoğan KOÇ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Ercan EREN (Yıldız Teknik Üniversitesi)  
Prof. Dr. Fatih BİLGİLİ (Çukurova Üniversitesi)  
Prof. Dr. Galip ALTINAY (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Gökhan ORHAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Kerem ALKİN (Medipol Üniversitesi)  
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM (Anadolu Üniversitesi)  
Prof. Dr. Muzaffer Ercan YILMAZ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN (İstanbul Üniversitesi)  
Prof. Dr. Özcan KARAHAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Sürhan CAM (Cardiff University)  
Prof. Dr. Rıza ARSLAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Sait KAYGUSUZ (Uludağ Üniversitesi)  
Prof. Dr. Serap PALAZ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ (Dokuz Eylül Üniversitesi)  
Prof. Dr. Tekin AKGEYİK (İstanbul Üniversitesi)  
Prof. Dr. Zeki PARLAK (Marmara Üniversitesi)  
Prof. Dr. Zekai ÖZDEMİR (İstanbul Üniversitesi)  
Asst.Prof.Dr. Fazel KESHTKAR (St. John's University)  
Dr. İbrahim DRAME (Henry George School of Social Science )  
Andrew MAZZONE (Henry George School of Social Science )

## Yayın Kurulu Sekreterleri

Arş. Gör. Tahir ŞEKER  
Arş. Gör. Özge BALABAN  
Arş. Gör. Şeyma ŞAHİN  
Arş. Gör. Bilal ÇOŞAN

**Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F.,  
Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (YEAD)  
Editörlüğü, 10200, Bandırma/ BALIKESİR**

web: <http://dergipark.gov.tr/yead>

Telefon: (+90 266) 7380945

Dahili: 319/ 458/ 457/ 463

Fax: (+90 266) 7380946

e-posta: [yead@bandirma.edu.tr](mailto:yead@bandirma.edu.tr)

e-ISSN 2148 – 029X

Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (YEAD) iktisat, işletme, kamu yönetimi, maliye, ekonometri, çalışma ekonomisi, hukuk ve siyaset bilimi alanlarında kuramsal ve uygulama alanlarına katkı sağlayabilecek, yüksek kaliteli çalışmalarını yayımlamayı amaçlamaktadır.

Dergi yayın hayatına 2003 yılında "Akademik Fener" adı ile başlamış olup, 2011 Aralık sayısından itibaren Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (e-ISSN: 2148- 029X) olarak elektronik ortamda yayımlanmaya başlamıştır. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi 2013 yılından itibaren yılda üç kez (Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında) yayımlanan hakemli ve süreli bir dergidir. Dergi 23 Nisan 2015 tarihinde Balıkesir Üniversitesinden ayrılarak kurulan Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına kayıtlanmıştır. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi bazı dönemlerde özel sayı çıkarabilmektedir. Dergide, Türkçe ve İngilizce dillerinde makaleler yayımlanmakta olup yayımlanan tüm makalelere DOI numarası atanmaktadır.

Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayımlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayımlanmak için değerlendirilmeye sürecinde olmaması gerekir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayımlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir. Sayılarımız elektronik olarak yayınlanır. Yayınlanan eserlerin telif hakları Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi'ne aittir.

Yayımlanması istenilen çalışmalar dergi yazım kuralları ve yayın ilkelerinde belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlanıp gönderebilir. Dergiye sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulmaktadır. Şekil ve içerik olarak uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna sunulmaktadır. Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Makalelerin değerlendirme süreci 3 ila 6 hafta arası sürmektedir. Yayın Kurulu tarafından incelenen makalelere uygun bulunduğu takdirde en az iki hakem atanmaktadır. Hakemlerden gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayımlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayımlanmamasına karar verilmektedir. Hakemlerden bir olumlu ve bir olumsuz rapor verilmesi halinde ilgili çalışma Dergi Editörlüğü tarafından uygun görülmesi halinde üçüncü bir hakeme de gönderilmektedir.

Dergimiz çift taraflı kör hakemlik sistemi uygulayan ve isimleri aşağıda verilen indeks ve veri tabanları tarafından taranmaktadır.



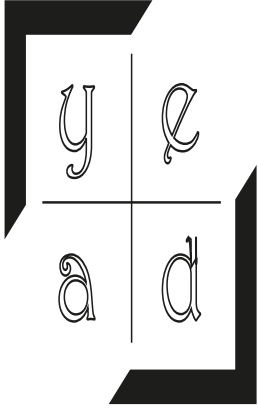
## ***editörden...***

*Değerli okuyucular,*

*Öncelikle çok değerli yazarlarımıza çalışmalarının hakem süreçleri boyunca editörlüğümüz ile sağladıkları duyarlı iletişimleri için teşekkür ederim. Fikir ve görüşleri ile çalışmalarını zenginleştiren kıymetli hakemlerimize de desteklerinden dolayı teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca Dergimizin Yayın ve Danışma Kuruluna üye olmayı kabul ederek bizi bu konuda daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli bilim insanlarına da teşekkür ediyorum. Ve tabiki Dergi Editörlüğünde görevli tüm arkadaşlarıma özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum.*

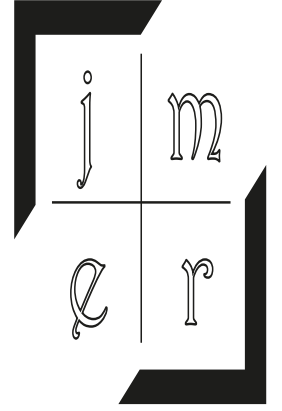
*Çıkardığımız Eylül 2016 (Cilt: 14, Sayı: 4) sayımızın bilim dünyasına katkı sağlamasını diler, gelecek sayılarımızda da ilgi ve desteklerinizi dergimizden esirgemeyeceğinizi ümit eder, Saygılarımı sunarım.*

***Doç. Dr. Burak DARICI***



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt/Volume: 14

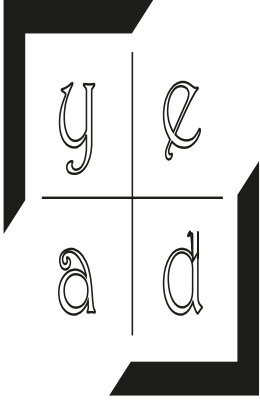
Sayı/Issue: 4

Eylül/September 2016

e-ISSN 2148 – 029X

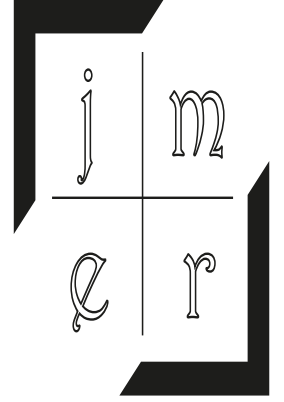
### İÇİNDEKİLER / CONTENT

<b>Petrol Fiyatlarının Gıda Fiyatlarına Asimetrik Etkisi: Türkiye İçin Nardl Modeli Uygulaması</b> <i>The Asymmetric Effects Of Oil Prices On Food Prices: The Case Of Nardl Modeling For Turkey</i>	
<b>Doç. Dr. Halil ALTINTAŞ</b> .....	<b>1-24</b>
<b>Makro Finansal Bağlantılar Ve Kredi Portföyü Kalitesine Etkileri</b> <i>Macro-Financial Linkages And Its Effects To Loan Portfolio Quality</i>	
<b>Doç.Dr. K. Batu TUNAY</b> .....	<b>25-44</b>
<b>Etik Liderlik, Örgütsel Bağlılık Ve İş Tatmini Arasındaki İlişkide: Cinsiyet Ve Çalışma Süresinin Farklılaştırıcı (Moderate) Rolü</b> <i>Moderate Role Of Gender And Working Duration In Relationship Among Ethical Leadership, Organizational Commitment And Job Satisfaction</i>	
<b>Ar.Gör. Bekir Bora DEDEOĞLU, Öğr.Gör. Sedat ÇELİK, Öğr.Gör. Ali İNANIR, Doç.Dr. Hüseyin ALTAY</b> .....	<b>45-70</b>
<b>Kamu Hizmetlerinde Kalite: Mardin Adalet Sarayında Bir Araştırma</b> <i>Service Quality In Public Services: A Research In Mardin Courthouse</i>	
<b>Fatih AY, Yrd.Doç.Dr. Arzum BÜYÜKKEKLİK</b> .....	<b>71-88</b>
<b>Sağlık Hizmetlerinde Afiliasyon Ve Mali Yönetim Üzerine Etkisi</b> <i>Affiliation In Health Care And Its Impact On Fiscal Management</i>	
<b>Arş.Gör.Dr. Cuma SONĞUR, Bütçe Uz. Ahmet BABACAN</b> .....	<b>89-111</b>
<b>Zaman Baskısı Altında Çalışma Ve Boş Zaman Algısı</b> <i>Perception Of Work And Leisure Under Pressure Of Time</i>	
<b>Yrd.Doç.Dr. Doğa Başar SARIİPEK</b> .....	<b>112-127</b>
<b>Comparison Of International And Domestic Acquisitions: A Literature Review</b> <i>Uluslararası Ve Ulusal Şirket Satın Alımlarının Karşıla Karşılaştırılması: Literatür Özeti Ve Geleceğe Dönük Öngörüler</i>	
<b>Yrd.Doç.Dr. Ömer Faruk Genç</b> .....	<b>128-149</b>
<b>Sendikalı Kadınlar Ve Yaşadıkları Sorunlar: Kocaeli-Gölcük'de Kamu Çalışanları Sendikaları Üzerine Nitel Bir Araştırma</b> <i>Unionized Women Workers And Their Problems: A Qualitative Study Of Public Unions In Kocaeli-Gölcük</i>	
<b>Yrd. Doç. Dr. Bora YENİHAN, Yrd. Doç. Dr. Gökçe CEREV</b> .....	<b>150-167</b>



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt/Volume: 14

Sayı/Issue: 4

Eylül/September 2016

e-ISSN 2148 – 029X

**Büyükşehir Belediyeleri Mali Sisteminin Gelişimi Ve 6360 Sayılı Yasanın Gelişime Etkileri: Tr32 İlleri Örneği**

*The Development Of Financial System Of Metropolitan Municipalities And The Effects Of The Law No.6360 To That Development: The Case Of Tr32 Cities*

Yrd.Doç.Dr. Zuhale ÖNEZ ÇETİN, Yrd. Doç.Dr. Neslihan YILMAZ, Araş.Gör. Hulusi ELDEM .....168-197

**Türkiye İlaç Sektöründe Stratejik Ortaklıklar, Birleşme Ve Satın Almalar: 2006-2014 Döneminin İncelenmesi**

*Strategic Partnership, Mergers And Acquisitions In Turkey Pharmaceutical Industry: The Examination Of The Period Of 2006-2014*

Arş. Gör. Gülcan KAHRAMAN, Doç. Dr. Özgür UĞURLUOĞLU.....198-221

**Mali Disiplin Ve Mali Konsolidasyon Programlarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi**

*The Effect Of Fiscal Discipline And Fiscal Consolidation Programs On Income Distribution: Panel Data Analysis for OECD Countries*

Doç. Dr. M. Fatih İLGÜN..... 222-244

**Muhasebe Manipülasyonunun Beneish Modeli İle Tespit Edilmesi: Bist Gıda Maddeler Sanayi Sektörü'nde Bir Uygulama**

*Detecting Accounting Manipulation By Beneish Model: An Implementation On Bist Food Sector*

Arş. Gör. Yusuf TEPELİ, Arş. Gör. Burak KAYIHAN..... 245-264

## PETROL FİYATLARININ GIDA FİYATLARINA ASİMETRİK ETKİSİ: TÜRKİYE İÇİN NARDL MODELİ UYGULAMASI

Doç. Dr. Halil ALTINTAŞ\*

### ÖZ

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2000-2013 dönemi üç aylık verilerle petrol fiyatları ve gıda fiyatları arasındaki ilişkiyi doğrusal olmayan ARDL eşbütünleşme (NARDL) yöntemiyle incelemektir. NARDL modeli sonucunda gıda fiyatları, petrol fiyatları, enerji fiyatları ve reel gelir arasında asimetrik eşbütünleşme ilişkisinin varlığına ulaşılmıştır. Ayrıca, ampirik sonuçlar petrol fiyatlarından gıda fiyatlarına anlamlı asimetrik aktarımın mevcut olduğunu göstermiştir. Petrol fiyatlarının uzun dönemde gıda fiyatları üzerine hem pozitif hem de negatif değişimlerine ilişkin katsayıların anlamlı olduğu görülmüştür. Petrol fiyatlarındaki pozitif değişimlerdeki yüzde 1’lik artışın gıda fiyatlarında yüzde 0.47 artışa, buna karşılık petrol fiyatındaki negatif değişimlerdeki yüzde 1 azalmanın ise gıda fiyatlarında yüzde 0.19 azalışa neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylece Türkiye’de uzun dönemde petrol fiyatındaki pozitif değişimlerin negatif değişimlere göre gıda fiyatları üzerinde daha büyük etkiye neden olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca model sonuçlarında reel gelir ve enerji fiyatlarına ilişkin katsayıların gıda fiyatları üzerinde beklediği gibi anlamlı ve pozitif olduğu, reel gelir ve enerji fiyatlarındaki yüzde 1 artışın sırasıyla gıda fiyatlarında yüzde 0.24 ve yüzde 0.19 artışa yol açtığı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Q43, Q13, O13

**JEL Sınıflandırması:** Gıda Fiyatları, Petrol Fiyatları, Asimetrik Eşbütünleşme, Turkey

## THE ASYMMETRIC EFFECTS OF OIL PRICES ON FOOD PRICES: THE CASE OF NARDL MODELING FOR TURKEY

### ABSTRACT

The main purpose of this paper is to investigate the relationships between the crude oil price and food prices in Turkey for the quarterly period in 2000-2013 by using a nonlinear autoregressive distributed lags (NARDL) model. NARDL results suggest that asymmetric cointegration exists among the variables, namely, the food prices, oil prices, energy prices and real income. Furthermore, empirical findings show that there is also significant transmission of oil prices to food prices. The long-run coefficient is significant, due to both positive and negative changes of oil prices on food price. The effect of the positive changes in oil prices on food prices is as follows; an increase of 1% oil prices, result in a 0.47 % rise in food prices. Moreover, the effect of the negative changes in oil prices on food prices is smaller in magnitude, with a 1 % decrease of changes in oil prices resulting in a nearly 0.19 % decrease in food prices. Our results suggest that in the long-run, changes of the positive in oil prices have a considerably larger impact on the food prices compared to negative changes in oil prices in Turkey. As expected, the coefficients on real income and energy prices are found to be positive, which indicate that 1% increase of the real income and energy prices increase food prices by around 0.24% and 0.19%, respectively.

**Keywords:** Q43, Q13, O13,

**JEL Classification:** Food Prices, Oil Prices, Asymmetric Cointegration, Turkey

\* Erciyes Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, haltintas@erciyes.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Son yıllarda dünyada hammadde, temel enerji ve tarımsal emtia ve ham petrol fiyatlarındaki değişimler ülkelerin sosyo-ekonomik gelişimini ve istikrarını önemli ölçüde etkileye başlamıştır. Bunlardan en yaygın tartışma konusu olanı, tarımsal emtia ve gıda fiyatlarındaki artışlardır. Özellikle 2007 yılının ikinci yarısındaki başlayan krizden sonra Merkez Bankalarının (MB) genişlemeci para politikaları izlemeleri, emtia piyasalarının artan şekilde finansal sisteme entegre olması ve bazı gelişmekte olan ülkelerin artan temel girdi talepleri, gıda ve emtia fiyatlarının artmasında önemli katkıda bulunmuştur. Gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişmelerini sürdürebilmeleri için net emtia ithalatçısı olduğu, gelişmekte olan ülkelerin ise (Latin Amerika ülkeler gibi) emtia ihracatçısı olduğu herkes tarafından bilinmektedir. Gelişmiş ülkeler artan emtia fiyatları karşısında ekonomik büyümelerini sürdürme ve enflasyon baskısını hafifletmeye yönelik politikalar benimserken, gelişmekte olan ülkeler artan emtia fiyatlarını, bütçe ve dış dengelerini iyileştirmede önemli bir araç olarak görmektedirler (Avalos, 2014:254).

Literatürde uluslararası piyasalarda ticareti yapılan emtia grubu içerisinde yer alan gıda ürünlerinin fiyatları 2002 yılından sonra, özellikle 2006 yılı sonrasında keskin bir şekilde artmaya başlamıştır. Özellikle Avustralya'daki kuraklık ve Doğu Avrupa'daki elverişsiz hava koşulları, tarım ürünleri üretimini olumsuz etkilemiştir. Tahıl arz ve talebi arasındaki artan dengesizlik, gıda fiyatlarının petrol fiyatlarından daha fazla artmasına yol açacağı ve tarım ürünlerinin neden olduğu enflasyonun gelecekte gıda fiyatları üzerinde kalıcı olacağı ileri sürülmektedir. ABD Tarım Departmanı, bitkisel yağlar ve tahıllar gibi önemli gıdaların dünya piyasasındaki artışını, biyolojik yakıt üretiminde kullanılan birçok tarımsal ürünün talebine, tarımsal üretimdeki maliyet artışlarına ve gıda ürünleri ithal eden ülkelerin artan döviz rezervlerine bağlamaktadır. Ayrıca gıda fiyatlarındaki artışa enerji fiyatlarındaki artışlar ile bu artışla ilişkilendirilen gübre ve kimyasal ürünlerin fiyatlarındaki artışlar da önemli katkı sağlamaktadır. Gübre ve kimyasal ürünlerin üretim süreçlerinde ağırlıklı olarak enerji kullanılarak üretilmesi, gıda ürünlerinin üretim maliyetlerini artırmakta ve sonuçta artan maliyetler gıda fiyatlarına dolaylı olarak yansımaktadır (Mitchell, 2008).

Türkiye'de yurtiçi gıda fiyatlarındaki artışların önemli bir kısmı, gıda imalatında kullanılan tarımsal hammaddelerin ithalat fiyatındaki artıştan kaynaklanmaktadır. Diğer artış kanalları ise, başta petrol olmak üzere ithal enerji fiyatları ve yurtdışı ithal gıda ürünleri fiyatlarındaki artışlar koluyla gerçekleşmektedir. Dışa açık bir ekonomik yapıya sahip olan Türkiye'de, uluslararası gıda fiyatlarının artması, yurtiçi piyasalarda gıda fiyatlarının alternatif satış maliyeti yükselterek yerli üreticilerin yurt içi gıda fiyatlarını artırmalarına neden olmaktadır (Başkaya vd., 2008). Ayrıca Türkiye'nin yakın dönemde gösterdiği büyüme performansı ile birlikte artan milli gelir ve buna bağlı olarak artan yurtiçi konjonktür

genişlemesi, gıda ürünlerine yönelik talebin artmasını sağlamıştır. Nitekim Türkiye’de 2004-2015 dönemi arasında gıda fiyatlarında ortalama yıllık artış yüzde 9.51 iken aynı dönemde ortalama enflasyon artışı yüzde 8.31 olarak gerçekleşmiştir. 2007, 2014 ve 2015 yıllarında gıda fiyatları, enflasyonun yaklaşık 3 puan üzerinde artmıştır (TCMB, 2016).

Literatürde ham petrol fiyatlarının yayılma etkisini araştıran çok sayıda çalışma mevcuttur. Bazı araştırmacılar, petrol fiyatlarının makroekonomik değişkenleri nasıl etkilediğini incelemiş ve petrol fiyatları ile makroekonomik değişkenler arasında negatif ilişkinin varlığını kabul etmişlerdir (Balaz ve Londarev, 2006; Hamilton, 2005). Bazı araştırmacılar ise petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların tarım sektörü, imalat sektörü ve sermaye piyasası gibi sektörler üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir (Du vd., 2011; Jimenez-Rodriguez, 2008; Cunado ve Perez De Gracia, 2014). Ancak bazı araştırmalardaki modellerde petrol fiyatlarının gıda veya tarımsal ürün fiyatları üzerinde doğrusal ilişki içinde oldukları kabul edilmektedirler (Örneğin Zhang vd., 2010; Imai vd, 2008). Ancak Hamilton (1983, 1996), Mork (1989) Ciner (2001) ve Balke v.d. (2002), Jimenez-Rodriguez ve Sanchez, (2005), Mohanty v.d. (2011) petrol fiyatlarının asimetric özellik gösterdiğini ve simetric etkilere sahip olduğu varsayımıyla kurulan modellerin geçerli olmayacağını öne sürmüşlerdir. Buna göre asimetric etkiler, kaynak tahsisindeki maliyetlerden, belirsizliklerden, fiyat ve ücret katılıklarından, aksak rekabet piyasasının özelliklerinden, piyasalarda perakendecilerin stoklama alışkanlıklarından, hükümetlerin fiyat artışlarına gösterdikleri farklı müdahalelerden kaynaklanabilmektedir (Altıntaş ve Taşçı, 2015: 13; Utkulu ve Ekinci, 2015). Asimetric etkinin varlığında, petrol fiyatlarındaki düşüşün ekonomi üzerindeki beklenen pozitif etkisinin büyüklüğünün, artışa göre daha az olacağı ileri sürülmektedir.

Çalışmada Türkiye’de 2000-2013 dönemi üç aylık verileriyle petrol fiyatları ile gıda fiyatları arasındaki ilişki, Shin, Yu, vd. (2014) tarafından geliştirilen kısa ve uzun dönem asimetricleri test etmeye olanak sağlayan *NARDL (Nonlinear Autoregressive Distributed Lags)* yöntemiyle incelemeyi amaçlamaktadır. Ayrıca bu yöntem, uzun dönemde pozitif petrol fiyatı şoklarının gıda fiyatları üzerinde negatif şoklara göre daha güçlü olup olmadığının hipotezini test etmeye olanak sağlamaktadır. Çalışma, Türkiye’de petrol fiyatlarıyla gıda fiyatları arasında asimetric ilişkiyi dikkate alan benzer çalışmanın olmaması ve doğrusal yöntemleri kullanan çalışmalara üstünlük sağlaması bakımından literatüre katkı sağlamaktadır.

Araştırmanın ikinci bölümünde dünyada ve Türkiye’de gıda fiyatlarının gelişimi, üçüncü bölümde, bu konuda gelişen teorik ve ampirik literatür anlatılacaktır. Dördüncü bölümde *NARDL* yöntemi, beşinci bölümde ise ampirik uygulama ve sonuçlarına ilişkin bilgilere yer verilmektedir. Sonuç kısmında araştırmada elde edilen bulgular genel olarak değerlendirilmekte ve politika önerileri sunulmaktadır.



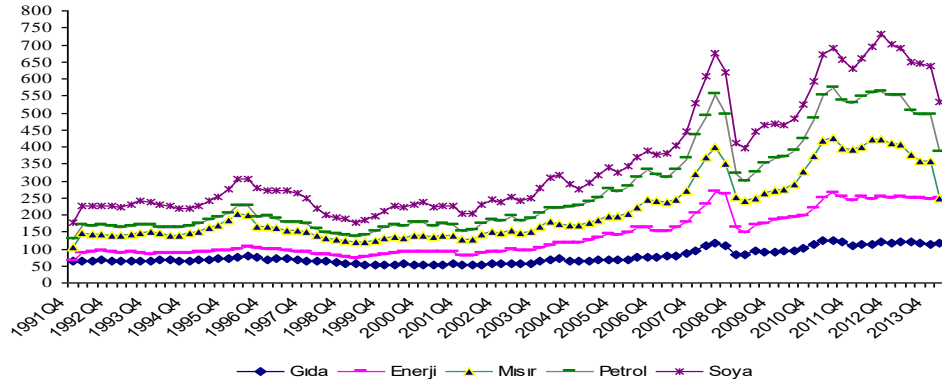
## 2. DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE GIDA VE PETROL FİYATLARI

Dünyada tahıl üretimi 1996'dan sonra yaklaşık 2100 milyon ton civarında durağan bir üretim yapısına sahipken, dünya nüfusunun her yıl ilave ortalama 78 milyon büyümeye devam etmektedir. Sonuçta 1997-99 döneminde kişi başı tahıl üretimi 362 kg'dan 2005-2007 döneminde 336 kg'a gerilemiştir. Ayrıca, tropikal ve sıcak bölgelerdeki iklim değişikliği, küresel ısınmaya bağlı olarak su kaynaklarının azalmaya başlaması ve çeşitli bitki hastalıklarına bağlı olarak tarımsal üretimin gelecekte azalacağı bildirilmektedir. Örneğin 2080'e kadar tarımsal üretimin gelişmekte olan ülkelerde yüzde 9-22 arasında, Afrika'da 2030'a kadar belirli ürünlerde yüzde 30 ve Güney Asya'da yüzde 10 düşeceği tahmini yapılmaktadır (Bayramoğlu ve Yurtkur, 2015:64). FAO, dünya ülkelerini açlık ve yetersiz beslenme konusunda uyarmak ve tedbirler geliştirebilmek amacıyla, 2050 yılına kadar dünyada gıda üretiminin yüzde 70 oranında artırılması gerektiğini, aksi takdirde fiyat artışlarının kaçınılmaz olacağını ısrarla vurgulamaktadır\*. Diğer taraftan artan enerji fiyatları, ulaştırma maliyetlerini artırarak biyoyakıt üretimini teşvik etmekte ve bu yakıtın üretiminde kullanılan mısır ve soyanın talebindeki patlama, bu ürünlerin fiyatlarını artırmaktadır. Sonuçta diğer tarımsal ürünlerin (buğday, pirinç gibi) perakende fiyatları, diğer bahsi geçen tarım ürünleri fiyat artışlarından doğrudan veya dolaylı olarak etkilenebilmektedir (Mitchell, 2008:2).

Dünyada özellikle tahıllar ve yağlık tohumlar gibi başlıca ürünlerin fiyatı iki yıl içinde ikiye katlamıştır. IMF (2014)'in verilerine göre 2002 yılı Temmuz'undan ve 2008 Temmuz'una kadar gıda fiyatları yüzde 130 artarken, 2007 ve 2008 yılı Temmuz ayları arasında ise yüzde 56 artmıştır. Bu artışlar, birçok ülkede protestolara neden olurken, tahıl ve diğer gıda ürünlerinin ihracatının yasaklanması ve bu ürünlere yönelik gümrük tarifelerinin düşürülmesine yol açmıştır (Mitchell, 2008:2). Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) verilerine göre 2000 ve 2011 dönemi arasında 12 yıllık dönemde gıda fiyatlarında ortalama yüzde 6.46'lık bir artış gerçekleşmiştir. Örneğin ilgili dönemde ortalama yıllık artış ise ette yüzde 5.70, tahılda yüzde 10.29, yağda yüzde 11.50 ve şekerde yüzde 15.30'dur. 2011 yılından sonra gıda ürünleri ve bileşenlerinin fiyatlarında nispi azalmalar gerçekleşmiştir (FAO, 2016). Aşağıdaki Grafikte bazı tarımsal ürünler (mısır, soya), gıda enerji ve ham petrol fiyatlarına ilişkin fiyat endekslerinin gelişimi gösterilmektedir. Grafikte 1'de soya, petrol, enerji ve gıda fiyatlarında 2004 yılından 2008 yılına kadar artış olduğu, 2008 yılından sonra fiyatlardaki azalmanın tekrar artış trendine girdiği ve son yıllarda ise fiyatların yeniden düşüş eğilimi içinde olduğu görülmektedir.

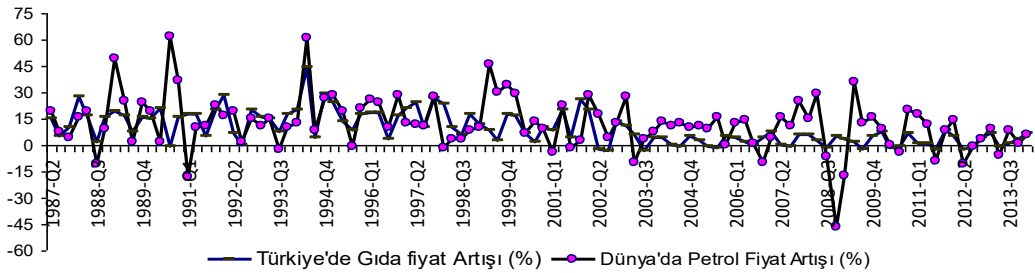
---

\* Gıdanın stratejik bir ürün olduğunu eski ABD Bakanı Henry Kissinger şu sözlerle ifade etmektedir: “Gıda arzını denetlersen insanları denetlersiniz, petrolü denetlerseniz tüm kıtaları denetlersiniz, parayı kontrol ederseniz dünyayı kontrol edersiniz. Gıda silahtır ve bizim müzakere çantamızdaki araçlardan biridir” (Henry Kissinger, 1973) (<https://www.youtube.com/watch?v=aA46wioVTv8>).

**Grafik 1: Dünyada Gıda, Enerji ve Ham Petrol Fiyatları Endeksi (2010=100)**

**Kaynak:** IMF (2014) International Financial Statistics, July 2014, CD\_ROM.

Türkiye’de 2000-2011 döneminde gıda fiyatları dünya gıda fiyatlarıyla karşılaştırıldığında, 2000-2011 dönemi arasında 12 yılda ortalama yıllık artış yüzde 20.33 iken son 5 yıldaki (2011-2015) ortalama artış yüzde 10.25 olarak gerçekleşmiştir (TCMB: 2016). Aşağıdaki Grafikte dünya petrol fiyat artışları ile Türkiye’deki gıda fiyat artışlarına ilişkin gelişmeler gösterilmektedir. 2000-2011 döneminde petrol fiyatlarında (her çeyrek dönemde) ortalama yüzde 4.23 artış olurken, Türkiye’de aynı dönemde gıda fiyatlarında yüzde 4.37 artış gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Türkiye’de gıda fiyatları, petrol fiyatlarındaki artışa eşlik etmiştir. 2012-2014 döneminde ise değişkenler arasındaki ilişki zayıflamıştır. Bu dönemde petrolde çeyrek dönemdeki ortalama artış yüzde 0.203 iken gıda fiyatında artış yüzde 2.43 olarak gerçekleşmiştir.

**Grafik 2: Dünyada ve Türkiye’de Petrol ve Gıda Fiyatları Artışı (%)**

**Kaynak:** Dünya Petrol fiyatları artışı IMF (2014) International Financial Statistics verilerinden, Türkiye gıda fiyat artışı TCMB (2016) Elektronik Veri Dağıtım Sistemindeki (EVDS) Tüketici Fiyat Endeksi (2003=100) yer alan gıda fiyatları serisinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

TÜİK verilerine göre, Türkiye’de tüketicilerin ana harcama grupları içinde gıda ürünlerinin payı son yıllarda kişi başı milli gelirdeki artışa bağlı olarak azalış gösterse de (örneğin tüketicilerin gelirden gıda ürünlerine yaptıkları harcama payı 2002’de yüzde 26.7’den 2014’de 19.7’ye gerilemiştir) gıda ürünlerinin tüketici fiyat endeksi hesaplanmasında endeks değişimine olan etkisi oldukça yüksektir

(2016 yılı itibariyle yüzde 23.68). Dolayısıyla gıda fiyatlarındaki değişimler tüketici fiyatları ve enflasyonu etkileyen en önemli unsurdur. Diğer taraftan Türkiye’de gıda ürünlerinin artışından en fazla etkilenen kesim, düşük gelir eden gruplardır. Nitekim nüfusun en düşük gelir eden yüzde 20’lik gelir grubunun tüketim harcaması içinde gıda harcamasının payının diğer gelir gruplarına göre oldukça yüksek olması (2014’de yüzde 19.7), bu kesimin gıda fiyatlarından en fazla olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (TÜİK, 2016). Gıda fiyatlarının artmasıyla düşük gelir elde eden hane halklarının reel gelirlerindeki azalış, beslenme maliyetlerini artırmakla birlikte, hem gıda ürünlerine hem de diğer ürünlere yönelik talebin azalmasına neden olmaktadır. Gıda fiyatlarında artış çok sayıda faktöre bağlı olsa da, petrol fiyatlarının genel olarak fiyat artışlarında önemli bir rol oynadığı kabul edilen bir gerçektir. Ham petrol varilin fiyatının 1985’den önce yaklaşık 30 dolar seviyelerinde iken, 1985’den sonra 15 dolara kadar hızlı bir şekilde düşmüştür. Körfez Savaşı’ndan dolayı 1990’da petrol fiyatı yükselişe geçmiştir. Ayrıca ABD ve Çin’in artan petrol talebi, ABD dolarının zayıflaması ve ABD’nin 2003’de Irak’ı işgalinden dolayı petrol üretiminin yavaşlaması, petrol fiyatında ani bir artışın başlamasına neden olmuş ve bu artış trendi 2008 yılının ortalarına kadar sürmüştür. Petrol fiyatları, Irak Savaşı ve 2008 morgate krizi dönemleri arasında aşırı dalgalanma göstermiştir. Örneğin Brent petrolün spot fiyatı, varil başına 23 Eylül 2004’de 46.53 dolarken, 2004 Eylül’den 2008 Ağustos’a kadar global petrol fiyatları artışını sürdürmüştür. 3 Ağustos 2008’de varil fiyatı yüzde 209.37 artarak 143.95 dolarla en yüksek artışını gerçekleştirmiştir. Ancak olağanüstü zirve fiyat, uzun sürmemiş, 26 Aralık 2008’de Brent ham petrolün spot fiyatı yaklaşık yüzde 76.57’lik bir azalmayla varil başına 33.73 dolara düşmüştür. 2011 Şubat’dan 2014 Ağustos dönemi arasında Brent ham petrol fiyatın spot fiyatı varil başına 100 dolar civarında seyretmiştir. Ancak 2014 Ekim’inden sonra global petrol fiyatlarında dramatik azalmalar gerçekleşmiştir (Zhang ve Qu, 2015:354).

### 3. TEORİK VE AMPİRİK LİTERATÜR

Petrol fiyatlarında ortaya çıkan artışların gıda fiyatlarında ve tarımsal fiyatlarda artışa neden olması iki mekanizma ile açıklanmaktadır: Birinci mekanizma, girdi maliyetlerinde artışla ve ikinci mekanizma ise biyoyakıtlar gibi alternatif enerji kaynakları için girdi olarak kullanılan tarımsal ürünlere yönelik talep artışıyla açıklanmaktadır (Imai vd, 2008:4). Baffes (2007) ise ham petrol fiyatları en önemli tarımsal emtiaların toplam üretim fonksiyonuna enerji yoğun girdiler aracılığıyla dahil edilebileceğini, dolayısıyla dolaylı olarak petrol fiyatının gıda fiyatlarını etkileyebileceğini ifade etmektedir. Örneğin ham petrol fiyatlarından gübre, yakıt ve ulaştırma, doğrudan etkilenebilecek ve sonuçta gıda üretimi petrol fiyatı artışlarının etkisinde kalabilecektir. Tung Chen vd. (2010) arz cephesinden bakıldığında petrol fiyatları ve diğer petrol türevi girdilerin fiyatının artmasının ürünün (tarımsal mahsul) üretim maliyetlerini artırarak arz eğrisini sola kaydıracağını ve gıda fiyatlarında yükselişin ortaya çıkacağını ileri sürmektedir. Talep cephesinden bakıldığında, tahıllar ve bitkisel ürünlere yönelik talebin önemli bir kısmı biyoyakıt üretiminin artırılmasından kaynaklanmaktadır.

Hükümetler, çevre ve ekonomi üzerinde olumlu etkilere sahip olmasından dolayı biyoyakıtların üretilmesini sağlayan tarımsal ürünlerin üretimini teşvik etmekte ve böylece çevre dostu olan ve enerji üretimini sağlayan etanol gibi ürünlerin üretimi artmaktadır. Örneğin otomobiller ve diğer motorlu araçlarda, tek başına bir yakıt olarak ya da benzinle karıştırılarak kullanılan etanol yakıtının üretiminde kullanılan mısır üretiminin sübvansiyonu, petrol fiyatının yükseldiği dönemlerde artmaktadır. Etanol endüstrisinin büyümesi, mısır üretiminin giderek artması anlamına gelmekte ve petrol fiyatlarının yüksek düzeylerde kalmasıyla, biyoyakıt üreten firmalar, biyodizel ve etanol üretimlerini artırmaktadırlar. Bundan dolayı, artan petrol fiyatları mısır veya soya gibi ürünler için türeme talebi ortaya çıkarmaktadır (Runge ve Senauer, 2007). Böylece petrol fiyatlarındaki artış sadece mısır ve soya fiyatlarını etkilememekte, aynı zamanda buğday ve pirinç gibi diğer tarımsal ürünlerin fiyatlarını da etkilemektedir. Ekilebilir alanların sınırlı olmasından dolayı petrol fiyatları arttıkça, mısır ve soya ekimine tahsis edilen alanların genişlemesi, buğday ve pirinç gibi ürünlerin alanlarının daralmasıyla, bu ürünlerin arzı azalmakta ve sonuçta tarımsal ürünlerin fiyatları artmaktadır (Tung Chen vd., 2010). Bundan dolayı biyoyakıtlar, mısır, şeker, soya ve yağlı tohumlar gibi temel tarımsal girdi piyasalarının en önemli istikrarsızlık kaynağı olarak kabul edilmektedir (Avalos, 2014: 254).

Literatürde gıda fiyatlarıyla ilgili çalışmalara (Yanikkaya vd, 2015; Irz, 2013) rastlansa da, petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerine etkisini inceleyen çalışmalar az sayıdadır. Zhang vd., (2009) 1989-2007 dönemi için haftalık verilerle ABD’de etanol, mısır, soya, benzin ve petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme yöntemiyle incelemiş ve model sonucunda yakıt değişkenleri (etanol, petrol ve benzin) ile tarımsal ürün fiyatları arasında uzun dönem ilişkiye rastlamasa da, petrol fiyatlarından mısır, buğday ve pirinç gibi tarımsal ürün fiyatlarına doğru nedensel ilişkinin varlığı bulgusuna ulaşmışlardır. Imai vd. (2008) 1980-2007 dönemleri arasında Hindistan ve Çin’de petrol fiyatlarındaki artışın tarımsal ürünlerin fiyatları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu göstermişlerdir. Balcombe ve Rapsomanikis (2008), 2000-2006 dönemi için Brezilya’da şeker, etanol ve petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi doğrusal olmayan Bayesian yöntemi kullanarak iki değişkenli modellerle araştırmışlardır. Yazarlar, petrol fiyatlarının uzun dönemde etanol ve şeker fiyatlarının önemli bir belirleyicisi olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Chaudhuri (2001) farklı emtia fiyatlarından oluşan bileşik endeksle petrol fiyatları arasında eşbütünleşme ilişkisinin bulunduğunu ve petrol fiyatlarından emtia endeksine doğru Granger nedensel ilişkinin var olduğu göstermiştir. Tung Chen vd., 2010) petrol fiyatları ile mısır, soya ve buğdayla petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi 1983-2008 dönemi için ARDL yöntemiyle araştırmıştır. Tarımsal ürün fiyatlarındaki değişimin petrol fiyatlarındaki değişimden etkilendiğini, ayrıca biyoyakıt üretiminde kullanılan tarımsal ürünlerin fiyatlarının ise petrol fiyatlarının yüksek olduğu dönemlerde rekabet içinde olduklarını göstermişlerdir. Wang vd. (2014) Petrol fiyatı şoklarının tarım ürünleri üzerine etkisini farklı dönemler için incelemiştir. 2006-2008’deki gıda krizinden önce, petrol fiyatı şoklarının çeşitli tarımsal ürün fiyatları üzerinde çok düşük etkiye neden olduğunu, ancak krizden sonra petrol fiyatı şoklarının toplam talep şoklarından tarımsal ürün fiyatları üzerindeki dalgalanmaları

açıklamada daha belirleyici bir değişken olduğunu göstermiştir. Nazlıoğlu (2011) ise petrol piyasasında gerçekleşen fiyatlardan mısır ve soya piyasasındaki fiyatlara doğru doğrusal olmayan tek alternayönlü nedensel bir ilişkinin varlığını göstermiştir. Nazlıoğlu ve Soytaş (2011) Türkiye’de petrol fiyatı ve tarımsal emtia fiyatlarının birbirlerini etkilemediklerini ve nötralite hipotezinin geçerli olduğunu ifade etmişlerdir. Zhang ve Qu (2015: 363) petrol fiyatlarının birçok tarımsal emtia fiyatları üzerinde asimetric etkiye sahip olduğunu göstermiş ve özellikle bu etkinin buğday, baklagiller ve et gibi ürün fiyatları üzerinde negatif petrol fiyatı şoklarının pozitif petrol fiyatı şoklarından daha güçlü olduğunu ileri sürmüştür. Alghalith (2010) 1974-2007 döneminde Trinidad Tobago için yaptığı çalışmada artan petrol fiyatlarının gıda fiyatlarını artırdığını, ayrıca petrol fiyatı değişkenliğinin de gıda fiyatlarında artışa yol açtığını göstermiş ve petrol arzı artışının gıda fiyatlarını düşüreceği sonucuna ulaşmıştır.

Hao vd. (2013) biodizel, dizel yakıtı, ham petrol, mısır ve soya fiyatları arasındaki ilişkiyi eşbütünlüme yöntemiyle incelemiş ve biyodizel ve petrol fiyatları arasında uzun dönem ilişkiyi belirlemiştir. Ayrıca mısır fiyatlarının diğer emtia fiyatlarının artışında önemli belirleyici olduğunu ve bu ürünün genel geçerli bir ekonomik gösterge olduğu hipotezini doğrulamıştır. Jongwanich ve Park (2011) 1996 ve 2008 dönemi için gelişmekte olan 9 ülkede VAR yöntemini kullanarak elde ettiği tahmin sonucunda, petrol fiyatlarındaki artışların gıda fiyatlarına geçiş etkisinin bu ülkelerde petrol ve gıdanın sübvansede edilmesi ve fiyat kontrolleri gibi kamusal tedbirlerden dolayı sınırlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ibrahim (2015) Malezya için 1971-2012 yıllık veriler kullanarak petrol fiyatlarının gıda fiyatlarına etkisini *NARDL* yöntemiyle incelemiş ve modelde reel milli gelir değişkenini kontrol değişkeni kullanmıştır. Tahmin sonucunda değişkenler arasında asimetric eşbütünlüme ilişkisinin var olduğunu, reel milli gelirdeki yüzde 1’lik artışın gıda fiyatı enflasyonunu yaklaşık yüzde 0.50 artırdığını, petrol fiyatındaki yüzde 10 artışın ise yüzde 0.6-0.8 aralığında gıda fiyatları artışına eşlik ettiği sonucuna ulaşmıştır. Petrol fiyatındaki azalmaların ise gıda fiyatları üzerinde istatistikî olarak azaltıcı bir aktarım kanalı oluşturmadığını göstermiştir.

#### 4. EKONOMETRİK YÖNTEM: NARDL EŞBÜTÜNLEŞME MODELİ

Literatürde en sık kullanılan eşbütünlüme testleri, hata terimine dayalı iki aşamalı Engle-Granger (1987) yöntemi ile sistem yaklaşımına dayalı Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990) yöntemidir. Bu yöntemlerin uygulanabilmesi için modelde yer alan tüm değişkenlerin düzeyde durağan olmaması  $I(0)$  ve birinci farkları alındığında durağan hale gelmesi gerekmektedir (Pesaran, Shin, vd. 2001). Eşbütünlüme dereceleri farklı olan serilere eşbütünlüme yönteminin uygulanamama sorununu Pesaran ve Shin (1995) ve Pesaran, Shin, vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL yaklaşımı ortadan kaldırmaktadır. Bu yaklaşımın avantajı değişkenlerin bütünlüme dereceleri dikkate alınmaksızın değişkenler arasında eşbütünlüme ilişkisinin var olup olmadığının araştırmasıdır. Sınır testi, modeldeki serilerin  $I(2)$  olması dışında, bütünüyle  $I(0)$  ve  $I(1)$  veya hepsinin karşılıklı eşbütünlüme  $I(1)$  olup

olmadığına bakılmaksızın uygulanabilmektedir. Ayrıca sınır testi küçük veya sınırlı örnek kümeleri için oldukça etkindir.

Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran, Shin, vd. (2001) tarafından geliştirilmiş ve literatürde çok sık kullanılan doğrusal ARDL modeli, son yıllarda Shin, Yu, vd. (2014) tarafından asimetrik ilişkileri dikkate alacak şekilde daha da geliştirilmiş ve literatüre NARDL modeli olarak kazandırılmıştır<sup>1</sup>. NARDL yaklaşımı ilgili değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem asimetrisi dikkate alarak doğrusal olmayan ilişkiyi tespit etmeye yönelik yeni bir modelleme yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda, değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem asimetrik ilişki üzerine odaklanılmakta ve açıklayıcı değişkenlerde meydana gelen “negatif” ve “pozitif” değişmelerin bağımlı değişken üzerinde oluşturduğu etkiler belirlenmektedir. Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran, Shin, vd. (2001)’nin geliştirdiği doğrusal ARDL eşbütünleşme modeli genel olarak aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$\Phi(L)y_t = \alpha_0 + \alpha_1 w_t + \beta'(L)x_{it} + u_t \quad (1)$$

Burada  $\Phi(L) = 1 - \sum_{i=1}^{\infty} \phi L^i$  ve  $\beta(L) = \sum_{k=1}^{\infty} \beta_k L^k$ ,  $(L)$  gecikme operatörü ve  $(w_t)$  ise deterministik değişkenleri [örneğin, sabit, mevsimsel kuklalar, trend veya diğer dışsal değişkenler (sabit gecikmeli)] içeren bir vektördür. Bu çalışmada kullanılan ve Schorderet (2003) ve Shin vd. (2014) baz alınarak oluşturulan asimetrik eşbütünleşme regresyonu ise aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$y = \beta^+ x_t^+ + \beta^- x_t^- + u_t, \quad (2)$$

Burada  $\beta^+$  ve  $\beta^-$  uzun dönem parametreleri,  $x_t$   $k \times 1$  vektördür ve aşağıdaki unsurlara ayrılmaktadır:

$$x_t = x_0 + x_t^+ + x_t^-, \quad (3)$$

$x_t^+$  ve  $x_t^-$ ,  $x_t$ 'deki pozitif ve negatif değişmelerin kısmi toplam süreçleri aşağıdaki gibi gösterilmektedir:

$$x_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta x_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta x_j^+, 0) \text{ ve } x_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta x_j^- = \sum_{j=1}^t \max(\Delta x_j^-, 0) \quad (4)$$

(2) nolu denklem ARDL( $p, q$ ) modeliyle ilişkilendirildiğinde aşağıdaki asimetrik hata düzeltme modeli (AECM) elde edilir.

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + \theta^+ x_{t-1}^+ + \theta^- x_{t-1}^- + \sum_{j=1}^{p-1} \phi \Delta y_{t-j} + \sum_{j=0}^q (\pi_j^+ \Delta x_{t-j}^+ + \pi_j^- \Delta x_{t-j}^-) + e_t \quad j=1 \dots p \quad (5)$$

Burada  $\theta^+ = -\rho \beta^+$  ve  $\theta^- = -\rho \beta^-$ ,  $\pi_i^+ = -\beta^+ \varphi_i + \psi_{2i}$ ,  $\pi_i^- = -\beta^- \varphi_i + \psi_{2i}$ .

<sup>1</sup> Asimetrik ARDL yaklaşımı son dönem yapılan çalışmalarda sıkça kullanılmaktadır. Örneğin, Katrakilidis ve Trachanas (2012), El Bejaoui (2013), Choudhry vd. (2014), Ibrahim (2015), Utkulu ve Ekinci (2015), Altıntaş ve Taşçı (2015), Jammazi vd. (2015) gibi.

Model 4 ve 5'te, “ $t$ ” zamanı, “ $i$ ” serinin gecikmesini, “ $j$ ” ise kümülatif toplamın hangi dönem için alındığını göstermektedir. Her ne kadar asimetric eşbütünlük ilişkisini dikkate alan NARDL yöntemi değişkenlerin  $I(2)$  olduğunda kullanılsa da, ARDL yaklaşımında olduğu gibi açıklayıcı değişkenlerin  $I(0)$  veya  $I(1)$  olmalarına bakılmaksızın eşbütünlük analizine imkân vermektedir (Shin, vd. 2014). Dolayısıyla, ilk aşamada modelde yer alan değişkenler için durağanlık analizleri yapılarak değişkenlerin hangi dereceden entegre olduklarına karar verilir. Durağanlık testlerinden sonra, NARDL eşbütünlük yaklaşımında kısaca şu aşamalar izlenmektedir. İlk olarak, (5) nolu denklem EKK ile tahmin edilir. Daha sonra, Pesaran, Shin, vd. (2001) ve Shin, vd. (2014) tarafından geliştirilen  $F$  testi ile denklem (5) için  $\rho = \theta^+ = \theta^- = 0$  boş hipotezi test edilir, böylelikle  $y_t, x_t^+, x_t^-$  değişkenlerinin seviyeleri arasında uzun dönem ilişkinin olup olmadığı araştırılmış olur. Bir sonraki aşamada, Wald testi kullanılarak uzun dönem simetri ( $\theta = \theta^+ = \theta^-$ ) ve kısa dönem simetri [(1)  $\pi_i^+ = \pi_i^-$  tüm  $i=1, 2, 3 \dots q$  için veya (2)  $\sum_{i=0}^q \pi_i^+ = \sum_{i=0}^q \pi_i^-$ ] olup olmadığı test edilir. Eğer simetri olmadığına karar verilir ise, son aşamada denklem (5) kullanılarak  $x_t^+$  ve  $x_t^-$  ‘deki bir birimlik değişimin bağımlı değişken  $y_t$  üzerindeki asimetric dinamik çarpan etkileri şu eşitlikler kullanılarak elde edilir:

$$m_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial y_{t-j}}{\partial x_t^+}, m_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial y_{t-j}}{\partial x_t^-}, h=0,1,2 \dots \quad (6)^*$$

## 5. AMPİRİK UYGULAMA

### 5.1. Model ve Veri Seti

Çalışmada kullanılan ampirik model, petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerine etkisini inceleyen çalışmalarda (Wang vd., 2014; Zang vd., 2010; Beak ve Koo, 2009; Imai vd., 2008; Tung - Chen vd., 2010;) kullanılan modeller temel alınarak belirlenmiştir. Ayrıca petrol fiyatlarının dışında gıda fiyatlarını etkileyen arz ve talep koşullarını temsil eden kontrol değişkenleri de modele eklenmiştir. Modelde gıda fiyatlarını etkilemesi bakımından arz cephesini enerji fiyatları ve talep cephesini (toplam talep artışı veya konjonktür) ise reel milli gelir temsil etmektedir. NARDL modeline geçmeden önce değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi aşağıdaki lineer modelle gösterilebilir.

$$\ln FP_t = \beta_0 + \beta_1 \ln OP_t + \beta_2 \ln Y_t + \beta_3 EP_t + \varepsilon_t \quad (7)$$

Burada  $\varepsilon_t$  modelin hata terimini,  $FP_t$  gıda fiyatlarını,  $OP_t$  petrol fiyatını,  $Y_t$  reel milli geliri ve  $EP_t$  enerji fiyatı değişkenini göstermektedir. Modelde kullanılan değişkenlerden  $FP_t$  gıda fiyatlarını

\* Eğer  $h$  sonsuza yakınsarsa ( $h \rightarrow \infty$ ),  $m_h^+ \rightarrow \beta^+$  ve  $m_h^- \rightarrow \beta^-$  olur. Burada  $\beta^+$  ve  $\beta^-$  uzun dönem asimetric etki katsayılarıdır ve  $\beta^+ = -\theta^+ / \rho$  ve  $\beta^- = -\theta^- / \rho$  kullanılarak hesaplanır.

gösterdiğinden bu değişkeni temsil eden tüketici gıda fiyatları (consumer prices- food, 2010=100) kullanılmıştır. Modelde petrol fiyatını ( $OP_t$ ) TL cinsinden ortalama dünya petrol fiyatını göstermektedir. Bu değişken IMF'nin IFS (2014) veri tabanından alınan ortalama dünya petrol fiyatının (US\$/barrel) ABD tüketici fiyat endeksine (TUFİE, 2005=100)] bölünmesiyle reel değere dönüştürülmüş ve TL/dolar kuru ile çarpılarak elde edilmiştir. Reel milli gelir ( $Y_t$ ) değişkeni, Türkiye nominal GSYİH'nın GSYİH deflatörüne (2010=100) bölünmesiyle elde edilmiştir ve veriler IMF(2014)'in IFS veri tabanından alınmıştır. Türkiye için gıda fiyatları ( $FP_t$ ) ve enerji fiyatları ( $EP_t$ ) tüketici gıda ve enerji fiyatlarını göstermekte ve OECD (2016a,b)'nin veri tabanından (consumer prices-energy, 2010=100) alınmıştır. Modeldeki tüm değişkenler üç aylık olduğundan troma-seats yöntemine göre mevsimsellikten arındırılmış ve logaritmaları alınarak esneklik değerlerinin elde edilmesi sağlanmıştır. Modelde  $\beta_0$  sabiti,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  ve  $\beta_3$  sırasıyla gıda fiyatına ilişkin petrol fiyatı, milli gelir ve enerji fiyatı elastikiyetlerini göstermektedir.

## 5.2. Metodoloji: NARDL Uygulaması

Literatürde en sık kullanılan eşbütünleşme testleri, hata terimine dayalı iki aşamalı Engle-Granger (1987) yöntemi ile sistem yaklaşımına dayalı Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990) yöntemidir. Bu yöntemlerin uygulanabilmesi için modelde yer alan tüm değişkenlerin düzeyde durağan olmaması  $I(0)$  ve birinci farkları alındığında durağan  $I(1)$  hale gelmesi gerekmektedir (Pesaran, Shin, vd. 2001). Eşbütünleşme dereceleri farklı olan serilere eşbütünleşme yönteminin uygulanamama sorununu Pesaran ve Shin (1995) ve Pesaran, Shin, vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL yaklaşımı ortadan kaldırmaktadır. Bu yaklaşımın avantajı değişkenlerin bütünleşme dereceleri dikkate alınmaksızın değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olup olmadığının araştırmasıdır. Sınır testi, modeldeki serilerin  $I(2)$  olması dışında, bütünüyle  $I(0)$  ve  $I(1)$  veya hepsinin karşılıklı eşbütünleşik  $I(1)$  olup olmadığına bakılmaksızın uygulanabilmektedir. Ayrıca sınır testi küçük veya sınırlı örnek kümeleri için oldukça etkindir.

Çalışmaya değişkenlerin birim kök testleri yapılarak başlanmış ve seviyelerinde durağan olmayan değişkenlerin belirlenmesinin ardından, değişkenlerin birinci farklarında durağan olduğunun anlaşılmasıyla ARDL yöntemiyle eşbütünleşme testine geçilmiştir.

Uygulamada serilerin durağanlık düzeyinin test edilmesinde en çok kullanılan yöntemler Dickey ve Fuller (1979), Genişletilmiş Dickey ve Fuller (ADF) (1981), Phillips ve Perron (PP) (1988), Kwiatkowski, Phillips, Schmidt ve Shin (KPSS) (1992) ve Ng-Perron (2001) testleridir. ADF ve PP testi temel hipotezinde serinin durağan olduğu alternatif hipotezine karşı, birim kökün temel hipotezi olduğu ileri sürülmektedir. Ancak son yıllarda bazı yazarlar temel ve alternatif hipotez arasındaki ayırımı Dickey-Fuller testlerinin gücünün zayıf olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu çalışmalarda zaman serisi verilerinin durağanlığının tespiti için, birim kök alternatif hipotezine karşı durağan temel hipotezi



biçimindeki testlerin daha uygun olduğu ileri sürülmüştür. Bu nedenle KPSS (1992) birim kök testi, serinin durağan olmadığı alternatif hipotezine karşın, durağan olduğu temel hipotezinin testi için Lagrange Multiplier (LM) istatistiğini önermiştir. Ng-Perron birim kök testinde hesaplanan  $MZ_\alpha$  ve  $MZ_t$  testleri ile  $MSB$  ve  $MPT$  testleri birim kökün varlığının sınanması aşamasında temel hipotezler bakımından farklılık göstermektedir.  $MZ_\alpha$  ve  $MZ_t$  testlerinde sıfır hipotez birim kökün varlığını ifade ederken  $MSB$  ve  $MPT$  testlerinde ise sıfır hipotez birim kökün yokluğunu ifade etmektedir. Buna göre  $MZ_\alpha$  ve  $MZ_t$  test istatistiklerinin Ng-Perron (2001) tarafından hesaplanan kritik değerlerden küçük olması, temel hipotezin reddedilememesini, büyük olması temel hipotezin kabul edilmesini (birim kökün reddedilmesini) sağlamaktadır. Ancak  $MSB$  ve  $MPT$  test istatistiklerinin kritik değerlerden küçük olması durumunda temel hipotez reddedilmektedir. Bu çalışmada serilerin durağan olup olmadıklarının belirlenmesinde KPSS ve Ng-Perron birim kök testinden yararlanılmıştır. Tablo 1 birim kök test sonuçlarını göstermektedir.

**Tablo 1: ADF, PP ve KPSS Birim Kök Test Sonuçları**

Değişkenler	KPSS LM Test istatistiği	Ng-Perron Birim Kök Testi			
		$MZ_\alpha$	$MZ_t$	$MSB$	$MPT$
$\ln FP$	0.938	0.921	1.004	1.089	80.071
$\ln OP$	0.716	-6.915	-1.734	0.250	3.974
$\ln Y$	0.829	1.012	0.791	0.781	45.316
$\ln EP$	0.939	0.288	0.199	0.689	32.058
$\Delta \ln FP$	0.511**	-2.203***	-0.974***	0.442***	10.533***
$\Delta \ln OP$	0.275***	-25.822***	-3.591***	0.139***	0.953***
$\Delta \ln Y$	0.064***	-22.160***	-3.327***	0.150***	1.111***
$\Delta \ln EP$	0.428**	-18.932***	-3.041***	0.160***	1.420***

**Not:** Ng-Perron birim kök testi maksimum gecikme uzunluğu 10 alınmış ve gecikme uzunluğu Akaike Bilgi (AIC) kriteri kullanılarak belirlenmiştir. Birim kök testlerine ait kritik değerler Ng ve Perron (2001) Tablo 1'den alınmıştır. KPSS testinde optimal gecikme uzunluğu, *Bartlett kernel* (default) yöntemi ve *Newey-West Bandwidth* (automatic selection) kriterlerinden yararlanılmıştır. \*\*\* ve \*\* sırasıyla %1 ve % 5 anlamlılık düzeyinde birim kökün yokluğunu ifade etmektedir.

KPSS ve Ng-Perron testlerinde seriler için birim kök testi uygulandığında tüm serilerin birim köke sahip olduğu veya durağan olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Dolayısıyla düzeyde durağan olmayan serilerin birinci farkı alınarak yeniden birim kök testi uygulandığında serilerin durağanlaştığı veya birim kök olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sonuç olarak tüm serilerin bütünleşme derecesinin I(1) olduğu görülmektedir.

Seriler arasında uzun dönemli bir ilişki araştırılmadan önce yapısal bir kırılmanın olabileceği dikkate alınarak yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot ve Andrews (ZA) (1992) testi ile serilerin durağanlığı araştırılmıştır. Birçok yazar standart birim kök testlerinin yapısal değişimlere maruz kalacak değişkenler için uygun olmadığını belirtmektedir. Örneğin Perron (1989) yapısal değişimlerin varlığında standart ADF gibi testlerin birim kök hipotezini reddedememe eğilimi taşıdığını göstermiştir. Dolayısıyla, değişkenlerin durağan olmadığına, yalnızca standart birim kök test sonuçlarına dayalı

olarak karar vermek yanıltıcı olabilir. Aşağıda tüm değişkenlere Zivot ve Andrews birim kök testi uygulanmış ve test sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2: Zivot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişkenler	Model	Kırılma Dönemi	Gecikme Uzunluğu (k)	Minimum Test İst.
<i>lnFP</i>	A	2005:2	0	-3.563
	C	2002:1	0	-4.242
$\Delta lnFP$	A	2003:2	4	-4.681
	C	2003:3	4	-5.382***
<i>lnOP</i>	A	2010:4	1	-4.394
	C	2004:2	1	-4.701
$\Delta lnOP$	A	2004:1	1	-6.318***
	C	2010:1	1	-6.366***
<i>lnY</i>	A	2008:2	1	-5.058**
	C	2008:2	1	-4.973
$\Delta lnY$	A	2008:1	0	-5.933***
	C	2008:1	0	-5.947**
<i>lnEP</i>	A	2009:1	1	-3.703
	C	2002:2	1	-6.804**
$\Delta lnEP$	A	2002:1	0	5.276**
	C	2003:1	0	-5.334**

Not: Model A, trend durağan alternatif hipotez altında, trend fonksiyonunun kesim katsayısında (sabitte) bir değişim olduğunu, Model C ise sabit ve trendde değişimin aynı anda gerçekleştiğini kabul eder. k, Akaike bilgi kriterine (AIC) göre (4 gecikme uzunluğuna göre) belirlenen uygun gecikme sayısıdır. Modeller için Zivot ve Andrews (1992)’den alınan kritik değerler: Model A: % 1 ve %5 için sırasıyla -5.34 ve -4.93, Model C: % 1 ve %5 için %1 -5.57 ve %5 -5.08’dir. \*\*\*, \*\* sırasıyla %1 ve %5 düzeyde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 2, yapısal kırılmalı ZA (1992) sonuçlarına göre genel olarak Türkiye’de gıda fiyatlarında 2002, 2003 ve 2005, petrol fiyatında 2004 ve 2010, reel gelirden 2008 ve enerji fiyatlarında ise 2002, 2003 ve 2009 yıllarının farklı çeyrek dönemlerinde kırılma tarihleri belirlenmiştir. Ancak gıda fiyatları ve petrol fiyatı değişkeni serilerinde yapısal kırılmalar olmasına rağmen serilerin birim kök içerdiği ve dolayısıyla serilerin yüzde 5 anlamlılık düzeyinde durağan olmadıkları sonucu değişmemiştir. Ancak reel gelir serisi Model A için yüzde 5 anlamlılık düzeyinde, enerji fiyatları serisi Model C için yüzde 1 anlamlılık düzeyinde serilerin durağan olduğunu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak tüm serilerin birinci farkları alındığında KPSS ve Ng-Perron birim kök testlerinde olduğu gibi tüm serilerin durağan I(1) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Böylece birinci farkı alındığında durağan olan seriler arasında eşbütünlük ilişkisinin belirlenmesi amacıyla ilk aşamada denklem 1 kullanılarak türetilen üç bağımsız değişkene sahip aşağıdaki kısıtlanmamış hata düzeltme (unrestricted error correction) modeliyle (ECM) eşbütünlük testi yapılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 3’de gösterilmiştir.

$$\Delta \ln FP_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p b_i \Delta \ln FP_{t-i} + \sum_{i=0}^p b_i \Delta \ln OP_{t-i} + \sum_{i=0}^q c_i \Delta \ln Y_t + \sum_{i=0}^q c_i \Delta \ln EP_t$$

$$+\phi_1 \ln FP_{t-1} + \phi_2 \ln OP_{t-1} + \phi_3 \ln Y_{t-1} + \phi_4 \ln EP_{t-1} + e_t \quad (8)$$

**Tablo 3: Doğrusal ve Doğrusal Olmayan ARDL Modeli Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

Bağımlı Değişken $\Delta \ln FP$	F-istatistiği	Asimptotik Kritik Değerler				Sonuç
		% 1		% 5		
		I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	
Doğrusal ARDL (1,0,0,5) Modeli	$F_{PSS-Doğrusal}=3.097$	4.29	5.61	3.23	4.35	Eşbütünleşme Yok
NARDL Modeli	$F_{PSS-NARDL}=27.159$					Eşbütünleşme Var

Tablo 3’de doğrusal ARDL modeli tahmini sonucu,  $F$ -değerinin (3.097) % 1 ve %5 düzeyde Pesaran, Shin, vd. (2001)’nin üst kritik sınır değerinin altında olduğundan, bağımlı değişken ile tahminciler arasında eşbütünleşmenin olmadığı şeklinde kurulan sıfır hipotez reddedilememektedir. Modelde uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin olmamasının olası nedenlerinden biri, değişkenler arasında doğrusallığın mevcut olmamasından kaynaklanabilir. Granger ve Yoon (2002) gizli eşbütünleşme (hidden cointegration) terimini geliştirmişlerdir ve iki zaman serisinin pozitif ve negatif unsurları birbirleriyle eşbütünleşik olduğunda seriler arasında gizli eşbütünleşmenin var olduğunu ileri sürmüşlerdir. Shin, Yu vd. (2014)’nin NARDL modeli, petrol fiyatı, reel gelir ve enerji fiyatlarının her birinin hisse senedi fiyatlarına kısa dönem ve uzun dönem tepkisinin incelenmesine ve değişkenler arasında gizli eşbütünleşmenin bulunabileceğine imkân vermektedir. Bu metodolojiyle dışsal değişken  $OP$ ’nin pozitif ve negatif kısmi toplamları (yani  $\ln OP_t^+$  ve  $\ln OP_t^-$ ) artışlar ve azalışlar şeklinde ayrıştırılmakta ve aşağıdaki eşitlik kullanılarak elde edilmektedir.

$$\ln OP_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta \ln OP_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta \ln OP_j, 0) \text{ ve } \ln OP_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta \ln OP_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta \ln OP_j, 0) \quad (9)$$

Shin, Yu, vd. (2014) tarafından denklem 8’de gösterilen doğrusal ECM modeline kısa dönem ve uzun dönem asimetri eklenerek genişletildiğinde aşağıdaki NARDL modeli elde edilecektir.

$$\Delta \ln FP_t = c_0 + \rho \ln FP_{t-1} + \theta_1^+ \ln OP_{t-1}^+ + \theta_1^- \ln OP_{t-1}^- + \phi \ln Y_{t-1} + \psi \ln EP_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^{p-1} \phi_i \Delta \ln FP_{t-i} + \sum_{i=0}^q \pi_{1,i}^+ \Delta \ln OP_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^q \pi_{1,i}^- \Delta \ln OP_{t-i}^- + \sum_{i=0}^q \phi_i \Delta \ln Y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \psi_i \Delta \ln EP_{t-i} + t + e_t \quad (10)$$

Denklem 10’de gösterilen + ve – üst simgeler denklem 9’deki ayrıştırma metoduyla hesaplanan pozitif ve negatif kısmi toplamları göstermektedir. Model 10 gıda fiyatları ile petrol fiyatı büyüklüğünün pozitif ve negatif unsurları, reel gelir ve enerji fiyatları arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığını test etmektedir. Ayrıca Denklem 10, hem kısa dönemde hem de uzun dönemde, ya da sadece uzun dönemde veya kısa dönemde asimetri varlığını göstermektedir. Bu modele uygulanan uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin varlığı, değişkenlerin gecikmeli düzey katsayılarının topluca sıfıra eşit olduğu

şeklinde kurulan boş hipotezin test edilmesiyle belirlenmektedir. Kısaca,  $FP_t, OP_t^+, OP_t^-, Y_t$  ve  $EP_t$  değişkenlerinin önünde yer alan tahmincilerin sıfıra eşit olduğu boş hipotezi  $\rho = \theta_1^+ = \theta_1^- = \phi = \psi = 0$   $F$ -testiyle sınanmaktadır. Pesaran, Shin, vd. (2001)'nin sınır testini değerlendirmede kullandığımız Denklem 10'da birinci satır uzun dönem ilişkiyi göstermektedir. İkinci satır ise birinci farklarında asimetrik petrol fiyatı terimlerinin gecikmelerini içermektedir ve bu kısım kısa dönem asimetriyi test etmede kullanılmaktadır. Kısa dönem asimetri, hem güçlü formda (strong form) hem de daha zayıf formda (weaker form) test edilmektedir. Güçlü formdaki kısa dönem asimetri, gecikmelerden gelen gerek pozitif gerekse negatif unsurların katsayılarının tamamıyla birbirine eşit olduğu boş hipotezinin test edilmesiyle araştırılmaktadır. Kısaca, tüm  $i$ 'ler için petrol fiyatında  $\pi_{1,i}^+ = \pi_{1,i}^-$  boş hipotezi test edilmektedir. Zayıf formdaki kısa dönem asimetri, tüm gecikmelerden gelen pozitif unsur katsayılarının toplamının negatif unsur katsayılarının toplamına eşit olduğu boş hipotezi test edilerek araştırılmaktadır. Burada boş hipotez petrol fiyatı için  $\sum_{i=0}^p \pi_{1,i}^+ = \sum_{i=0}^p \pi_{1,i}^-$  şeklindedir.

NARDL modeli (Denklem 10) tahmin edilerek  $OP_t^+$  ve  $OP_t^-$  'deki bir birimlik değişimin bağımlı değişken  $FP_t$  üzerindeki asimetrik dinamik çarpan etkileri (uzun dönem katsayıları) aşağıda tanımlanan eşitliklerle elde edilmektedir.

$$L_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial FP_{t-j}}{\partial OP_t^+}, L_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial FP_{t-j}}{\partial OP_t^-}, \text{ ve } h=0, 1, 2, \dots \quad (11)$$

Daha sonra Wald testi yardımıyla asimetrik etkinin olup olmadığı petrol fiyatları için  $L_h^+$  ve  $L_h^-$  'nin birbirine eşit olduğu boş hipotezi ile araştırılmaktadır. Boş hipotezin reddedilmesi uzun dönemde asimetrik etkinin varlığını göstermektedir.

Denklem 10'daki NARDL modeline uygulanan eşbütünleşme testi sonucunda, değişkenlerin gecikmeli düzey katsayılarının topluca sıfır olduğu hipotezinin  $F$ -istatistiği değerinin 27.159 olduğundan reddedildiği ve böylece incelenen değişkenler arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin varlığı istatistiksel olarak elde edilmiştir (Tablo 3). Kısıtlanmamış NARDL modeli (Denklem 10) tahmin sonuçları aşağıdaki Tablo 3'de gösterilmektedir. En uygun (nihai) ARDL modelini seçmek için maksimum gecikme düzeyi  $p=q=12$  alınarak başlanmış ve istatistiksel olarak anlamlı olmayan değişkenler modelden çıkartılarak aşağıdaki (Tablo 4) NARDL modeli elde edilmiştir.

**Tablo 4: NARDL Tahmin Sonuçları**

Bağımlı Değişken: $\Delta \ln FP_t$			
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği (olasılık)
$C_0$	-0.2824	0.8721	-0.33(0.741)
$\ln FP_{t-1}$	-0.6874***	0.0929	-7.40 (0.000)
$\ln OP_{t-1}^+$	0.3269**	0.1371	2.38(0.023)
$\ln OP_{t-1}^-$	-0.1346***	0.0382	-3.52(0.001)
$\Delta \ln FP_{t-1}$	-0.0218*	0.0923	-0.24(0.815)
$\Delta \ln FP_{t-8}$	0.2344**	0.0106	2.20(0.035)
$\Delta \ln OP_t^+$	-0.0345**	0.0472	0.73(0.469)
$\Delta \ln OP_{t-1}^+$	-0.3313***	0.1226	-2.70(0.010)
$\Delta \ln OP_{t-2}^+$	-0.3097***	0.1053	-2.94(0.006)
$\Delta \ln OP_{t-3}^+$	-0.3041***	0.9571	-3.18(0.003)
$\Delta \ln OP_{t-4}^+$	-0.2652***	0.0820	-3.23(0.003)
$\Delta \ln OP_{t-5}^+$	-0.2153***	0.0733	-2.94(0.006)
$\Delta \ln OP_{t-6}^+$	-0.1815***	0.0586	-3.10(0.004)
$\Delta \ln OP_{t-7}^+$	-0.2003***	0.0533	-3.75(0.001)
$\Delta \ln OP_t^-$	-0.0859**	0.0344	-2.49(0.018)
TREND	-0.0262***	0.00087	-3.00(0.005)
$\ln Y_t$	<b>0.2423**</b>	<b>0.1197</b>	<b>2.02(0.050)</b>
$\ln EP_t$	<b>0.3488***</b>	<b>0.0835</b>	<b>4.18(0.000)</b>
$L_{\ln OP}^+$	<b>0.476***</b>	$W_{LR,OP}$	<b>9.911***</b>
$L_{\ln OP}^-$	<b>0.196***</b>	$W_{SR,OP}$	<b>10.41***</b>
$F_{PSS}$	<b>27.159***</b>	$t_{BDM}$	<b>-7.396**</b>
$R^2$	0.3049	$\bar{R}^2$	0.2023
$\chi_{SC}^2$	29.2	$\chi_{Re.set}^2$	3.94**
$\chi_{NORM}^2$	0.271	$\chi_{Het}^2$	1.334

Not: \*\*\*, \*\* sırasıyla %1 ve %5 anlamlılığı göstermektedir.  $L_{\ln OP}^+$  ve  $L_{\ln OP}^-$  sırasıyla petrol fiyatlarında pozitif ve negatif,  $L_{\ln M}^+$  ve  $L_{\ln M}^-$  ise pozitif ve negatif değişmeye ilişkin uzun dönem katsayıları göstermektedir ve  $\beta^+ = -\theta^+ / \rho$  ve  $\beta^- = -\theta^- / \rho$  kullanılarak hesaplanmaktadır.  $W_{LR}$  ve  $W_{SR}$  sırasıyla uzun dönem ve kısa dönem simetriye ilişkin Wald istatistiğini göstermektedir.  $W_{LR,OP}$  ve  $W_{SR,OP}$  petrol fiyatına ilişkin uzun ve kısa dönem petrol fiyatına ilişkin simetriyi göstermektedir. Wald istatistiğinin anlamlı olması, değişkenler arasında simetri olduğu sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.  $F_{PSS}$  Pesaran, Shin vd. (2001) F-istatistiğini göstermekte ve sıfır hipotez  $\rho = \theta^+ = \theta^- = 0$  'dır. Pesaran, Shin vd. (2001) tarafından sunulan [(Tablo CI(v))] %5 anlamlılık düzeyinde  $k=3$  ve  $k=4$  için,  $F_{PSS}$  testi için verilen kritik değerler sırasıyla 5.07 ve 4.57'dir, Aynı boş hipotezi test etmede kullanılan  $t_{BDM}$  için ise kritik değerler, sırasıyla, -4.16 ve -4.36. En uygun NARDL modelinin elde edilmesinde maksimum gecikme uzunluğu 12 alınmış ve Shin, Yu, vd. (2014)'ün çalışmasına uygun olarak genelden-özele yaklaşımı benimsenmiştir. Modelde istatistikî olarak anlamlı olmayan değişkenler çıkarıldığında yukarıdaki model elde edilmiştir.

Tablo 4’de NARDL modelinde uzun dönem tahmin edilen dinamik etkiler incelendiğinde, petrol fiyatının uzun dönem pozitif katsayısının ( $L_{lnOP}^+$ ) ve uzun dönem negatif katsayısının ( $L_{lnOP}^-$ ) istatistiki olarak anlamlı ve pozitif oldukları görülmektedir. Uzun dönemde pozitif petrol fiyatı katsayısı 0.476 iken, uzun dönem negatif katsayısı 0.196’dır. Bu sonuç, petrol fiyatındaki yüzde 1’lik artışın gıda fiyatlarında yüzde 0.476 artışa yol açtığını, petrol fiyatındaki yüzde 1’lik azalmanın ise gıda fiyatlarında yüzde 0.196 azalışa yol açmaktadır. Böylece incelenen dönemde, Türkiye’de petrol fiyatlarındaki pozitif değişimlere (artışlara) gıda fiyatları artarak tepki verirken, petrol fiyatındaki negatif değişimlere (azalışlar) ise gıda fiyatları azalma şeklinde etki vermektedir. Diğer taraftan bu sonuçla gıda fiyatları üzerinde petrol fiyatlarındaki artışın petrol fiyatlarındaki azalış etkisinden daha büyük olduğu görülmektedir. Bu sonuç, Türkiye’de petrol fiyatlarının gıda üretiminde önemli girdi olmasından dolayı fiyat artışlarının gübre, yakıt ve ulaştırmayı doğrudan etkileyeceğini ve sonuçta gıda üretim maliyetlerinin artmasıyla arz eğrisinin sola kaydıracağını ve gıda fiyatlarında yükselişin ortaya çıkacağını ileri sürmektedir.

Tablo 4’de gıda fiyatlarına ilişkin reel gelir esnekliği 0.24’dür. Bu sonuç talep cephesini temsil eden reel gelirdeki yüzde 1’lik artışın gıda fiyatlarında yüzde 0.24 artışa neden olacağını göstermektedir. Modelde reel gelir değişkeninin toplam talep veya konjonktürü temsil etmesinden dolayı, reel gelir artışının gıda fiyatları üzerinde beklentilere uygun artışa yol açtığı sonucu doğrulanmaktadır. Türkiye için elde ettiğimiz bu sonuç, Seale vd. (2003)’nin gelişmekte olan ülkelerde gıda ürünlerinin gelir esnekliğinin düşük olduğu ve gelir artışının gıda fiyatları üzerinde önemli bir talep baskısı oluşturacağı bulgularına uygunluk göstermektedir. Türkiye’de 2001 krizi sonrası dönemde uygulanan yapısal reform uygulamaları, uluslararası likidite bolluğu ve siyasi istikrar gibi faktörlerin etkisiyle makroekonomik yapıda gözlenen iyileşmeyi, kişi başı gelirin artmasını sağlayarak konjonktürün canlanmasına ve sonuçta gıda ürünlerine yönelik toplam talebin artmasını sağlamış ve gıda fiyatlarında artışlar görülmüştür. Elde edilen sonuçlar bu gelişmeleri doğrulamaktadır. Ayrıca Tablo 4’deki sonuçlarda üretim girdisi olarak arz cephesini temsil eden enerji fiyatları değişkeninin katsayısı 0.348 bulunmuştur. Bu sonuçla enerji fiyatlarındaki yüzde 1’lik artış gıda fiyatlarında yaklaşık yüzde 0.35 artışa neden olmaktadır. Bu sonuç, Türkiye’de enerji fiyatlarının artmasının gıda malları üreticilerinin maliyetlerini artırdığını ve maliyet artışlarını gıda fiyatlarına doğrudan yansıttıklarını göstermektedir. Ayrıca elde edilen bulgu, Baek ve Koo (2010)’nun ABD’de enerji fiyatlarının tarımsal gıda fiyatları üzerinde önemli etkiye neden olduğu sonucuyla tutarlılık göstermektedir.

Tablo 4’deki kısıtlanmamış NARDL modelinde hem kısa dönem hem de uzun dönem simetriye ilişkin Wald testi sonuçları incelendiğinde, uzun dönem petrol fiyatı simetri test istatistiği ( $W_{LR,OP}$ ) 9.911’ olup, istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuçlarla uzun dönemde petrol fiyatı unsurlarının gıda fiyatlarıyla simetrik ilişki içinde olduğu sıfır hipotezi reddedilmektedir. Böylece uzun dönemde petrol fiyatı değişkeninin gıda fiyatları ile asimetric ilişkiye sahip olduğu ve sonuçta doğrusal

ARDL modeli kurularak tahmin yapılmasının spesifikasyon hatasına neden olacağı sonucuna varılabilir. Kısa dönem petrol fiyatı simetrisine ( $W_{SR,OP}$ ) ilişkin Wald testi sonucuna göre petrol fiyatı simetrisinin de anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuçla petrol fiyatı gecikmelerinden gelen pozitif unsur katsayılarının toplamının negatif unsur katsayılarının toplamına eşit olduğu boş hipotezinin reddedilmekte, dolayısıyla petrol fiyatının kısa ve uzun dönem etkisinin simetri olmadığı, aksine asimetrik etki gösterdiği kabul edilmiştir. Ayrıca bu sonuç, kısa ve uzun dönemde petrol fiyatı değişkeninin gıda fiyatları üzerinde simetrik etki gösterdiği hipotezinin reddedilmesini, dolayısıyla asimetrik etkinin geçerli olduğunun kabul edilmesini sağlamıştır. Literatürde Meyer ve Cramon-Taubadel (2004) asimetrisinin kaynağını rekabetçi olmayan piyasa yapısına, ayarlama ve menü maliyetlerine, kamusal müdahalelere ve asimetrik bilgiye dayandırmaktadır. Ayarlama ve menü maliyetlerinin kısa dönem asimetrisinin, piyasa gücünün ise uzun dönem asimetrisinin kaynağı olduğunu ifade etmişlerdir. Petrol fiyatlarının gıda fiyatlarıyla doğrudan ilişkili olmasından dolayı ayarlama ve menü maliyetlerine bağlı olarak gıda fiyatlarının artış göstereceğini ve uzun dönemde azalmayacağını, buna karşılık piyasa gücüne sahip olan gıda arz edenlerin petrol fiyatındaki kısa dönem azalmalara karşı tepkisinin sınırlı olacağını belirtmişlerdir. Bu değerlendirmelere göre Türkiye’de petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerinde asimetrik etkisinin ayarlama ve menü maliyetlerinin varlığına bağlı olarak ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Model sonuçlarına göre, gıda arz edenler Türkiye’de petrol fiyatındaki artışın küçük olması halinde, piyasa paylarını korumak ve müşteri kaybetmemek için gıda fiyatlarında sınırlı oranda artışı tercih ettikleri, aksi halde artışın büyük olması durumunda maliyet artışını gıda fiyatlarına daha büyük oranda yansıttıkları söylenebilir. Bunun yanında bazı tarım ürünlerine yönelik devlet destekleri ve kamusal müdahaleler gibi uygulamalar da asimetriye neden olabilecek nedenler arasındadır.

## 6. SONUÇ

Petrol fiyatlarının gıda fiyatlarına aktarım mekanizması iki kanalla açıklanmaktadır. Birincisi, petrol fiyatının artmasıyla gıda üretiminin girdi maliyetlerini artırmasıyla (arz cephesi) ve ikinci kanal ise biyoyakıtlar gibi alternatif enerji kaynakları için girdi olarak kullanılan tarımsal ürünlere yönelik talep artışıyla (talep cephesi) gerçekleşmektedir. Birinci mekanizma, ham petrol fiyatlarının en önemli tarımsal emtiaların toplam üretim fonksiyonuna enerji yoğun girdiler aracılığıyla girdiğini, özellikle gübre, yakıt ve ulaştırmanın doğrudan etkilenebileceğini ve sonuçta gıda üretim maliyetlerinin artmasıyla arz eğrisinin sola kaydıracağını ve gıda fiyatlarında yükselişin ortaya çıkacağını ileri sürmektedir. İkinci mekanizmaya talep cephesinden bakıldığından, tahıllar ve bitkisel ürünlere yönelik talebin önemli bir kısmı biyoyakıt üretiminin artırılmasından kaynaklanmaktadır. Biyoyakıtların üretilmesini sağlayan tarımsal ürünlerin üretiminin teşvik edilmesi özellikle petrol fiyatının yükseldiği dönemlerde artmaktadır. Örneğin otomobiller ve diğer motorlu araçlarda, tek başına bir yakıt olarak ya da benzinle karıştırılarak kullanılan etanol yakıtının üretiminde kullanılan mısır üretiminin

sübvansiyonu, biyoyakıt üreten firmaların büyümesine, biyodizel ve etanol üretimlerinin artmasına neden olmaktadır. Böylece artan petrol fiyatları, mısır veya soya gibi ürünler için türeme talep ortaya çıkarırken, buğday ve pirinç gibi diğer tarımsal ürünlerin ekim alanlarının daralmasıyla bu ürünlerin fiyatları da artmaktadır.

Bu çalışmada teorik yaklaşımlara uygun olarak 2000-2013 dönemi için Türkiye’de petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerine etkisi NARDL eşbütünleşme yöntemiyle araştırılmıştır. Bu yöntem hem uzun hem de kısa dönemde olası asimetric etkileri araştırmaya olanak vermesi ve ayrıca petrol fiyatı bağımsız değişkeninin pozitif ve negatif değişmelerinin gıda fiyatı bağımlı değişkeni üzerindeki etkisinin birbirlerinden nasıl farklılaştığının anlaşılmasına imkân vermesi bakımından diğer doğrusal eşbütünleşme yöntemlerinden üstündür.

NARDL kısa dönem hem de uzun dönem simetriye ilişkin Wald testi sonuçları incelendiğinde, hem uzun hem de kısa dönem petrol fiyatı simetri istatistiklerinin anlamlı oldukları görülmektedir. Böylece uzun ve kısa dönemde petrol fiyatı unsurlarının Türkiye’de gıda fiyatlarıyla simetrik ilişki içinde olduğu sıfır hipotezi reddedilmekte ve petrol fiyatı değişkeninin gıda fiyatları ile asimetric ilişkiye sahip olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu sonuç doğrusal ARDL modeli ile tahmin yapılmasının spesifikasyon hatasına neden olacağı anlamına gelmektedir.

NARDL modeline ait petrol fiyatlarının gıda fiyatlarına aktarım etkisini gösteren uzun dönem dinamik etki katsayı tahminleri incelendiğinde, petrol fiyatının hem uzun dönem hem de kısa dönem pozitif ve negatif değişime ait katsayılarının istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Uzun dönemde petrol fiyatı pozitif-değişim katsayısının 0.476 ve petrol fiyatı negatif-değişim katsayısının ise 0.196 olarak elde edilmesi, Türkiye’de petrol fiyatındaki yüzde 1’lik artışın gıda fiyatlarında yüzde 0.476 artışa yol açarken, petrol fiyatındaki azalmaların ise gıda fiyatlarında yüzde 0.196 azalışa neden olmaktadır. Böylece incelenen dönemde Türkiye’de petrol fiyatlarındaki pozitif artışların gıda fiyatları üzerine etkisinin petrol fiyatındaki azalışa göre daha büyük olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bu sonuçla, petrol fiyatının yükselmesiyle Türkiye’de gıda üretiminin girdi maliyetleri hem gıda üretiminde kullanılan enerji yoğun girdiler, gübre, yakıt ve ulaştırmanın doğrudan etkilenmesiyle artmaktadır. Artan maliyetler, gıda üretiminin arz eğrisinin sola kaymasıyla gıda fiyatları yükselmektedir. Ayrıca bu sonucun ortaya çıkmasında, dışa açık bir ekonomiye sahip olan Türkiye’de, artan uluslararası gıda fiyatlarına bağlı olarak yurtiçi piyasalarda alternatif satış maliyetinin yükselmesiyle, yerli üreticilerin gıda fiyatlarını artırarak tepki vermelerinin etkili olduğu söylenebilir.

Modelde kontrol değişken olarak reel gelir ve enerji fiyatları değişkenleri kullanılmıştır. İlk değişken toplam talep veya konjonktürü, ikinci değişken üretim ve maliyeti temsil etmektedir. Tahmin sonucunda gıda fiyatlarının gelir esnekliği 0.242’dir ve istatistiki olarak anlamlıdır. Bu sonuç Türkiye’de diğer faktörlerin değişmediğinde, reel gelirdeki yüzde 1’lik artışın gıda fiyatlarında yüzde 0.24 artışa neden olacağını göstermektedir. Gıda fiyatlarının enerji fiyatı esnekliği ise 0.348’dir ve



anlamlıdır. Enerji fiyatlarındaki yüzde 1 artışın gıda fiyatlarında yaklaşık yüzde 0.35 artışa yol açacağını göstermektedir.

Elde edilen sonuçlara politika önerileri şunlardır:

-Petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerinde artışı sınırlaması için devletin gıda ürünleri üreticilerine yönelik ucuz gübre, ucuz enerji, düşük faizli kredi, girdilerde düşük vergi gibi mali destekleri veya destekleme ödemelerini artırması yararlı olacaktır

-Tarım sektöründe yatırımlar artırılmalı ve tarım arazilerinin başka amaçlar için kullanılması önlenmelidir. Toprak Mahsulleri Ofisi, Süt Kurumu, Et ve Balık Kurumu gibi kurumlar, bitkisel ve hayvansal üretimin artırılmasına daha fazla katkı sağlamalı, gerekirse bazı ürünlerde fiyat artışına müdahale etmelidir.

Yukarıdaki önlemlerin alınmasıyla petrol fiyatlarının gıda fiyatları üzerindeki etkileri, gıda üretiminin artırılmasıyla sınırlı kalacaktır. Böylece açlık-yetersiz beslenme ve gıda güvenliği gibi sorunlar gündem maddesi olmaktan büyük ölçüde çıkacaktır.

## KAYNAKÇA

- Alghalith, M. (2010) "The Interaction Between Food Prices And Oil Prices", *Energy Economics* 32(6): 1520-1522.
- Altıntaş, H. ve Taşçı, H. M., (2015) "Petrol Fiyatları ve Parasal Şokların Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisi Türkiye İçin Asimetrik Eşbütünleşme Analizi", *BDDK Finansal Piyasalar Dergisi*, 9(2):9-44.
- Avalos, F. (2014) "Do Oil Prices Drive Food Prices? The Tale of a Structural Break", *Journal of International Money and Finance*, 42: 253–271.
- Baek, J. ve Koo, W. W. (2010) "Analyzing Factors Affecting U.S. Food Price Inflation", *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 58: 303–320.
- Baffes J. (2007), Oil Spills on Other Commodities, *Resources Policy*, 32(30): 126–34.
- Balaz, P. ve Londarev, A. (2006). "Oil And Its Position In The Process Of Globalization of The World Economy", *Politicka Ekonomie*, 54(4): 508-528.
- Balcombe, K. ve Rapsomanikis, G., (2008) Bayesian Estimation And Selection Of Nonlinear Vector Error Correction Models The Case of The Sugar-Ethanol-Oil Nexus In Brazil, *American Journal of Agricultural Economics* 90(3): 658-668.
- Balke, N.S., Brown, S.P. ve Yucel, M.K. (2002) "Oil Price Shocks and the US Economy: Where Does the Asymmetry Originate?", *The Energy Journal*, 23(3): 27-52.
- Başkaya Y. S., Gürgür, T. ve Ögünç, F., (2008) "Küresel Isınma, Küreselleşme ve Gıda Krizi-Türkiye'de İşlenmiş Gıda Fiyatları Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *Central Bank Review*, 2: 1-32.



- Bayramoğlu, A. T. ve Yurtkur, A. K. (2015) “Türkiye’de Gıda ve Tarımsal Ürün Fiyatlarını Uluslararası Belirleyicileri”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2): 63-73.
- Chaudhuri, K. (2001), “Long-Run Prices of Primary Commodities and Oil Prices, *Applied Economics*, 33: 531-538.
- Choudhry, T., Hassan, S.S. ve Papadimitriou, F.I.. (2014). UK Imports, the Third Country Effect and the Global Financial Crisis: Evidence from the Asymmetric ARDL Method. *International Review of Financial Analysis*, 32:199–208
- Ciner, C.. (2001) “Energy Shocks and Financial Markets: Nonlinear Linkages”, *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*, 5:203-212.
- Cunado, J.ve Perez De Gracia, F., (2014). “Oil Price Shocks And Stock Market Returns: Evidence For Some European Countries”, *Energy Economic*, 42: 365–377.
- Dickey, D. A., ve Fuller, W. A., (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root., *Journal of the American Statistical Association*, 74:427-431.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A.. (1981).Likelihood Ratio Tests for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica*, 49:1057–1072.
- Du, X., Yu, C. L. ve Hayes, D. J. (2011). “Speculation and Volatility Spillover in The Crude Oil And” *Agricultural Commodity Markets: a Bayesian Analysis*”, *Energy Economics*, 33: 497–503.
- El Bejaoui, H. J. (2013), Asymmetric Effects of Exchange Rate Variations: An Empirical Analysis For Four Advanced Countries, *International Economics*, 135-136: 29-46
- Engle, R.F. ve Granger, C.W.J.. (1987). Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55:251-276.
- FAO, (2016) The FAO Food Price Index Starts The New Year with Another Decline, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> ( 17.02.2016).
- Granger, C.W. ve Yoon, G. (2002). Hidden Cointegration, Department of Economics Working Paper, University of California. San Diego.
- Hamilton, J. D., (1983). Oil and the Macroeconomy Since World War II., *Journal of Political Economy*, 91:228–248.
- Hamilton, J.D.. (1996), This Is What Happened to The Oil Price–Macroeconomy Relationship? *Journal of Monetary Economics*, 38:195–213.
- Hamilton, J. D., (2005), Oil and The Macroeconomy, *The New Palgrave Dictionary of Economics* Palgrave Macmillan, London. Jiménez Rodríguez, Rebeca and Marcelo Sánchez, 201–228.
- Hamilton, J.D.. (1996). “This Is What Happened to The Oil Price–Macroeconomy Relationship?”, *Journal of Monetary Economics*, 38:195–213.



- Hao, N., Colson. G., Karali, B., Wetzstein, M. (2013), “Food before Biodiesel Fuel?”, Selected Paper prepared for presentation at the Southern Agricultural Economics Association (SAEA) Annual Meeting, Orlando, Florida, 3-5 February 2013.
- Hamilton, J.D.. (2003). What is an Oil Shock?, *Journal of Econometrics*, 113: 363–398.
- Ibrahim, M. H., (2015), “Oil And Food Prices In Malaysia: A Nonlinear ARDL Analysis”, *Agricultural and Food Economics*, 3(2): 1-14.
- IMF (2014), *International Financial Statistics, Database and Browser*, July 2014, CD-ROM.
- Imai, K. Gaiha, R. ve Thapa, G., (2008), *Food and Oil Prices*, University Of Manchester, Economics Discussion Paper Series Edp-0801.
- Irz X., Niemi, J. ve Liu, X. (2013) “Determinants of Food Price Inflation In Finland - The Role of Energy”, *Energy Policy*, 63, 656–663.
- Jammazi, R., Lahiani A. Ve Nguyen D. K. (2015), *Wavelet-Based Nonlinear ARDL Model For Assessing The Exchange Rate Pass-Through To Crude Oil Prices*, *International. Finance markets, Institutions and Money* 34: 173–187
- Jimenez-Rodriguez, R. ve Sanchez, M. (2005). *Oil Price Shocks and Real GDP Growth: Empirical Evidence for Some OECD Countries*”, *Applied Economics*, 37(2):201–228.
- Jimenez-Rodriguez, R., (2008), *The Impact of Oil Price Shocks: Evidence From The Industries Of Six OECD Countries*, *Energy Economics*, 30: 3095-3108.
- Johansen, S., (1988). *Statistical Analysis of Cointegration Vectors*, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12:231-254.
- Johansen, S. ve Juselius, K.. (1990). *Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration–with Applications to the Demand for Money*, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2):169–210.
- Jongwanich, J. ve Park, D. (2011), “Inflation in Developing Asia: Pass-Through From Global Food And Oil Price Shocks”, *Asian Pacific Economic Literature*, 25(1):79-92.
- Katrakilidis, C. ve Trachanas, E.. (2012) *What Drives Housing Price Dynamics in Greece: New Evidence from Asymmetric ARDL Cointegration*, *Economic Modelling*, 29(4):1064-1069.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C. B., Schmidt, P., ve Shin, Y., (1992), *Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have a Unit Root?* *Journal of Econometrics*, 54(1):159–178.
- Mitchell, D. (2008), *A Note On Rising Food Prices*, The World Bank Development Prospects Group, Policy Research Working Paper 4682.

- Mohanty, S.K., Nandha, M., Turkistani, A.Q., Alaitani, M.Y. (2011). Oil Price Movements and Stock Market Returns: Evidence from Gulf Cooperation Council (GCC) Countries, *Global Finance Journal*, 22:42–55.
- Mork, K.A. (1989), “Oil and The Macroeconomy When Prices Go Up and Down: An Extension of Hamilton’s Results”, *Journal of Political Economy*, 91:740-744.
- Nazlıoğlu, S. ve Soytaş, U., (2011), “World Oil Prices And Agricultural Commodity Prices: Evidence From An Emerging Market”, *Energy Economics*, 33(3): 488-496.
- Nazlıoğlu, Ş., (2011), ”World Oil And Agricultural Commodity Prices: Evidence From Nonlinear Causality”, *Energy Policy*, 39(5): 2935–2943.
- Ng, S.ve Perron, P. (2001), Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power, *Econometrica*, 69(6): 1519-1554.
- OECD (2016a), Consumer Prices - Annual Inflation, Food, <http://stats.oecd.org/> (05.03.2016).
- OECD (2016b), Total Consumer Prices-Energy, <http://stats.oecd.org/> (05.03.2016).
- Perron, P. (1989) “The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis,” *Econometrica*, 57, 1361-1401.
- Pesaran, M.H. ve Shin, Y., (1995), Long-Run Structural Modelling, Unpublished Manuscript, University of Cambridge.
- Pesaran M.H. ve Shin Y.. (1999) “An autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis”, İçinde: Storm S (edit.) *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Bölüm: 11. Cambridge University Press, Cambridge.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., ve Smith, R. J.. (2001). “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3):289–326.
- Phillips, P.C.B. ve Peron, P. (1988). “Testing For A Unit Root In Time Series Regression”, *Biometrika* 75: 335.346.
- Runge CF ve Senauer B. (2007), “How Biofuels Could Starve The Poor”, *Foreign Affair*, 6(3):41-53.
- Shin, Y., Yu, B. ve Greenwood -Nimmo, M., (2014) “Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in an ARDL Framework”, İçinde: Horrace, W.C., Sickles, R.C. (Eds.), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications*, Springer Science & Business Media, New York.
- Schorderet, Y. (2003). Asymmetric Cointegration. Unpublished Manuscript, University of Geneva.



- Seale, J., Regmi, A. ve J. Bernstein (2003) “International Evidence on Food Consumption Patterns”, United States Department of Agriculture, Washington, DC.
- TCMB (2016) Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS).
- Tung Chen S., Kuo, Hsiao-I ve Chung Chen C. (2010) “Modeling The Relationship Between The Oil Price And Global Food Prices” *Applied Energy*, 87:2517–2525.
- TÜİK, (2016) Tüketici Fiyat Endeksi (2003=100) Ana Grup ve Alt Gruplara Göre Endeks Rakamları, [http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1014](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1014), Erişim, 05.03.2016.
- Utkulu, U. ve Ekinci R. (2015), “Uluslararası Emtiya Fiyatlarından İç Fiyatlara Asimetrik ve Doğrusal Olmayan Fiyat Geçişkenliği: Türkiye İçin NARDL Modeli Bulguları, Türkiye Ekonomi Kurumu Discussion Paper 2015/15, [http://tek.org.tr/dosyalar/utkulu-ekinci\\_2015.pdf](http://tek.org.tr/dosyalar/utkulu-ekinci_2015.pdf), Erişim Tarihi 22.02.2016.
- Wang, Y.; Wu, C. ve Yang, L. (2014) “Oil Price Shocks And Agricultural Commodity Prices, *Energy Economics*, 44, 22–35.
- Yanikkaya, H.; Kaya, H. ve Akgül, D. (2015) “Petrol Fiyatlarının Enflasyona Geçişkenliği Değişti mi?”, *Central Bank Review*, 15:75-88.
- Zhang, C. ve Qu, X., (2015), “The Effect of Global Oil Price Shocks on China's Agricultural Commodities”, *Energy Economics*, 51: 354–364.
- Zhang, Z., Lohr, L., Escalante, C., Wetzstein, M., (2009). “Ethanol, Corn, and Soybean Price Relations in a Volatile Vehicle-Fuels Market”, *Energies*, 2: 320–339.
- Zhang, Zibin; Lohr, Luanne, Escalante Cesar ve Michael Wetzstein (2010), “Food Versus Fuel: What Do Prices Tell Us?”, *Energy Policy*, 38: 445–451.
- Zivot, E. ve Andrews, K.. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis, *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(10):251-70.



## MAKRO FİNANSAL BAĞLANTILAR VE KREDİ PORTFÖYÜ KALİTESİNE ETKİLERİ

Doç.Dr. K. Batu TUNAY\*

### ÖZ

*Bu çalışmada Türk ticari bankacılık sektörü örneği üzerinden kredi kalitesinin makro finansal bağları araştırılmıştır. Örnekleme kazançlarının önemli bölümünü kredilerden elde eden 27 banka yer almaktadır. Analiz yöntemi olarak panel VAR modelleri kullanılmış, buna ek olarak panel nedensellik ve varyans ayrıştırması gibi sınamalar da yapılmıştır. Elde edilen bulgular kredi kalitesinin güçlü makro finansal bağları olduğunu göstermektedir. Büyüme ve sermaye gibi değişkenlerden kredi kalitesine doğru tek yönlü, kredi faiz oranlarıyla kredi kalitesi arasında iki yönlü nedensellikler olduğu görülmüştür. Makro finansal şokların bankaların kredi kalitesini bozduğu, kredi kalitesindeki bozulmalarına büyüme hariç tüm değişkenleri olumsuz etkilediği gözlenmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Ticari bankacılık, kredi kalitesi, makro finansal bağlar, PVAR modelleri

**JEL Sınıflandırması:** C31, G17, G21

## MACRO-FINANCIAL LINKAGES AND ITS EFFECTS TO LOAN PORTFOLIO QUALITY

### ABSTRACT

*In this study, the macro-financial linkages of loan quality is investigated on the case of Turkish commercial banking sector. The sample includes 27 banks that are a major portion of the earnings from lending. In the study is used panel VAR model as analysis method. In addition, were also performed the analysis such as panel causality tests and variance decomposition. The findings showed that strong macro-financial linkages of loan quality. It was found to be unidirectional from the variables such as growth and capital to loan quality, and reciprocal causalities between loan rate to loan quality. It has been observed to weaken the loan quality of banks due to macro-financial shocks. Also it has been shown that loan quality deterioration adversely affect all variables except economic growth.*

**Keywords:** Commercial banking, loan quality, makro-financial linkages, PVAR models

\* Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, batu.tunay@marmara.edu.tr

**JEL Classifications:** C31, G17, G21

## 1. GİRİŞ

Bankaların kredi portföylerinin yönetiminde, portföyün bileşimi (portfolio composition), bu portföyü oluşturan kredilerin kalitesi ve kredi verme sürecinde bankanın uyguladığı kurallar temel bileşenlerdir. Kuşkusuz farklı türdeki kredilerin risk düzeyleri de farklı olacaktır. Örneğin ticari bir kredi ile bir emlak kredisinin veya bir ihtiyaç kredisinin bankaya olan riskleri aynı değildir. Kredi portföyünün bileşiminde portföydeki risk miktarı belirleyicidir. Ayrıca bankanın büyüme hedeflerinin ve bunun bir yansıması olan kredi portföy genişleme stratejisinin de portföy bileşimi üzerinde etkileri vardır. Kredi portföyünün genel riskinin hesaplanmasında, portföyü meydana getiren kredilerin riskleri dikkate alınmaktadır. Bunlar ise; her bir kredi için ayrı ayrı dikkate alınması gereken kredi müşterisinin ve iş yaptığı çevrelerin finansal performansları, kredi piyasası eğilimleri ve makro ekonomik koşullar tarafından şekillendirilir. Bilindiği gibi bankalar kredi müşterilerinden kaynaklanabilecek riskleri daha iyi öngörüp yönetebildikleri halde, kredi piyasası eğilimleri ve genel ekonomik koşulların etkilerini öngörebilseler bile her zaman yönetemezler.

Kredi piyasası eğilimleri, kredilerin fiyatlama kararları ve kredi portföyünün bileşimi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Piyasanın dinamikleri verilen kredilerin kayıp olasılıklarından, kar marjlarına birçok faktör üzerinde belirleyici olmaktadır. Ama kuşkusuz en doğrudan ve önemli etkileri kredi oranları, yani fiyatlama süreci üzerinde olmaktadır. Rekabetçi bir kredi piyasasında banka piyasadaki oranları veri almak durumundadır. Aslında eksik rekabet koşullarında, özellikle banka piyasalarında sıkça görülen gizli anlaşmaların yapıldığı oligopol piyasalarda, banka piyasa lideri olmadıkça yine fiyat alıcı konumunda olacaktır. Haliyle kredi verirken bankanın piyasadaki oranları dikkate alarak kararını oluşturması gerekmektedir.

Makro ekonomik koşulların ve bunları yansıtan değişkenlerin etkileri de kredi piyasası koşulları kadar bankanın kredi kararları üzerinde belirleyicidir. Ekonomik faaliyet hacminin hızlandığı dönemlerde kredi verme süreci daha az seçici ve kolay, portföyün riskindeki artış bir ölçüye kadar kabul edilebilir olsa da, ekonominin daraldığı dönemlerde bunların tersi söz konusudur. Ekonomik faaliyet hacmi yavaşlarken bankalar kredi verme konusunda isteksiz ve seçici davranırlar, kredi piyasasında meydana gelebilecek çöktürlere karşı korunabilmek için de genel portföy risklerini düşürme tutumu içinde hareket ederler.

Tüm bu dinamikler çerçevesinde bankalar portföylerinin genel risklerini, portföyü meydana getiren kredilerin ağırlıklı ortalama risklerini dikkate alarak şekillendirirler. Portföyün büyüklüğü konusunda ise, kredi piyasası koşullarını göz önünde tutarak, makro ekonomik gelişmelere göre belirlenen sektörler ve kredi ürünleri dâhilinde kararlar alırlar. Genellikle daha hızlı büyüyen, nakit

akışı sorunsuz, karlılık oranları yüksek sektörlerle ve bu sektörlerde talep edilen kredi ürünlerine portföyde tanınan pay yüksektir. Ancak bankaların rakipleriyle olan piyasa mücadelesi kızıştığı dönemlerde daha saldırgan bir portföy büyüme stratejisi izledikleri de sıkça görülmektedir.

Bu tespit ve değerlendirmeler ışığında banka kredi portföylerinin şekillenmesinde makro ekonomik ve makro finansal etkenlerin önemli rolleri olduğu görülmektedir. Çalışmanın hareket noktası, kredi kalitesinin makro finansal değişkenlerle nasıl bir etkileşim içinde olduğunun belirlenmesidir. Bu amaçla son dönemde benzer çalışmalarda yaygın kullanım alanı bulan panel VAR (PVAR) yönteminden yararlanılacaktır. Ayrıca panel nedensellik sınamaları ve varsans ayrıştırması gibi analizler de yapılacaktır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Finansal değişkenlerin makro finansal bağları konusu son dönemde sıkça tartışılmaktadır. Bu gelişimde 2008'de meydana gelen küresel krizin etkileri yadsınamaz. Küresel krizi takiben krize kaynaklık ettiğine inanılan birçok faktör arasında kredilerin özel bir yeri vardır. Küresel krize kaynaklık eden 2007'deki ABD Mortgage krizi özde bir kredi çöküşü (credit crunch) olduğundan; banka kredi portföylerinin yapısı ve kalitesi konuları önem kazanmıştır. Banka kredileri ve kredi portföyleri, kredi müşterilerinin finansal durumları, kredi piyasasının dinamikleri ve makro ekonomik değişkenlerden etkilenmektedir.

Kriz sonrasında yapılan bazı çalışmalarda kredilerin makro-finansal bağlantıları konusuna doğrudan veya dolaylı olarak temas edilmiştir. Sun (2010) sistemik olarak önemli finansal kuruluşların kırılabilirlikleri, Bellego ve Ferrara (2012) finansal değişkenlerin döngüsel dinamikleri, Gerke vd. (2013) finansal şoklar, Lama ve Rabanal (2014) bir parasal birlikte dinamik genel denge anlayışında finansal istikrarın sürdürülebilirliği gibi boyutlardan makro finansal bağlantıları ele almışlardır. 2008 krizi esnasında birçok finansal ve ekonomik değişken yanında kredi ödememe frekanslarının küresel yayılma gösteren likidite darlığı ve krizlere pozitif tepki vererek yükseldiği gözlenmiştir (Sun, 2010). Euro alanındaki ekonomik döngüler üzerinde makro ekonomik değişkenler kadar finansal değişkenlerin de güçlü etkileri olduğu ve bu etkilerin dinamik bir yapı sergiledikleri belirlenmiştir (Bellego ve Ferrara, 2012). Yine Euro alanı gibi parasal birliklerin sürdürülebilirliğinin makro ekonomik istikrar kadar finansal istikrara da bağlı olduğu anlaşılmıştır (Lama ve Rabanal, 2014). Finansal istikrar için de banka sisteminin istikrarının ve kredi çöküşlerine neden olabilecek sorunların önlenmesinin önemi açıktır.

Sıralanan bu çalışmalar dışında De Haas vd. (2010), Filip (2015), Böninghausen ve Köhler (2015) gibi araştırmacıların çalışmaları da kredilerin makro-finansal etkileşimlerine dair önemli tespitlere yer vermektedir. De Haas vd. (2010) 20 geçiş ülkesinden 220 bankayı incelemiş ve banka



mülkiyeti, banka büyüklüğü, yasal kreditor korumasının banka kredi portföylerinin en önemli bileşenleri olduğunu belirlemiştir. İncelenen ülkelerde yabancı bankaların emlak kredilerinde aktif bir rol oynadıkları da gözlemlenmiştir. Yüksek kalitede emlak kredileri için bankaların rehin ve ipotek işlemlerine dair yasal düzenlemelere odaklandıkları tespit edilmiştir.

Küreselleşme geri ödenmeyen kredilerin bileşenleri arasındaki karşılıklı bağılıkları güçlendirmektedir. Bu karşılıklı bağılıklar, şüpheli kredilerin firma düzeyindeki bileşenleri yanında makro ekonomik değişkenlerden oluşan bileşenleri veya belirleyicileri arasında da geçerlidir. Filip (2015) makro ekonomik bileşenleri analiz etmiş ve Romanya’da şüpheli krediler üzerinde GSYİH büyümesi, enflasyon ve işsizlik oranlarının etkilerini araştırmıştır. Şüpheli krediler ile büyüme arasında negatif, enflasyon ve işsizlik arasında da ise pozitif ilişkiler olduğunu belirlemiştir.

Bankaların artan küresel faaliyetleri ve bu sayede uluslararası olarak çeşitlendirilen kredi portföylerinden sağlayabilecekleri potansiyel yararlar karşın, belirli ülkelere kredi açmaya odaklandıkları görülmektedir. Böninghausen ve Köhler (2015) Alman bankalarının verilerinden hareketle bankaların neden belirli ülkelere kredi açmaya yoğunlaştıklarını araştırmıştır. Elde ettikleri bulgular daha gelişmiş kurumsal yapıları ve sağlam bankacılık düzenlemeleri olan ülkelerin tercih edildiği yönündedir. Bu eğilimin altında bankaların daha kaliteli bir kredi portföyü oluşturma beklentileri ve sorunlu krediler karşısında sağlam yasal güvence arayışları yatmaktadır.

Love and Turk-Ariss’in (2013, 2014) çalışmaları doğrudan kredi portföylerinin makro ekonomik bağlantıları üzerine olması nedeniyle diğerlerinden ayrılır ve konumuz açısından önemlidir. Bu araştırmacılar Mısır’da banka kredilerinin makro-finansal bağlantılarını incelemişlerdir. Bu bağlamda farklı makro ekonomik büyüklüklerle kredi portföyü kalitesi arasındaki etkileşim doğrusal ve dinamik panel veri modellerine ek olarak panel VAR yöntemiyle de analiz edilmiştir. Analizlerde panel VAR yöntemi tercih edilmesinin nedeni, bu yöntemin bankaya özgü karakteristiklerin dikkate alınabilmesine imkân vermesidir. 1993-2010 yıllarını kapsayan analizler; sermaye girişleri ve GSYİH’deki büyümeye bağlı pozitif şokların bankaların kredi portföy kalitesini geliştirdiğini ortaya koymuştur. Daha yüksek kredi faiz oranlarının yanlış seçim (adverse selection) sorununa neden olduğu ve kredi portföylerinin kalitesini azalttığı da gözlenmiştir. Bir başka bulgu da, sektördeki yabancı bankaların piyasa payının artmasının kredi kalitesini yükselttiği yönündedir.

### 3. EKONOMETRİK ANALİZ

#### 3.1. Analiz Yöntemi: Panel VAR Modelleri

Çalışmada analiz yöntemi olarak panel vektör ardışık bağlanım (PVAR) yöntemi kullanılacaktır. PVAR yöntemi, özellikle ülkelerarası makro ekonomik analizlerde yaygın olarak kullanılan bir analiz aracıdır. Bununla birlikte, firma veya sektörel ölçekte PVAR yöntemiyle yapılan

deneysel çalışmaların da giderek arttığı görülmektedir. Mikro ölçekte değişkenler arası karşılıklı bağılıkların gözlenebilmesini ve analiz edilebilmesini sağlaması bu yöntemin araştırmacılar arasındaki popülarlığını arttırmıştır. Bu yöntem firmalar arası karşılıklı bağılıkların öneminin büyük olduğu finans ve finansın varlık fiyatları, bankacılık ve sigortacılık gibi alanlarında geniş kullanım alanı bulabilir.

Love ve Zicchino (2006), Koetter ve Porath (2007), Koutsomanoli-Filippaki ve Mamatzakis (2009), Bouvatier vd. (2012), Love ve Ariss (2013 ve 2014), Kupiec ve Ramirez (2013), Swamy (2013) gibi araştırmacıların çalışmaları finans alanında bu yöntemin kullanımının başlıca örnekleridir. Son dönemde bu yöntem bankacılık analizlerinde de kullanım alanı bulmuştur. Koetter ve Porath (2007), Love ve Ariss (2013, 2014), Kupiec ve Ramirez (2013), Swamy (2013) ise, sırasıyla Almanya, Mısır, ABD ve Hindistan bankacılık sektörlerinde olası şokların dinamik etkilerini araştırmışlardır. Koutsomanoli-Filippaki ve Mamatzakis (2009), Bouvatier vd. (2010) çalışmaları ise, çok sayıda ülkenin bankacılık sektörlerini analiz etmişlerdir.

PVAR(p) modelinin yapısı aşağıdaki gibi tanımlanabilir:

$$\begin{aligned} y_{it} &= A_{0,i} + A_{1,i}Y_{t-1} + \dots + A_{p,i}Y_{t-p} + f_i + d_{c,t} + \varepsilon_{it} \\ &= A_{0,i} + \sum_{p=1}^p A_{p,i}Y_{t-p} + f_i + d_{c,t} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

Burada  $y_{it}$  ( $i=1, \dots, N$ ) ülkesi için  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ) zamanındaki  $G$  bağımlı değişkenlerinin vektörüdür ve  $Y_t = (y'_{1t}, \dots, y'_{Nt})'$  dir. (1) numaralı eşitlikte,  $f_i$  sabit etkileri,  $d_{c,t}$  ise incelenen ülkeye özgü zaman gölgelerini simgeler. Böyle bir değişkenin modele eklenmesinin nedeni, ülkeye özgü (makro ekonomik) şokların etkilerinin modelde dikkate alınabilmesidir (Love ve Zicchino, 2006).

$A_{p,i}$  her  $p = 1, \dots, P$  gecikmeleri için  $G \times NG$  boyutlarındaki katsayılar matrisleridir.  $\varepsilon_{it}$  zaman içinde ilişkisiz olan ve  $N(0, \Sigma_{ii})$  olarak dağılan hatalardır.  $\Sigma_{ii}$   $G \times G$  boyutundaki kovaryans matrisleridir. Ayrıca  $i$  ve  $j$  ülkelerinin VAR'larındaki hatalar arasındaki kovaryans matrisi  $\text{cov}(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{jt}) = E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{jt}) = \Sigma_{ij}$  olarak tanımlanabilir. Bu ifade sınırlandırılmamış PVAR (unrestricted PVAR) olarak adlandırılır (Koop ve Korobilis, 2014, Canova ve Ciccerelli, 2014). Panel VAR(p,q) modelinin indirgenmiş hali aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$y_{it} = A_{0,i} + A_i(L)Y_t + f_i + d_{c,t} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Burada  $L$  polinomial gecikme işlemcisidir (Gnimassun ve Mignon, 2013, Canova ve Ciccerelli, 2014). PVAR(p) modellerinin üç temel özelliği vardır. Bunlar dinamik karşılıklı bağılıklar, statik karşılıklı bağılıklar ve kesitsel heterojenliktir. Sayılan özellikler mikro analizlerde kullanılan PVAR

modelleri ile makro ekonomik ve finansal analizlerde kullanılan PVAR modellerini birbirinden ayırdığından önemlidir (Canova ve Ciccarelli, 2014, Vidangos, 2009).

Çalışmada makro ekonomik dengesizlikler arasındaki nedensel ilişkinin belirlenebilmesi için parçalı panel Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Kesitsel birimlerin heterojenliğinden (heterogeneity of cross-sectional units) kaçınarak dengesizlikler arası ilişkinin doğrultusunun (direction) test edilebilmesi için aşağıdaki dinamik model kullanılmıştır (Hurlin 2004):

$$y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} y_{it-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} x_{it-k} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Burada  $y_{it}$  ve  $x_{it}$  test edilen değişkenlerdir.  $\alpha_i$  i kesitleri arasındaki münferit spesifik etkiyi yansıtır,  $\gamma_i^{(k)}$  ve  $\beta_i^{(k)}$  katsayıları her i birimi veya kesiti için değişebilmektedir. Hurlin (2004),  $i=1, \dots, N$  birimleri için standart homojen panel Granger testini münferit Wald istatistiklerinin ortalaması ile birleştirmektedir.

Bizim çalışmamızda Love ve Ariss'in (2013, 2014) modellemesi temel alınarak aşağıdaki bağımlı değişkenler vektörü analiz edilecektir:

$$y_{it} = \{KrdKal_{it}, Bym_t, KrdOr_t, SerGir_t, KrdBym_{it}, ROE_{it}\}' \quad (4)$$

(4) numaralı eşitlikte  $KrdKal_{it}$  kredi kalitesini,  $Bym_t$  sabit fiyatlarla ölçülen GSYİH'nin büyüme hızını,  $KrdOr_t$  piyasada oluşan ortalama kredi faiz oranlarını,  $SerGir_t$  ülkeye net yabancı sermaye girişlerini,  $KrdBym_{it}$  banka bazında toplam kredilerin büyüme hızını,  $ROE_{it}$  banka bazında net karların öz kaynaklara oranını simgelemektedir.

### 3.2. Veri Seti

Banka kredi portföyleri kalitesi ve karlılığı yüksek olacak şekilde yapılandırılmalıdır. Etkin bir kredi portföyü, bankanın gerekli likiditesini, finansal performansını ve büyümesini sürdürülebilir kılacağından stratejik ve önemlidir. Banka kredileri özde kazanç getiren riskli aktifler olduklarından, "kredi kalitesi"nden geri dönüşü veya nakit akışı sorunsuz bir kredi anlaşılmaktadır (Filip, 2015; Onyiriuba, 2016). Dolayısıyla geri ödenmeyen kredilerin oranının düşük olduğu bir kredi portföyü de kaliteli olacaktır. Literatürde Love ve Ariss'in (2013, 2014) yaklaşımı izlenerek kredi portföyünün kalitesi şüpheli kredilerin toplam kredilere oranı (nonperforming loans to total loans) kullanılarak ölçülmektedir. Ancak çalışmada bu oran yerine, kredi karşılıklarının ( $Kr_{\text{şit}}$ ) takipteki kredilere ( $TKrd_{it}$ ) oranı ile takipteki kredilerin toplam kredi ve alacaklara ( $Krd_{it}$ ) oranı şeklinde iki değişkenden meydana gelen kompozit bir değişken tercih edilmiştir. Söz konusu değişkenlerin sektör

ortalamasından sapmalarının karesinin, yani varyanslarının aritmetik ortalaması kredi kalitesi ölçütü olarak dikkate alınmıştır:

$$KrdKal_{it} = \frac{1}{2} \sum_{r=1}^2 (a_{r,it} - \bar{a}_{r,t})^2 \quad (5)$$

$$\sum_{r=1}^2 a_{r,it} = \left\{ \left( \frac{Kr\mathcal{S}_{it}}{TKrd_{it}} \right), \left( \frac{TKrd_{it}}{Krd_{it}} \right) \right\} \quad (6)$$

Bu tür alternatif bir ölçüt geliştirilmesi ve kullanılmasının nedeni, birçok araştırmacının çalışmalarında kredi kalitesi üzerinde en etkili unsur olarak değerlendirilen takipteki kredilerin hem toplam kredilerle hem de ayrılan karşılıklarla etkileşimlerini yansıtabilmektir. Ayrıca ilgili bankanın ölçüm değerlerinin veri alınan zamanda sektör ortalamasından sapmaları da, bankanın sektöre oranla konumunu daha gerçekçi olarak ortaya koyacaktır.

Kredi kalitesi haricinde kredi faiz oranı, büyüme, sermaye girişi gibi makro ekonomik ve finansal değişkenlerin yanı sıra kredi büyümesi ve ROE temelinde karlılık gibi banka temelli değişkenler de analize dâhil edilecektir. Analizlerde kullanılan değişkenler Türkiye Bankalar Birliği ile TCMB'nin resmi internet sitelerinden derlenmiştir. Örneklem 2004-2014 dönemini kapsayan yıllık ve 27 bankaya ait verilerden meydana gelmektedir. Kesit başına gözlem sayısı 10, toplam gözlem sayısı 270'tir. Örneklemde yer alan bankalar Ek Tablo 1'de sunulmaktadır.

### 3.3. Bulgular

Analizlerin ilk aşamasında değişkenlerin yapısı analiz edilmiştir. Bu çerçevede değişkenlerin tanımsal istatistikleri ve korelasyon katsayıları hesaplanmış, ardından durağanlıkları sınanmıştır. Tablo 1'de değişkenlere dair tanımsal istatistikler sunulmaktadır. Banka bazındaki tüm değişkenlerin normal dağılmadıkları Jarque-Bera testlerinden anlaşılmaktadır. Kredi kalitesi ve kredi büyümesisağa çarpık ve oldukça dik dağılmaktadır. Buna karşın ROE'nin yine dik olsa da sola çarpık bir dağılım yapısı vardır. Makro ekonomik değişkenler her kesitte tekrarlandıklarından dağılım özellikleri sadece tek bir kesit için araştırılmıştır. Bu çerçevede tüm makro değişkenlerin normal dağıldıkları yine Jarque-Bera testlerinden anlaşılmaktadır. Büyüme dışındaki makro değişkenler sağa çarpık bir dağılım yapısındadır. Ancak sermaye girişinin sağa çarpıklığı son derece azdır. Tüm makro değişkenler oldukça basık bir dağılım sergilemektedirler.

**Tablo 1. Tanımsal İstatistikler**

	KrdKal	Bym	KrdOr	SerGir	KrdBym	ROE
Ortalama	8.999	4.757	15.055	14286.910	35.877	9.758
Medyan	0.411	4.669	14.890	14670.000	27.796	11.574
Maksimum	825.751	9.363	25.030	38355.000	555.111	37.230
Minimum	0.000	-4.826	8.390	-3770.000	-94.941	-178.637
Std. Sapma	71.533	4.402	5.570	11610.400	58.310	16.358
Çarpıklık	10.083	-0.820	0.449	0.393	4.664	-6.140
Basıklık	109.349	2.945	1.967	2.921	34.915	64.671
Jarque-Bera	144995.300	1.235	0.860	0.286	13681.590	48932.530
	[0.000]	[0.539]	[0.651]	[0.867]	[0.000]	[0.000]

Tablo 2’de sunulan korelasyon katsayıları matrisi incelendiğinde bazı değişkenler arasında güçlü ilişkiler olduğu görülmektedir. Kredi kalitesi kredi büyümesiyle yaklaşık %13 ve ROE ile yaklaşık %6 oranlarında negatif ilişki içindedir, ekonomik büyümeyle olan ilişkisi ise %2 civarında ve pozitifdir. Makro ekonomik değişkenlerin birbirleriyle %24 ila %53 arasında güçlü ilişkiler gözle çarpmaktadır. Bunların en dikkat çekici olanı kredi faiz oranları ile sermaye girişi arasındaki %53’lük negatif ilişkidir. Kredi büyümesi ile ekonomik büyüme ile arasında %21, kredi faiz oranlarıyla %11 civarında pozitif ilişkiler vardır.

**Tablo 2. Korelasyon Katsayıları Matrisi**

	KrdKal	Bym	KrdOr	SerGir	KrdBym	ROE
KrdKal	1.0000	0.0194	-0.0073	0.0377	-0.1288	-0.0575
Bym	0.0194	1.0000	0.3213	0.2379	0.2075	0.0075
KrdOr	-0.0073	0.3213	1.0000	-0.5269	0.1147	0.0242
SerGir	0.0377	0.2379	-0.5269	1.0000	-0.0417	-0.0227
KrdBym	-0.1288	0.2075	0.1147	-0.0417	1.0000	-0.0546
ROE	-0.0575	0.0075	0.0242	-0.0227	-0.0546	1.0000

Değişkenlerin durağanlıkları Levin, Lin ve Chu (2002) tarafından geliştirilen “t”, Im, Pesaran ve Shin (2003) tarafından geliştirilen “W”, Choi (2001) tarafından geliştirilen “ADF-Fisher” panel birim kök testleri ile araştırılmıştır ve sonuçlar Tablo 3’de sunulmuştur. Net sermaye girişleri haricindeki tüm değişkenler düzey hallerinde durağandır. Bu değişkense birinci farkı alındığında durağan hale gelmektedir. Bu nedenle devam eden analizlerde sermaye girişlerinin birinci farkı kullanılacaktır.

**Tablo 3. Panel Birim Kök Testleri**

Düzyey	KrdKal	Bym	KrdOr	SerGir	KrdBym	ROE
Gecikme Sayısı*	1	0	0	0	1	1
Levin, Lin ve Chu t Testi**	-5.325 [0.000]	-11.379 [0.000]	-12.359 [0.000]	0.065 [0.526]	-9.845 [0.000]	-9.790 [0.000]
Im, Pesaran ve Shin W Testi ***	-3.083 [0.001]	-5.104 [0.000]	-5.466 [0.000]	0.339 [0.633]	-6.088 [0.000]	-5.734 [0.000]
ADF - Fisher Ki Kare Testi ***	108.657 [0.000]	106.470 [0.000]	111.988 [0.000]	35.092 [0.979]	123.952 [0.000]	125.679 [0.000]
PP - Fisher Ki Kare Testi ***	92.781 [0.001]	161.282 [0.000]	113.634 [0.000]	36.264 [0.970]	149.186 [0.000]	97.106 [0.000]
<b>1. Fark</b>						
Gecikme Sayısı*	1	1	0	0	1	1
Levin, Lin ve Chu t Testi**	-12.586 [0.000]	-14.009 [0.000]	-24.789 [0.000]	-5.943 [0.000]	-19.859 [0.000]	-21.391 [0.000]
Im, Pesaran ve Shin W Testi ***	-8.175 [0.000]	-5.607 [0.000]	-13.821 [0.000]	-7.271 [0.000]	-12.537 [0.000]	-14.737 [0.000]
ADF - Fisher Ki Kare Testi ***	188.341 [0.000]	136.542 [0.000]	264.608 [0.000]	154.251 [0.000]	241.763 [0.000]	267.039 [0.000]
PP - Fisher Ki Kare Testi ***	187.889 [0.000]	284.977 [0.000]	530.708 [0.000]	154.251 [0.000]	367.775 [0.000]	315.656 [0.000]
(*) Gecikme uzunlukları Scwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.						
(**) Ho: Genel birim kök sürecidir.						
(***) Ho: Münferit birim kök sürecidir.						

Analizlerin ikinci aşamasını PVAR modellerinin tahmini ve bundan hareketle etki-tepki fonksiyonlarının hesaplanması oluşturmaktadır. PVAR modellemesinin ilk adımı sıradan VAR modellerinde olduğu gibi uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Gecikme uzunluğu Hansen (1982) tarafından geliştirilmiş olan J istatistiğinden hareketle Andrews ve Lu'nun (2001) önerdikleri tutarlı moment ve model seçim kriterlerine (cosistent moment and model selection criteris / MMSC) göre belirlenmektedir.<sup>1</sup> J istatistiği n örneklem büyüklüğü ile bağımlı değişkenlerin q gecikmesini temel alan moment koşulları altında k değişkenli p'inci dereceden bir PVAR modelinin aşırı belirleme koşulunu yansıtır. Dolayısıyla  $q > p$  olduğu sürece hesaplanabilir. Bu kriterlere ek olarak modelin varyasyon orantısını yansıtan determinasyon katsayısı (coefficient of determination / CD) da hesaplanmaktadır. Analiz sürecinde sıralanan kriterlerin çoğunda en düşük değeri veren PVAR modeli tercih edilmektedir. Tablo 4'de söz konusu testlerin sonuçları yer almaktadır. Bu sonuçlar

<sup>1</sup>Söz konusu kriterler en yüksek olasılık /EYO (maximum likelihood) tahmincisini temel alan Akaike (AIC), Bayesyen (BIC) ve Hannan-Quinn (HQIC) bilgi kriterlerine çok benzemektedir. Farklılıklarını vurgulamak için söz konusu kriterlerin kısaltmalarının önüne "M" harfi getirilerek MAIC, MBIC ve MQIC şeklinde adlandırılmaktadırlar. Tüm bu değerler EYO tahmincisindeki logaritmik olasılık oranı yerine Hansen'in J istatistiği konularak hesaplanmaktadır. Hesaplama detayları için Abrigo ve Love'un (2015) çalışmasına bakılabilir.

incelendiğinde uygun gecikme uzunluğunun “1” olduğu görülmektedir. Analiz edilen veri setinin kesit başına gözlem sayısının 10 olması da bu gecikme uzunluğunun doğruluğunu teyit etmektedir.

**Tablo 4. PVAR Gecikme Uzunluğu Testleri**

Gecikme	CD	J Testi	MBIC	MAIC	MQIC
1	0.9916412	6.08E-27	6.08E-27	6.08E-27	6.08E-27
2	0.9931685	1.08E-26	1.08E-26	1.08E-26	1.08E-26
3	0.9932911	1.42E-26	1.42E-26	1.42E-26	1.42E-26
4	0.9932823	4.22E-26	4.22E-26	4.22E-26	4.22E-26

Bir sonraki adımda PVAR(1) modelinin katsayıları GMM tahmincisi yardımıyla tahmin edilmiştir. (Bkz. Ek Tablo 2). Ardından modelin istikrar koşulları araştırılmış ve bu amaçla öz değerler hesaplanmıştır (Bkz. Ek Tablo 3). Hesaplamalar tüm öz değerlerin birim daire içinde uzandığını, yani modelin istikrarlı olduğunu göstermektedir (Bkz. Ek Grafik 1).

Modelin beklenen geçerlilik koşullarını sağlaması üzerine panel nedensellik sınamalarına geçilmiştir. Öncelikle Holtz-Eakin vd. (1988) geliştirdiği panel Granger nedensellik testleri uygulanmıştır (Bkz. Tablo 5). Elde edilen sonuçlar kredi faiz oranlarından kredi kalitesi ve büyümeye, banka kredilerinin büyümesinden kredi kalitesine ve ROE'ye doğru tek yönlü nedensellikler olduğunu göstermektedir. Ekonomik büyüme ile sermaye girişi arasında ise, iki yönlü bir nedensellik olduğu belirlenmiştir. Kredi kalitesinin faiz oranlarından ve kredilerin büyümesinden etkilenmesi banka teorisi açısından oldukça anlamlıdır. ROE ve kredi kalitesinden diğer değişkenlere doğru nedensellikler belirlenmiştir.

Nedensellik ilişkilerinin ardından varyans ayrıştırması analizi yapılmıştır. Tablo 6'da sunulan sonuçlar tekrar sayısı 1000 olan Monte Carlo simülasyonlarından elde edilmiştir. Tüm değişkenlerin yüksek oranda kendisini açıkladığı görülmektedir. Kredi kalitesinin ekonomik büyümeden yaklaşık %3, kredi faiz oranlarından yaklaşık %2.5, sermaye girişlerinden yaklaşık %2 oranında etkilendiği dikkati çekmektedir. Kredi faizleri kredi kalitesinden %2, büyüme hızından yaklaşık %3 ve sermaye girişlerinden %2 civarında etkilenmektedir. Büyüme, kredi faizleri ve sermaye girişi arasında %1.5 ile %4.5 arasında değişen karşılıklı etkileşimler gözlenmektedir. Banka performansını yansıtan ROE'nin kredi kalitesinden %1.8, büyümeden %5.5, kredi faizlerinden %5 ve sermaye girişinden %1.2 oranında etkilenmesi de dikkat çekicidir. Kredi büyümesinin ekonomik büyüme, kredi faiz oranları ve ROE değişkenlerinin her birince aşağı yukarı %3 civarında açıklanması önemlidir.

Son adımda PVAR(1) modelinin etki tepki fonksiyonları hesaplanmıştır. Hesaplamalar tekrar sayısı 1000 olarak belirlenmiş olan Monte Carlo simülasyonuna dayanmaktadır. Kestirim ufku olarak



10 dönem seçilmiştir. Elde edilen fonksiyonların grafikleri toplu olarak Grafik 1’de sunulmuştur. Genel olarak değişkenler arası etkileşimler beklendiği şekildedir. Hemen tüm değişkenlerde meydana gelen şoklara kredi kalitesinin iki ila dört dönemi bulan ciddi düşüşlerle tepki verdiği gözlenmektedir.

Kredi kalitesinin makro ekonomik ve finansal sorunlar karşısında hızla ve ciddi oranda bozulması ve bunun ortalama 2.5 dönem sürmesi bu alandaki diğer uluslararası çalışmaların bulgularıyla da tutarlıdır. Kredi kalitesindeki bir şok karşısında kredi faiz oranlarının artması, ülkeye sermaye girişlerinin düşmesi gibi tepkiler son derece doğaldır. Kredilerdeki bozulma kredi açarken daha seçici davranan bankaların yüksek faiz oranları uygulamasına neden olabilir. Kredi şokları meydana gelen ülkelerde banka krizi olasılığının yükseldiği bilindiğinden, ülkeden sermaye çıkışları olması da olası bir sonuçtur. Diğer yandan kredi kalitesi şoku kredi büyümesinde ve karlılıkta, derhal ciddi ve nispeten uzun süreli düşüşlerle kendisini gösteren tepkilere yol açmıştır. Banka kredi portföylerinin bozulması bankaların daha az kredi açmalarına ve karlılıklarının ciddi ölçüde düşmesine neden olabildiğinden bu sonuçlar çok mantıklıdır. Ancak kredi kalitesi şoku karşısında büyümenin iki dönem artıp ardından düşmesi ve şoka tepkinin sönümlenmesi beklenenin tersi bir harekettir. Bu durum büyüme üzerinde rol oynayan karmaşık dinamiklere ve kredilerdeki gelişmelerin bunlardan sadece biri olmasına bağlanabilir. Büyük olasılıkla bu durum ekonomik büyümenin kredi kalitesindeki değişmelere duyarlılığının az olmasından kaynaklanmaktadır.



**Tablo 5. Panel Granger Nedensellik Testleri\***

	Ki Kare	p Değeri		Ki Kare	p Değeri		Ki Kare	p Değeri
<b>KrdKal</b>			<b>Bym</b>			<b>KrdOr</b>		
Bym	0.870	0.351	KrdKal	<b>7.275</b>	<b>0.007</b>	KrdKal	<b>3.027</b>	<b>0.082</b>
KrdOr	0.954	0.329	KrdOr	1.858	0.173	Bym	<b>113.046</b>	<b>0.000</b>
SerGir	2.210	0.137	SerGir	<b>30.035</b>	<b>0.000</b>	SerGir	<b>3.740</b>	<b>0.053</b>
KrdBym	0.283	0.595	KrdBym	0.226	0.635	KrdBym	0.003	0.959
ROE	0.507	0.477	ROE	0.016	0.899	ROE	0.002	0.968
TÜMÜ	3.505	0.623	TÜMÜ	<b>183.854</b>	<b>0.000</b>	TÜMÜ	<b>132.713</b>	<b>0.000</b>
<b>SerGir</b>			<b>KrdBym</b>			<b>ROE</b>		
KrdKal	1.440	0.230	KrdKal	<b>2.658</b>	<b>0.093</b>	KrdKal	0.050	0.822
Bym	<b>3.914</b>	<b>0.048</b>	Bym	0.009	0.924	Bym	0.015	0.901
KrdOr	0.001	0.971	KrdOr	0.448	0.503	KrdOr	0.991	0.319
KrdBym	0.783	0.376	SerGir	0.332	0.565	SerGir	1.076	0.299
ROE	0.066	0.798	ROE	<b>7.943</b>	<b>0.005</b>	KrdBym	1.021	0.312
TÜMÜ	8.151	0.148	TÜMÜ	<b>18.093</b>	<b>0.003</b>	TÜMÜ	1.619	0.899
<p>(*) İstatistik açıdan %10 ve daha yüksek düzeyde anlamlı test değerleri koyu olarak belirtilmiştir.  Ho: Çıkarılan değişken eşitlikteki değişkenin Granger nedeni değildir.  Ha: Çıkarılan değişken eşitlikteki değişkenin Granger nedenidir.</p>								

**Tablo 6. Kestirim Hatası Varyans Ayrıştırması**

Tepki Değişkeni	Ufuk	Etki Değişkenleri						Tepki Değişkeni	Ufuk	Etki Değişkenleri					
		KrdKal	Bym	KrdOr	SerGir	KrdBym	ROE			KrdKal	Bym	KrdOr	SerGir	KrdBym	ROE
KrdKal	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	SerGir	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
	1	1.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000		1	0.0000	0.0244	0.2660	0.7096	0.0000	0.0000
	2	0.9509	0.0129	0.0152	0.0179	0.0018	0.0013		2	0.0005	0.0451	0.2592	0.6933	0.0018	0.0002
	3	0.9324	0.0225	0.0241	0.0173	0.0018	0.0019		3	0.0008	0.0451	0.2609	0.6912	0.0018	0.0003
	4	0.9275	0.0267	0.0241	0.0179	0.0018	0.0020		4	0.0008	0.0455	0.2609	0.6907	0.0018	0.0003
	5	0.9268	0.0270	0.0242	0.0182	0.0018	0.0020		5	0.0008	0.0456	0.2608	0.6907	0.0018	0.0003
	6	0.9267	0.0270	0.0242	0.0182	0.0018	0.0020		6	0.0008	0.0456	0.2608	0.6906	0.0018	0.0003
	7	0.9267	0.0270	0.0242	0.0182	0.0018	0.0020		7	0.0008	0.0456	0.2608	0.6906	0.0018	0.0003
	8	0.9267	0.0270	0.0242	0.0182	0.0018	0.0020		8	0.0008	0.0456	0.2608	0.6906	0.0018	0.0003
	9	0.9267	0.0270	0.0242	0.0182	0.0018	0.0020		9	0.0008	0.0456	0.2608	0.6906	0.0018	0.0003
10	0.9267	0.0270	0.0242	0.0182	0.0018	0.0020	10	0.0008	0.0456	0.2608	0.6906	0.0018	0.0003		
Bym	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	KrdBym	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	
	1	0.0001	0.9999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000		1	0.0040	0.0318	0.0059	0.0083	0.9500	0.0000
	2	0.0100	0.7239	0.1530	0.1128	0.0003	2.9E-05		2	0.0067	0.0332	0.0291	0.0114	0.8968	0.0227
	3	0.0103	0.7197	0.1588	0.1106	0.0005	4.3E-05		3	0.0076	0.0385	0.0296	0.0113	0.8863	0.0267
	4	0.0104	0.7193	0.1587	0.1110	0.0005	4.5E-05		4	0.0079	0.0392	0.0297	0.0117	0.8841	0.0274
	5	0.0105	0.7186	0.1592	0.1111	0.0005	4.7E-05		5	0.0080	0.0392	0.0298	0.0117	0.8839	0.0275
	6	0.0105	0.7186	0.1592	0.1111	0.0005	4.8E-05		6	0.0080	0.0392	0.0298	0.0117	0.8838	0.0275
	7	0.0105	0.7186	0.1592	0.1111	0.0005	4.8E-05		7	0.0080	0.0392	0.0298	0.0117	0.8838	0.0276
	8	0.0105	0.7186	0.1592	0.1111	0.0005	4.8E-05		8	0.0080	0.0392	0.0298	0.0117	0.8838	0.0276
	9	0.0105	0.7186	0.1592	0.1111	0.0005	4.8E-05		9	0.0080	0.0392	0.0298	0.0117	0.8838	0.0276
10	0.0105	0.7186	0.1592	0.1111	0.0005	4.8E-05	10	0.0080	0.0392	0.0298	0.0117	0.8838	0.0276		
KrdOr	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	ROE	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	
	1	0.0104	0.1986	0.7910	0.0000	0.0000	0.0000		1	0.0179	0.0025	0.0029	0.0005	0.0035	0.9727
	2	0.0149	0.2960	0.6833	0.0058	0.0000	0.0000		2	0.0190	0.0270	0.0391	0.0114	0.0034	0.9001
	3	0.0206	0.2896	0.6698	0.0199	0.0000	0.0001		3	0.0179	0.0466	0.0521	0.0108	0.0032	0.8694
	4	0.0213	0.2893	0.6689	0.0203	0.0001	0.0001		4	0.0177	0.0545	0.0516	0.0119	0.0032	0.8612
	5	0.0213	0.2902	0.6680	0.0204	0.0001	0.0001		5	0.0179	0.0553	0.0515	0.0123	0.0032	0.8598
	6	0.0213	0.2901	0.6680	0.0205	0.0001	0.0001		6	0.0179	0.0553	0.0515	0.0124	0.0032	0.8597
	7	0.0213	0.2901	0.6680	0.0205	0.0001	0.0001		7	0.0179	0.0553	0.0515	0.0124	0.0032	0.8597
	8	0.0213	0.2901	0.6679	0.0205	0.0001	0.0001		8	0.0179	0.0553	0.0515	0.0124	0.0032	0.8597
	9	0.0213	0.2901	0.6679	0.0205	0.0001	0.0001		9	0.0179	0.0553	0.0515	0.0124	0.0032	0.8597
10	0.0213	0.2901	0.6679	0.0205	0.0001	0.0001	10	0.0179	0.0553	0.0515	0.0124	0.0032	0.8597		

#### 4. SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren ve kazanç getiren operasyonlarının merkezinde krediler olan 27 bankayı kapsayan bir örneklem üzerinden kredi kalitesinin makro finansal bağları

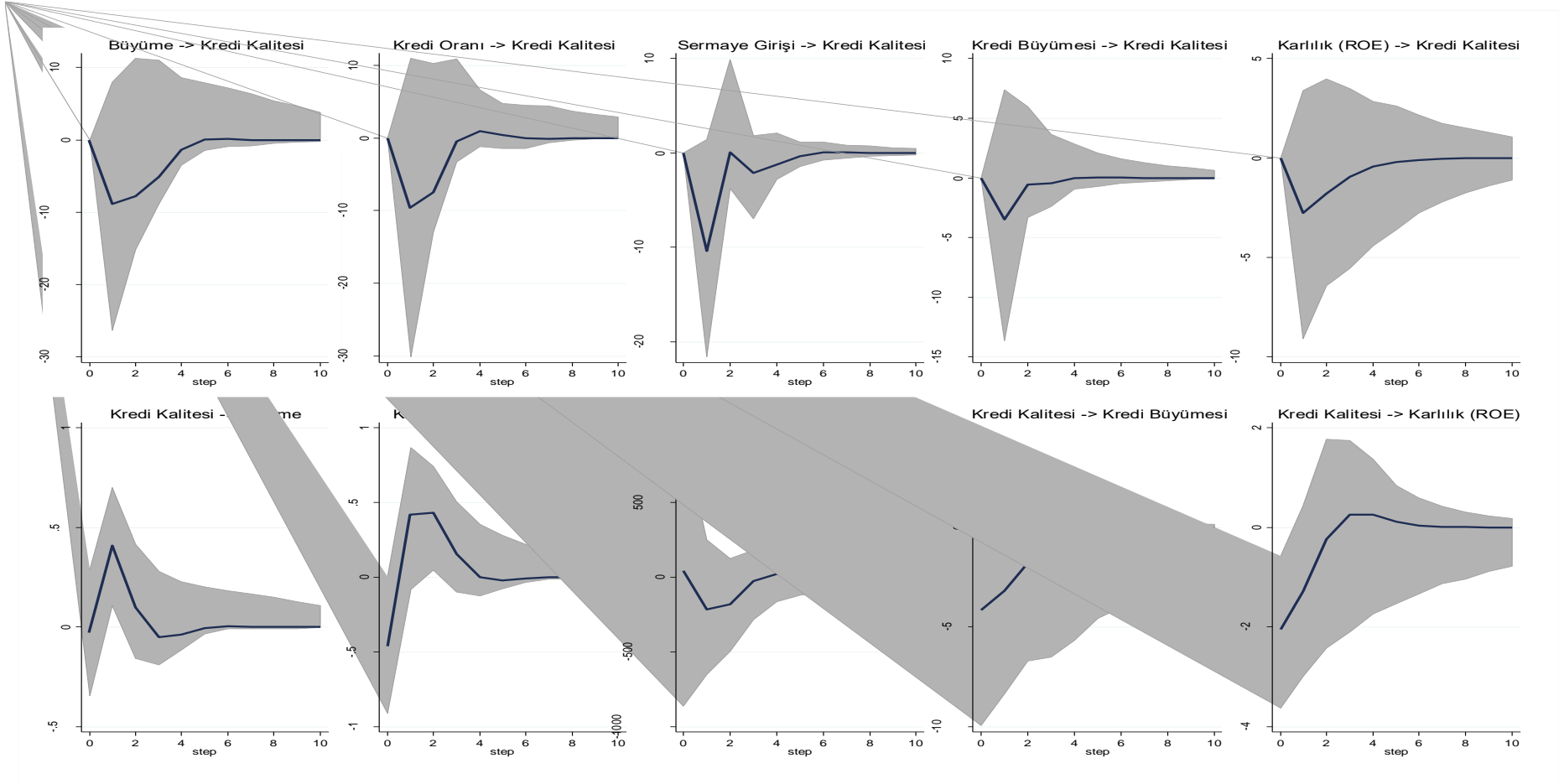


araştırılmıştır. Analizlerde panel VAR modelleri kullanılmıştır. Literatürde banka kredilerinin ekonomik faaliyet hacmi, kredilere uygulanan piyasa faiz oranları, ülkeye sermaye girişleri gibi makro ekonomik ve finansal değişkenlerden etkilendiği kabul edilmektedir. Bu değişkenlerdeki gelişmeler kredi miktarını, şüpheli kredilerin portföydeki ağırlıklarıyla belirlenen kredilerin kalitesini ve bankaların karlılığa dayalı performanslarını etkilemektedir. Dolayısıyla yapılan modellemede, üstte sıralanan makro finansal değişkenler ile kredi kalitesi, kredilerin büyümesi ve karlılık (ROE temelinde) gibi banka temelli değişkenler arası etkileşimler incelenmiştir.

Panel nedensellik ve varyans ayrıştırması analizleri oldukça tutarlı sonuçlar vermiştir. Kredi faiz oranları ve banka kredilerinin büyümesinden kredi kalitesine doğru tek yönlü nedensellikler olduğu belirlenmiştir. Varyans ayrıştırması analizi, kredi kalitesi ile kredi faiz oranlarının birbirlerini açıkladıklarını, büyüme ve sermaye girişi gibi değişkenlerin de kredi kalitesini etkilediğini ortaya koymaktadır. Banka karlılığının kredi kalitesinin yanı sıra büyüme, kredi faizleri ve sermaye girişi gibi değişkenlerce de açıklanması dikkat çekicidir. Kredi büyümesi ise ekonomik büyüme, kredi faiz oranları ve karlılık tarafından açıklanmaktadır.

Tahmin edilen PVAR(1) modelinin katsayılarından hareketle elde edilen etki-tepki fonksiyonları kredi kalitesinin diğer tüm bağımlı değişkenlerde meydana gelen şoklara düşüşle tepki verdiği görülmüştür. Bunlar içinde etkileri en uzun tepkiyi büyüme şokuna vermektedir. Bu da ekonomik faaliyet hacmindeki dalgalanmaların banka kredileri üzerindeki dramatik etkilerini göstermesi açısından önemlidir. Kredi kalitesinin şoklara duyarlılığının fazla oluşu Sun (2010), Gerke vd. (2013), Love ve Turk-Ariss (2013, 2014) gibi uluslararası çalışmaların bulgularıyla da tutarlı bir sonuçtur. Makro finansal şokların banka kredileri kanalıyla banka sisteminde ciddi kırılmalıklar, hatta krizler üretmesi olasılığı yüksek görünmektedir. Kredikalitesindeki şokların kredi faiz oranlarının artmasına, sermaye girişlerinin düşmesine, kredi hacminin ve bankaların karlılığa dayalı performanslarının düşmesine neden olduğu da belirlenmiştir. Bu tepkilerden en güçlü ve uzun süreli olanları kredi faizleri, kredi büyümesi ve karlılık gibi doğrudan bankalarla ilişkili değişkenlerce verilmiştir. Ekonomik büyümenin kredi kalitesine tepkisi beklendiği gibi düşüş yerine artış şeklinde olmuştur. Bu bulgu büyümenin kredi kalitesine fazla duyarlı olmadığı şeklinde yorumlanabilir. Ulaşılan bulgular kredi kalitesinin güçlü makro finansal bağlarının, şoklar karşısında bu değişkenin banka sisteminin potansiyel bir kırılmalık kaynağı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulgular günümüzde sıkça tartışılan döngüsellik veya döngü yanlılık konusunda da (procyclicality) önemli ipuçları taşımaktadır. Gözetim ve düzenleme otoritelerinin banka krizlerine karşı çabalarında, kredi kalitesinin korunmasına özel bir önem vermeleri gerektiği söylenebilir.

**Grafik 1. PVAR(1) Modelinden Elde Edilen Etki – Tepki Fonksiyonları**





## KAYNAKÇA

- Andrews, D.W.K. ve Lu, B. (2001)“Consistent Model and Moment Selection Procedures for GMM Estimation with Application to Dynamic Panel Data Models”,*Journal of Econometrics*, 101(1): 123-164.
- Bellego, C. ve Ferrara, L. (2012)“Macro-financial Linkages and Business Cycles: A Factor Augmented Probit Approach”, *Economic Modelling*, 29(5): 1793-1797.
- Bouvatier, V., Lopez-Villavicencio, A. ve Mignon, V. (2012)“Does the Banking Sector Structure Matter for Credit Procyclicalitv?”, *Economic Modelling*, 29(4): 1035-1044.
- Böninghausen, B.ve Köhler, M. (2015) “Diversification and Determinants of International Credit Portfolios: Evidence from German Banks”, *International Review of Economics and Finance*, 39: 57-75.
- Canova, F. ve Ciccarelli, M. (2014)“Panel Vector Autoregressive Models: A Survey”, *Advances in Econometrics*, 32: 205-246.
- Choi, I. (2001) “Unit Root Tests for Panel Data”, *Journal of International Money and Finance*, 20: 249–272.
- De Haas, R., Ferreira, D. ve Taci, A. (2010) “What Determines the Composition of Banks’ Loan Portfolios? Evidence from Transition Countries”, *Journal of Banking and Finance*, 34: 388-398.
- Filip, B.F., (2015) “The Quality of Bank Loans within the Framework of Globalization”, *Procedia – Economics and Finance*, 20: 208-217.
- Gerke, R., Jonsson, M., Kliem, M., Kolasa, M., Lafourcade, P., Locarno, A., Makarski, K. ve McAdam, P. (2013)“Assessing Macro-financial Linkages: A Model Comparison Exercise”, *Economic Modelling*, 31: 253-264.
- Gnimassoun, B. ve Mignon, V. (2013)“How Macroeconomic Imbalances Interact? Evidence from a Panel VAR Analysis”, *CEPII Working Papers*, No: 2013-42, December.
- Hansen, L.P. (1982)“Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators”, *Econometrica*, 50(4): 1029-1054.
- Holtz-Eakin, D., Newey, W., ve Rosen, H.S. (1988) “Estimating Vector Autoregressions with Panel Data”, *Econometrica*, 56(6): 1371-1395.
- Hurlin, C. (2004)“Testing Granger Causality in Heterogeneous Panel Data Models with Fixed Coefficients”, *Mimeo*, University Paris IX, (<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.528.7361&rep=rep1&type=pdf>).



- Im, K.S., Pesaran, M.H. ve Shin, S. (2003) “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”, *Journal of Econometrics*, 115(1): 53-74.
- Koetter, M. ve Porath, D. (2007)“Efficient, Profitable and Safe Banking an Oxymoron? Evidence from a Panel VAR Approach”, *Deutsche Bundesbank Discussion Paper Series 2*, No: 02/2007.
- Koop, G. ve Korobilis, D. (2014)“Model Uncertainty in Panel Vector Autoregressive Models”, *University of Strathclyde Business School, Discussion Papers in Economics*, No: 14-08, August.
- Koutsomanoli-Filippaki, A.ve Mamatzakis, E. (2009)“Performance and Merton-type Default Risk of Listed Banks in EU: A Panel VAR approach”, *Journal of Banking and Finance*, 33: 2050-2061.
- Kupiec, P. H. ve Ramirez, C. D. (2013)“Bank Failures and the Cost of Systemic Risk: Evidence from 1900 to 1930”, *Journal of Financial Intermediation*, 22(3): 285-307.
- Lama, R.ve Rabanal, P. (2014)“Deciding to Enter a Monetary Union: The Role of Trade and Financial Linkages”, *European Economic Review*, 72: 138-165.
- Levin, A., Lin C. ve Chu, C.J. (2002) “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties”, *Journal of Econometrics*, 108(1): 1-24.
- Love, I.veAriss, R. T. (2013) “Macro-financial Linkages in Egypt: A Panel Analysis of Economic Shocks and Loan Portfolio Quality”, *IMF Working Paper*, No: WP/12/271.
- Love, I. ve Ariss, R. T. (2014) “Macro-financial Linkages in Egypt: A Panel Analysis of Economic Shocks and Loan Portfolio Quality”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 28: 158-181.
- Love, I. ve Zicchino, L. (2006) “Financial Development and Dynamic Investmet Behavior: Evidence from Panel VAR”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46: 190-210.
- Onyiriuba, L. (2016) “Bank Credit Portfolio Structure, Quality, and Returns in Emerging Economies”, Chapter 38, *Emerging Market Bank Lending and Credit Risk Control*, Academic Press, 671-689.
- Sun, T. (2010)“Identifiyng Vulnerabilities in Systemically Important Financial Institutions in a Macro-Financial Linkages Framework”, *Journal of Economic Asymmetries*, 7(2): 77-103.
- Swamy, V. (2013)“Banking System Resilience and Financial Stability – An Evidence from Indian Banking”, *Journal of International Business and Economy*, 14(1): 87-117.
- Türkiye Bankalar Birliği. (2016) Türkiye’de Bankacılık Sistemi (1958’den İtibaren), (<http://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>).



Türkiye Bankalar Birliği. (2016) Seçilmiş Rasyolar-2014, (<http://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>).

TCMB. (2016) Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Genel İstatistikler, (<http://evds.tcmb.gov.tr/>).

Vidangos, I. (2009) “Fluctuations in Individual Labor Income: A Panel VAR Analysis”, Federal Reserve Board, Finance and Economics Discussion Series, No: 2009-09.

### Ek Tablo 1. Analize Dahil Edilen Bankalar

Akbank T.A.Ş.	Société Générale (SA)
Alternatifbank A.Ş.	Şekerbank T.A.Ş.
Anadolubank A.Ş.	Tekstil Bankası A.Ş.
Arap Türk Bankası A.Ş.	The Royal Bank of Scotland Plc.
Bank Mellat	Turkish Bank A.Ş.
Burgan Bank A.Ş.	Turkland Bank A.Ş.
Citibank A.Ş.	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
Denizbank A.Ş.	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.
Fibabanka A.Ş.	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
Finans Bank A.Ş.	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
Habib Bank Limited	Türkiye İş Bankası A.Ş.
HSBC Bank A.Ş.	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
ING Bank A.Ş.	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
Odea Bank A.Ş.	

**Ek Tablo 2. PVAR(1) Modelinin GMM Tahmini**

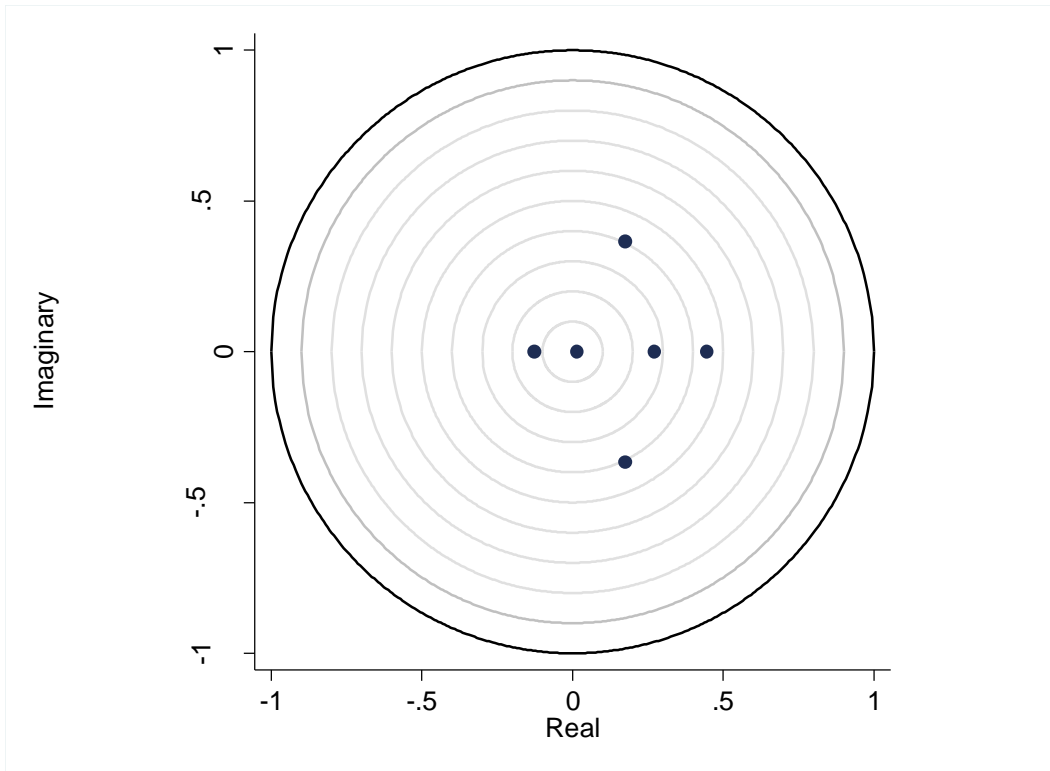
		Katsayı	Std.Hata	z Testi	p Değeri	[%95 Güven Aralığı]	
KrdKal	KrdKal(-1)	0.331	0.318	1.040	0.299	-0.293	0.954
	Bym(-1)	0.499	0.535	0.930	0.351	-0.550	1.548
	KrdOr(-1)	-3.533	3.616	-0.980	0.329	-10.621	3.555
	SerGir(-1)	-0.001	0.001	-1.490	0.137	-0.003	0.000
	KrdBym(-1)	-0.063	0.118	-0.530	0.595	-0.293	0.168
	ROE(-1)	-0.177	0.248	-0.710	0.477	-0.664	0.310
BYM	KrdKal(-1)	0.005	0.002	2.700	0.007	0.001	0.008
	Bym(-1)	0.221	0.064	3.430	0.001	0.095	0.347
	KrdOr(-1)	-0.177	0.130	-1.360	0.173	-0.431	0.077
	SerGir(-1)	0.000	0.000	5.480	0.000	0.000	0.000
	KrdBym(-1)	0.001	0.003	0.470	0.635	-0.004	0.006
	ROE(-1)	-0.001	0.011	-0.130	0.899	-0.023	0.021
KrdOr	KrdKal(-1)	0.007	0.004	1.740	0.082	-0.001	0.015
	Bym(-1)	0.507	0.048	10.630	0.000	0.414	0.601
	KrdOr(-1)	0.107	0.134	0.800	0.426	-0.156	0.370
	SerGir(-1)	0.000	0.000	-1.930	0.053	0.000	0.000
	KrdBym(-1)	0.000	0.005	-0.050	0.959	-0.010	0.010
	ROE(-1)	-0.001	0.016	-0.040	0.968	-0.032	0.030
SerGir	KrdKal(-1)	-3.451	2.876	-1.200	0.230	-9.087	2.185
	Bym(-1)	-330.384	166.987	-1.980	0.048	-657.673	-3.095
	KrdOr(-1)	-10.262	283.926	-0.040	0.971	-566.748	546.224
	SerGir(-1)	-0.169	0.100	-1.690	0.090	-0.364	0.026
	KrdBym(-1)	-7.691	8.693	-0.880	0.376	-24.729	9.347
	ROE(-1)	8.035	31.318	0.260	0.798	-53.346	69.417
KrdBym	KrdKal(-1)	-0.072	0.044	-1.630	0.103	-0.159	0.015
	Bym(-1)	-0.088	0.931	-0.090	0.924	-1.913	1.736
	KrdOr(-1)	-1.406	2.101	-0.670	0.503	-5.524	2.711
	SerGir(-1)	0.000	0.001	0.580	0.565	-0.001	0.002
	KrdBym(-1)	-0.008	0.064	-0.130	0.895	-0.135	0.118
	ROE(-1)	-0.549	0.195	-2.820	0.005	-0.932	-0.167
ROE	KrdKal(-1)	0.003	0.012	0.220	0.822	-0.022	0.027
	Bym(-1)	-0.023	0.183	-0.120	0.901	-0.382	0.337
	KrdOr(-1)	0.961	0.966	1.000	0.319	-0.931	2.854
	SerGir(-1)	0.000	0.000	1.040	0.299	0.000	0.001
	KrdBym(-1)	0.017	0.017	1.010	0.312	-0.016	0.051
	ROE(-1)	0.474	0.211	2.240	0.025	0.059	0.888
Nihai GMM Kriteri $Q(b) = 1.70E-31$							



**Ek Tablo 3. Özdeğer İstikrar Koşulları**

Öz Değerler		Modulus
Reel	İmajiner	
0.446	0.000	0.446
0.174	0.366	0.405
0.174	-0.366	0.405
0.273	0.000	0.273
-0.127	0.000	0.127
0.015	0.000	0.015

**Ek Grafik 1. Öz Değerlerin Birim Dairedeki Konumları**





## **ETİK LİDERLİK, ÖRGÜTSEL BAĞLILIK VE İŞ TATMİNİ ARASINDAKİ İLİŞKİDE: CİNSİYET VE ÇALIŞMA SÜRESİNİN FARKLILAŞTIRICI (MODERATE) ROLÜ**

**Ar. Gör. Bekir Bora DEDEOĞLU\***  
**Öğr. Gör. Sedat ÇELİK\*\***  
**Öğr. Gör. Ali İNANIR\*\*\***  
**Doç. Dr. Hüseyin ALTAY\*\*\*\***

### **ÖZ**

*Etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatmini işletmeler için oldukça önemlidir. Çünkü işletmenin amaçlarına ulaşmasını etkileyen en önemli unsurlardan üçüdür. Bu çalışmanın amacı etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatmini ilişkisinde cinsiyetin ve çalışma süresinin farklılaştırıcı rolünü ortaya koymaktır. Bu amaç kapsamında Antalya'da otel işletmelerinde 391 çalışana yönelik anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen veriler AMOS 20 paket programı ile analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde hem cinsiyet hem de çalışma süresinin farklılaştırıcı rolü olduğu ve erkeklere göre kadınların örgütsel bağlılıklarında da etik liderliğin daha önemli bir faktör olduğu ve işletmede bir yıl ve daha az süre çalışanların bir yıldan daha fazla süre çalışanlara oranla etik liderliğin örgüte bağlılıkları açısından daha belirleyici olduğu tespit edilmiştir*

**Anahtar kelimeler:** Turizm, Etik Liderlik, Örgütsel Bağlılık, İş Tatmini, Cinsiyet, Çalışma Süresi.

**Jel Sınıflandırması:** D23, M12, M54

### **MODERATE ROLE OF GENDER AND WORKING DURATION in RELATIONSHIP AMONG ETHICAL LEADERSHIP, ORGANIZATIONAL COMMITMENT AND JOB SATISFACTION**

### **ABSTRACT**

*Ethical leadership, organizational commitment and job satisfaction are of vital importance for businesses as they are three of most important components leading the business to achieve its objectives. The study aims at revealing the moderate role of gender and working duration in relationship among ethical leadership, organizational commitment and job satisfaction. Within this scope questionnaires were conducted with 319 employees in hotel businesses in Antalya. Data*

\* Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, bdedeoğlu@akdeniz.edu.tr

\*\* Şırnak Üniversitesi, Turizm ve Otel İşletmeciliği Y.O., s.celik@sirnak.edu.tr

\*\*\* Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Ağlasun MYO., ainanir@mehmetakif.edu.tr

\*\*\*\* .Mustafa Kemal Üniversitesi, Yönetim ve Çalışma Psikolojisi, haltay2002@yahoo.com

*obtained were analyzed through AMOS 20 package program. As a result, it has been observed both gender and working duration have moderate role in terms of the effect of ethical leadership on organizational commitment and ethical leadership is much more important for women rather than men in terms of their commitment to organization.*

**Key word:** *Tourism, Ethic Leadership, Organizational Commitment, Job Satisfaction, Gender, Tenure.*

**JEL Classification:** *D23, M12, M54*

## 1. GİRİŞ

Otel işletmeleri kapsamında çalışanların liderlerini (yöneticilerini) etik algılamaları onların hem örgüte olan bağlılıklarını hem de iş tatmin düzeylerini pozitif şekilde etkileyebilmektedir (Sedat vd., 2015). Nitekim bu değişkenler arasındaki ilişkiler (liderliğin bağlılık; bağlılığın tatmin üzerindeki etkisi gibi ya da korelasyonu gibi) çeşitli çalışmalar tarafından da desteklenmiştir (Eslami ve Gharakhani, 2012; Suki ve Suki, 2011; Dimitriou, 2012). Etik liderlik örgüt içerisinde adil bir sistemin kurulmasını sağlar. Çalışanların “hak ettiklerini aldıkları” duygusunu güçlendirir. Bu durum örgütsel bağlılığın aracılık rolü (Sedat vd., 2015) ile veya doğrusal bir etki ile iş tatminini artırır. Ancak bu ilişkilerde dikkat edilmesi gereken önemli noktalardan birisi belirtilen ilişkilerin çalışanların cinsiyetlerine ve çalışma sürelerine göre değişip değişmediğidir. Diğer bir ifadeyle cinsiyet ve çalışma süresi faktörlerinin belirtilen ilişkilerde farklılaştırıcı (mediator) rolü olup olmadığıdır. Cinsiyet ve çalışma süresi değişkenleri, çalışanların sınıflandırılması açısından en temel ve kolay faktörlerden olduğu için önemlidir. Diğer bir ifadeyle yöneticiler çalışanlarının davranışlarını anlamada ve onlara göre davranışlarını geliştirmede bu iki farklı değişkene göre hareket edebilir. Bu nedenle hem cinsiyet hem de çalışma süresi değişkenlerinin farklılaştırıcı rollerinin incelenmesi faydalı bulgular sağlayabilir.

Etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatmini kavramlarının cinsiyet ve çalışma süresi değişkenleri açısından irdelendiği çalışmalarda da liderlerin kadın açısından daha etik algılandığı (Topuzoğlu, 2009; Bilgen, 2014), kadınların örgütlerine daha bağlı olduğu (Mowday, Steers ve Porter, 1979; Kuusi, Heponiemi, Sinervo ve Elovania, 2010; Çakınberk ve Demirel, 2010) ve erkeklere göre işlerinden daha çok tatmin oldukları görülmektedir (Clark, 1997; Hançer ve George, 2013; Yazıcıoğlu, 2009; Yavuz ve Tokmak, 2009). Benzer şekilde etik liderliğin, iş tatmininin ve örgütsel bağlılığın çalışma süresine göre farklı algılandığı ortaya çıkmıştır. Nitekim çalışma süresi arttıkça etik liderlik algılarının arttığı (Tuna ve Yeşiltaş, 2013) görülmüştür. Bunun yanında çalışma süresi arttıkça iş tatmini (Çalışkan ve Ünüsan, 2011; Kaya, 2010; Bakan, 2009; Günlü, Aksaraylı ve Perçin, 2009) ve örgütsel bağlılığın arttığını (Yavuz ve Tokmak, 2009; Duran ve Eren, 2005) ortaya koyan çalışmalar

mevcuttur. Ancak bu farklılıkların belirtilen değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerde mevcut olup olmadığı henüz net değildir. Diğer bir ifadeyle bir çalışanın örgüte bağlılığının erkek ve kadın olmasına göre farklılaştığı önemli bir bulgu olmasına karşın, örgütsel bağlılığa etki etme olasılığı olan etik liderliğin kadın ve erkek çalışanlarda aynı etkiye sahip olup olmadığına ilişkin bulgulara, yöneticilere bilgi sağlaması ve yönlendirmesi açısından, ihtiyaç vardır. Bu noktada bu alanla ilgili bir boşluğun olduğu belirtilebilir. Bu kapsamda mevcut çalışma, ilgili literatürdeki eksikliği gidermek amacıyla yapılmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu başlık altında etik liderlik, iş tatmini ve örgütsel bağlılık değişkenleri açıklanmıştır. Bunun yanında etik liderlik, iş tatmini, örgütsel bağlılık ve demografik değişkenlerin (cinsiyet ve çalışma süresi) ilişkileri ortaya koyulmuştur.

### 2.1. Etik Liderlik

Etik kelimesi, Yunancada karakter anlamına gelen “ethos” sözcüğünden türemiştir. Türk Dil Kurumu’na (2015) göre ise etik; a-töre bilimi, b-çeşitli meslek kolları arasında tarafların uyması veya kaçınması gereken davranışlar bütünü, c-etik bilimi, d-ahlâkla ilgili şeklinde ifade edilmiştir. Neyin iyi neyin kötü, neyin doğru neyin yanlış olduğunu (Büte, 2011: 172) ifade ederken kullandığımız etik kavramı, ahlaklı ve erdemli bir yaşam tarzının hangi unsurları içinde barındırdığını konu edinen, yazılı veya yazılı olmayan bir ahlak sistemi (April, Peters, Locke ve Mlambo, 2010) ve felsefe dalı olarak görülmektedir (Aykanat ve Yıldırım, 2012: 261).

Literatüre bakıldığında liderlik konusunda birçok araştırma (Pellegrini ve Scandura, 2006; Lee, 2007; Klein ve House, 1995; Horner, 1997; Conger ve Kanungo, 1987; Burns, 1978; Adair, 2004; 2008; Yukl, 2002; Stogdill, 1990) yapılmasına rağmen ortak bir tanıma ulaşılmadığı görülmektedir. Bazı yazarlar (Adeyemi, 2010; Yukl, 2002; Koçel, 2003) liderliği bir süreç olarak değerlendirirken, bazıları (Aianeı, 2006; Eren, 2003) lider-çalışan ilişkisini (Powers, 2006) dikkate almışlardır. Çelik (2011: 6) ve Çelik, Dedeoğlu ve İnanır (2015: 54) birçok tanımı inceledikten sonra *liderliği*; “bir işletme veya grubun amaçlarını belirleme ve grup üyelerini etkileyerek onları amaçlara yönlendirme süreci” olarak ifade etmişlerdir. *Etik liderlik ise*; “kişisel faaliyetlerinde ve kişilerarası ilişkilerinde normatif olarak uygun faaliyetler sergileyen ve sergilemiş olduğu bu faaliyetleri arttırmayı hedefleyen, bunu yaparken de iki yönlü iletişim, güçlendirme ve etkin düşünme yöntemlerini kullanan bir liderlik tarzıdır” (Brown, Trevino ve Harrison, 2005: 120). Diğer bir tanıma göre etik liderlik; “etik davranışlar sergileyen, kişilerin isteklerini dikkate alan, tarafsız ve önyargısız davranan, çalışanların hakkını adil bir şekilde savunan kişiler” (Zhu, May, ve Avolio, 2004: 18). Tanımlamalara bakıldığında

etik liderlerin dürüstlük, etik bilinci, topluma-insana odaklı, etik sorumluluğu yönetebilme, motive edici, teşvik edici ve güçlendirici gibi temel özelliklere sahip oldukları görülmektedir (Resick, Hanges, Dickson ve Mitchelson, 2006).

Etik liderliğe yönelik çalışmalar 2000'li yıllardan sonra artmıştır. Özellikle bazı büyük şirketlerin (Enron, WorldCom, Parmalat vs.) etik dışı davranışları yüzünden etik konusu üzerinde durulmaya başlanmış ve buna yönelik araştırmalarda artmıştır (Brown vd., 2005; April vd., 2010; Resick, Martin, Keating, Dickson, Kwan ve Peng, 2011; Gardner vd., 2005; Acar vd., 2012: 51). Nitekim liderliği etik açıdan inceleyen ilk çalışma Aronson (2001)'un "Integrating Leadership Styles and Ethical Perspectives" adlı çalışmasıdır.

Ancak Aronson (2001)'den önce literatürde Bass (1990) dönüşümcü liderlik teorisindeki boyutlarından idealleştirilmiş etki boyutunun liderlik etik boyutu ile ilgili olduğunu vurgulamıştır. Fakat Brown vd. (2005) bunun yanlış olduğunu belirterek, idealleştirilmiş etki boyutunun vizyoner liderlikle ilişkili olduğunu ifade etmiştir. Ek olarak Bass ve Steidlmeier (1999)'da dönüşümcü liderliği etik liderlik ile bir tutulmaması gerektiğini belirtmişler, aynı zamanda otantik ve sahte dönüşümcü liderlik<sup>1</sup> ayrımına gitmişlerdir. Resick vd. (2011) birçok liderlik teorisinin batı perspektifinde ortaya çıktığını ancak etik liderliğin konfüçyan felsefesinden esinlenerek ortaya çıktığını ayrıca etik liderlik araştırmalarının çoğunun paternalist liderlik araştırmacıları tarafından ele alındığını belirtmişlerdir.

Liderler gerek işletmelerde gerekse toplum içinde insanları etkileyebilme ve yönlendirebilme gücüne ve yetkinliğine sahiptirler. Bu yetkinlik ve güç işletmelerde çalışanların, performansını, verimliliğini, moral-motivasyonunu ve ahlâkî değerlerini etkileyebilmektedir (Brown ve Mitchell, 2010: 583; Den Hartog ve Belschak, 2012: 35). Nitekim işletmede etik bir örgüt kültürünün ve ikliminin oluşmasında etik liderliliğin rolü oldukça büyüktür (Trevino vd.,2003). Etik liderler sadece işletme içinde değil aynı zamanda toplumla ve paydaşları ile de etik konusunda kılavuzluk ederler (Elçi vd., 2012: 291). İşletme içerisinde etik kültürün yerleşmesi ile birlikte, çalışanlar arasında pozitif duygu, bağlılık ve güven artar (Ahmed , Shad, Mumtaz ve Tanveer, 2012; Brown vd., 2005) ve lider rol model olur (Watson, 2010: 19). Ancak etik iklimin oluşabilmesi için liderlerin bu konuda içten davranmaları, gönüllü olmaları ve bunu astlarına açık bir şekilde anlatmaları gerekir (Thomas, Schermerhorn ve Dienhart, 2004, 65).

---

<sup>1</sup> Sahte dönüşümcü liderlik; kendini düşünen, aldatıcı ve güvensiz liderleri tanımlarken, otantik dönüşümcü liderlik ise; insanlara değer veren, ahlâkî değerleri benimseyen izleyicilerin yasalara verdiği değerleri önemseyen liderleri tanımlamaktadır (Bass ve Steidlmeier, 1999)

## 2.2. İş Tatmini

İş tatmini, 1930'lu yıllardan itibaren iş tatmini konusu örgütsel davranışın en önemli konusu olmuştur (Kim, Tavitiyaman ve Kim, 2009). Çünkü iş tatmini hem birçok unsurdan (psikolojik, fiziksel ve çevresel) etkilenen (Hoppock, 1935) hem de bir çok unsuru (motivasyon, bağlılık, performans) etkileyen bir kavramdır (Akkoç, Çalışkan ve Turunç, 2012). Locke (1969) iş tatmininin işe ve çevreye karşı çalışan değerinin ve algısal etkileşimin sonucu olarak ortaya çıkan pozitif bir duygu olduğunu belirterek, çalışanın beklediği ile işte karşılaştığı gerçeği doğru değerlendirmesi ile ortaya çıkan bir sonuç olduğunu vurgulamıştır. Robie, Ryan, Schmeider, Para ve Smith (1998) iş tatminini, çalışanların aslında almak istedikleri ile ne aldığı arasındaki farkın bilişsel ve duygusal reaksiyonu şeklinde tanımlamışlardır. Robbins ve Judge (2012) ise daha genel bir tanımla iş tatminini, "bir işin özelliklerinin değerlendirilmesi sonucu onun hakkında oluşan pozitif duyuyu" şeklinde ifade etmiştir.

İş tatmini, çok boyutlu (Weiss vd. (1967) ve tek boyutlu (Brayfield ve Rothe, 1951) ölçeklerle ölçülebilmektedir. Tek boyutlu, genel iş tatmini özellikle çok değişkenli araştırmalarda sıklıkla görülmektedir. Çok boyutlu ölçeklerin oluşturulmasında bazı motivasyon kuramlarından (çift faktör kuramı, eşitlik kuramı, Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi v.s.) yararlanılmıştır. İş tatmininin ölçülmesinde en çok kullanılan ölçek Weiss vd. (1967) tarafından geliştirilen Minnesota iş tatmini ölçeğidir. Bu ölçekte iş tatmini içsel (değer, sorumluluk, başarı, sosyal statü, bulunduğu konum vs.), dışsal (ücret, promosyon, çalışan ilişkileri, destekler v.s.) ve genel iş tatmini (içsel ve dışsal boyutların toplamı) olmak üzere 3 boyut bulunmaktadır. İki ölçeğin birbirinden üstünlüğü yoktur araştırma amacına uygun olarak seçim yapılmalıdır (Robbins ve Judge, 2012).

Literatürde, iş tatmininin müşteri tatmini (Torres ve Kline, 2006), iş motivasyonu ve iş stresi (Chen vd., 2012), demografik değişkenler (Lam, Zhang ve Bau, 2001; Clark, 1997; Öztürk ve Alkış, 2011), örgütsel çatışma (Üngüren, Cengiz ve Algür, 2009), narsizim (Timuroğlu ve İşcan, 2008), örgüt kültürü (Rızaoğlu ve Ayyıldız, 2008) ve liderlik (Arzi ve Farahbod, 2014; Bogler, 2001; Ugboro ve Obeng, 2000; Saleem, 2015) gibi değişkenlerle ilişkilerinin araştırıldığı da görülmektedir.

## 2.3. Örgütsel Bağlılık

İlk olarak 1956 yılında Whyte tarafından ele alındığı (Gül, 2002) görülen örgütsel bağlılık konusu, hem örgütlerin hem de akademisyenlerin sıklıkla üstünde durduğu bir konudur (Steers, 1977). Bunun sebebi, örgütsel bağlılığın oldukça önemli değişkenlerle (iş gücü devri, performans, iş tatmini, örgütsel adalet v.b.) ilişkili olmasıdır (Çetinel, 2008). Örgütsel bağlılık konusunun çok farklı disiplinler tarafından ele alınması ve her disiplinden gelen araştırmacının kendi bakış açısını getirmesi

sonucu konuyla ilgili birçok tanımlama ve model ortaya konmuştur (Yüceler, 2009; Demirer, Güreş ve Akgül, 2010; Buchanan, 1974). Bu modeller genel olarak tutumsal bağlılık ve davranışsal bağlılık olarak iki ayrı sınıflandırma ile ele alınmıştır. Tutumsal bağlılık modelleri olarak Kanter (1968)'in üç boyutlu modeli (devama yönelik bağlılık, kenetlenme bağlılığı ve kontrol bağlılığı), Etzioni (1961)'in üç boyutlu modeli (ahlaki bağlılık, hesapçı bağlılık ve yabancılaştırıcı bağlılık), O'Relly ve Chatman (1986)'nın üç boyutlu modeli (uyum, özdeşleşme, içselleştirme) ve Allen ve Meyer (1990)'in üç boyutlu modeli (duygusal, devam ve normatif) tutumsal bağlılık modelleridir. Davranışsal modellere ise Becker (1960)'in yan bahis modeli, Salancik (1977)'in davranışsal bağlılık modeli örnek gösterilebilir.

Örgütsel bağlılık, çalışanların organizasyona duyduğu bağlılık ve özdeşleşme gücüdür (Porter, Crampon ve Smith, 1976: 87; Steers, 1977: 46). Buchanan (1974: 533)'a göre örgütsel bağlılık “kişinin örgütün amaç ve değerlerine göre belirlenen rolüne, çıkara dayalı değerinden ayrı olarak, örgütün kendisine partizanca ve duygusal bağlanmasıdır”. Mowday ve diğerleri (1979:311) örgütsel bağlılığı, “çalışanların örgüt amaç ve değerlerine yüksek düzeyde inanması ve kabul etmesi, örgüt amaçları için yoğun gayret sarfetme isteği ve örgütte kalmak ve örgüt üyeliğini sürdürmek için duydukları güçlü bir arzu” şeklinde tanımlamışlardır. Örgütsel bağlılık, “bireyin kurumsal amaç ve değerleri kabul etmesi, bu amaçlara ulaşılması yönünde çaba sarf etmesi ve kurum üyeliğini devam ettirme arzudur” (Durna ve Eren, 2005).

Bunun yanında örgütsel bağlılık temelde üç önemli faktörü; örgütün amaçlarını ve değer yargılarını kabul etme ve bunlara inanma, örgütün yararı için çaba göstermeye ve sürekli gelişmeye gönüllü olma; örgüt kültürünün bir parçası olarak kalmaya istekli olmayı içermektedir. Örgütsel bağlılık ilk araştırmalarda tek boyutlu olarak (Mowday, Steers ve Porter, 1979) ele alınmışken daha sonra üç boyutlu (Meyer, Allen ve Smith, 1993) olarak incelenmiştir. Örgütsel bağlılığın boyutları duygusal/tutumsal bağlılık, devam bağlılığı/ algılanan maliyet ve normatif/mecburiyet/ahlaki bağlılık şeklindedir (Meyer ve Allen, 1991; Khan, Khan, Nawaz ve Yar, 2013).

Duygusal bağlılık, çalışanların diğer çalışanları sevmesi, örgüte katılması ve bireysel desteğin güçlü bir şekilde duygusal olarak hissedilmesini ifade eder (Allen ve Meyer, 1990). Çalışanlar çalıştıkları örgütlerde duygusal bir bağlılık duyduklarında örgütle bütünleşme ve örgütlerine katkıda bulunma yönünde güdülenirler. Böylece çalışanların, örgütte kalma istekleri devam eder (Polat ve Meyda, 2011).

Devam bağlılığı, örgütte kalmanın sağlayacağı ödül veya örgütten ayrılırsa uğrayacağı zarar-maliyeti nedeniyle örgütten ayrılma veya ayrılmama durumunu ifade eder (Bozkurt ve Yurt, 2013). Çalışan eğer işletmede bir statü kazanmışsa, çalışanlarla ilişkileri iyi ise, maddi olanakları yeterli

görüyorsan bunları bırakıp başka bir işletmeye gitmek zor gelebilir. Bazen diğer işletmelerin olanakları daha iyi olsa bile, çalışma ortamının sıcaklığı ve ekipte aldığı rol gereği işletmeyi bırakamayabilir.

Normatif bağlılık ise çalışanın organizasyona sadık ve vefalı olması ile ilgilidir. Organizasyonun misyonu, hedef ve faaliyetleri ile uyumlu olan ve bunları içselleştiren inanç ve normları kapsar (Taşkın ve Dilek, 2010; Wiener, 1982). Bunu düşünürken de işletmenin kendisine o zamana kadar sunmuş olduklarını göz önünde bulundurarak ahlaki olarak ayrılmanın doğru olmadığını düşünmesi ile oluşan bağlılıktır.

Örgütsel bağlılık oldukça farklı sektörlerde ele alınmış bir konudur. Örneğin akademisyenlere (Moore ve Moore, 2014; Khan vd., 2013; Bozkurt ve Yurt, 2013), öğretmenlere (Yılmaz, 2008; Jonathan, Darroux ve Masseur, 2013; Dalgıç, 2014; Şentuna, 2015), turizm çalışanlarına (Uludağ, Khan ve Güden, 2011; Demirel vd., 2010; Demir, 2011; Yazıcıoğlu, 2009; Balıkcıoğlu ve Altay, 2014), sağlık çalışanlarına (Pala, Eker ve Eker, 2008), tekstil çalışanlarına (Demirel, 2008), kamu çalışanlarına (Lee, 2008), banka çalışanlarına (Gülova ve Demirsoy, 2012; Kök ve Özcan, 2012) yönelik araştırmalar literatürde yer almaktadır.

#### **2.4. Etik liderlik, İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık İlişkisinde Demografik Değişkenlerin Rolü**

Literatüre bakıldığında etik liderlik, iş tatmini ve örgütsel bağlılık değişkenlerinin birbirleri ile ilişkilerinin olduğu birçok çalışmada (Mathieu ve Zajac, 1990; Lam et al., 2001; Zhu vd., 2004; Brown vd., 2005; Günlü vd., 2009; Lim, 2012; Toor ve Ofori, 2009; Dimitriou, 2012; Eslami ve Gharakhani, 2012; Güçel, Tokmak ve Turgut, 2012; Suki ve Suki, 2011) ortaya çıkmıştır. Liderlerin etik davranış sergilemesi çalışanların bağlılıklarını ve iş tatminini arttırmaktadır (Ahmed vd., 2012: 2971; Ben Bakr, Shammari, Jefri ve Prasad, 1994; Ghahroodi, Mohd Ghazali ve Ghorban, 2013; Jonathan vd., 2013; Yates, 2014). İş tatmini ve örgütsel bağlılığın artması ise işletmelerin verimliliğini ve etkinliğini olumlu yönde etkiler. Bununla birlikte işletme performansını arttırarak işletmenin amaçlarına ulaşmasını sağlar. Bu yönüyle bakıldığında aslında etik liderliğin işletmenin birçok değişkeni üzerinde doğrudan veya dolaylı olarak etkili olduğu söylenebilir.

Örgütsel bağlılığın cinsiyet ve çalışma süresine göre farklı algılandığını çeşitli çalışmalar göstermiştir. Hrebiniak ve Alutto (1972) kadınların erkeklere oranla işyerinden daha az ayrıldıklarını ifade etmiştir. Nitekim kadınların örgütsel bağlılıklarının erkeklerden yüksek olduğunu ortaya çıkaran çalışmalar (Mowday vd, 1979; Kuusio, Heponiemi, Sinervo ve Elovania, 2010; Bilgen, 2014; Çakınberk ve Demirel, 2010) olduğu gibi erkeklerin örgütsel bağlılığının kadınlardan daha fazla olduğunu ortaya koyan çalışmalar da (Aydın, Sarier ve Uysal, 2011) bulunmaktadır. Durna ve Eren



(2005), Jonathan vd.,(2013) ise örgütsel bağlılığa yönelik algılamada cinsiyete göre bir farklılık bulamamışlardır. Madenoğlu vd. (2014) çalışmalarında cinsiyet ve örgütsel bağlılık arasında negatif yönde bir ilişki bulmuşlardır. Bazı çalışmalarda (Yavuz ve Tokmak, 2009; Bilgen, 2014; Durna ve Eren, 2005) çalışma süresi arttıkça örgütsel bağlılığın arttığını, bazılarında (Demirdağ ve Ekmekçioğlu, 2015; Çakınberk ve Demirel, 2010; Örucü ve Kışlalıoğlu, 2014) ise tam tersi durum olduğu ortaya çıkmıştır.

İş tatmininin cinsiyet ve çalışma süresine göre farklı algılandığını ortaya koyan çalışmalar mevcuttur. Clark (1997) kadınların daha kötü iş koşullarında çalışmalarına rağmen iş tatminlerinin daha yüksek olduğunu ifade etmiştir. Bunu da kadınların beklentilerinin düşük olmasına dayandırmıştır. Bu sonuç birçok çalışma (Hancer ve George, 2013; Yazıcıoğlu, 2009; Yavuz ve Tokmak, 2009) tarafından desteklenmiştir. İş tatmininin cinsiyete göre farklı olmadığını ortaya koyan çalışmalar da söz konusudur (Suki ve Suki, 2011; Aksu, 2012; Azım, Haque ve Chowdhury, 2013). Çalışma süresi arttıkça iş tatmininin arttığı araştırmalar (Çalışkan ve Ünüsan, 2011; Yazıcıoğlu, 2009; İşcan ve Timuroğlu, 2007; Kaya, 2010; Bakan, 2009; Günlüvd., 2009) sonucunda ortaya çıkmıştır. Çalışma süresi arttıkça iş tatmininin artmasının nedeni; örgütün personel ihtiyacını daha çok karşılaması, örgüt-çalışan bütünleşmesi, çalışana daha geniş olanakların sunulması, kıdem artması ile başarı hissinin artması (Bakan, 2009) olarak görülebilir. Ancak Allahyari ve Eftekhari (2013) çalışmalarında iş tatmininin çalışma süresine göre değişmediğini ortaya koymaktadırlar. Aslında çalışma süresinin artması ile iş tatmininin azalması da söz konusu olabilir. Çünkü çalışanlar aynı işte uzun süre çalıştıklarında aynı işi sürekli yapmaktan sıkılabilirler. Bu sıkıntı sonrasında tatmin olmamalarına neden olabilir.

Etik liderliğe yönelik algılamalarda cinsiyete ve çalışma süresine göre farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Bazı çalışmalarda (Topuzoğlu, 2009; Bilgen, 2014) kadınların etik algılarının daha yüksek olduğu ifade edilmiştir. Ancak Brown, Trevino ve Harrison (2005) ve Tuna ve Yeşiltaş (2013) çalışmalarında, cinsiyetin etik liderlik algılamaları ile ilişkili olmadığını ortaya koymuşlardır. Bunun yanında Topuzoğlu (2009)'na göre çalışma süresi az olan bireylerin yöneticilerin etik davranışlarını düşük düzeyde algılamaktadırlar. Aynı zamanda Tuna ve Yeşiltaş (2013) çalışma süresi arttıkça etik liderlik algılarının yükseldiğini bulmuştur. Yani çalışma süresi az olanlar yöneticilerini daha az etik bulmaktadırlar.

Belirtilenler dikkate alındığında etik liderliğin, iş tatmini düzeyleri ve örgütsel bağlılık durumları üzerindeki etkisinin kadınlar açısından daha belirleyici olması beklenebilir. Benzer şekilde iş tatmininin örgütsel bağlılığı belirlemede iş tatminin erkeklere göre kadınlar için daha belirleyici bir faktör olduğu belirtilebilir. Bunun yanında çalışanların etik liderlik algılamalarının iş tatmin

düzeyleri ve örgütsel bağlılık durumları açısından bir yıldan daha az süredir çalışanlar için daha kritik bir belirleyici olması beklenebilir. Aynı şekilde örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisinin bir yıldan daha az süredir çalışanlar açısından belirleyici olması beklenebilir.

Yapılan literatür taraması sonucunda hipotezler ve araştırma modeli şu şekilde oluşturulmuştur;

$H_{1a}$ : Etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.

$H_{1b}$ : Etik liderliğin iş tatmini üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.

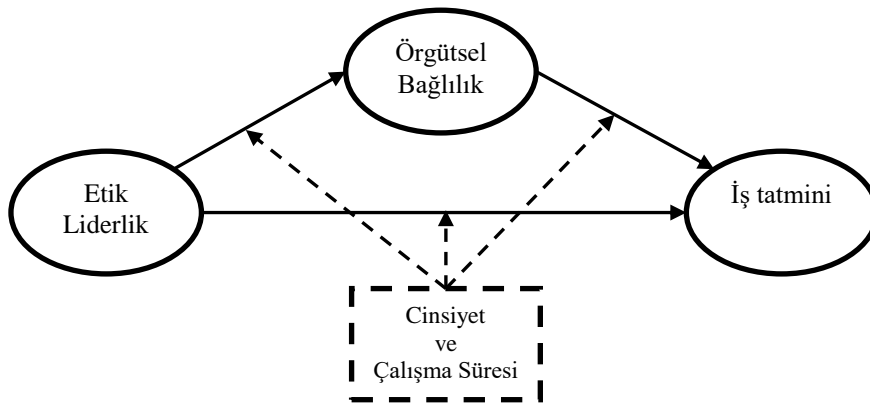
$H_{1c}$ : Örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.

$H_{2a}$ : Etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.

$H_{2b}$ : Etik liderliğin iş tatmini üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.

$H_{2c}$ : Örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



### 3. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın amacı etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatmini ilişkisinde cinsiyetin ve çalışma süresinin farklılaştırıcı rolünü ortaya koymaktır. Bu amaç kapsamında araştırmanın örnekleme, ölçüm aracı, verilerin analizi ve bulgular bu başlık altında açıklanmıştır.

### 3.1. Ölçüm Aracı

Mevcut araştırmada ölçüm aracı olarak anket kullanılmıştır. Anket etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatmini ölçeklerinin yanı sıra demografik bilgilerin yer aldığı dört bölümden oluşmaktadır. Etik liderlik ölçeği için Brown vd. (2005)'nin çalışmasından yararlanılmış ve 10 ifadeli bir ölçek uyarlanmıştır. Örgütsel bağlılık için Mowday vd. (1979)'nin çalışmasından yararlanılmış ve tek boyutlu yedi ifadeli bir ölçek uyarlanmıştır. İş tatmini ölçeği için Brayfield ve Rothe (1951) ve Barsky, Thoresen, Warren ve Kaplan (2004)'nin çalışmasından yararlanılmış ve üç ifadeli bir ölçek uyarlanmıştır. Demografik bilgileri ise çalışanların medeni durumu, cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu, çalıştığı otel sınıfı, departmanı ve çalışma süresinden oluşmaktadır.

### 3.2. Örneklem

Araştırma Antalya bölgesindeki dört ve beş yıldızlı otel işletmelerindeki çalışanlar üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu noktada otel işletmeleri ekonomik ve zaman kısıtları nedeniyle Antalya merkez, Alanya ve Manavgat bölgelerinden seçilmiştir. Araştırma verileri anketör yardımıyla toplanmıştır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Anketörlere verilen 500 anketten 400 tanesi geri alınmıştır. 400 anket içerisinde analize uygun olmayan 9 tanesi çıkartılarak 391 anket analiz için kullanılmıştır.

**Tablo.1 Demografik değişkenlere yönelik veriler**

Demografik Özellik	Gruplar	f	%	Demografik Özellik	Gruplar	f	%
Cinsiyet	Erkek	245	62,7	Medeni Durum	Evli	129	33,0
	Kadın	133	34,0		Bekar	243	62,1
	Kayıp	13	3,3		Kayıp	19	4,9
Yaş	18-25	134	34,3	Departman	Önbüro	40	10,2
	26-33	147	37,6		Kat Hizmetleri	66	16,9
	34-41	62	15,9		Yiyecek-İçecek	127	32,5
	42-49	28	7,2		Mutfak	76	19,4
	50-57	7	1,8		Satış Pazarlama	5	1,3
	58 ve üzeri	5	1,3		İnsan Kaynakları	4	1,0
	Kayıp	8	2,0		Teknik Servis	25	6,4
Eğitim	İlköğretim	87	22,3		Anımsasyon	13	3,3
	Lise	179	45,8		Diğer	28	7,2
	Önlisans	76	19,4		Kayıp	7	1,8
	Lisans	31	7,9		Otel Sınıfı	Dört Yıldızlı	44

	<b>Lisansüstü</b>	<b>13</b>	<b>3,3</b>		<b>Beş yıldızlı</b>	<b>309</b>	<b>79,0</b>
	<b>Kayıp</b>	<b>5</b>	<b>1,3</b>		<b>Kayıp</b>	<b>38</b>	<b>9,7</b>

Araştırmaya katılan çalışanların % 34'ünü 18-25 arası yaş grubu oluştururken, % 37'sini 26-33 arası yaş grubu meydana getirmektedir. Katılımcıların yalnızca %33'ünün evli olduğu görülürken, katılımcıların çoğunluğunun (%62) erkek olduğu belirtilebilir. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde % 45 ile en fazla katılımı lise mezunu çalışanların yaptığı görülmektedir. Ayrıca katılımcıların % 79'u beş yıldızlı otel işletmesinde çalışmaktadır. Departman bazında bakıldığında daha çok yiyecek-içecek, kat hizmetleri ve mutfak departmanlarından katılım gerçekleştiği görülmektedir.

### 3.3. Veri Analizi

Mevcut çalışmanın amacına uygun olarak araştırmada geliştirilen model ve hipotezler yapısal eşitlik modellemesi ile incelenmiştir. Yapısal eşitlik modellemesinde Anderson ve Gerbing (1988) tarafından önerilen iki aşamalı yaklaşım tercih edilmiştir. Bu nedenle öncelikle ölçüm modeli sonrasında yapısal model test edilmiştir. Bunun yanında araştırmanın temel amacı doğrultusunda **cinsiyet ve çalışma süresinin** farklılaştırıcı etkisini incelemek için çoklu grup analizi uygulanmıştır. Farklılaştırıcı değişken bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin gücünü ya da yönünü etkileyen bir değişken olarak tanımlanabilir (Baron ve Kenny, 1986). Araştırmadaki analizlerin uygulanmasında AMOS 20 paket programından yararlanılmıştır.

Ancak ilk aşama olan ölçüm modelinin tahminlemede maksimum olabilirlik yöntemi kullanılması sebebiyle verilerin normal dağılıma sahip olup olmadığı irdelenmiştir. Normal dağılım kontrolü için çarpıklık ve basıklık değerleri incelenmiştir. Çarpıklık değerlerinin -1,076 ile -,522 arasında, basıklık değerlerinin -,767 ile ,462 arasında kalması nedeniyle normal dağılım varsayımının karşılandığı belirtilebilir.

### 3.4. Ölçüm ve Yapısal Modele İlişkin Bulgular

Mevcut çalışma Çelik vd. (2015) tarafından yapılan araştırmadan türetilmesi nedeniyle, ölçüm ve yapısal modele ilişkin detaylı sonuçlar için belirtilen çalışma incelenebilir. Ölçüm modeline ve yapısal modele ilişkin sonuçlar kısaca Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Ölçüm ve Yapısal Model Sonuçları

Ölçüm Modeli Sonuçları							
Boyutlar	Gözlenen Değişkenler	Std. Fak. Yükleri	t	Yapı Güvenirliği	AOV	Korelasyon	
<b>Etik</b>	Yöneticim kişisel yaşamını etik davranış üzerine kurar.	.77	*Sabit	,94	,70	Örgütsel	.79

						Bağlılık	
	Yöneticim başarıyı sadece sonuçlarla değil aynı zamanda hangi yollarla elde edildiğini de tanımlar.	.77	16.14			İş Tatmini	.81
	Yöneticim işgörenlerin ne söyleyeceklerini dinler.	.82	17.61				
	Yöneticim etik standartları çiğneyen işgörenleri disipline eder.	.79	16.83				
	Yöneticim adil ve dengeli kararlar verir.	.83	17.74				
	Yöneticim karar alırken “yapılacak en doğru şey nedir” diye sorar.	.67	13.67				
	Yöneticim güvenilebilirdir.	.74	15.44				
	Yöneticim işgönerlerle iş etiği ve değerleri tartışır.	.74	15.37				
	Yöneticim etik anlamında işlerin nasıl doğru yapılacağıyla ilgili örnek oluşturur.	.79	16.63				
	Yöneticim işgönerin kafasındaki en iyi ilgiye sahiptir.	.76	15.93				
Örgütsel Bağlılık	Çevreme, bu işletmenin çalışılabilecek harika bir işletme olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.	.81	*Sabit	.92	.66	İş Tatmini	.90
	Bu işletmede çalışmayı sürdürülebilmek için, hemen hemen her türlü görevi kabul ederim.	.77	17.11				
	Kendi değerlerim ile işletmenin değerlerini yakın görmekteyim.	.79	18.00				
	Çevreme bu işletmenin bir üyesi olduğumu söylemekten gurur duyuyorum.	.84	19.52				
	Bu işletme, iş performansı açısından bana en iyi şekilde ilham vermektedir.	.82	18.65				
	Bu işletme benim için çalışılabilecek en iyi işletmedir.	.83	19.06				
İş Tatmini	Her yönüyle işimden memnunum	.82	*Sabit	.82	.59		
	Genel olarak burada çalışmaktan hoşlanırım.	.85	18.88				
Uyum değerleri		$\chi^2=427,096$ sd=132, $\chi^2/df=3.236$ , RMSEA=.076, CFI=.94, NFI=.92, IFI=.94					
Yapısal Model Sonuçları							
<b>İlişkiler</b>		<b>Std. Faktör Yükleri</b>		<b>t</b>			
EtikLiderlik → ÖrgütselBağlılık		.79		13.915			
EtikLiderlik → İşTatmini		.24		3.91			
ÖrgütselBağlılık → İşTatmini		.72		10.302			
Uyumdeğerleri		$\chi^2= 427,096$ df = 132, $\chi^2/sd=3.236$ RMSEA=.076 CFI=.94, NFI=.92, IFI=.94					
*1'e sabitlendi, AOV: Açıklanan Ortak Varyans							

Tablo 2’de görüldüğü ölçüm modelinin uyum değerleri iyi düzeydedir. Açıklanan ortan varyans değerinin belirtilen .50 minimum değerini geçmesi ve faktör yüklerinin anlamlı olması nedeniyle yakınsak geçerliliğin sağlandığı ifade edilebilirken, ayırt edici geçerliliğin örgütsel bağlılık ve iş tatmini arasındaki korelasyon değerinin .90 olması nedeniyle oldukça sınır değerinde olduğu belirtilebilir. Buna ilaveten yapı güvenilirliği değerlerinin minimum .70 değerinin üstünde çıktığı görülmektedir. Dolayısıyla modelin yapı geçerliliğinin sağlandığı belirtilebilir. Yapısal model sonuçları incelendiğinde etik liderliğin örgütsel bağlılığı ve iş tatminini, örgütsel bağlılığın da iş tatminini pozitif ve anlamlı etkilediği görülmektedir.

## 4.2 Hipotez Sonuçları

Öncelikle çalışma süresi ve cinsiyet değişkenleri ikiye gruba ayrılmıştır. Çalışma süresinde ilk grup bir yıl ve daha aşağıdakileri kapsarken, ikinci grup bir senenin üzerinde çalışanları kapsamaktadır. Buna göre birinci grup (bir yıl ve daha aşağı süredir çalışanlar) 181 kişi iken, ikinci grup 201 kişiden oluşmaktadır. Kadın çalışanlar ise 133 kişi iken, erkekler 245 kişiden oluşmaktadır. Öncelikle Hair vd. (2009) tarafından da belirtildiği gibi farklılaştırıcı etkisinin incelenmesi için öncelikle gruplara ilişkin metrik farklılık testi araştırılmalıdır. Buna göre her değişken için ayrı ayrı metrik farklılık testi uygulanarak çalışanların çalışma süresi ve cinsiyet durumlarına göre ölçüm ifadelerinde farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Buna ilişkin sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 3. Metrik Farklılık Test Sonuçları**

Değişken	Modeller	$\chi^2$	sd	RMSE A	CFI	$\Delta\chi^2$	Metrik Farklılık
Cinsiyet	Temel	623,2	264	,060	,93	$\Delta\chi^2(15)-4.00,$ $p=.998$	Desteklendi
	Metrik Farklılık	636,2	279	,058	,93		
Çalışma süresi	Temel	686,6	264	,065	,92	$\Delta\chi^2(15)-$ $19.00, p=.214$	Desteklendi
	Metrik Farklılık	705,6	279	,063	,92		

Tablo 3’te görüldüğü gibi metrik farklılık testi her iki değişken içinde desteklenmiştir. Bu nedenle belirtilen ilişkilerdeki değişkenlerin farklılık etkilerinin incelenebileceği belirtilebilir (Bagozzi ve Yi, 1988). Çalışma süresi ve cinsiyet değişkenlerinin önerilen modeldeki değişkenler arasındaki ilişkideki farklılaştırıcı rolü tablo 3’de gösterilmiştir.

**Tablo 4. Yapısal Farklılık Test Sonuçları**

İlişki	Grup	Std. Faktör Yükleri	t	Temel Model	İççe Model	$\Delta\chi^2$
EL→ÖB	Kadın	,867	11,474*	$\chi^2(279) 636,2$	$\chi^2(280) 639,1$	$\Delta\chi^2(1)-$ $2.90***$
	Erkek	,770	11,889*			
ÖB→İT	Kadın	,612	3,885*	$\chi^2(279) 636,2$	$\chi^2(280) 636,6$	$\Delta\chi^2(1)-0.40$
	Erkek	,718	9,023*			
EL→İT	Kadın	,337	2,181**	$\chi^2(279) 639,1$	$\chi^2(280) 636,2$	$\Delta\chi^2(1)-0.40$
	Erkek	,247	3,387*			
EL→ÖB	Bir yıl ve aşağısı	,893	13,909*	$\chi^2(279) 705,6$	$\chi^2(280) 713,2$	$\Delta\chi^2(1)-7.60**$
	Bir yıldan fazla	,685	9,585*			
ÖB→İT	Bir yıl ve aşağısı	,842	6,751*	$\chi^2(279) 705,6$	$\chi^2(280) 707,4$	$\Delta\chi^2(1)-1.80$
	Bir yıldan fazla	,657	7,783*			
EL→İT	Bir yıl ve aşağısı	,137	1,159 <sup>AD</sup>	$\chi^2(279) 705,6$	$\chi^2(280) 706,7$	$\Delta\chi^2(1)-1.10$
	Bir yıldan fazla	,289	3,634*			

\*p<.001, \*\*p<.05, \*\*\*p<.10, <sup>AD</sup>: anlamlı değil

Tablo 4’te görüldüğü gibi etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde hem cinsiyet hem de çalışma süresinin moderate rolü bulunmaktadır. Daha açık bir ifadeyle çalışma süresi bir yıldan fazla olan çalışanlara göre bir yıl ve daha az olan çalışanların örgütsel bağlılıklarında etik liderliğin daha etkili olduğu söylenebilirken, erkeklere göre kadınların örgütsel bağlılıklarında da etik liderliğin daha önemli bir faktör olduğu belirtilebilir.

**Tablo 5. Hipotez analiz sonuçları**

	<b>Sonuç</b>
$H_{1a}$ : Etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.	<b>Kabul</b>
$H_{1b}$ : Etik liderliğin iş tatmini üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.	Red
$H_{1c}$ : Örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.	Red
$H_{2a}$ : Etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.	<b>Kabul</b>
$H_{2b}$ : Etik liderliğin iş tatmini üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.	Red
$H_{2c}$ : Örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.	Red

Tablo 5'te görüldüğü üzere erkeklere göre kadın çalışanların örgütsel bağlılık düzeyleri açısından etik liderliğin daha belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan etik liderliğin ve örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların cinsiyetlerinin önemli bir farklılaştırıcı role sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bunun dışında uzun süreli çalışanlara göre, daha kısa süreli çalışanların örgütsel bağlılıkları üzerinde liderlerine karşı algıladıkları etiklik düzeyinin daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan cinsiyet faktöründe görüldüğü gibi etik liderliğin ve örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisinde çalışanlarının çalışma sürelerinin önemli bir farklılaştırıcı role sahip olmadığı tespit edilmiştir. Hipotez sonuçları sonuç ve öneriler kısmında tartışılmıştır.

## 5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Antalya'daki 4 ve 5 yıldızlı otel çalışanlarına yönelik etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatmini ilişkisinde cinsiyet ve çalışma süresinin farklılaştırıcı rolünün araştırıldığı bu çalışmada toplamda 391 katılımcı üzerinden analiz yapılmıştır. Analizler sonucunda etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatminine yönelik ölçüm modellerinin uyum değerlerinin iyi düzeyde olduğu ve modelin yapı geçerliliğinin sağlandığı ortaya çıkmıştır.

Araştırmada kabul ve red edilen hipotezler Tablo 5'te gösterilmiştir. Araştırma başında belirlenen,  $H_{1a}$ : "Etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir." hipotezi kabul edilmiştir. Diğer hipotezler red edilmiştir. Bu bağlamda erkeklere göre kadın çalışanların yöneticilerini etik algılamalarının, onların etkili ve verimli çalışmalarında etkili olabileceği görülmektedir. Ayrıca bu durumun, bayanların örgütsel bağlılıklarını erkek çalışanlara göre daha çok etkilediği, göz ardı edilmemelidir. Kadın çalışanların iş hayatında karşılaştıkları zorluklar nedeni ile etik konusundaki algılarının erkeklere göre yüksek olması ve kadın çalışanlarının beklentilerinin erkeklere göre düşük olması (Clark, 1997) ise örgütsel bağlılıklarının erkeklere göre yüksek olmasını sağlayabilmektedir. Turizm sektöründe kadın iş görenlerin yeri diğer sektörlere (inşaat, otomotiv v.s.) göre daha çok önem arz etmektedir. Bu önemden dolayı ve araştırma

sonucundan yola çıkılarak yöneticilerin, çalışan bayanlara erkeklere oranla, etik davranışlar gösterme konusunda daha hassas davranmaları gerekmektedir.

Araştırma bulgularına göre kabul edilen diğer hipotez: “2a: *“Etik liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.”* Araştırma sonuçlarına göre, işletmede bir yıl ve daha az süredir çalışanların bir yıldan daha fazla süredir çalışanlara oranla etik liderliğin örgüte bağlılıkları açısından daha belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Bu durum özellikle turizm sektörü açısından oldukça dikkat çekici bir bulgudur. Turizm sektöründeki iş gören devir oranı fazladır ve iş görenler çoğunlukla sezonluk çalışırlar (Tuna, 2007; Akova vd., 2015). Nitekim Yanardağ ve Avcı (2012) çalışmalarında anketle yaptıkları araştırmada katılımcıların yarısından fazlasının bir işletmede 1 yıl ve daha az süreli çalıştıklarını ve çalışanların yarısından fazlasının her sezon farklı işletmelerde çalıştıklarını ortaya koymuşlardır. Bu durumda çalışanların kısa dönemde işletmedeki etik olmayan uygulamaları ve davranışları göremediklerinden dolayı ilk aylarda etik liderlik algılarının yüksek olabileceğinden böyle bir sonuç çıkmış olabilir. Buna göre yöneticiler, çalışanların işletmeye bağlılıklarının artırılması için özellikle ilk sene çalışanlara yönelik motive edici ve aidiyetlerini artırıcı uygulamalara yer vermeleri oldukça önem arz etmektedir. Çalışmamızda, liderlerin etik davranmalarının bu noktada etkili olabileceği ortaya çıkmıştır. Bunun yanında özellikle ilk yıl gelen çalışanların insan kaynakları uygulamaları ile işletmede tatmin olmaları sağlanmalıdır. Bu kapsamda, adil bir ücretin verilmesi, izinlerin yeterli ve zamanında verilmesi, motive edici (ödüllendirme-iş görenlerin özel gün kutlamaları) uygulamalara yer verilmesi, eğitim verilmesi, sorumluluk ve yetki verilmesi iş görenleri daha çok bağlayabilir. Böylelikle iş görenler sezonluk olsalar bile aynı işletme de daha fazla çalışma imkânı bulurlar. Nihayetinde örgütsel bağlılık ve iş tatmini yüksek olan işletmelerde iş gören bulma, yerleştirme, işten çıkarma ve eğitim faaliyetlerine yönelik maliyetler düşebilir ve performans artışı sağlanabilir.

Araştırma sonucunda “H1b: *Etik liderliğin iş tatmini üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.”* ve “H1c: *Örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisi erkeklere göre kadın çalışanlar açısından daha belirleyicidir.”* hipotezleri red edilmiştir. Etik liderliğin ve örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisinde cinsiyet açısından bir belirleyicilik olmamasının kadın ve erkeğin iş tatminine yönelik algılarından kaynaklanıyor olabilir. Red edilen diğer hipotezler ise: “H2b: *Etik liderliğin iş tatmini üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.”* ve “H2c: *Örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerindeki etkisi bir yıldan fazla süredir çalışanlara göre bir yıldan az süredir çalışanlar açısından daha belirleyicidir.”*dir. Bunun nedeni, bir yıldan az sürede çalışanların çalışma





süreleri kısa olduğundan örgütsel bağlılık ve iş tatmini düzeylerine yönelik algılamaları henüz tam oluşmamış olmasına dayandırılabilir.

Etik liderlik, örgütsel bağlılık ve iş tatminin ilişkisinde cinsiyet ve çalışma süresinin farklılaştırıcı rolünün araştırıldığı bu çalışmada araştırma sırasında benzer çalışmanın literatürde kısıtlı olduğu görülmektedir. Benzer çalışmaların yapılması yöneticilerin daha sağlıklı yöntemler geliştirmelerine yardımcı olacaktır. Bu çalışmada sadece cinsiyet ve çalışma sürecinin farklılaştırıcı rolü araştırılmıştır, araştırmacılar diğer demografik değişkenlerin farklılaştırıcı rolüne bakarak konuya ilişkin katkı sağlayabilirler. Çalışma sadece Antalya merkez, Alanya ve Manavgat'ta yer alan 4 ve 5 yıldızlı otel çalışanları ile sınırlıdır. Özellikle çalışmanın yalnızca turizm sektörü bağlamında yapıldığı göz ardı edilmemesi gereken bir noktadır. Araştırma her ne kadar otel işletmelerinin yatak kapasitesinin çoğunluğunu oluşturan 4 ve 5 yıldızlı otel işletmeleri kapsamında yapılsa da bu durumun bir sınırlılık oluşturulduğu unutulmamalıdır. Bu noktada bulguların turizm sektörü bağlamında genelleştirilebilir yargılara sahip olabilmesi için diğer statüdeki otel işletmelerinin yanı sıra restoran vb. turizm işletmeleri kapsamında da incelenmesi gerektiği belirtilebilir. Bunun yanı sıra konuya ilişkin yapılacak çalışmaların, daha geniş örneklem kitlesi ve farklı sektör çalışanları ile yapılması konunun daha geniş perspektifte aydınlanmasını ve farklı sonuçların literatüre kazandırılmasını sağlayacaktır. Örneğin örgütsel bağlılığın ve iş tatminin birçok farklı öncülü bulunmaktadır (Chen vd., 2012; Akkoç vd., 2012; Dimitriou, 2012; Aykanat ve Yıldırım, 2012; Balıkçıoğlu ve Altay, 2014). Bu öncüller dikkate alındığında cinsiyet ve çalışma süresi değişkeninin bu ilişkilerdeki farklılaştırıcı rolü de incelenebilir.

## KAYNAKÇA

- Acar, G., Kaya, M. ve Şahin, M.Y. (2012) "School Administrators Ethical Leadership Behavior Effects on Physical Education Teachers Organizational Justice Level", *Turkish Journal of Sport and Exercise*, 14 (3): 51-58.
- Adair, J. (2004) "Effective Strategic Leadership (2. Baskı)", (çev. S. F. Güneş), İstanbul: Babıâli Kültür Yayıncılığı.
- Adair, J. (2008) "Yenilikçi Liderlik", (çev: S. Uyan). İstanbul: Babıâli Kültür Yayınları.
- Adeyemi, T. O. (2010) "Principals Leadership Styles and Teachers' Job Performance in Senior Secondary Schools in Ondo", *Journal of Education Administration and Policy Studies*, 2 (6): 83-91.
- Ahmed, B., Shad, I., Mumtaz, R. ve Tanveer, Z. (2012) "Organizational Ethics and Job Satisfaction: Evidence from Pakistan", *African Journal of Business Management*, 6 (8): 2966-2973.



- Akkoç, İ., Çalışkan, A. ve Turunç, Ö. (2012) “Örgütlerde Gelişim Kültürü ve Algılanan Örgütsel Desteğin İş Tatmini ve İş Performansına Etkisi: Güvenin Aracılık Rolü”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 19 (1): 105-135.
- Akova, O., Tanrıverdi, H. ve Kahraman, O.C. (2015) “Otel İşletmelerinde İşgören Devir Hızını Etki Eden Risk Faktörlerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *Vizyoner Dergisi*, 6 (12): 87-107.
- Aksu, N. (2012) “İş Tatmininin Bazı Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi”, *Polis Bilimleri Dergisi*, 14 (1): 59–79.
- Allahyari, M. S. ve Eftekhari, H. (2013) “Relationship between Job Satisfaction and Organizational Commitment of Agricultural Extension Experts of Guilan Province”, *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*, 3 (1): 65–72.
- Allen, N. J. ve Meyer, J. P. (1990) “The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization”, *Journal of Occupational Psychology*, 63 (1): 1–18.
- Anderson, J.C. ve Gerbing, D.W. (1988) “Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach”, *Psychological Bulletin*, 103 (3): 411–423.
- April, K., Peters, K., Locke, K. ve Mlambo, C. (2010) “Ethics And Leadership: Enablers and Stumbling Blocks”, *Journal of Public Affairs*, 10 (3): 152-172.
- Aronson, E. (2001) “Integrating Leadership Styles and Ethical Perspectives”, *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 18 (4): 244–256.
- Arzi, S. ve Farahbod, L. (2014) “The Impact of Leadership Style on Job Satisfaction: A Study of Iranian Hotels”, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 6 (3): 171–186.
- Aydın, A., Sarier, Y. ve Uysal, Ş., (2011) “The Effect of Gender on Organizational Commitment of Teachers: A Meta Analysis”, *Educational Sciences: Theory and Practices*, 11 (2): 628-632.
- Aykanat, Z. ve Yıldırım, A. (2012) “Etik Liderlik ve Örgütsel Adalet İlişkisi: Teorik ve Uygulamalı Bir Araştırma”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22 (2): 260–274.
- Azım, M.T., Haque, M.M. ve Chowdhury, R. A. (2013) “Gender, Marital Status and Job Satisfaction an Empirical Study”, *International Review of Management and Business Research*, 2 (2): 488-498.
- Bagozzi, R.P. and Yi, Y. (1988) “On the Evaluation of Structural Equation Models”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16 (1): 74–94.
- Bakan, İ. (2009) “Çalışanların Yöneticilerden Tatmin ve Genel Tatmin Düzeyleri İle Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkiler: Bir Alan Çalışması”, *Öneri Dergisi*, 8 (31): 53-67.



- Balıkçioğlu, S. ve Altay, H. (2014) “Determining the Relationship Between the Attitudes of Organizational Cynicism And Commitment of the Employees in Hospitality Businesses”, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14 (2): 133–157.
- Barsky, A., Thresen, C.J., Warren, C.R., ve Kaplan, S.A. (2004) “Modeling Negative Affectivity and Job Stress: A Contingency-Based Approach”, Journal of Organizational Behavior, (25): 915-936.
- Bass, B.M. (1990) “Bass and Stogdill’s Handbook of Leadership Theory, Research, and Managerial Applications”, Third Edition, New York, The Free Press.
- Bass, B.M. ve Steidlmeier, P. (1999), “Ethics, Character, and Authentic Transformational Leadership Behavior”, The Leadership Quarterly, 10 (2): 181–217.
- Ben-Bakr, K. A., Al-Shammari, I. S., Jefri, O. A., ve Prasad, J. N. (1994) “Organizational Commitment, Satisfaction, and Turnover in Saudi Organizations: a Predictive Study”, The Journal of Socio-Economics, 23 (4): 449-456.
- Bilgen, A. (2014) “Çalışanların Etik Liderlik ve Etik İklim Algılamalarının Örgütsel Bağlılıklarına Etkisi: Özel ve Kamu Sektöründe Karşılaştırmalı Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bogler, R. (2001) “The Influence of Leadership Style on Teacher Job Satisfaction”, Educational Administration Quarterly, 37 (5): 662–683.
- Bozkurt, Ö. ve İrfan, Yurt. (2013) “Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, Yönetim Bilimleri Dergisi, 11 (22): 121–139.
- Brayfield, A.H. ve Rothe, H.F. (1951) “An Index of Job Satisfaction”, Journal of Applied Psychology, 35 (5): 307–311.
- Brown, M.E. ve Mitchell, M.S. (2010) “Ethical and Unethical Leadership: Exploring New Avenues for Future Research, Business Ethics Quarterly”, 20 (4): 583–616.
- Brown, M.E., Trevino, L.K. ve Harrison, D.A. (2005) “Ethical Leadership: a Social Learning Perspective for Construct Development and Testing”, Organizational Behaviour and Human Decision Processes, (97): 117-134.
- Buchanan, B. (1974) “Building Organizational Commitment: The Socialization of Managers in Work Organizations. Administrative Science Quarterly, (19): 533–546.
- Burns, J. M. (1978) “Leadership”, New York: Harper & Row.
- Büte, M. (2011) “Etik iklim, Örgütsel Güven ve Bireysel Performans Arasındaki İlişki”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdarî Bilimler Dergisi, 25 (1): 171–192.



- Chen, T. L., Huang, M. Y. ve Su, T. H. (2012) “Work Motivation, Work Stress, and Job Satisfaction in between Taiwan and China—An Empirical Study”, *World Acad Sci, Eng Tech*, (68): 1446-50.
- Clark, A. E. (1997) “Job Satisfaction and Gender: Why are Women So Happy at Work?”, *Labour Economics*, 4 (4): 341–372.
- Conger, J.A. and Kanungo, R.N. (1987) “Toward a Behavioral Theory of Charismatic Leadership in Organizational Settings”, *Academy of Management Review*, 12(4): 637–64.
- Çakınberk, A., ve Demirel, E. T. (2010) “Örgütsel Bağlılığın Belirleyicisi Olarak Liderlik: Sağlık Çalışanları Örneği”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (24): 103-119.
- Çalışkan, O. ve Ünüsan, Ç. (2011) “Otel Çalışanlarının Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısının İş Tatmini ve İşte Kalma Niyetine Etkisi”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 22 (2): 154-166.
- Çelik, S. (2011) “Liderlik Tarzları ile Stratejik Kararlar Arasındaki İlişki: İstanbul’daki 4 ve 5 Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Düzce*.
- Çelik. S., Dedeoğlu, B. ve İnanır, A. (2015) “Relationship between Ethical Leadership, Organizational Commitment and Job Satisfaction at Hotel Organizations”, *Ege Academic Review*, 15 (1): 53-63.
- Çetinel, E. (2008) “Örgütsel Güven ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki Üzerine Bir Örnek Olay”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya*.
- Dalgıç, G. (2014) “A Meta-Analysis: Exploring The Effects of Gender on Organizational Commitment of Teachers, *Issues in Educational Research*, 24 (2): 133–151.
- Demir, M. (2011) “Effects of Organizational Justice, Trust and Commitment on Employees' Deviant Behavior”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 22 (2): 204–221.
- Demirdağ, G.E. ve Ekmekçioğlu, E.B. (2015) “Etik İklim ve Etik Liderliğin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Görgül Bir Araştırma”, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17 (1): 197–216.
- Demirel, Y. (2008) “Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Tekstil Sektörü Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma”, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (2): 179–194.
- Demirer, H., Güreş, N., ve Akgül, V. (2010) “Organizational Commitment and Job Satisfaction: The Influence of Individual and Organizational Factors on Sales Persons’ Work Attitudes in Travel Agencies”, *Journal of Social Sciences Institute*, 7 (14): 41–62.
- Den Hartog, D.N. ve Belschak, F.D. (2012) “Work Engagement and Machiavellianism in the Ethical Leadership Process”, *Journal of Business Ethics*, (107): 35–47.



- Dimitriou, C. K. (2012) “The Impact of Hotel Business Ethics on Employee Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Turnover Intention”, Unpublished Doctoral Dissertation, Texas Tech University.
- Durna, U. ve Eren, V. (2005) “Üç Bağlılık Ekseninde Örgütsel Bağlılık”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 6 (2): 210-219.
- Elçi, M., Şener İ., Aksoy, S. ve Alpkan, L. (2012) “The Impact of Ethical Leadership and Leadership Effectiveness on Employees’ Turnover Intention: The Mediating Role of Work Related Stress”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, (58): 289-297.
- Eren, E. (2003) “Yönetim ve organizasyon (çağdaş ve küresel yaklaşımlar)”, İstanbul: Beta yayınları.
- Eslami, J. ve Gharakhani, D. (2012) “Organizational Commitment and Job Satisfaction”, *ARPN Journal of Science and Technology*, 2 (2): 85-91.
- Etzioni, A. (1961) “A Comparative Analysis of Complex Organizations”, New York: Free Press.
- Gardner, W.L., Avolio, B.J., Luthans, F. , May, D.R. ve Walumbwa, F. (2005) “Can You See the Real Me” A Self-Based Model of Authentic Leader and Follower Development”, *The Leadership Quarterly*, (16): 343-372.
- Ghahroodi, H. K., Mohd, M. Z. B. T. S. ve Ghorban, Z. S. (2013) “Examining Ethical Leadership and Its Impacts On The Followers’ Behavioral Outcomes”, *Asian Social Science*, 9 (3): 91-96.
- Güçel, C., Tokmak, İ. ve Turgut, H., (2012) “The Relationship of the Ethical Leadership among the Organizational Trust, Affective Commitment and Job Satisfaction: Case Study of A University”, *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies-online*, 4 (2): 100-110.
- Gül, H. (2002) “Örgütsel Bağlılık Yaklaşımlarının Mukayesesi ve Değerlendirmesi”, *Ege Academic Review*, 2 (1): 37-56.
- Gülova, A. A. ve Demirsoy, Ö. (2012) “Örgüt Kültürü ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Hizmet Sektörü Çalışanları Üzerinde Ampirik Bir Araştırma”, *Business and Economics Research Journal*, 3 (3): 49–76.
- Günlü, E., Aksaraylı, M. ve Perçin, N. Ş. (2010) “Job Satisfaction and Organizational Commitment of Hotel Managers in Turkey”, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22 (5): 693-717.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. ve Anderson, R.E. (2009) “Multivariate Data Analysis”, 7th Edition, New York, Prentice Hall.



- Hancer, M. ve George, R. T. (2003) “Job Satisfaction of Restaurant Employees: An Empirical Investigation Using The Minnesota Satisfaction Questionnaire”, *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 27 (1): 85–100.
- Hoppock, R. (1935) “Job Satisfaction”, New York, Harper and Brother.
- Horner, M. (1997) “Leadership Theory: Past, Present and Future”, *Team Performance Management*, 3 (4): 270–287.
- Hrebiniak, L. G. ve Alutto, J. A. (1972) “Personel and Role Related Factors in the Development of Organizational Commitment”, *Administrative Science Quarterly*, 17 (4): 555–573.
- İşcan, Ö. F. ve Timuroğlu, M. K. (2007) “Örgüt Kültürünün İş Tatmini Üzerindeki Etkisi ve Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisâdi ve İdarî Bilimler Dergisi*, 21 (1): 119–135.
- Jonathan, H., Darroux, C. ve Massele, J. (2013) “Perceived Job Satisfaction and Its Impact On Organizational Commitment: An Empirical Study of Public Secondary School Teachers in Dodoma”, *Tanzania, IOSR Journal of Business and Management*, 13 (3): 41-52.
- Kanter, R.M. (1968) “Commitment and Social Organizations: A Study of Commitment Mechanisms in Utopian Communities”, *American Sociological Review*, (33): 449–517.
- Kaya, İ. (2010) “Otel İşletmelerinde İşgörenlerin İş Tatminini Etkileyen İş Bırakma Eğilimi”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (2): 219–236.
- Khan, I, Khan, F, Khan, H, Nawaz, A ve Bakht Yar, N (2013) “Determining the Demographic Impacts on the Organizational Commitment of Academicians in the HEIS of DCs like Pakistan”, *European Journal of Sustainable Development*, 2 (4): 117–130.
- Kim, H.J., Tavitiyaman P. ve Kim W.G. (2009) “The Effect of Management Commitment to Service on Employee Service Behaviors: The Mediating Role of Job Satisfaction”, *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 33 (3): 369-390.
- Klein, K. J. and House, J. R. (1995) “On fire: Charismatic Leadership and Levels of Analysis”, *Leadership Quarterly*, 6 (2): 183-198.
- Koçel, T. (2003) “İşletme Yöneticiliği (9.Baskı)”, İstanbul: Beta Yayınları.
- Kök, S. B. ve Özcan, B. (2012) “Örgüt Kültürünün Oluşumunda Etkili Olan Faktörler ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7(2): 113–131.
- Kuusio, H., Heponiemi, T., Sinervo, T. ve Elovainio, M. (2010) “Organizational Commitment among General Practitioners: A Cross- Sectional Study of the Role of Psychosocial Factors”, *Scandinavian Journal of Primary Health Care*, (28): 108-114.



- Lam, T., Zhang, H. ve Baum, T. (2001) "An Investigation of Employees' Job Satisfaction: the Case of Hotels in Hong Kong", *Tourism Management*, 22 (2): 157-165.
- Lee, J. (2007) "Effects of Leadership and Leader-Member Exchange on Innovativeness", *Journal of Managerial Psychology*, 23 (6): 670–687.
- Lee, S. H. (2008) "The Effect of Employee Trust and Commitment on Innovative Behavior in the Public Sector: An Empirical Study", *International Review of Public Administration*, 13 (1): 27–46.
- Lim, L.Y. (2012) "The Impact of Perceived Leadership and Ethical Leadership Behaviour on Job Satisfaction and Organisational Commitment", Unpublished Master Dissertation, Faculty of Accountancy and Management, Tunku Abdul Rahman University,
- Locke, E. A. (1969) "What is Job Satisfaction?", *Organizational Behavior and Human Performance*, 4(4): 309–336.
- Madenoglu, C., Uysal, Ş., Sarier, Y. ve Banoğlu, K. (2014) "Okul Müdürlerinin Etik Liderlik Davranışları İle Öğretmenlerin İş Doyumlarının Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi", *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 20 (1): 47-69.
- Mathieu, J.E. ve Zajac D.M. (1990) "A Review and Meta-Analysis of the Antecedents, Correlates, and Consequences of Organizational Commitment", *Psychological Bulletin*, 108 (2): 171.
- Meyer, J. P., Allen, N. J. ve Smith, C. A. (1993) "Commitment to Organizations and Occupations: Extension and Test of A Three-Component Conceptualization", *Journal of Applied Psychology*, 78 (4): 538.
- Meyer, J.P. ve Allen, N.J. (1991) "A Thee Component Conceptualization of Organizational Commitment", *Human Resource Management Review*, (1): 61-89.
- Moore, H. L. ve Moore, T. W. (2014) "The Effect of Ethical Climate on the Organizational Commitment of Faculty Members", *Journal of Academic and Business Ethics*, (9): 1–15.
- Mowday, R.T., Steers, R. ve Porter, L.W. (1979) "The Measurement of Organizational Commitment", *Journal of Vocational Behavior*, 14 (2): 224-247.
- O'Reilly, C. ve J. Chatman (1986) "Organisational Commitment and Psychological Attachment; The Effects of Compliance, Identification and Internalisation of Prosocial Behaviour", *Journal of Applied Psychology*, 71 (5): 492–499.
- Örücü, E. ve Kışlalıoğlu, R.S. (2014) "Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Alan Çalışması", *Uluslar arası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10 (22): 45–65.
- Öztürk, Y. ve Alkış, H. (2012) "Konaklama İşletmelerinde Çalışanların İş Tatmininin Ölçülmesi Üzerine Bir Araştırma", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 7 (14): 437–460.



- Pala, F., Eker, S. ve Eker, M. (2008) “The Effects of Demographic Characteristics on Organizational Commitment and Job Satisfaction: An Empirical Study on Turkish Health Care Staff”, *The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 10 (2): 54-75.
- Pellegrini, E. K. ve Scandura, T. A. (2006) “Leader–Member Exchange (LMX), Paternalism, and Delegation in the Turkish Business Culture: An Empirical Investigation”, *Journal of International Business Studies*, 37 (2): 264–279.
- Polat, M. ve Meyda, C. H. (2011) “Örgüt Kültürü Bağlamında Güç Eğilimi ve Örgütsel Bağlılık İlişkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25 (1): 153-170.
- Porter. L. W., Crampon. W. J. ve Smith, F. J. (1976) “Organizational Commitment and Managerial Turnover: A Longitudinal Study”, *Organizational Behavior and Human Performance*, (15): 87–98.
- Powers, A. (2006) “An Exploratory Study of the Impact of Leadership Behavior on Levels of News Convergence and Job Satisfaction”, in: L. Küng (ed.), *Leadership in the Media Industry*, Sweden: ARK Tryckaren AB.
- Resick, C.J., Hanges, P.J., Dickson, M.W. ve Mitchelson, J.K. (2006) “A Cross-Cultural Examination of the Endorsement of Ethical Leadership”, *Journal of Business Ethics*, (63): 345-359.
- Resick, C.J., Martin, G.S., Keating, M.A., Dickson, M.W., Kwan, H.K. ve Peng, C. (2011) “What Ethical Leadership Means to Me: Asian, American and European Perspectives”, *Journal of Business Ethics*, (101): 435-457.
- Rızaoğlu, B. ve Ayyıldız, T. (2008) “Konaklama İşletmelerinde Örgüt Kültürü ve İş Tatmini: Didim Örneği”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 19 (1): 7-20.
- Robbins, S.P. ve Judge, T.A. (2012) “Örgütsel Davranış”, çeviri edit. İnci Erdem, Nobel Yayınları.
- Robie, C., Ryan, A. M., Schmieder, R. A., Para, L. F. ve Smith, P. C. (1998) “The Relation between Job Level and Job Satisfaction”, *Group ve Organization Management*, 23 (4): 470-495.
- Salancik, G. (1977) “Commitment is Too Easy!”. *Organizational Dynamics*, (6): 62–80.
- Saleem, H. (2015) “The Impact of Leadership Styles on Job Satisfaction and Mediating Role of Perceived Organizational Politics”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, (172): 563–569.
- Steers, Richard M. (1977) “Antecedents and Outcomes of Organizational Commitment”, *Administrative Science Quarterly*, 22 (1): 46–56.
- Stogdill, R. M. (1990) “Handbook of Leadership: A Survey of Theory and Research”, New York: Free Press.





- Suki, N. M. ve Suki, N. M. (2011) “Job Satisfaction and Organizational Commitment: the Effect of Gender”, *International Journal of Psychology Research*, 6 (5): 1–15.
- Şentuna, M. (2015) “Investigation of Job Satisfaction, Organizational Commitment and Esteem of Physical Education Teachers According to the Gender”, *International Online of Educational Sciences*, 7 (2): 93–101.
- Taşkın, F. ve Dilek, R. (2010) “Örgütsel Güven ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Alan Araştırması. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2(1): 37-46.
- Thomas, T., Schermerhorn, J.R. ve Dienhart, J.W. (2004) “Strategic Leadership of Ethical Behavior in Business”, *The Academy of Management Executive*, 18 (2): 56-66.
- Timuroğlu, K. ve İşcan, Ö.F. (2008) “İşyerinde Narsisizm ve İş Tatmini İlişkisi”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22 (2), 239–264.
- Toor, S. ve Ofori, G. (2009) “Ethical Leadership: Examining the Relationships with Full Range Leadership Model, Employee Outcomes, and Organizational Culture”, *Journal of Business Ethics*, 90 (4): 533–547.
- Topuzoğlu, A.P. (2009) “Demografik Özellikler Açısından Okul Yöneticisinin Etik Liderlik Özellikleri-İstanbul İli Anadolu Yakası Örneği”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Torres, E. N. ve Kline, S. (2006) “From Satisfaction to Delight: a Model for the Hotel Industry”, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 18 (4): 290-301.
- Treviño, L.K., Brown, M. ve Hartman, L.P. (2003) “A Qualitative Investigation of Perceived Executive Ethical Leadership: Perceptions From Inside and Outside The Executive Suite”, *Human Relations*, 56 (1): 5-37.
- Tuna, M. (2007) “Personel devir Oranı Analizi: Ankara’da Yer Alan Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Uygulama”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 18 (1): 45–52.
- Tuna, M. ve Yeşiltaş, M. (2013) “Liderliğin Etik Boyutu: Etik Liderliğin Otel İşletmelerindeki İşgörenler Tarafından Algılanması”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5 (3): 184–209.
- Türk Dil Kurumu (2015)  
[http://tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.562df2f131a013.19471700](http://tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.562df2f131a013.19471700)  
Erişim: 26.10.2015



- Ugboro, I.O. ve Obeng, K. (2000) “Top Management Leadership, Employee Empowerment, Job Satisfaction, and Customer Satisfaction in TQM Organizations: an Empirical Study”, *Journal of Quality Management*, (5): 247–272.
- Uludağ, O., Khan, S. ve Güden, N. (2011) “The Effect of Job Satisfaction, Organizational Commitment, Organizational Citizenship Behaviour on Turnover Intentions”, *Florida International University Review*, 29 (2): 1-21.
- Üngüren, E., Cengiz, F. ve Algür, S. (2009) “İş tatmini ve Örgütsel Çatışma Yönetimi Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Konaklama İşletmeleri Üzerinde Bir Araştırma”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (27): 36-56.
- Watson, T. (2010) “Leader Ethics and Organizational Commitment”, *Mid-Atlantic Leadership Scholars Forum*, 3 (1): 16-26.
- Weiss, D.J., Dawis, R.V. ve England, G.W. (1967) “Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire” *Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation*.
- Wiener, Y. (1982) “Commitment in Organizations: A Normative View, *Academy of Management Review*, 7 (3): 418–428.
- Yanardağ, M.Ö. ve Avcı, M. (2012) “Turizm Sektöründe İstihdam Sorunları: Marmaris, Fethiye, Bodrum İlçeleri Üzerinde Ampirik Bir İnceleme”, *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 3 (2): 39–62.
- Yates, L. A. (2014) “Exploring the Relationship of Ethical Leadership with Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Organizational Citizenship Behavior”, *The Journal of Values-Based Leadership*, 7 (1): 1–15.
- Yavuz, E. ve Tokmak, C. (2009) “İşgörenlerin Etkileşimci Liderlik ve Örgütsel Bağlılık İle İlgili Tutumlarına Yönelik Bir Araştırma”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 1(2): 17–35.
- Yazıcıoğlu, İ. (2009) “Konaklama İşletmelerinde İşgörenlerin Örgütsel Güven Duyguları ile İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyetleri Üzerine Bir Alan Araştırması”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (30): 235-249.
- Yılmaz, K. (2008) “The Relationship between Organizational Trust and Organizational Commitment in Turkish Primary Schools”, *Journal of Applied Sciences*, 8 (12): 2293–2299.
- Yukl, G. (2002) “Leadership in Organizations”, (Fifth Edition), New-Jersey: PrenticeHall.
- Yüceler, A. (2009) “Örgütsel Bağlılık ve Örgüt İklimi İlişkisi: Teorik ve Uygulamalı Bir Çalışma”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (22): 445–458.



Zhu, W., May, D.R. ve Avolio, B.J. (2004) “The Impact of Ethical Leadership Behavior on Employee Outcomes: The Roles of Psychological Empowerment and Authenticity”, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 11 (1): 16-26.

## KAMU HİZMETLERİNDE KALİTE:

### MARDİN ADALET SARAYINDA BİR ARAŞTIRMA<sup>1</sup>

Fatih AY\*

Yrd. Doç. Dr. Arzum BÜYÜKKEKLİK\*\*

#### ÖZ

*Özel sektörde hayati öneme sahip olan hizmet kalitesi kavramı, son yıllarda kamusal alanlarda da kendisinden söz ettirmeye başlamıştır. Vatandaşların kamu kurumlarından beklentilerinin karşılanması ve kamusal alandaki hizmet kalitesinin artırılması, özellikle vatandaş-devlet bütünleşmesine katkısı göz önüne alındığında oldukça önemlidir.*

*Bu çalışmada Mardin Adalet Sarayı'nda SERVQUAL Ölçeği kullanılarak hizmet kalitesinin ölçülmesi ve hizmet kalitesinin boyutlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik önce hizmet kalitesi skorları hesaplanmış, daha sonra bu skorlar üzerinden keşifsel faktör analizi yapılmıştır. Hizmet kalitesi üç boyutlu bir yapıda çıkmıştır. Vatandaşların hizmet kalitesine ilişkin beklentilerinin yüksek olduğu bununla birlikte verilen adli hizmetlerin kalitesine ilişkin algılarının orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklenti ve algıların vatandaşların demografik özelliklerine göre farklılık göstermediği de tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Hizmet Kalitesi, SERVQUAL Ölçeği, Keşifsel Faktör Analizi, t-testi, ANOVA.

**Jel Sınıflandırması:** M31, C12, L88

## SERVICE QUALITY IN PUBLIC SERVICES:

### A RESEARCH IN MARDİN COURTHOUSE

#### ABSTRACT

*The term quality of service, which is essential for private sector, has become popular in public sphere in recent years. Especially considering their contribution to citizen-state integration, both meeting citizens' expectations from public enterprises and improving the quality of service are rather important.*

<sup>1</sup> Bu çalışma Fatih AY'ın Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalında Yrd. Doç. Dr. Arzum BÜYÜKKEKLİK yönetiminde tamamlanmış olduğu yüksek lisans tezinden üretilerek hazırlanmıştır.

\* Mardin Adalet Sarayı, fatih.ay@adalet.gov.tr

\*\* Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü, abuyukkeklk@nigde.edu.tr

*The aim of this study is to determine the extent of service quality and to measure the quality of service by using SERVQUAL scale in Mardin Courthouse. For this purpose, firstly the extent of service quality is determined by exploratory factor analysis, then the service quality scores are calculated. As a result of the analysis, the quality of service came up with a three-dimensional structure. It is determined that the citizens' expectations on quality of service are high, while their perception relating to the quality of service they have taken is middle-leveled. It is also determined that, the perceptions and expectations of the citizens relating to the service they have taken from the Mardin Courthouse do not differ according to the demographic attributes.*

**Key Words:** *Service Quality, SERVQUAL Scale, Exploratory Factor Analysis, t-test, ANOVA.*

**Jel Classification:** *M31, C12, L88*

## 1. GİRİŞ

Kamu hizmetleri toplumsal yaşamın sürdürülebilmesi için gerekli olan toplumsal ihtiyaçların karşılanmasına ilişkin faaliyetlerin devlet tarafından üstlenildiği hizmetlerdir (Karahanoğulları, 2015: 6). Bir hizmetin kamu hizmeti sayılabilmesi için hizmetin (i) Devlet ya da diğer kamu tüzel kişileri tarafından veya devletin gözetimi ve denetimi altında yapılmış olması,(ii) Kamu ihtiyaçlarını karşılamak ve kamu menfaati sağlamak için kurulmuş olması ve genele arz edilmiş olması ve (iii) Piyasanın kar etme, dönemsel etkiler gibi etmenleri dikkate alınmaksızın kamu yararı dikkate alınarak devamlı ve düzenli olarak yürütülmesi şeklinde üç temel ölçütünün olması gerektiği kabul edilmektedir (Ökmen ve Dönmez, 2004: 41).

Toplumsal gereksinimlere yanıt vermek esasına göre oluşturulan kamu yönetimi, toplumun yaşadığı değişimleri gözlemleyerek, bunlara ayak uydurup, hizmetlerin kalitesini artırarak toplumsal talepleri karşılamak yönünde çaba göstermelidir. Günümüzde yaşanan değişim ve dönüşümler vatandaşların kamu kurumlarından daha kaliteli ve nitelikli hizmete yönelik beklentilerini yükseltmiştir. Buna göre halkın gereksinim duyduğu kamu hizmetlerinin kaliteli bir şekilde karşılanması devletin en önemli görevlerinden birisi olarak görülmekte ve devletler kamu hizmetlerini daha etkin planlamak ve daha iyi koşullarda sunmak için yeni arayışlar içine girmektedir. Bu kapsamda kamu hizmetleri hem daha modern hem de daha vatandaşa yönelik hizmetlerin verildiği, vatandaş odaklı bir yapıya bürünmektedir. Vatandaş odaklı yapıda kamu kurum ve kuruluşlarının verdikleri hizmetlerle ilgili vatandaşların memnuniyet düzeylerinin bilinmesi, vatandaşların verilen hizmetlerin kalitesini sorgulayabilmesi hizmetlerin geliştirilmesi açısından oldukça önemlidir. Bu sayede gereken müdahaleler ve düzenlemeler yapılarak sunulan hizmetlerin kalitesi yükseltilebilir.

Hizmetin daha iyi verilebilmesi ve verilen hizmetlerin geliştirilebilmesi için hizmetlerin kalitesinin ölçülmesi gereklidir. Özel sektör veya kamusal alanda faaliyet gösteren kurumların mevcut hizmet kalitelerini arttırabilmeleri için öncelikle vermiş oldukları hizmetin durumunu bilmeleri gerekmektedir. Hizmet kalitesinin ölçülmesinde birçok yöntem kullanılmaktadır. Hizmet kalitesinin ölçümüne ilişkin olarak ilkmodelGrönroos (1984) tarafından önerilmiştir. Grönroos (1984), bir hizmetin toplam kalitesini etkileyen teknik kalite, fonksiyonel kalite ve firma imajı olmak üzere üç önemli boyutu olduğunu belirtmiştir. Daha sonra Parasuraman vd. (1988) tarafından Grönroos'un (1984) modelini temel alan SERVQUAL ve Cronin ve Taylor (1992) tarafından SERPERF modeli geliştirilmiş ve bunlar literatürde yaygın kabul görmüştür.

Hizmet kalitesi ile ilgili olarak müşteri ve işletme algılamaları arasındaki farklılıklara dikkat çeken Parasuraman vd.(1988) müşterinin ne aldığı yönündeki algılamaları ile müşterinin ne beklediği arasındaki farklılıkları (boşlukları) ölçerek hizmet kalitesinin belirlenebileceğini iddia etmişler ve SERVQUAL ölçeğini geliştirmişlerdir.SERVQUAL'de hizmet kalitesi değerlendirmesi, müşterilerin hizmeti aldıktan sonraki algı ve hizmete yönelik müşteri beklenti ifade çiftlerine verdikleri puanlar arasındaki farkın ( $SERVQUAL \text{ Skoru} = \text{Algı Skoru} - \text{Beklenti Skoru}$ ) hesaplanmasına dayanır. Hizmet kalitesi algısı ile beklentisi arasındaki fark pozitif ise verilen hizmetin kalitesi hakkında olumlu bir yargıya ulaşılabilmektedir. SERVQUAL Ölçeği hem daha detaylı bilgi vermesi bakımından (Gökdere, 2001: 78),hem de hizmet kalitesini boyutlar bazında ölçerek, hangi boyut ya da boyutlarda kalite iyileştirmesi yapılması gerektiğine rehberlik etmesi bakımından araştırmacılar tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır.Performansa dayalı ölçüm modeli olan SERPERF Ölçeği ise Cronin ve Taylor (1992) tarafından ortaya atılmış ve bu araştırmacılar SERPERF'in SERVQUAL'dan daha iyi performans gösterdiğini iddia etmişlerdir. SERPERF Ölçeğindeki hesaplamalarda ise sadece algılanan performans skorları değerlendirilmeye alınır.

Kamu hizmetleri devletlerin kuruluşundan itibaren süre gelmesine rağmen, Türkiye'de kamu hizmetlerinde kalite ölçümü ile ilgili akademik çalışmaların sınırlı sayıda olduğu söylenebilir. Bu çalışmalar da yükseköğretim (Çakmak, 2013; Soğancı, 2012; Yılmaz, 2007) ve sağlık (Torun, 2009; Mirza, 2010; Gürsoy, 2013) hizmetlerine yoğunlaşırken, belediyeler (Gümüšoğlu,Erdem, Kavrukkoca ve Özdağoğlu, 2003; Usta ve Memiş, 2010, Filiz,Yılmaz ve Yağız, 2010), kamuya ait huzurevi, yaşlı bakım ve rehabilitasyon merkezleri (Kuzu, 2010) ile İl Özel İdareleri (Bostanoğlu, 2012) gibi farklı kamu hizmet alanlarına yönelik çalışmalarda yapılmıştır. Türk Adalet Sistemi'nde kalite ile ilgili akademik çalışmalar isehizmet kalitesinin ölçümünden ziyade toplam kalite (Oymak, 1997; Oymak, 1999), kaliteyi etkileyen sorunların tespiti(Özdemir, 2010) veya kaliteli hizmetin sağlanabilmesi amacıyla bilgisayar teknolojilerinden faydalanma (Oğlakçioğlu, 2008; Karlı,2009; Özker, 2010; Kuzu, 2011) konularında yapılmıştır.

Bu çalışma kamu hizmetlerinin önemli bir ayağı olan adli hizmetlerin yürütülmesini sağlayan adalet saraylarının sundukları hizmet kalitesinin ölçülmesine odaklanmıştır. Adalet sarayları içlerinde ilk derece mahkemelerin bulunduğu ve vatandaşların adli hizmetleri aldıkları yerlerdir. Günümüzde vatandaş odaklı devlet yaklaşımında adalet saraylarının sunduğu kamusal hizmetin hedeflenen düzeyde olup olmadığının belirlenmesi için verilen hizmetlerin kalite düzeylerinin ölçülmesi oldukça önemlidir. Ölçüm ile birlikte vatandaşların verilen hizmetlerle ilgili algıladıkları hizmet kalitesinin beklentilerini ne ölçüde karşıladığı ortaya çıkacaktır. Adalet saraylarının sunduğu kamusal hizmetin hedeflenen düzeyde olup olmadığının belirlenmesi için verilen hizmetlerin kalite düzeylerinin ölçülmesi gerekmektedir. Türkiye’de adli hizmetlerin kalitesinin ölçülmesine yönelik herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Buradan hareketle çalışmada Mardin Adalet Sarayı’nda SERVQUAL Ölçeği kullanılarak hizmet kalitesinin ölçülmesi ve hizmet kalitesi boyutlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Diğer yandan, vatandaşların Mardin Adalet Sarayı’ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklenti ve algılarının vatandaşların çeşitli demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği de hipotezlerle test edilmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde öncelikle araştırmanın metodolojisi verilmiş ve arkasından Mardin Adalet Sarayı’nın sunduğu adli hizmetlerin kalitesine yönelik yapılan araştırmaların bulgularına yer verilmiştir. Çalışma, bulguların yorumlandığı ve önerilerin geliştirildiği sonuç bölümü ile tamamlanmıştır.

## 2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

### 2.1. Araştırma Hipotezleri

Araştırmanın hipotezleri, Mardin Adalet Sarayı’na gelen vatandaşların beklenti ve algılarının demografik değişkenlere göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek üzerine kurulmuştur. Konuyla ilgili belirlenen hipotezler aşağıda verilmiştir:

**H1a:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı’ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklentileri cinsiyetlerine göre farklılık gösterir.

**H1b:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı’ndan aldıkları hizmetlere ilişkin algıları cinsiyetlerine göre farklılık gösterir.

**H2a:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı’ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklentileri yaşlarına göre farklılık gösterir.

**H2b:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı’ndan aldıkları hizmetlere ilişkin algıları yaşlarına göre farklılık gösterir.

**H3a:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklentileri eğitim durumlarına göre farklılık gösterir.

**H3b:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin algıları eğitim durumlarına göre farklılık gösterir.

**H4a:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklentileri mesleklerine göre farklılık gösterir.

**H4b:** Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin algıları mesleklerine göre farklılık gösterir.

## 2.2. Anakütle ve Örneklem

Araştırmanın anakütlesini Mardin Adalet Sarayı'ndan hizmet alan vatandaşlar oluşturmaktadır. Mardin Adalet Sarayı'ndan hizmet alan vatandaşların tam sayısına ulaşmak mümkün olmadığından örnekleme yoluna gidilmiştir. Araştırmaya katılacak vatandaşların, anketi doldurabilecek yeterli eğitim düzeyine sahip olup olmadıkları gözlem ve vatandaşla kurulan diyalog sonucu tespit edilmiştir. Bu sebeple örnekleme yönteminin seçiminde tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden yargısal örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Özellikle kamuoyu araştırmalarında kullanılan yargısal örnekleme yönteminde araştırmacı kimlerin seçileceği konusunda kendi yargısını kullanır ve araştırmanın amacına en uygun olan bireyleri örnekleme alır (Balcı, 2005). Vatandaşların eğitim düzeyi ve bölgenin dil sıkıntısı anketin cevaplandırılmasını güçleştirmiştir. Hem bu durum hem de maliyet kısıtları sebebiyle elde edilen anket sayısı 330 ile sınırlı kalmıştır. Bu örneklem büyüklüğü çalışmada yapılan analizler için yeterlidir. Araştırma verileri Kasım 2014 – Ocak 2015 tarihleri arasında toplanmıştır.

## 2.3. Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Araştırmada veriler standart bir anket formu ile yüzyüze görüşmeler yoluyla toplanmıştır. Anket formunun ilk kısmında cevaplayıcıları tanıtıcı bilgiler sorulmuştur. İkinci kısmında ise beklenti ve algılamalar ile ilgili 44 yargıdan oluşan SERVQUAL ölçeği kullanılmıştır. Ölçeklendirmede 5 noktalı Likert derecelendirmesinden yararlanılmıştır. SERVQUAL ölçeğinin seçilmesinde literatürde çok sayıda çalışmada geçerliliği ve güvenilirliğinin test edilmiş olması etkili olmuştur. Ölçeğin Türkçe'ye çevrilmesi ve adli hizmetlere uyarlanmasında ise Gümüşoğlu vd. (2003), Aydoğdu (2005), Kurgun, Kurgun, Özdemir ve Bakıcı (2008), Gedikli (1998) ve Banarve Ekergil'den (2010) faydalanılmıştır. Ayrıca adalet sarayında görev yapan hakimler, savcılar, avukatlar ve personellerin görüşleri de alınmıştır. Diğer yandan Türkiye Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı'nın mevcut proje ve programlarının içeriğinden, bu projelerde yer alan rehber ilkelerden, yine Avrupa Birliği'nce desteklenen; "Kaliteye Yönelik Mahkeme Yönetim Sisteminin Güçlendirilmesi", "Yargımın ve



Mahkemelerin Kalitesinin Arttırılmasına Yönelik Kontrol Listesi”, “Mahkemelerde Saturn Zaman Yönetimi Araçlarının Uygulanması Rehberi” ve diğer rehber ve projelerden de faydalanılmıştır.

### 3. ANALİZ VE BULGULAR

#### 3.1. Araştırmaya Katılan Vatandaşların Demografik Özellikleri

Ankete katılan vatandaşların demografik özellikleri ile ilgili bilgiler aşağıda Tablo 1’de verilmiştir. Cevaplayıcıların %38,3’ü kadın, %61,7’si erkektir. Erkek sayısının kadın sayısından bariz olarak fazla olması, adli vakalara erkeklerin daha fazla karışması ile açıklanabilir. Diğer yandan cevaplayıcıların önemli bir kısmı (%66) 20-39 yaş arası vatandaşlardan oluşmaktadır. Cevaplayıcıların eğitim durumları incelendiğinde diğerlerine göre en fazla sayının lise eğitim düzeyinde (%39,3) olduğu görülmektedir. Meslek dağılımında ise cevaplayıcıların yaklaşık yarısının (%49,2) serbest meslek sahipleri ve memurlardan oluştuğu söylenebilir.

**Tablo 1. Araştırmaya Katılan Vatandaşların Demografik Özellikleri**

Değişken	Frekans	Yüzde (%)
<b>Cinsiyet</b>		
Bayan	116	38,3
Bay	187	61,7
<i>Toplam</i>	<i>303</i>	<i>100</i>
<b>Yaş</b>		
19 ve altı	41	13,5
20 -29	108	35,6
30-39	92	30,4
40-49	39	12,9
50-59	18	5,9
60 ve üstü	5	1,7
<i>Toplam</i>	<i>303</i>	<i>100</i>
<b>Eğitim</b>		
İlköğretim	31	10,2
Lise	119	39,3
Ön lisans	57	18,8
Lisans	74	24,4
Lisans üstü	19	6,3
Diğer	3	1,0
<i>Toplam</i>	<i>303</i>	<i>100</i>
<b>Meslek</b>		
Ev Hanımı	33	10,9
Öğretmen	18	5,9
Serbest Meslek	84	27,7
Memur	65	21,5
İşçi	30	9,9
Öğrenci	34	11,2
Diğer	39	12,9
<i>Toplam</i>	<i>303</i>	<i>100</i>

### 3.2. Araştırmaya Katılan Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'na Yönelik Beklenti, Algı ve Hesaplanan SERVQUAL Skorlarına İlişkin Bilgiler

Beklentilere ilişkin ölçeğin Cronbach Alpha Katsayısı 0,965 ve algılamalara ilişkin ölçeğin Cronbach Alpha Katsayısı da 0,958 bulunduğundan hizmet kalitesi ölçeğinin yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir. Araştırmaya katılan vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'nın hizmet kalitesine yönelik beklenti düzeyleri 4,35 ortalama ve 0,92 standart sapma olarak ölçülmüştür (Tablo 2). Buradan Mardin Adalet Sarayı'na gelen vatandaşların çoğunlukla çok yüksek hizmet beklentisi içerisinde oldukları söylenebilir.

**Tablo 2. Araştırmaya Katılan Vatandaşların Hizmet Kalitesi Beklentileri İle İlgili Bulgular**

Beklenti Değişkenleri		Ort.	Ş.Sapma
D1	Adalet Sarayları modern görünümlü binaya ve çalışma mekanlarına sahip olmalıdır.	4,07	1,11
D2	Bekleme salonları, duruşma salonları, ifade odaları kullanışlı ve görsel olarak ferah olmalıdır.	4,21	1,01
D3	Adliye personeli bakımlı ve iyi giyimli olmalıdır.	4,24	0,93
D4	Adalet Saraylarına ulaşım kolay olmalıdır.	4,29	0,96
D5	Adalet Saraylarında uyarı ve yönlendirici levhalar yeterli olmalıdır.	4,32	0,94
D6	Adalet Sarayında adli işlemler (ifade, duruşma ve benzeri) vatandaşa bildirilen tarih ve saatte gerçekleştirilmelidir.	4,50	0,89
D7	Adliye personeli (zabıt katibi, hizmetli, mübaşir vb. vatandaşın sorununu çözmek için içten ilgi göstermelidir.	4,43	0,83
D8	Hakim ve savcılar vatandaşın sorununu çözmek için içten ilgi göstermelidir.	4,47	0,85
D9	Adliye personeli vatandaşlara yardımcı olmak için her zaman istekli olmalıdır.	4,37	0,85
D10	Adliye Saraylarında işlemler eksiksiz ve doğru yapılmalıdır.	4,55	0,82
D11	Adli işlemlerin hangi tarih ve saatte yapılacağı konusunda vatandaş bilgilendirilmelidir.	4,49	0,80
D12	Adliye personeli, vatandaşlara hızlı ve yeterli hizmet sunmalıdır.	4,49	0,83
D13	Adliye personeli vatandaşın kişisel ve adli bilgilerinin gizliliğine riayet etmelidir.	4,52	0,81
D14	Adliye personeli hal ve hareketleri ile adalet ve güven uyandırmalıdır.	4,50	0,80
D15	Hakim ve savcılar verdikleri kararlar ile adalet ve güven hissi uyandırmalıdır.	4,54	0,79
D16	Adliye personeli nazik, saygılı olmalıdır.	4,44	0,82
D17	Adliye personeli vatandaşların sorularına karşılık verecek şekilde yeterli bilgi ve donanıma sahip olmalıdır.	4,44	0,84
D18	Adliye personelinin vatandaşı karşılamada sıcaklık, güler yüz, samimiyetleri önemlidir.	4,35	0,88
D19	Adliye personeli vatandaşın beklentisinin ne olduğunu bilmelidir.	4,13	1,06
D20	Adliye personeli vatandaşlara daha faydalı olmak adına sürekli iyiyi yapmaya çalışmalıdır.	4,18	1,00
D21	Adliye personelinin mesaisi, vatandaşın işlerinin ertelenmemesi adına esnek olmalıdır.	3,98	1,19
D22	Adliye personeli, adliyeye gelen vatandaşın adli sıfatına (mağdur, şüpheli, müşteki, sanık, katılan vb.) göre hizmet vermemelidir.	4,26	1,11
<b>Ortalama</b>		<b>4,35</b>	<b>0,92</b>

Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlerin kalitesine yönelik algılama düzeyleri ortalama 3,34 ve standart sapma ise 1,09 olarak ölçülmüştür (Tablo 3). Buradan Mardin

Adalet Sarayı'na gelen vatandaşların verilen hizmetlerin kalitesine yönelik algılamalarının orta düzeyde olduğu söylenebilir.

**Tablo 3. Araştırmaya Katılan Vatandaşların Hizmet Kalitesi Algılamaları İle İlgili Bulgular**

Algı Değişkenleri		Ort.	S.Sapma
D1	Mardin Adalet Sarayı modern görünümlü binaya ve çalışma mekanlarına sahiptir.	2,92	1,14
D2	Mardin Adalet Sarayında bekleme salonları, duruşma salonları, ifade odaları kullanışlı ve görsel olarak ferahdır.	3,03	1,09
D3	Mardin Adalet Sarayı personeli bakımlıdır ve iyi giyinir.	3,44	1,05
D4	Mardin Adalet Sarayına ulaşım kolaydır.	3,71	1,05
D5	Mardin Adalet Sarayının uyarı ve yönlendirici levhalar yeterlidir.	3,35	1,08
D6	Mardin Adalet Sarayında adli işlemler (ifade, duruşma ve benzeri) vatandaşa bildirilen tarih ve saatte gerçekleştirilmektedir.	3,29	1,12
D7	Mardin Adalet Sarayı personeli (zabıt katibi, hizmetli, mübaşir vb.) vatandaşın sorununu çözmek için içten ilgi göstermektedir.	3,33	1,09
D8	Mardin Adalet Sarayında görevli hakim ve savcılar vatandaşın sorununu çözmek için içten ilgi göstermektedir.	3,23	1,09
D9	Mardin Adalet Sarayı personeli vatandaşlara yardımcı olmak için her zaman isteklidir.	3,29	1,12
D10	Mardin Adalet Sarayında işlemler eksiksiz ve doğru yapılmaktadır.	3,3	1,07
D11	Mardin Adalet Sarayında adli işlemlerin hangi tarih ve saatte yapılacağı konusunda vatandaş bilgilendirilmektedir.	3,39	1,1
D12	Mardin Adalet Sarayı personeli vatandaşlara hızlı ve yeterli hizmet sunmaktadır.	3,32	1,1
D13	Mardin Adalet Sarayı personeli vatandaşın kişisel ve adli bilgilerinin gizliliğine riayet etmektedir.	3,35	1,11
D14	Mardin Adalet Sarayı personeli hal ve hareketleri ile adalet ve güven uyandırmaktadır.	3,47	1,09
D15	Mardin Adalet Sarayında görevli hakim ve savcılar verdikleri kararlar ile adalet ve güven hissi uyandırmaktadır.	3,48	1,08
D16	Mardin Adalet Sarayı personeli, nazik ve saygılıdır.	3,46	1,04
D17	Mardin Adalet Sarayı personeli vatandaşların her türlü sorusuna karşılık yeterli bilgi ve donanıma sahiptir.	3,40	1,05
D18	Mardin Adalet Sarayı personeli vatandaş karşılamada sıcak, güler yüzlü ve samimidir.	3,37	1,07
D19	Mardin Adalet Sarayı personeli vatandaşın beklentisinin ne olduğunu bilmektedir.	3,24	1,06
D20	Mardin Adalet Sarayı personeli, vatandaşlara daha faydalı olmak adına sürekli iyiyi yapmaya çalışmaktadır.	3,35	1,12
D21	Mardin Adalet Sarayı personelinin mesaisi, vatandaşın işlerinin ertelenmemesi adına esneklerdir.	3,24	1,18
D22	Mardin Adalet Sarayı personeli, adliyeye gelen vatandaşın adli sıfatına (mağdur, şüpheli, sanık vb.) göre ayırım yapmadan hizmet vermektedir.	3,41	1,2
<b>Ortalama</b>		<b>3,34</b>	<b>1,09</b>

Hem beklenti hem de algıların birlikte değerlendirildiği SERVQUAL skorlarına bakıldığında ise her bir yargı için algı ile beklenti arasındaki farkın negatif çıktığı görülmektedir (Tablo 4). Buna göre ankete katılan vatandaşların adliyeden aldıkları hizmetler ile ilgili kalite beklentileri yüksek düzeyde iken algılamaları daha düşük seviyede kalmaktadır.

**Tablo 4. Araştırmaya Katılan Vatandaşların SERVQUAL Skorları İle İlgili Bulgular**

SERVQUAL Değişkeni	Algılama Ortalaması	Beklenti Ortalaması	SERVQUAL Skoru (P-B)
D1	2,92	4,07	-1,15
D2	3,03	4,21	-1,18
D3	3,44	4,24	-0,8
D4	3,71	4,29	-0,58
D5	3,35	4,32	-0,97
D6	3,29	4,50	-1,21
D7	3,33	4,44	-1,11
D8	3,23	4,47	-1,24
D9	3,29	4,37	-1,08
D10	3,30	4,51	-1,21
D11	3,39	4,49	-1,1
D12	3,32	4,50	-1,18
D13	3,35	4,52	-1,17
D14	3,48	4,50	-1,02
D15	3,48	4,54	-1,06
D16	3,46	4,44	-0,98
D17	3,40	4,44	-1,04
D18	3,37	4,35	-0,98
D19	3,24	4,13	-0,89
D20	3,35	4,19	-0,84
D21	3,24	3,98	-0,74
D22	3,41	4,26	-0,85

### 3.3. Keşifsel Faktör Analizi

Araştırmada hizmet kalitesi boyutlarının belirlenmesi için SERVQUAL skorları üzerinden keşifsel faktör analizi yürütülmüştür. Bunun için öncelikle, örneklem büyüklüğünün analiz için yeterliliğini belirleyen Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri hesaplanmış ve 0.60'den büyük olması istenen (Nakip, 2006: 469) KMO değeri 0.943 olarak bulunmuştur. Ayrıca verilerin keşifsel faktör analizine uygunluğunu gösteren Bartlett's Sphericity Test değeri  $\chi^2= 4441.55$  ve istatistiksel olarak anlamlı ( $p<0.001$ ) bulunmuştur. Bu sonuçlar veri setinin keşifsel faktör analizine uygun olduğunu göstermiştir.

Yapılan analizde faktör yüklerinin hesaplanmasında Temel Bileşenler Tahmin Yöntemi ve Varimax Döndürme Yöntemi uygulanmıştır. Analizde faktörlerin 1'den büyük özdeğere sahip olması ve maddelerin faktör yüklerinin 0.50'den büyük olması koşulu aranmıştır (Nunnally, 1978).

SERVQUAL ölçeğinde yer alan 22 yargıdan D16 "Adliye personeli nazik, saygılı olmalıdır" ve D17 "Adliye personeli vatandaşların sorularına karşılık verecek şekilde yeterli bilgi ve donanıma sahip olmalıdır" keşifsel faktör analizinde düşük faktör yükü aldığından analizden çıkarılmıştır. Keşifsel faktör analizi sonucunda üç boyutlu bir yapı elde edilmiştir (Tablo 5). Buna göre güvenilirlik, heveslilik ve güvence değişkenleri tek bir boyut altında toplanmıştır. Fiziksel varlıklar ikinci boyut olarak, empati de üçüncü boyut olarak ortaya çıkmıştır. Ölçekteki her bir boyutun güvenilirliğini tespit

etmek için bakılan Cronbach Alfa Katsayıları ( $\alpha$ ) sırasıyla 0.940, 0.874, 0.860'dır. Bu değerler boyutların güvenilir olduğunu ve ölçmek istenilen özelliğin büyük olasılıkla doğru biçimde ölçüldüğünü ifade etmektedir.

**Tablo5. Keşifsel Faktör Analizi**

Madde No	Boyutlar	Faktör Yükleri
Güvenilirlik/Heveslilik/Güvence ( $\alpha=0.940$ ; VE=%30.464)		
D6	Adli işlemler (ifade, duruşma ve benzeri) vatandaşa bildirilen tarih ve saatte gerçekleştirir	0.702
D7	Adliye personeli (zabıt katibi, hizmetli, mübaşir ve diğerleri) vatandaşın sorununu çözmek için içten ilgi gösterir	0.693
D8	Hakim ve savcılar vatandaşın sorununu çözmek için içten ilgi gösterir	0.715
D9	Adliye personeli vatandaşlara yardımcı olmak için her zaman isteklidir	0.740
D10	Adliye Saraylarında işlemler eksiksiz ve doğru yapılır	0,771
D11	Adli işlemlerin hangi saatte yapılacağı konusunda vatandaş bilgilendirilir	0,732
D12	Adliye personeli, vatandaşlara hızlı ve yeterli hizmet sunulur	0,730
D13	Adliye personeli vatandaşın kişisel ve adli bilgilerinin gizliliğine riayet edilir	0,634
D14	Adliye personeli, hal ve hareketleri ile adalet ve güven uyandırır	0,642
D15	Hakim ve savcılar verdikleri kararlar ile adalet ve güven hissi uyandırır	0,678
Empati ( $\alpha=0.874$ ; VE=% 18.173)		
D18	Adliye personelinin vatandaşı karşılamada sıcaklık, güler yüz, samimiyetleri önemlidir	0.663
D19	Adliye personeli vatandaşın beklentisinin ne olduğunu bilir	0.711
D20	Adliye personeli vatandaşlara daha faydalı olmak adına sürekli iyiyi yapmaya çalışır	
D21	Adliye personelinin mesaisi, vatandaşın işlerinin ertelenmemesi adına esnek olmalıdır.	0.727
D22	Adliye personeli, adliyeye gelen vatandaşın adli sıfatına (mağdur, şüpheli, müşteki, sanık, katılan vb.) göre hizmet vermemelidir.	0,782 0,554
Fiziksel Varlıklar ( $\alpha=0.860$ ; VE=% 17.643)		
D1	Adalet Sarayları modern görünümlü binaya ve çalışma mekanlarına sahiptirler	0.813
D2	Bekleme salonları, duruşma salonları, ifade odaları kullanışlı ve görsel olarak ferahtır	0.813
D3	Adliye personeli bakımlı ve iyi giyimlidir	0.583
D4	Adalet Saraylarına ulaşım kolaydır	0.583
D5	Adalet Saraylarında uyarı ve yönlendirici levhalar yeterlidir	0.696
N=303; KMO=0.943 Bartlett's Sph. $\chi^2=4441.55$ ; p=0.001 Toplam Açıklanan Varyans=%66,280		

Boyutların açıkladığı varyanslar (VE) incelendiğinde ölçeğin Mardin Adalet Sarayı'nın toplam hizmet kalitesinin %66,28'ini açıkladığı söylenebilir. Her bir boyutun tek başına adalet sarayları hizmet kalitesini açıklama güçlerini gösteren varyans değerleri incelendiğinde ise diğer boyutlara göre hizmet kalitesini en iyi açıklayan boyutun (VE=%30.464) güvenilirlik, heveslilik ve güvence boyutlarının tek boyut altında toplandığı boyut olduğu söylenebilir. Adalet hizmetlerinde bu boyutların yüksek açıklama gücüne sahip olması beklenir bir durumdur. Bu durum adalet hizmetlerinde önemli olan kalite boyutlarının güvenilirlik ve güvence odaklı olduğunu göstermektedir. Bunun yanısıra

çalışanların ilgili olması, davaların zamanında görülmesi ve dava sonuçlarının zamanında iletilmesi gibi heveslilikle ilgili değişkenler de vatandaşlar için önemlidir.

Diğer yandan fiziksel faktör boyutunun görece daha az önemli bir faktör ( $VE= \%17.643$ ) olarak çıkması da adalet hizmetleri için yine beklenir bir sonuçtur. Adalet hizmetlerinde ortam koşullarının vatandaşlar açısından güvenilirlik, güvence ve hevesliliğe göre daha az önemde olması bu durumun temel nedeni olarak görülebilir.

### 3.4. Vatandaşların Aldıkları Hizmetlere İlişkin Beklenti ve Algılarının Demografik Özelliklere Göre Karşılaştırılması

Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklenti ve algılarının demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için oluşturulan hipotezlerin test edilmesinde t-testi ve ANOVA'dan faydalanılmıştır. Vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklenti ve algılamalarının cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek için kurulan H1a ve H1b hipotezleri bağımsız t-testi ile test edilmiştir ve sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6. Hizmet Kalitesi Beklenti ve Algı Ortalamalarının Cinsiyete Göre Farklılığı**

	Cinsiyet	Sayı	Ortalama	t	p
Beklenti Ortalaması	Bayan	116	4,42	1,37	0,17
	Bay	187	4,31		
Algı Ortalaması	Bayan	116	3,25	-1,51	0,13
	Bay	187	3,39		

Bayanların hizmet kalitesi beklenti düzeylerinin ortalaması erkeklerin beklenti ortalamalarından daha yüksek düzeyde olmasına rağmen, t değerleri istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Buna göre cevaplayıcıların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklenti ve algılarının cinsiyetlerine göre farklılık göstermediği belirlendiğinden H1a ve H1b hipotezleri reddedilmiştir.

Algılanan hizmet kalitesi ve beklenen hizmet kalitesi ortalamalarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini belirleyebilmek için oluşturulan H2a ve H2b hipotezlerinin test edilmesi için ANOVA uygulanmış ve analiz sonuçları Tablo 7'de verilmiştir. Buna göre, farklı yaş grubunda yer alan vatandaşların hizmet kalitesi beklentilerinin 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak farklılık göstermediği belirlenmiştir. Dolayısıyla H2a hipotezi reddedilmiştir. Vatandaşların algıladıkları hizmet kalitesinin yaş grubuna göre farklılığı incelendiğinde ise algılanan hizmet kalitesinin vatandaşların yaşları üzerinde 0,05 anlamlılık düzeyinde bir farklılaşmaya yol açmadığı belirlenmiş, H2b hipotezi de reddedilmiştir.

**Tablo 7.Hizmet Kalitesi Beklenti ve Algı Ortalamalarının Yaşa Göre Farklılığı**

	Yaş	Sayı	Ortalama	Std. Sapma	p
<b>Beklenti Ortalaması</b>	19 ve altı	41	4,41	0,53	0,65
	20-29	108	4,33	0,76	
	30-39	92	4,35	0,72	
	40-49	39	4,42	0,68	
	50-59	18	4,26	0,74	
	60 ve üstü	5	4,23	0,17	
	Toplam	303	4,35	0,71	
<b>Algı Ortalaması</b>	19 ve altı	41	2,94	1,01	0,17
	20-29	108	3,33	0,76	
	30-39	92	3,45	0,71	
	40-49	39	3,36	0,77	
	50-59	18	3,67	0,92	
	60 ve üstü	5	3,61	0,32	
	Toplam	303	3,34	0,81	

Algılanan hizmet kalitesi ortalaması ile beklenen hizmet kalitesi ortalamasının vatandaşların eğitim düzeyine göre değişip değişmediğini belirleyebilmek için oluşturulan H3a ve H3b hipotezleri ANOVA ile test edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 8'de gösterilmiştir. Yapılan test sonucunda vatandaşların eğitim düzeylerinin algılanan hizmet kalitesi ve beklenen hizmet kalitesi bakımından 0,05 anlamlılık düzeyinde bir farklılaşmaya yol açmadığı belirlenmiştir. Bu doğrultuda H3a ve H3b hipotezleri reddedilmiştir.

**Tablo 8.Hizmet Kalitesi Beklenti ve Algı Ortalamalarının Eğitim Düzeyine Göre Farklılığı**

	Eğitim Düzeyi	Sayı	Ortalama	Std.Sapma	p
<b>Beklenti Ortalaması</b>	İlköğretim	31	4,29	0,56	0,87
	Lise	119	4,35	0,66	
	Ön lisans	57	4,35	0,68	
	Lisans	74	4,43	0,78	
	Lisans Üstü	19	4,22	0,91	
	Diğer	3	4,33	0,66	
	Toplam	303	4,35	0,69	
<b>Algı Ortalaması</b>	İlköğretim	31	3,32	0,73	0,22
	Lise	119	3,2	0,88	
	Ön lisans	57	3,46	0,71	
	Lisans	74	3,34	0,75	
	Lisans Üstü	19	3,71	0,78	
	Diğer	3	4,29	0,38	
	Toplam	303	3,34	0,91	

Meslek değişkenine göre algılanan hizmet kalitesi ortalaması ile beklenen hizmet kalitesi ortalamasının değişip değişmediğini belirleyebilmek için oluşturulan H4a ve H4b hipotezleri yine ANOVA ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo 9'da gösterilmiştir. Vatandaşların meslekleri açısından

algılanan ve beklenen hizmet kalitesi skorlarında 0,05 anlamlılık düzeyinde bir farklılaşma olmadığı belirlenmiştir. H4a ve H4bhipotezleri reddedilmiştir.

**Tablo 9.Hizmet Kalitesi Beklenti ve Algı Ortalamalarının Mesleğe Göre Farklılığı**

	Meslek	Sayı	Ortalama	Std. Sapma	p
<b>Beklenti Ortalaması</b>	Ev Hanımı	33	4,27	0,78	0,89
	Öğretmen	18	4,47	0,71	
	Serbest Meslek	84	4,31	0,74	
	Memur	65	4,33	0,85	
	İşçi	30	4,38	0,59	
	Öğrenci	34	4,45	0,54	
	Diğer	39	4,41	0,44	
	Toplam	303	4,35	0,69	
<b>Algı Ortalaması</b>	Ev Hanımı	33	3,33	0,63	0,08
	Öğretmen	18	3,41	0,94	
	Serbest Meslek	84	3,41	0,78	
	Memur	65	3,51	0,73	
	İşçi	30	3,52	0,63	
	Öğrenci	34	2,99	0,89	
	Diğer	39	3,06	0,94	
	Toplam	303	3,34	0,81	

#### 4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Hizmetler sektörü, gerek sağladığı istihdam ve gerekse ekonomik büyüklüğü açısından tüm dünyada giderek artan bir önem kazanmaktadır. Dünyada hizmetler sektöründe görülen büyüme ve gelişmeler hizmetin kalitesine yönelik taleplerin de aynı doğrultuda artmasını sağlamış ve bu haliyle bütün hizmet işletmelerinin yanı sıra kamu hizmeti veren kamu kurumlarının hizmet kalitesinde de bir değişim talebi oluşmuştur.

Özel sektörde hayati öneme sahip olan hizmet kalitesi kavramı, son yıllarda kamusal alanlarda da kendisinden söz ettirmeye başlamıştır. Vatandaşların kamu kurumlarından beklentilerinin karşılanması ve kamusal alandaki hizmet kalitesinin artırılması, özellikle halk-devlet bütünleşmesine katkısı göz önüne alındığında oldukça önemlidir. Bu nedenle öncelikle vatandaşların isteklerinin doğru olarak belirlenmesi kamu hizmetlerinde kalitenin başlangıç noktasıdır.

Kamu hizmetlerinde kalitenin artırılması yönündeki çabalarından yargı sisteminin bir parçası olan adalet sarayları da etkilenmektedir. Adalet sarayları, içlerinde ilk derece mahkemelerin bulunduğu ve vatandaşların adli hizmetleri aldıkları yerlerdir. Günümüzde vatandaş odaklı devlet yaklaşımında adalet saraylarının sunduğu kamusal hizmetin hedeflenen düzeyde olup olmadığının belirlenmesi için verilen hizmetlerin kalite düzeylerinin ölçülmesi oldukça önemlidir. Ölçüm ile birlikte vatandaşların verilen hizmetlerden beklentilerinin algıladıkları ile örtüşüp örtüşmediği ortaya çıkacaktır.



Bu çalışmada Mardin Adalet Sarayında SERVQUAL ölçeği kullanılarak hizmet kalitesinin ölçülmesi ve hizmet kalitesinin boyutlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik önce SERVQUAL skorları hesaplanmış daha sonra bu skorlar kullanılarak keşifsel faktör analizi ile hizmet kalitesi boyutları belirlenmiştir.

Yapılan keşifsel faktör analizi sonucunda hizmet kalitesi üç boyutlu bir yapıdan oluşmuştur. Boyutların açıkladığı varyanslara bakılarak en iyi açıklayan boyutun da güvenilirlik/heveslilik/güvence boyutu olduğu görülmüştür. Adalet hizmetlerinde önemli olan kalite boyutlarının güvenilirlik ve güvence odaklı olması aslında beklenen bir durumdur. Bunun yanısıra çalışanların ilgili olması, davaların zamanında görülmesi ve dava sonuçlarının zamanında iletilmesi gibi heveslilikle ilgili değişkenler de vatandaşlar için önemlidir. Ayrıca, fiziksel faktör boyutunun görece daha az önemli bir faktör olarak çıkması da adalet hizmetleri için yine beklenir bir sonuçtur. Adalet hizmetlerinde ortam koşullarının vatandaşlar açısından güvenilirlik, güvence ve hevesliliğe göre daha az önemde olması bu durumun temel nedeni olarak görülebilir.

Vatandaşların hizmet kalitesine ilişkin tüm değişkenlerde beklentilerinin yüksek olduğu bununla birlikte verilen adli hizmetlerin kalitesine ilişkin algılarının orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Hizmet kalitesi algısının beklentilerinin altında kalması nedeniyle algı ile beklenti arasında oluşan boşluğu kapatmak amacıyla hizmet kalitesi değişkenleri üzerinde ayrı ayrı durularak bu boşluğun kapatılmasına yönelik strateji ve çözümler geliştirilmelidir.

Vatandaşların en yüksek beklenti düzeyine sahip oldukları değişkenlerden biri “Hakim ve savcıların verdikleri kararlar ile adalet ve güven hissi uyandırmalıdır” değişkenidir. Elbette bu sonuç adli hizmetlerin yapısı ile alakalıdır. Özelde Mardin Adalet Sarayı’ndan, genelde tüm adalet saraylarından yani "yargı" camiasından beklenen temel unsur adalet yani hakkaniyettir. Davacının, davalının, şüphelinin, mağdurun ortak istekleri adil yargılanmadır. Geriye kalan hizmet kalitesi değişkenlerinin önemi ancak bu değişkenle ilgili algı istenilen düzeye geldiği zaman bir değer ifade edebilir. Vatandaşların adalete yönelik beklentilerinin yüksek olması öncelikle Türk Adalet Sistemine ve tabii olarak yargı görevini yerine getiren hakim-savcılara önemli sorumluluklar yüklemektedir. Bu kapsamda Mardin Adalet Sarayı özelinde bütün adalet saraylarında verilen yargı hizmeti ile ilgili olarak vatandaşların güvenini sağlayacak adil yargılanmanın önemi üzerine durulması, yine vatandaşla içtenlikle alakadar olan, vatandaşa yardımcı olmaktan hoşnut olan memurların seçimi ile bunların eğitim sürecinden geçirilmeleri neticesinde daha donanımlı olarak vatandaşla buluşturulmaları gerekmektedir.

Ayrıca çalışmada Mardin Adalet Sarayı’ndan aldıkları hizmetlere ilişkin beklenti ve algıların vatandaşların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği de araştırılmıştır. Buna

yönelik yapılan t-testi ve ANOVA sonuçlarına göre kaliteye yönelik beklenti ve algıların demografik özelliklere göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Hem bu farklılığın oluşmaması hem de vatandaşların Mardin Adalet Sarayı'ndan aldıkları hizmetlere ilişkin algılarının beklentilerine göre düşük olması aşağıdaki unsurlarla açıklanabilir:

- Kamu kurumlarında yürütülen işlemlerin rekabete dayalı olmaması ve tekel niteliğinde olması sebebiyle hizmet kalitesine verilen önemin derecesi özel sektöre kıyasla daha düşüktür.
- Türkiye'de Kamu hizmetlerindeki iş ve işlemlerin yeterince saydam olmaması, çalışanların sorumluluklarının sonuçlarıyla yüzleşme mekanizmalarının etkin bir şekilde işlememesi hizmet kalitesinde istenilen seviyeye ulaşmayı engellemektedir.
- Türk Adalet Sisteminde iş yükünün fazla olması ve personel yetersizliği neticesinde hakim - savcı ve yardımcı personelin çok yoğun ve uzun süreli mesailerle çalıştığı bilinmektedir. Bu durum çalışanların hem fiziki yorgunluk yaşamalarına hem de motivasyon açısından mesleklerine olan aidiyet duygularının azalmasına neden olmaktadır. Bu sorunlar da verilen hizmetin kalitesini doğrudan etkilemektedir.
- Adalet Saraylarında Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde başlatılan "Mahkeme Yönetim Sistemi" gibi projeler çerçevesinde kurulan ön büro ve danışma noktalarında çalışan personelin seçiminde özenli davranılmamaktadır. Vatandaşa karşı nazik ve güler yüzlü davranacak, bilgi birikimi bakımından yeterli düzeye sahip personelin ön büro ve danışma noktalarında görevlendirilmesi vatandaş memnuniyetini çok ileri seviyeye çıkartacaktır.

Bütün hizmet alanlarında vatandaşların/müşterilerin ilk iletişime geçtikleri kişiler olan çalışanlar hizmetin başlangıç noktası olarak kabul edilebilir. Çalışanların tavırları hizmet kalitesini doğrudan etkilemektedir. Çalışanın giyim kuşamından, hizmete ilişkin bilgi ve donanımına; güler yüzlülüğünden içtenliğine, hizmet kalitesini etkileyen bu faktörlerin her birinin varlığı tartışılmaz bir gereklilik olarak görülmelidir. Bu nedenle özellikle kamu hizmeti veren kuruluşlarda, vatandaşla muhatap olacak personelin yeterli bilgi birikimine sahip, çalışkan, sabırlı, anlayışlı, güler yüzlü kişilerden seçilmesi yine bu personellerin eğitime tabi tutularak mevcut durumlarının iyileştirilmesi ve devamlılığı sağlanmalıdır. Hizmeti veren personelin nitelik ve motivasyonunun vatandaş ile iletişimine olumlu katkılarda bulunacağı açıktır.

## KAYNAKÇA

- Aydoğdu, A. (2005), "Otel İşletmelerinde Hizmet Kalitesi ve Müşteri Doyumu İlişkisi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, İzmir.
- Balcı, A. (2005), Sosyal Bilimlerde Araştırma, Pegema Yayıncılık, Ankara.
- Banar, K. ve Ekergil, V. (2010), "Muhasebe Meslek Mensuplarının Hizmet Kalitesi: Sunulan Hizmetlerin Kalitesi İle Müşteri Memnuniyeti İlişkisi Eskişehir Uygulaması", Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 10 (1): 39-60.
- Bostanoğlu, E. (2012), "Hizmet Sektöründe Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Yöntemi ile Ölçülmesi ve Samsun İl Özel İdaresinde Bir Uygulama", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ondokuzmayıs Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü İstatistik Anabilim Dalı, Samsun.
- Cronin, J. J. and Taylor, S. A. (1992): "Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension", Journal of Marketing, 56, July: pp. 55-68.
- Çakmak, A. Ç. (2013), "Uzaktan Eğitim Hizmetinin Öğrenciler Tarafından Değerlendirilmesi: Karabük Üniversitesinde Bir Uygulama", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi, 12 (23) Bahar: 263-287.
- Filiz, Z., Yılmaz, V. ve Yağız C. (2010), "Belediyelerde Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Analizi ile Ölçümü: Eskişehir Belediyelerinde Bir Uygulama", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10 (3): 59-76.
- Gedikli, C. (1998), "Hastanelerde Hizmet Kalitesi", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Kayseri.
- Gökdere, Z. (2001), "Banka İşletmelerinde Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi Üzerine Ampirik Bir Araştırma", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Grönroos, C. (1984), "A Service Quality Model and Its Marketing Implications", European Journal of Marketing, 18 (4): 36-44.
- Gümüsoğlu, Ş., Erdem, S., Kavrukkoca, G. ve Özdağoğlu A. (2003) "Belediyelerde Beklenen Algılanan Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Modeli İle Ölçülmesi ve Muğla İlinde Bir Uygulama", 3. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Kültür Üniversitesi.

- Gürsoy, A. (2013), “Sağlık Sektöründe Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Ölçeği ile Değerlendirilmesi: Bir Kamu Hastanesi Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karahanoğulları, O. (2015), Kamu Hizmeti Kavram ve Hukuksal Rejim, Turhan Yayınevi, Ankara.
- Karşlı, A., F. Gürsul ve Kartal E. (2009), “Nitel Araştırma: Avukatların Ulusal Yargı Ağı Projesi (UYAP) Uygulama Yazılımına İlişkin Görüşleri”, Legal Hukuk Dergisi, 7 (82): 3123-3133.
- Kurgun, O., Kurgun, H. Özdemir, A. ve Bakıcı D. (2008), “Belediyelerde Hizmet Yeterliliğinin ve Hizmet Kalitesinin Artırılmasını Etkileyen Faktörlerin Analizi: İzmir Karşıyaka Belediyesinde Uygulama”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10 (2): 24-49.
- Kuzu, A. (2010), “Yaşlı Bakım Kurumlarında Hizmet Kalitesi Kavramı ve Kavramsal Hizmet Kalitesi Modeli: SERVQUAL Uygulaması”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Kuzu, T. (2011), “Türk Yargı Sistemine Ulusal Yargı Ağı Projesi Çalışmalarının Etkileri Üzerine Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Mirza, M. (2010), “Hastanelerde Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Analizi ile Ölçülmesi: Eskişehir Doğum ve Çocuk Hastalıkları Bir Alan Araştırması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı, Kütahya.
- Nakip, M. (2006), Pazarlama Araştırmaları, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara.
- Nunnally, J.C. (1978), Psychometric Theory, McGraw-Hill, New York.
- Oğlakçioğlu, O. (2008), “Medeni Usul Hukuku Yönünden Elektronik Adli İletişim”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Oymak, C. (1997), “Türk Yargı Sisteminde Yeniden Yapılanma Yargı ve Yargılamada Toplam Kalite”, Türkiye Barolar Birliği Dergisi, Sayı1997/1.
- Oymak, C. (1999), 2000'e 1 Kala Türk Yargı Sistemimiz, Yargıda ve Yargılamada Toplam Kalite, Sayıştay Dergisi, Sayı:30.
- Ökmen, Ö. ve Dönmez, D. (2005), Yönetimsel ve Organizasyonel Yapı Açısından Kamu Kurumlarında Mükemmellik, Kalder Yayınları, No: 35, İstanbul.
- Özdemir, İ. (2010), “Medeni Yargılama Hukukunda Adalet Erişimi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.



- Özker, R. (2010), “Adalet Bakanlığı Ulusal Yargı Ağı Projesi UYAP’ın Adalet Bakanlığı Çalışanları Üzerindeki Etkisi Üzerine Bir Alan Araştırması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A. and Berry, L. L. (1988), “SERVQUAL: A Multiple-Item Scale For Measuring Consumer Perceptions of Services Quality”, *Journal of Retailing*, 64 (1): 12-40.
- Soğancı, E. (2012), “SERVQUAL ile Beklenti ve Algının Birlikte Ölçümüne Yönelik Eğitim Sektöründe Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Torun, E. (2009), “Dr. Sami Ulus Çocuk Hastalıkları Hastanesinde Beklenen ve Algılanan Hizmet Kalitesinin SERVQUAL Ölçeği ile Değerlendirilmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sağlık Bilimler Enstitüsü, Bolu.
- Usta, R. ve L. MEMİŞ (2010), “Belediye Hizmetlerinde Kalite: Giresun Belediyesi Örneği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 15 (2): 333-355.
- Yılmaz, V., Z.Filiz ve B. Yaprak (2007), “SERVQUAL Yöntemiyle Yüksek Öğretimde Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1): 299-316.



## SAĞLIK HİZMETLERİNDE AFİLİASYON VE MALİ YÖNETİM ÜZERİNE ETKİSİ

Arş. Gör. Dr. Cuma SONGUR\*

Bütçe Uz. Ahmet BABACAN\*\*

### ÖZ

*Bu çalışmanın amacı, afiliye olan Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerde afiliasyonun hastanelerin finansal yapılarına etkilerini ortaya koymak ve bunlar üzerinde gerekli değerlendirmeleri yapmaktır. Çalışmada hem Sağlık Bakanlığı hastaneleri büyüme oranları hem de Türkiye geneli ekonomik büyüme oranları dikkate alınmak suretiyle afiliye olan toplam 17 sağlık kuruluşundan 13'ünde afiliasyonun hastane bütçelerine olan etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bunun için söz konusu sağlık kuruluşlarının afiliye olmadan önce ve afiliye olduktan sonraki gelir ve gider tahakkukları karşılaştırılmıştır. Bunların dışında afiliasyon uygulamasının hastane bütçe performansı üzerine etkisi daha detaylı olarak ele almak için ise afiliye olan 1 sağlık kuruluşu ayrıca ele alınmıştır. Bu kapsamda söz konusu sağlık kuruluşunda afiliasyonun personel giderlerine; tıbbi malzeme ve ilaç giderlerine; yatırım giderlerine; hastane borçlanma oranına; ayakta, yataklı, tedavi gören hasta sayısına olan etkileri ele alınmıştır. Verilerin analizinde Microsoft Excel'den yararlanılmıştır. Yapılan analizlere göre genel olarak Türkiye kamu hastanelerinde afiliasyon uygulamasının hastane bütçesini olumlu yönde etkilediği bulunmuştur. Diğer taraftan genelde eğitim araştırma hastaneleri ile afiliye olmanın afiliye olan hastane bütçesini olumsuz, devlet hastaneleri ile afiliye olmanın ise hastane bütçesini olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Afiliasyonun mali etkilerini ortaya koymak için ayrıca SPSS 20 aracılığıyla Wilcoxon Testi yapılmıştır. Yapılan analize göre hastanelerin afiliasyon öncesi gelir-gider tahakkuku farkları ile afiliasyon sonrası gelir-gider tahakkuku farkları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmamıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Devlet Hastanesi, Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Afiliasyon, Bütçe.

**JEL Sınıflandırması:** M21, I15, G34

\* Hacettepe Üniversitesi, İİBF, Sağlık İdaresi Bölümü, cuma.songur@hacettepe.edu.tr

\*\*Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu, Bütçe Birimi, ahmet.babacan7133@gmail.com



## **AFFILIATION IN HEALTH CARE AND ITS IMPACT ON FISCAL MANAGEMENT**

### **ABSTRACT**

*The aim of this study is to put forth the effects of affiliations on Health Ministry hospitals' financial structures and to make assessments in this terms. In this context, it is evaluated that the effects of affiliation applications on hospital budgets by comparing pre/post accrued expenses and expenses of 13 hospitals out of 17 hospitals in affiliation process. In the study firstly, the affiliated hospitals' pre/post affiliation income and expense accruals are compared. Moreover, in order to evaluate the affiliation applications' effects on budget performance in detail, an additional affiliated hospital has been handled. In this context, it is evaluated that how affiliation has influenced the personnel expenses, medical equipment and drug expenses, investment costs, hospital borrowing rate and the number of outpatient and inpatient in the health facilities. Microsoft Excel is used in the analysis of the data. According to the analysis, it is found out that affiliation applications have generally positive effects on hospital budgets. On the other hand, it is detected that affiliating with training and research hospitals has a negative effect on the hospital budget while affiliating with state hospitals has positive effects. The Wilcoxon test is also performed to demonstrate the financial impact of Affiliations by using SPSS 20. According to the analysis, there are no statistically significant differences between income and expense accrual differences of pre/post affiliation in affiliated hospital.*

**Keywords:** State Hospital, Training and Research Hospital, Affiliations, Budget.

**JEL Classification:** M21, I15, G34

### **1. GİRİŞ**

İki ya da daha çok sayıda bağımsız işletme, sahip oldukları tüm varlık ve kaynaklarını göreceli olarak eşit koşulda birleştirerek yeni bir tüzel kişilik altında birleşebilmekte ve tek bir bağımsız işletme olarak faaliyetlerini sürdürebilmektedir (Ülgen ve Mirze, 2010: 349). Bu sayede işletmeler yaşamlarını devam ettirebilmekte ve tek bir işletme altında toplanarak ortak karar ve uygulamalarda buluşmaktadır (Yücebaş, 2005: 16). İşletmelerin birleşmeleri hukuki ve ekonomik olmak üzere iki şekilde gerçekleşebilir. Hukuki birleşmeler ise kendi içinde şekilsel ya da şekilsel olmayan birleşme olarak iki türlü yapılabilir. Şekilsel birleşme, bağımsız birimlerin bağımsızlığını aynen korumasıyla (tröst, holding, konsorsiyum, acquisition=satın alma, joint venture=ortak girişim) yapılabildiği gibi, bağımsız birimlerin bağımsızlığının ortadan kalmasıyla (birleşme=merger, bütünleşme=consolidation) da yapılabilir. Şekilsel olmayan birleşmede ise, işletmeler hukuki varlıklarını korumakta ve çeşitli

konularda işbirliğine dayalı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Centilmenlik anlaşmaları ve karteller bu birleşme türüne örnek olarak verilebilir (Akay, 1997; Yücebaş, 2005). Ekonomik birleşmeler ise yatay, dikey ya da karma olarak yapılabilir (Evans, 2000: 1-29). Yatay birleşme, aynı ürünleri üreten ve/veya satan şirketlerin arasında rekabeti azaltıp piyasa fiyatını yükseltmek ile olur (Cougherty ve Duso, 2009: 1368; Pilsbury ve Meaney, 2009: 10). Dikey birleşme, aynı sektörün farklı üretim sürecinin farklı aşamalarında yer alan işletmelerin birleşmesine denilir. Bu birleşme türünde bir işletmenin çıktısı, diğer işletmenin girdisi olabilir (Arnold, 2010: 277). Karma birleşme, farklı sektörlerde yer alan işletmelerin birleşmesi ile olur. Bu birleşmedeki temel amaç, yeni iş sahasına girmek ve finansal kapasiteden olabildiğince yararlanmaktır. Bu birleşme türünde işletmelerden birinin çıktısı diğerinin girdisi olmamaktadır (Church, 2008: 1506; Morresi ve Pezzi, 2014: 122).

Sağlık kurumlarında ortak girişim (joint venture), ortak işletme anlaşması (joint operating agreement), birleşme (merger), satın alma (acquisition) ve afilyasyon (affiliations) gibi birleşme ve/veya işbirliği modelleri kullanabilmektedir (DHC Healthcare, 2013: 4). Bu modellere başvurulmasındaki en temel amaç; genelde iki işletmenin güçlerini eşit koşulda birleştirerek daha güçlü bir konuma gelmek, işletme varlığını devam ettirmek, büyümek, mevcut işletme durumunu korumak ve rekabet üstünlüğünü sağlamaktır (Ülgen ve Mirze, 2010: 349).

Birleşme ve/veya işbirliği modelleri arasında afilyasyon, en güçlü bütünleşme türü olarak bilinmektedir (DHC Healthcare, 2013: 4). 18.02.2011 tarih ve 27850 sayılı Üniversite Hastaneleri-Devlet Hastanesi İşbirliği (Afilyasyon) Yönetmeliği'nde afilyasyon şöyle tanımlanmaktadır: *Bakanlık ve/veya üniversitelerin görev ve hizmetlerinin yapılması, ortak gaye ve menfaatlerinin gerçekleştirilmesi için tarafların eğitim, hizmet, teknik gibi alanlarda birlikte hareket etmesi, yardımlaşması ve çalışmasıdır.*

Başlıca afilyasyon türleri şunlardır (Aktan, 2015: 5):

**Akademik Afilyasyon:** Hasta yararı için farklı kurumların eğitim, bilgi ve deneyimlerinin en iyi şekilde kullanılmasını mümkün kılmak için yapılan afilyasyon türüdür.

**İnsan Gücü Afilyasyonu:** Her kademedeki eğitim amaçlı bir iş gücü değişiminin sağlanması için yapılan afilyasyon türüdür.

**Teknolojik Afilyasyon:** Bir kurumda mevcut olmayan teknolojinin başka bir kurumdan sevk edilmesi suretiyle sağlık hizmeti almaların yolunu açan afilyasyon türüdür.

Genel olarak hastanelerin afilye olmalarının altında yatan faktörler ve bunlara ilişkin nedenler Tablo 1'de sunulmuştur (Ohio Hospital Association, 2015: 17-18).

**Tablo 1. Sağlık Kurumlarında Afilyasyonu Gerektiren Faktörler**



Faktörler	Afiliye Olmayı Gerektirebilecek Durumlar
Büyüme	-Yapılan stratejik yatırımlara rağmen, pazar payının korunamaması ya da büyümemesi -Mevcut pazar alanındaki rakiplerin hizmet sunum alanında daha agresif olması ve buna karşı ilgili hastanelerin etkili cevap verememesi
Örgütsel	-Hekimlerin ağırlıklı olarak diğer sağlık kurumlarını tercih etmesi -Alanında uzman ve deneyimli hekimlerin rakip işletmelere geçmesi -Söz konusu hastanenin sağlık insan gücü temininde sorunlar yaşaması
Finansal	-Sağlık kuruluşunun uzun dönemli finansal tahminlerin olumsuz görünmesi -Hastanenin önemli bir projeyi gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu sermaye ihtiyacını sağlayamaması
Klinik	-Hastanenin hizmet kalitesi; rakiplerinkinin gerisinde kalması ve bunun geliştirilememesi -Hastanelerin kamusal misyonunun yerine getirebilmesinin aracı olan hekimlerin söz konusu sağlık kurumuna çekilememesi -Hastaneye olan erişimin yetersiz olması -Hastanenin hizmet hattında ihtiyaç duyduğu temel kaynaklara istediği ölçüde erişememesi
Operasyonel	-Hastanenin karlılığı sağlamak ya da arttırmak için ölçek ekonomisinden yararlanma isteği -Çalışanların sunduğu sağlık hizmetine karşılık aldıkları ücretleri yetersiz bulması nedeniyle kurumda tutulamaması ya da yeni kişilerin işe alınmasından yana zorluklar yaşanması -Hastanede çalışan devir hızının kabul edilebilir sınırın üstünde olması ve buna çözüm bulunamaması

**Kaynak:** Ohio Hospital Association, 2015: 17-18.

Afiliasyon, genelde ölçek ekonomisinden kazanç elde etmek, çalışan ve müşteri genel memnuniyetini arttırmak ve en iyi uygulama sonuçlarına ulaşmak gibi amaçlarla tercih edilen bir modeldir (DHC Healthcare, 2013: 4). Daha kapsamlı bir coğrafik ağ sağlayarak daha düşük maliyetle daha iyi sağlık hizmetleri sağlamak için öngörülen bu model, aynı zamanda üniversite akademik faaliyetlerinin, tıp fakültesi hekimlik uygulamalarının ve hastane yönetsel faaliyetlerinin ayrı ve bağımsız kurullar tarafından yönetilmesine de imkan vermektedir (Medical Development Specialists, 2012: 7; Uğurluoğlu, 2015: 54). Bu bakımdan afiliasyonun nitelikli insan gücü yetiştirmek (eğitim), bilgi üretmek (araştırma), sağlık hizmeti sunmak (hizmet), hizmet maliyetini azaltmak ve çalışanların kendini geliştirmesine imkan vermek gibi önemli avantajları mevcuttur (Bor, 2015: 14). Ayrıca, afiliasyonun tarafların birbirinin yönetsel ve klinik güçlerinden yararlanarak, toplum ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak gibi avantajları da vardır (DHG Healthcare, 2013:4). Türkiye sağlık sektöründe afiliye olan sağlık kuruluşlarıyla öncelikle şunlar amaçlanmaktadır (Ülger vd, 2015:2):

- Daha nitelikli sağlık insan gücü yetiştirmek,
- Yeni bilgiler keşfetmek,
- Kaliteli sağlık hizmeti sunmak,

- Hizmet maliyetlerini azaltmak,
- Her konuda iyileştirme sağlayarak çalışanların kendilerini geliştirmesini sağlamak ve
- Üniversite hastanelerinin yönetim, işletme, eğitim ve araştırma kadrolarının iş yükünü azaltılmaktır.

Günümüzde sağlık hizmetlerinde uygulanmakta olan afilyasyon esasında "07.05.1987 tarihli ve 3359 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu"na dayanmaktadır. 3359 sayılı Kanun'un ek 9.maddesinde, Sağlık Bakanlığı'na ve bağlı kuruluşlarına ait sağlık tesisleri ile üniversitelerin ilgili birimleri, il düzeyinde ilgili valilik ile rektörlüğün birlikte kullanım protokolünü imzalaması halinde, tıp lisans eğitimi ve/veya tıpta uzmanlık eğitimi için protokol kapsamında sağlık tesislerini birlikte kullanabileceği belirtilmiştir. 3359 sayılı Kanun'un ek 9.maddesinde sağlık tesisinin birlikte kullanımı usul ve esasa bağlanarak mevzuat hükümleri çerçevesinde personele yapılacak ek ödemelere ilişkin esaslar Maliye Bakanlığı'nın görüşü alınmak suretiyle Yükseköğretim Kurulu (YÖK) ve Sağlık Bakanlığı (SB) tarafından yayımlanacak yönetmelikle belirleneceğine dair bir hükme yer verilmiştir. 3359 Sayılı Kanunu müteakiben, 03.05.2014 tarih ve 28989 sayılı "Sağlık Bakanlığı'na Bağlı Sağlık Tesisleri ve Üniversitelere Ait İlgili Birimlerin Birlikte Kullanımı ve İşbirliği Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" çıkartılmıştır. Bu sayede, Sağlık Bakanlığı ve bağlı kuruluşlarına ait kurum ve kuruluşlara ait sağlık tesislerinin üniversitelerin ilgili birimleri ile birlikte kullanılmasına ve döner sermaye gelirlerinden personele yapılacak ek ödemeye ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir. 28989 sayılı Yönetmeliğin 7.maddesinin 3.bendinde: "*Birlikte kullanıma geçilen sağlık tesislerinin döner sermaye hesapları, sadece birlikte kullanılan birimlerle sınırlı olmak kaydıyla aktif ve pasifleriyle beraber birleştirilir. Birlikte kullanım sona erdiğinde döner sermaye hesabı, hukuki ve fiziki olarak ayrılması ve bölünmesi mümkün olmayanlar hariç olmak üzere, birlikte kullanıma geçildiği tarihteki aktif ve pasif oranları dikkate alınmak sureti ile ayrılır.*" ifadesine yer verilmiştir. Böylece, kamu hastaneleri ile üniversitenin ilgili birimleri, döner sermayesi ve kurumları ayrı ve bağımsız yapı oluşturmuş olup, buna karşın eğitim, sağlık hizmeti üretimi, araştırma ve kamu sağlığını geliştirme gibi alanlarda işbirliği yapan kurumlar haline gelmiştir. Yönetmeliğin 9.maddesinin 1.bendinde: "*Birlikte kullanımdaki sağlık tesisleri sundukları sağlık hizmetlerinin ücretlendirilmesi bakımından üniversitesi hastanesi statüsündedir.*" ifadesi yer almaktadır. Bu nedenle, afiliye olan hastanelerin ürettikleri hizmetlerin ödemeleri U1, diğer eğitim ve araştırma hastanelerinininki ise E1 statüsüne göre yapılmaktadır (Resmi Gazete, 2013)

**Tablo 2. Hastane Türüne Göre Ayakta Sağlık Hizmetine Yapılan Ödeme Tutarları**

Uzmanlık Dalları	U1 Statüsü (TL)	E1 Statüsü (TL)	U1/E1 Artış Oranı	H4 Statüsü (TL)	U1/H4 Artış Oranı
Genel Cerrahi	55	44	%25	27	%104
Göz Hastalıkları	43	34	%26	22	%95
Kardiyoloji	68	54	%26	33	%106
Kulak-Burun-Boğaz Hastalıkları	43	34	%26	23	%87
Nöroloji	51	41	%24	28	%82
Üroloji	55	44	%25	25	%120

**U1:** Üniversite Hastanesi (Afiliye Olan Hastaneler)  
**E1:** Eğitim Hastanesi (Genel)  
**H4:** Yataklı Kurum (Kamu), Yatak Sayısı 100-499

**Kaynak:** Resmi Gazete, 2013.

Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) 2015 Sağlık Hizmetleri Fiyat Listesi'ne göre bazı uzmanlık dallarında yapılan muayene birim fiyatları Tablo 2'de sunulmuştur. Buna göre afiliye olan sağlık kurumlarının sağlık hizmeti birim fiyatı eğitim hastanelerinkinden yaklaşık %20-25, ikinci basamak kamu hastanelerinkinden ise yaklaşık %100 daha fazladır. Türkiye kamu hastanelerinin başlıca gelir/gider kalemleri Tablo 3'te sunulmuştur.

**Tablo 3. Türkiye Kamu Hastane Birliği Hastanelerinin Başlıca Gelir/Gider Kalemleri**

Bütçe Gider Kodu	Gider Kalemleri	Bütçe Gelir Kodu	Gelir Kalemleri
970.01	Personel Giderleri	800.03	Mal ve Hizmet Gelirleri
970.02	Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Primi Giderleri	800.04	Alınan Bağış ve Yardımlar
970.03	Mal ve Hizmet Alım Giderleri	800.06	Sermaye Gelirleri
970.05	Cari Transferler	800.09	Diğer Gelirler
970.06	Sermaye Giderleri		
970.10	Ek Ödeme		

**Kaynak:** TKHK, 2016a

Türkiye kamu hastanelerinin gider kalemleri arasında en büyük gider kalemini “970.03 Mal ve Hizmet Alım Giderleri” oluşturmaktadır. Bunu sırasıyla “970.10 Ek Ödemeler”, “970.01 Personel Giderleri”, “970.05 Cari Transferler”, “970.06 Sermaye Giderleri” ve “970.02 Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Primi Giderleri” izlemektedir. “970.03 Mal ve Hizmet Alım Giderleri” kalemi altında taşeron hizmet alım giderleri, personele yapılan ek ödemeler ve tıbbi malzeme giderleri yer almaktadır. “970.10 Ek Ödemeler” kalemine hastane sağlık çalışanları döner sermaye ödemeleri ve “970.01 Personel Giderleri” kalemine ise hizmet üretimle doğrudan ilişkisi olmayan personel giderleri kaydedilmektedir (TKHK, 2016a). “970.05 Cari Transferler” kalemine, ilgili yasal yükümlülükler

doğrultusunda (24.5.1983 tarihli ve 2828 sayılı Sosyal Hizmetler Kanunu) hastaneye tahakkuk edilen ödemeler üzerinde Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu (SHÇEH)'na ayrılan %1, hazine payı olarak genel bütçeye ayrılan %1 ve merkez payı olarak Sağlık Bakanlığı'na ayrılan %5'lik pay kaydedilmektedir (TKHK, 2016b). “970.06 Sermaye Giderleri” kalemine ise kamu hastanelerinin yapmış oldukları her türlü yatırım, bakım ve onarım giderleri kaydedilmektedir (TKHK, 2016a).

Kamu hastanelerinin gelirleri arasında en büyük gelir kalemini “800.03 Mal ve Hizmet Gelirleri” oluşturmaktadır. Bunu sırasıyla “800.06 Sermaye Gelirleri”, “800.04 Alınan Bağış ve Yardımlar” ve “ 800.09 Diğer Gelirler” izlemektedir. “800.03 Mal ve Hizmet Geliri”nin en büyük gelir kaynağı Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ödemeleridir. “800.06 Sermaye Geliri” kaleminin başlıca gelir kaynağı, sağlık kuruluşunun sahip olduğu duran varlıkların satışında ya da kiralanmasında elde edilen gelirler oluşturur. “800.04 Alınan Bağış ve Yardımlar” kalemine ise yabancıların (Suriyeli mültecilerin) yapmış olduğu sağlık harcamalarının karşılığında T.C. Başbakanlık Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) tarafından yapılan ödemeler kaydedilmektedir (TKHK, 2016a).

Türkiye’de ilk olarak 05.06.2009 tarihinde Sağlık Bakanlığı Sakarya Eğitim ve Araştırma Hastanesi ile başlayan ve toplamda 17’e ulaşan afilyasyon uygulaması, Türkiye’de yeni kurulan tıp fakülteleri için herhangi bir sermaye yatırıma gidilmeksizin mevcut kamu hastaneleri aracılığı ile afiliye olmak suretiyle sağlık hizmetleri eğitim araştırma faaliyetlerinin yerine getirilmesine katkı sağlaması açısından önemlidir. Türkiye’de yeni kurulan birçok tıp fakültesinin bulunduğu üniversitelerinin herhangi bir hastanelerinin bulunmaması, üniversitelerle devlet hastaneleri arasında afilyasyon uygulamasının gerekliliğini ortaya koymuştur. Bu, kuşkusuz buralarda yetişecek sağlık personelinin mesleki gelişimi açısından önemli bir kolaylık sağlamakla birlikte, afiliye olan tarafa herhangi bir altyapı yatırım maliyetine katlanmaksızın mevcut altyapıları kullanma imkanı da vermektedir.

### **Sağlık Sektöründe Afilyasyon Konusu ile İlgili Yapılan Çalışmalar**

Afilyasyon modeline ilişkin olarak Uğurluoğlu (2015) tarafından yapılan bir çalışmada, üniversite hastanelerinde uygulanan yönetim modelleri kapsamında afilyasyon modeli konusu da ele alınmış ve söz konusu çalışmada üniversite hastanelerinin fonksiyonel olarak birbirinden bağımsız olmasını öngören afiliye ve esnek organizasyon modeli ile yönetilmesinin gerekliliği savunulmuştur. Ülger ve diğerleri (2015) tarafından yapılan bir çalışmada ise afilyasyonun çalışan memnuniyetine etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda %79,2’sini devlet hastanesinde ve %20,8’i tıp fakültesinde görev yapan sağlık personeli olmak üzere toplam 278 kişi üzerinde çalışma yapılmıştır. Çalışmaya katılan

devlet hastanesi ile üniversite hastanesi doktorlarının %42,6'sı; diğer sağlık personelinin ise %29,4'ü afilyasyon uygulamasının birtakım çekişmelerin yaşanmasına neden olduğunu ifade etmiştir. Genel olarak hastane çalışanlarının %29,5'i personel sayısının yetersizliğinden dolayı çalışanların fazla mesai yaptıklarını ve %60,5'i ise insan kaynaklarının etkili kullanılmadığını ifade etmiştir. Çalışanların %69,8'i afilyasyonun iş yüklerini artırdığını ve %55,1'i motivasyonlarını düşürdüğünü ifade etmiştir. Ciliberto ve Dranove (2006) tarafından 1990'lı yıllarda Amerika'da hastane ile hekimler arasında yapılan afilyasyon (insan gücü afilyasyonu) uygulamasının hastane fiyatlandırması üzerine nasıl bir etki oluşturduğu incelenmiştir. Yapılan çalışmaya göre insan gücü afilyasyonunun hastane fiyatlandırması üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olmadığı ortaya konulmuştur. Fakat bazı kırsal kesimdeki hastanelerde az da olsa büyük fiyat düşüşleri gözlenmiştir. Culter ve Morton (2013, s. 1966) tarafından yapılan bir çalışmada Amerika'da hastanelerin afiliye olması ile verilen sağlık hizmeti sayılarında artış olduğu ve dolayısıyla bunun hastanelerin karlılıkları üzerinde olumlu etkilerinin olduğu ortaya konulmuştur. Kirchhoff (2013, s. 1) tarafından yapılan bir çalışmada ise hekim ile sağlık kuruluşu arasında yapılan afilyasyonun kurumda bütünleşmeyi artırmaya, devletin fiyat kontrolünü sağlamasına ve sağlık harcamalarının azalmasına katkı sağladığı savunulmuştur.

## **2. GEREÇ VE YÖNTEM**

### **2.1. Amaç**

Sağlık kurumlarında afilyasyon konusuna ilişkin olarak genel literatür taranmış ve bu konuda çok az sayıda yapılmış çalışmanın olduğu tespit edilmiştir. Türkiye sağlık sektöründe afilyasyonun mali yönünü ele alan yapılmış her herhangi bir çalışmaya ise rastlanmamıştır. Bu çalışmanın amacı, afiliye olan Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerde afilyasyonun hastanelerin finansal yapılarına etkilerini ortaya koymak ve bunlar üzerinde gerekli değerlendirmeleri yapmaktır. Bu sayede çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

### **2.2. Evren ve Örneklem**

Çalışmanın evrenini tüm Türkiye'de afilyasyon sürecine giren kamu hastaneleri oluşturmaktadır. Bu çalışma ile evrenin tamamı olan 17 afiliye sağlık kuruluşunun tamamına ulaşılarak gerekli değerlendirmeler yapılmak istenmiştir. Fakat 1 (bir) afiliye olan sağlık kuruluşuna ait verilerin yetersiz olmasından ve 2 afiliye olan sağlık kuruluşunun afilyasyon öncesi sağlık hizmeti sunumunun bulunmamasından dolayı toplam 14 afiliye olan sağlık kuruluşu çalışmaya dahil edilmiştir. Bunlardan 13'ü bölüm 3.1, bölüm 3.2 ve bölüm 3,3'te ele alınmıştır. Afilyasyon uygulamasının hastane bütçe performansı üzerine etkisi daha detaylı olarak ele almak için ise afiliye olan 1 sağlık kuruluşu bölüm 3.4'te ayrıca ele alınmıştır. Çalışma kapsamında incelenen sağlık kuruluşlarının tümü üniversite tıp

fakülteleri ile afiliye olmuş ve afiliye olduktan sonra bunların tümünün isimleri değişmiştir. Bu sayede afiliasyon öncesinde devlet hastanesi olan sağlık kuruluşları da birer eğitim ve araştırma hastanesi olmuştur. Bölüm 3.1, bölüm 3.2 ve bölüm 3,3'te incelenen toplam 13 sağlık kuruluşundan 5'i afiliasyon öncesinde eğitim ve araştırma hastanesi, 9'u ise devlet hastanesi olarak sağlık hizmeti sunmakta iken, bölüm 3.4'te incelenen sağlık kuruluşu afiliasyon öncesi bir devlet hastanesi olarak sağlık hizmeti sunmakta idi.

Ekte 1'de Türkiye'de afiliasyon sürecine giren sağlık kurumlarının listesi sunulmuştur.

### **2.3. Verilerin Toplanması ve Analizi**

Afiliye olan hastanelerin afiliasyon öncesi ve sonrası gelir-gider tahakkuklarına ilişkin veriler, Türkiye Kamu Hastaneler Kurumu (TKHK)'na ait Tekdüzen Muhasebe Sistemi (TDMS) üzerinde elde edilmiş ve Kurum yetkililerinden gerekli yazılı izin alınmak suretiyle çalışmada kullanılmıştır. Çalışmada, afiliasyonun Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerin finansal yapısına etkilerini değerlendirmek için hastanelerin sunmuş olduğu hizmetler karşılığında elde ettiği gelir ve gider tahakkukları farklı alternatiflere göre karşılaştırılmıştır.

Afiliasyon öncesi ve sonrası gelir-gider tahakkuklarındaki artış ve azalışlar gerçekçi bir şekilde ortaya konulmak istenmiştir. Bunu için Sağlık Bakanlığı hastaneleri ekonomik büyüme değerleri ile Türkiye geneli ekonomik büyüme değerleri kullanılarak afiliye olan her bir hastanenin afiliasyon öncesi gelir ve gider tahakkukları, afiliasyon sonrası gerçekleşen gelir ve gider tahakkuklarının parasal değer karşılığına dönüştürülmüştür.

Bu çalışmada veriler üzerinde yapılan analizlerde Microsoft Excel'den yararlanılmıştır. Çalışmada afiliasyonun mali etkilerini ortaya koymak için ayrıca SPSS 20 aracılığıyla Wilcoxon Testi yapılmıştır.

## **3. BULGULAR**

### **3.1. Sağlık Bakanlığı'na Bağlı Hastanelerde Afiliasyonun Hastane Bütçesine Olan Etkilerinin Sağlık Bakanlığı Verilerine Göre İncelenmesi**

Çalışmanın bu kısmında Sağlık Bakanlığı verilerine göre yıllık ekonomik büyüme oranları göz önünde bulundurularak afiliasyon öncesi ve sonrası hastanelerin gelir-gider tahakkuklarının ortaya konulması amaçlanmıştır. Bunun için afiliye olan 13 hastanenin afiliye olmadan önceki ve sonraki gelir-gider tahakkuklarına ait veriler TDMS'den elde edilmiştir. Protokol tarihinden bir yıl önceki ve sonraki verilerin alınmasıyla protokol tarihine yakın olabilecek olumsuzlukların; gelir ve gider tahakkuklarını etkileme olasılığı elimine edilmek istenmiştir.

**Tablo 4. Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin Genel Ekonomik Büyüme Oranları (2008-2013)**

Yıllar	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Gelir Tahakkuku	11.812.024.361	13.587.672.616	14.768.720.288	16.162.013.301	17.982.049.449	19.601.290.205
Gelir Tahakkuku Artışı/Büyüme Oranı	%11	%15	%9	%9	%11	%9
Gider	11.020.607.891	14.769.517.662	15.685.790.553	18.469.506.928	18.010.760.560	20.902.734.985
Gider Artışı/Büyüme Oranı	%25	%34	%6	%18	%-2	%16

**Kaynak:** TKHK, 2016a

Tablo 4’te yer alan büyüme oranları Sağlık Bakanlığı hastanelerinin yıllara göre gelir ve gider tahakkuklarının yüzdesel artışlarını göstermektedir. Örneğin 2008 yılında 11.812.024.361 TL olan toplam gelir tahakkuku %15’lik bir artış göstererek 2009 yılında 13.587.672.616 TL olmuştur. Buradaki %15’lik artış 2008 yılına göre 2009 yılında meydana gelen Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranlarını göstermektedir. Bu oranlar afiliye olan sağlık kuruluşlarının afilyasyon öncesi toplam gelir ve gider tahakkuklarının afilyasyon sonrası gelir ve gider tahakkuklarının parasal değer karşılığına dönüştürmek için kullanılmaktadır. Bu bağlamda her sağlık kuruluşuna ilişkin gelir ve gider tahakkuklarına ilişkin bu oranlar afilyasyon öncesi gelir ve gider tahakkuklarına eklenerek düzeltilmiş gelir ve gider tahakkuklarına ulaşılmıştır. Tablo 5’te yapılan hesaplamalarından da anlaşılacağı üzere, 2010 yılında afiliye olan ve 2009-2011 yıllarına ait verileri olan bir hastanenin gelir ve gider tahakkukları 2010 ve 2011 yılları büyüme oranları ile çarpılarak düzeltilmiş gelir ve gider tahakkukları elde edilmiştir. Gelir ve gider tahakkuklarının ayrı ayrı değerlendirilmesi yanıltıcı olacağından her ikisi de aynı anda değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Sonuç kısmında ise, her bir sağlık kuruluşun düzeltilmiş değerleri esas alınmak üzere ilgili dönemlerde yapmış olduğu gelir tahakkuklardan gider tahakkukları çıkarılmış ve artış/azalışlar yüzdesel olarak ortaya konulmuştur. Elde edilen yüzdenin sıfırdan büyük olması, afilyasyon sonrası dönemdeki sağlık kurumunun mali açıdan daha iyi olduğunu göstermektedir.

Kar, net gelir ile net gider arasındaki net gelir yönünde oluşan farktır (Özgülbaş, 2013:9). Gelir tahakkuku ile gider tahakkuku arasındaki fark ise tam olarak kar kavramına karşılık gelmemektedir. Çünkü sağlık kuruluşları kendilerine tahakkuk edilen gelirler üzerinden ayrıca merkezi ve genel bütçe payı ayırmaktadır. Bu yüzden çalışmada yer alan hastanelerin afilyasyon sonrası gelir ve gider tahakkukları arasındaki farkın afilyasyon öncesi gelir ve gider tahakkukun düzeltilmiş değer karşılığı ile arasındaki farka oranı “kar ya da zarar artışı oranı” olarak değil, “gelir-gider tahakkuku dengesi” olarak ifade edilmesi uygun görülmüştür.

**Tablo 5. Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin Genel Ekonomik Büyüme Oranlarına Göre Hastaneler Düzeyinde Düzeltilmiş Gelir ve Gider Tahakkukları**

Sağlık Tesisi Adı*	Yıl	Protokol Tarihi	Gider (TL)	Düzeltilmiş Gider (TL)	Gelir Tahakkuku (TL)	Düzeltilmiş Gelir Tahakkuk (TL)	Gider Tahakkuk Artışı (a)	Gider Tahakkuk Artış Oranı	Gelir Tahakkuku Artışı (b)	Gelir Tahakkuku Artış Oranı	Gelir ve Gider Tahakkuku Dengesi	
											Tutar (b-a)	% ((b-a)/a*100)
Kırşehir Devlet Hastanesi	2009	08.07.2010	19.634.571	24.558.921	22.411.330	26.626.901	14.227.645	0,57	15.446.569	0,580	1.218.924	%8,56 Artış
SB Ahi Evran Üniversitesi E.A.H.	2011		38.786.566	38.786.566	42.073.470	42.073.470						
İstanbul Göztepe E.A.H.	2010	25.05.2010	92.804.405	107.319.014	98.714.388	119.434.538	22.204.980	0,206	10.057.433	0,084	(-)12.147.547	%54,70 Düşüş
SB Medeniyet Üniversitesi Göztepe E.A.H.	2012		129.523.994	129.523.994	129.491.971	129.491.971						
Ordu Boztepe Devlet Hastanesi	2009	07.07.2010	14.937.951	18.684.389	12.954.962	15.391.790	(-) 839.911	(-)0,002	628.117	0,040	1468028	%174,78 Artış
Sağlık Bakanlığı Ordu Üniversitesi E.A.H.	2011		17.844.478	17.844.478	16.019.907	16.019.907						
Sakarya E.A.H.	2008	05.06.2009	13.060.026	18.550.461	27.946.237	35.030.608	43.681.461	2,354	24.569.422	0,701	(-)19.112.039	%43,75 Düşüş
Sağlık Bakanlığı Sakarya Üniversitesi E.A.H.	2010		62.231.922	62.231.922	59.600.030	59.600.030						
Rize E.A.H.	2010	01.02.2011	53.554.950	61.930.944	51.557.583	62.379.520	13.667.819	0,220	14.896.138	0,238	1.228.319	%8,98 Artış
SB Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi E.A.H.	2012		75.598.763	75.598.763	77.275.658	77.275.658						
Ankara Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi	2010	10.03.2011	128.600.635	148.713.774	105.540.116	127.692.986	16.170.688	0,108	9.167.710	0,071	(-)7.002.978	%43,30 Düşüş
SB Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Atatürk E.A.H.	2012		164.884.462	164.884.462	136.860.696	136.860.696						
İzmir Atatürk E.A.H.	2010	31.03.2011	153491.616	177.497.705	151.504.558	183.305.365	(-) 770.911	(-)0,004	(-) 3.505.253	0,019	(-)2.734.342	%354,68 Düşüş
SB İzmir Katip Çelebi Üniversitesi E.A.H.	2012		176.726.794	176.726.794	179.800.112	179.800.112						
Muğla Devlet Hastanesi	2010	26.04.2011	36.267.262	41.939.462	38.960.161	47.137.899	18.437.115	0,439	8.671.091	0,183	(-)9.766.024	%52,96 Düşüş
SB Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi E.A.H.	2012		60.376.577	60.376.577	55.808.990	55.808.990						
Adıyaman Devlet Hastanesi	2010	04.08.2011	40.468.125	50.617.531	39.892.362	48.265.769	34.499.958	0,681	45.483.307	0,942	10.983.349	%32,83 Artış
Sağlık Bakanlığı Adıyaman Üniversitesi E.A.H.	2012		85.117.489	85.117.489	93.749.076	93.749.076						
Kütahya Evliya Çelebi Devlet Hastanesi	2010	17.10.2011	44.069.031	50.961.427	41.285.773	49.951.657	32.594.611	0,639	37.462.817	0,749	4.868.206	%14,93 Artış
SB Dumlupınar Ün. Kütahya Evliya Çelebi E.A.H.	2012		83.556.038	83.556.038	87.414.474	87.414.474						
Çorum Devlet Hastanesi	2011	17.01.2012	68.229.979	77.563.840	61.063.512	73.880.743	18.235.467	0,235	23.532.314	0,318	5.296.847	%29,04 Artış
Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H.	2013		95.799.307	95.799.307	97.413.057	97.413.057						
Amasya Sabuncuoğlu Şerefeddin Devlet Hastanesi	2011	02.08.2012	43.657.352	49.629.678	44.759.319	54.154.300	(-) 4.152.943	(-)0,083	(-) 7.041.744	(-)0,130	(-)2.888.801	%69,56 Düşüş
SB Amasya Ün. Sabuncuoğlu Şerefeddin E.A.H.	2013		45.476.735	45.476.735	47.112.556	47.112.556						
Karabük Devlet Hastanesi	2012	17.01.2013	38.262.370	44.384.349	42.049.929	45.834.423	10.890.716	0,245	17.004.712	0,371	6.113.996	%56,13 Artış
SB Karabük Üniversitesi Karabük E.A.H.	2013		55.275.065	55.275.065	62.839.135	62.839.135						
İstanbul Pendik E.A.H.	2009	26.08.2011	Yeni Kurulmuş Hastane				202.824.567		150.500.887			
SB Marmara Üniversitesi Pendik E.A.H.	2012		Yeni Kurulmuş Hastane				150.500.887					
Erzincan Mengücek Gazi Devlet Hastanesi	2010	03.05.2011	Yeni Kurulmuş Hastane				58.479.260		56.470.412			
Sağlık Bakanlığı Erzincan Üniversitesi Mengücek Gazi E.A.H.	2012		Yeni Kurulmuş Hastane				58.479.260		56.470.412			

\*İlk sırada verilenler afileye olunan sağlık kuruluşu, ikinci sırada olan ise ilk sırada bulunan sağlık kuruluşu ile afileye olunduktan sonraki mevcut sağlık tesisidir.

Kaynak: TKHK, 2016a.



Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranları göz önünde bulundurularak elde edilen düzeltilmiş gelir-gider tahakkukları Tablo 5'te sunulmuştur. Düzeltilmiş gelir ve gider tahakkukları üzerinde yapılan hesaplama göre, afilyasyon öncesi eğitim araştırma hastanesi olan 5 sağlık kuruluşundan 4'ünün gelir-gider tahakkuku dengesinin negatif yönlü olduğu bulunmuştur. Eğitim araştırma hastanesi olan 1 sağlık kuruluşunun ise gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir. Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranlarına göre yapılan hesaplamada afilyasyon öncesi eğitim araştırma hastanesi olup da gelir-gider tahakkuku dengesi negatif yönlü olan sağlık kuruluşları şunlardır:

- Sağlık Bakanlığı Medeniyet Üniversitesi Göztepe E.A.H. (12.147.547 TL (%54,70) düşük),
- Sağlık Bakanlığı Sakarya Üniversitesi E.A.H. (19.112.039 TL (%43,75) düşük),
- Sağlık Bakanlığı Yıldırım Beyazıt Üniversitesi E.A.H. (7.002.978 TL (%43,75) düşük),
- Sağlık Bakanlığı İzmir Katip Çelebi Üniversitesi E.A.H.(2.734.342 TL (%354,68) düşük).

Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranlarına göre afilyasyon öncesi eğitim araştırma hastanesi olan Sağlık Bakanlığı Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi E.A.H.'nin ise gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif yönlü olduğu (1.228.319 TL (%8,98) yüksek) tespit edilmiştir.

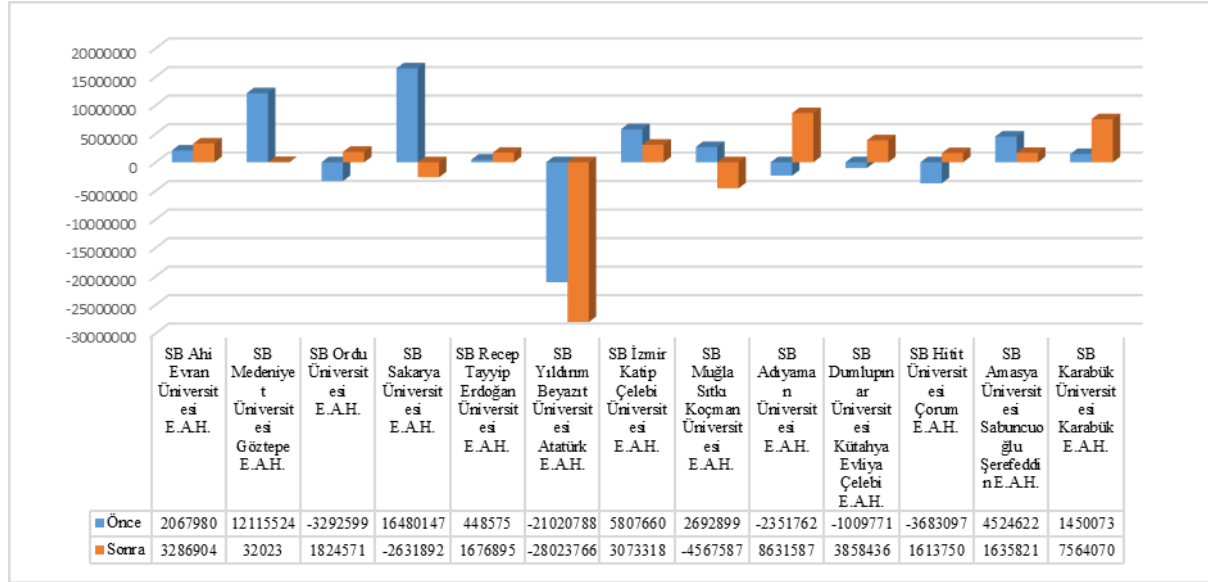
Afilyasyon öncesi dönemlerde devlet hastanesi olan 8 sağlık kuruluşundan 2'sinin gelir-gider tahakkuku dengesinin negatif yönlü olduğu tespit edilmiştir. Bu sağlık kuruluşları ise Sağlık Bakanlığı Sıtkı Koçman Üniversitesi E.A.H. (9.766.024 TL (%52,96) düşük) ve Sağlık Bakanlığı Amasya Üniversitesi Sabuncuoğlu Şerefeddin E.A.H. (2.888.801 TL (%69,56 düşük)'dir. Diğer taraftan afilyasyon öncesi dönemlerde devlet hastanesi olan 8 sağlık kuruluşundan 6'sının gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif yönlü olduğu bulunmuş olup, bu sağlık kuruluşları şunlardır:

- Sağlık Bakanlığı Ahi Evran Üniversitesi E.A.H. (1.218.924 TL (%8,56) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Ordu Üniversitesi E.A.H. (1468028TL (%174,78) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Adıyaman Üniversitesi E.A.H. (10.983.349 TL (%32,83) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Dumlupınar Üniversitesi Kütahya Evliya Çelebi E.A.H. (4.868.206 TL (%14,93) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H. (5.296.847 TL (%29,04) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Karabük Üniversitesi Karabük E.A.H. (6.113.996 TL (%56,13) yüksek).

Genel olarak ise Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranlarına göre düzeltilmiş gelir ve gider tahakkuku tutarlarına göre yapılan hesaplamada, afilyasyon öncesi olan 13 sağlık kuruluşundan 7'sinin gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif, 6'sının ise negatif yönlü olduğu tespit edilmiştir.

Afiliye olan hastanelerin afilyasyondan önceki ve sonraki gelir-gider tahakkukları Grafik 1’de sunulmuştur.

**Grafik 1. Hastaneler Düzeyinde Afilyasyon Öncesi ve Sonrası Borç Durumu**



**Kaynak:** TKHK, 2016a.

Sağlık Bakanlığı hastaneleri genel ekonomik artış/büyüme oranları göz önünde bulundurularak afiliye olan sağlık kuruluşlarının afilyasyon öncesi borç tutarları afilyasyon sonrası borç tutarlarının parasal değer karşılığına dönüştürülmüş ve elde edilen değerler Grafik 1’de sunulmuştur. Buna göre, afilyasyon ile birlikte genelde devlet hastaneleri borçlarında bir azalış, eğitim ve araştırma hastaneleri borçlarında ise bir artış gözlenmektedir.

### 3.2. Sağlık Bakanlığı’na Bağlı Hastanelerde Afilyasyonun Hastane Bütçesine Olan Etkilerinin TÜİK Verilerine Göre İncelenmesi

Çalışmanın bu kısmında, Türkiye geneli ekonomik büyüme ve Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) deflatör oranları göz önünde bulundurularak afilyasyonun hastaneler üzerindeki mali etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Afiliye olan hastanelerin protokol tarihinden bir yıl önceki ile sonraki gelir ve gider tahakkukları değerlendirilmiştir. Sonraki aşamada ise bu hastanelerin afiliye olmadan önceki gelir ve gider tahakkuklarına Türkiye geneli ekonomik büyüme ve Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) deflatör oranına karşılık gelen tutarlar eklenerek elde edilen tutar, afilyasyon sonrası gelir ile gider tahakkuku arasındaki fark ile kıyaslanmıştır (Bkz. Tablo 6).

**Tablo 6. Türkiye Geneli Genel Büyüme Oranları (2008-2013 Yılları Arası)**

Yıllar	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Türkiye Geneli Ekonomik Büyüme Oranı</b>	0,007	(-) 0,042	0,092	0,088	0,022	0,040
<b>GSYH Deflatör Oranı</b>	0,120	0,052	0,080	0,058	0,063	0,068
<b>Türkiye Geneli Büyüme Oranları</b>	0,127	0,010	0,172	0,146	0,085	0,108

**Kaynak:** TÜİK, 2015.

Türkiye geneli genel büyüme ve GSYH deflatör oranlarına göre hesaplanan düzeltilmiş gelir ve gider tahakkuku tutarlarına göre yapılan hesaplamada afilyasyon uygulamasından önce devlet hastanesi olan 8 sağlık kuruluşundan 2'sinin ve 5 eğitim ve araştırma hastanesinden 2'sinin gelir-gider tahakkuku dengesinin negatif yönlü olduğu görülmüştür. Afilyasyon öncesi eğitim araştırma hastanesi olan Sağlık Bakanlığı Medeniyet Üniversitesi Göztepe E.A.H. (7.380.555 TL (%52,23) düşük) ve Sağlık Bakanlığı Sakarya Üniversitesi E.A.H. (20.252.998 TL (%43,30) düşük)'nin gelir-gider tahakkuku dengesinin negatif yönlü olduğu; Sağlık Bakanlığı Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi E.A.H. (4.160.441 TL (%46,18) yüksek), SB Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Atatürk E.A.H. (649.914 TL (%13,04) yüksek) ve Sağlık Bakanlığı İzmir Katip Çelebi Üniversitesi E.A.H.( 5.544.046 TL (%39,24) yüksek)'nin ise gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif yönlü olduğu bulunmuştur (Bkz. Tablo 7).

Afilyasyon öncesi devlet hastanesi olan Sağlık Bakanlığı Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi E.A.H. (7.915.965 TL (%51,80) düşük) ile Sağlık Bakanlığı Ahi Evran Üniversitesi E.A.H. (442.584 TL (%3,56) düşük)'nin gelir-gider tahakkuku dengesinin negatif yönlü olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan afilyasyon öncesi devlet hastanesi olup da gelir-gider tahakkuku dengesi pozitif yönlü olan sağlık kuruluşları şunlardır:

- Sağlık Bakanlığı Ordu Üniversitesi E.A.H. (838.805 TL (%37,80) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Adıyaman Üniversitesi E.A.H. (9.347.496 TL (%26,86) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Dumlupınar Üniv. Kütahya Evliya Çelebi E.A.H. (7.319.167 TL (%25,44) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H. (10.229.133 TL (%74,26) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Amasya Üniversitesi Sabuncuoğlu Şerefeddin E.A.H. (311.058 TL (%4,43) yüksek),
- Sağlık Bakanlığı Karabük Üniversitesi Karabük E.A.H. (3.367.455 TL (%26,14) yüksek).

Genelde ise Türkiye geneli genel büyüme ve GSYH deflatör oranları göz önünde bulundurularak yapılan hesaplamada, 13 sağlık kuruluşundan 9'unun gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif, 4'ünün ise negatif yönlü olduğu görülmüştür.

**Tablo 7. Türkiye Geneli Büyüme + Deflatör Oranlarına Göre Hastaneler Düzeyinde Düzeltilmiş Gelir ve Gider Tahakkukları**

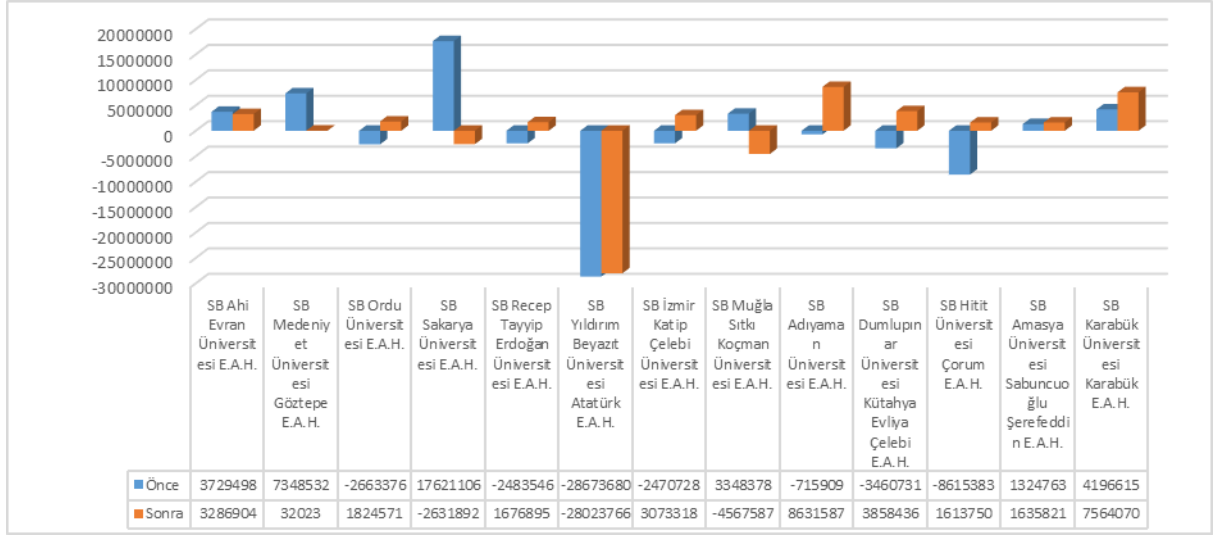
Sağlık Tesisi Adı*	Yıl	Protokol Tarihi	Gider (TL)	Düzeltilmiş Gider (TL)	Gelir Tahakkuk (TL)	Düzeltilmiş Gelir Tahakkuk (TL)	Gider Tahakkuk Artışı (TL) (a)	Gider Tahakkuk Artışı Oranı	Gelir Tahakkuk Artışı (TL) (b)	Gelir Tahakkuk Artışı Oranı	Gelir-Gider Tahakkuk Dengesi	
											Tutar (TL) (b-a)	% ((b - a)/a*100)
Kırşehir Devlet Hastanesi	2009	08.07.2010	19.634.571	26.371.428	22.411.330	30.100.926						
SB Ahi Evran Üniversitesi E.A.H.	2011		38.786.566	38.786.566	42.073.470	42.073.470	12.415.138	0,47	11.972.554	0,39	(-)442.584	%3,56 Düşüş
İstanbul Göztepe E.A.H.	2010	25.05.2010	92.804.405	115.393.925	98.714.388	122.742.457						
SB Medeniyet Üniversitesi Göztepe E.A.H.	2012		129.523.994	129.523.994	129.491.971	129.491.971	14.130.069	0,12	6.749.514	0,054	(-)7.380.555	%52,23 Düşüş
Ordu Boztepe Devlet Hastanesi	2009	07.07.2010	14.937.951	20.063.341	12.954.962	17.399.965						
Sağlık Bakanlığı Ordu Üniversitesi E.A.H.	2011		17.844.478	17.844.478	16.019.907	16.019.907	(-) 2.218.863	-0,11	(-) 1.380.058	0,07	838.805	%37,80 Artış
Sakarya E.A.H.	2008	05.06.2009	13.060.026	15.459.414	27.946.237	33.080.520						
Sağlık Bakanlığı Sakarya Üniversitesi E.A.H.	2010		62.231.922	62.231.922	59.600.030	59.600.030	46.772.508	3,02	26.519.510	0,80	(-)20.252.998	%43,30 Düşüş
Rize E.A.H.	2010	01.02.2011	53.554.950	66.590.760	51.557.583	64.107.214						
SB Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi E.A.H.	2012		75.598.763	75.598.763	77.275.658	77.275.658	9.008.003	0,13	13.168.444	0,20	4.160.441	%46,18 Artış
Ankara Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi	2010	10.03.2011	128.600.635	159.903.316	105.540.116	131.229.636						
SB Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Atatürk E.A.H.	2012		164.884.462	164.884.462	136.860.696	136.860.696	4.981.146	0,03	5.631.060	0,04	649.914	%13,04 Artış
İzmir Atatürk E.A.H.	2010	31.03.2011	153.491.616	190.853.010	151.504.558	188.382.282						
SB İzmir Katip Çelebi Üniversitesi E.A.H.	2012		176.726.794	176.726.794	179.800.112	179.800.112	(-)14.126.216	0,07	(-) 8.582.170	0,04	5.544.046	%39,24 Artış
Muğla Devlet Hastanesi	2010	26.04.2011	36.267.262	45.095.076	38.960.161	48.443.454						
SB Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi E.A.H.	2012		60.376.577	60.376.577	55.808.990	55.808.990	15.281.501	0,33	7.365.536	0,15	(-)7.915.965	%51,80 Düşüş
Adıyaman Devlet Hastanesi	2010	04.08.2011	40.468.125	50.318.471	39.892.362	49.602.562						
Sağlık Bakanlığı Adıyaman Üniversitesi E.A.H.	2012		85.117.489	85.117.489	93.749.076	93.749.076	34.799.018	0,69	44.146.514	0,89	9.347.496	%26,86 Artış
Kütahya Evliya Çelebi Devlet Hastanesi	2010	17.10.2011	44.069.031	54.795.874	41.285.773	51.335.143						
SB Dumlupınar Ün. Kütahya Evliya Çelebi E.A.H.	2012		83.556.038	83.556.038	87.414.474	87.414.474	28.760.164	0,52	36.079.331	0,70	7.319.167	%25,44 Artış
Çorum Devlet Hastanesi	2011	17.01.2012	68.229.979	82.024.716	61.063.512	73.409.333						
Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H.	2013		95.799.307	95.799.307	97.413.057	97.413.057	13.774.591	0,16	24.003.724	0,32	10.229.133	%74,26 Artış
Amasya Sabuncuoğlu Şerefeddin Devlet Hastanesi	2011	02.08.2012	43.657.352	52.483.995	44.759.319	53.808.758						
SB Amasya Ün. Sabuncuoğlu Şerefeddin E.A.H.	2013		45.476.735	45.476.735	47.112.556	47.112.556	(-) 7.007.260	0,13	(-) 6.696.202	0,12	311.058	%4,43 Artış
Karabük Devlet Hastanesi	2012	17.01.2013	38.262.370	42.394.706	42.049.929	46.591.312						
SB Karabük Üniversitesi Karabük E.A.H.	2014		55.275.065	55.275.065	62.839.135	62.839.135	12.880.359	0,30	16.247.814	0,34	3.367.455	%26,14 Artış
İstanbul Pendik E.A.H.	2009	26.08.2011	Yeni Kurulmuş Hastane									
SB Marmara Üniversitesi Pendik E.A.H.	2012		202.824.567		150.500.887				150.500.887			
Erzincan Mengücek Gazi Devlet Hastanesi	2010	03.05.2011	Yeni Kurulmuş Hastane									
SB Erzincan Üniversitesi Mengücek Gazi E.A.H.	2012		58.479.260		56.470.412				56.470.412			

\* İlk sırada verilenler afilliye olunan sağlık kuruluşu, ikinci sırada olan ise ilk sırada bulunan sağlık kuruluşu ile afilliye olunduktan sonraki mevcut sağlık tesisidir.

Kaynak: TKHK, 2016a.

Türkiye geneli genel büyüme ve GSYH deflatör oranları dikkate alınarak afiliye olan sağlık kuruluşlarının afiliasyon öncesi borç tutarları afiliasyon sonrası borç tutarlarının parasal değer karşılığına dönüştürülmüş ve elde edilen değerler Grafik 2’de sunulmuştur. Buna göre afiliasyon ile birlikte genel olarak eğitim ve araştırma hastanelerinin borç miktarlarında artma, devlet hastanelerinin borç miktarında ise azalma görülmektedir.

**Grafik 2. Afiliasyon Öncesi ve Sonrası Hastaneler Düzeyinde Borç Durumları**



**Kaynak:** TKHK, 2016a.

### 3.3. Afiliye Olan Hastanelerin Gelir-Gider Tahakkuku Dengelerinin Test Edilmesi

Çalışmada Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranları ve Türkiye geneli ekonomik büyüme oranlarına göre afiliasyon öncesinin gelir tahakkuku ile gider tahakkuku arasındaki fark, afiliasyon sonrası gelir tahakkuku ile gider tahakkuku arasındaki fark ile karşılaştırılarak hastanelerin afiliasyon öncesi ve sonrası gelir-gider tahakkukları arasındaki farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı ortaya konulmak istenmiştir. Bu kapsamda gözlemlere ilişkin olarak parametrik test şartları sağlanamadığından Bağımlı İki Örnek T-Testi (Paired Sample T-Test) yerine, bunun non-parametrik karşılığı olan Wilcoxon Testi’nden yararlanılmıştır. Sonuçta hem Sağlık Bakanlığı hastaneleri ekonomik büyüme oranları hem de Türkiye geneli ekonomik büyüme oranlarına göre yapılan karşılaştırmalarda, hastanelerin afiliasyon öncesi gelir ve gider tahakkuku arasındaki fark ile afiliasyon sonrası gelir ve gider tahakkuku arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranları temel alınmak suretiyle yapılan Wilcoxon Testi neticesinde  $z=-0,804$  ve  $p=0,422>0,05$ ; Türkiye geneli ekonomik büyüme oranları dikkate alınmak suretiyle yapılan Wilcoxon Testi neticesinde  $z=-0,524$  ve  $p=0,600>0,05$ ’dir. Diğer taraftan Sağlık Bakanlığı hastaneleri ekonomik büyüme oranları ve Türkiye geneli ekonomik büyüme oranları temel alınmak suretiyle yapılan korelasyon analizinde, hastanelerin afiliasyon öncesi gelir ve gider tahakkuku arasındaki fark ile afiliasyon sonrası gelir ve gider

tahakkuku arasındaki farkın ilişki durumu incelenmiştir. Sonuçta, Türkiye geneli ekonomik büyüme oranları temel alınmak suretiyle yapılan korelasyon analizinde  $r=564$  ve  $p=0,045<0,05$ ; Sağlık Bakanlığı hastaneleri ekonomik büyüme oranları temel alınmak suretiyle yapılan korelasyonda ise  $r=648$  ve  $p=0,017<0,05$  bulunmuştur. Buna göre hastanelerin afilyasyon öncesi gelir ve gider tahakkuku arasındaki fark ile afilyasyon sonrası gelir ve gider tahakkuku arasında pozitif yönde orta düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

### 3.4. Bir Afiliye Hastane Özelinde Afilyasyonun Hastane Bütçe Performansı Üzerine Etkilerinin İncelenmesi\*

Aşağıda afiliye olan bir hastanenin afilyasyon öncesi ve sonrası gelir-gider tahakkukları ele alınmıştır.

**Afilyasyonun Hastanenin Gelir-Gider Tahakkuklarına Etkisi:** Tablo 8’de, bir afiliye olan hastanenin, afilyasyon öncesi ve sonrası mali durumları karşılaştırılarak (2013 ve 2014 yılı) verilmiştir. Buna göre afilyasyon öncesi 2013 yılına göre 2014 yılında gelirlerde %29 ve giderlerde %33’lük bir artış söz konusudur.

**Tablo 8. Gelir Gider Tablosu (2013 ve 2014 Yılları)\***

	2013 Yılı	2014 Yılı	Fark	Oran
<b>Gelir</b>	65.368.089	84.434.943	19.066.854	%29 Artış
<b>Gider</b>	63.329.254	84.028.625	20.699.371	%33 Artış

**Kaynak:** TKHK, 2016a

\*İlgili Sağlık kuruluşu 2013-2014 yılının ortasında afiliye olduğundan bütçe karşılaştırmaları 2013 yılsonu ile 2014 yılsonu verileri üzerinde yapılmıştır.

**Personel Giderleri:** Afilyasyon öncesi devlet hastanesinin ek ödeme gideri aylık 2.000.000 TL iken afilyasyon sonrası 1.200.000 TL artış göstererek yaklaşık %60 artmıştır. Afilyasyon öncesi devlet hastanesinin döner sermaye maaş gideri aylık 240.000TL iken, afilyasyon sonrası 160.000TL artış göstererek yaklaşık %65 artmıştır. Afilyasyon öncesi devlet hastanesi olarak faaliyet gösteren sağlık kuruluşunun nöbet ücret gideri aylık 150.000TL iken, afilyasyon sonrası 350.000TL artış göstererek yaklaşık %130 artmıştır.

**Hizmet Alım Gideri:** Afilyasyon öncesi hastanesinin tıbbi personele dayalı hizmet giderleri ile diğer tüm hizmet alım giderleri aylık 1.500.000 TL iken, afilyasyon sonrası 700.000 TL artış göstererek yaklaşık %50 artmıştır.

\* Bu sağlık kuruluşuna ait veriler Türkiye Kamu Hastaneler Kurumu (TKHK)’ndan alınmış ve yazılı izin alınmak suretiyle çalışmada kullanılmıştır.

**Tıbbi Malzeme ve İlaç Gideri:** Afiliasyon öncesi hastanenin tıbbi malzeme ve ilaç gideri aylık 850.000 TL iken, afiliasyon sonrası 750.000 TL artış göstererek yaklaşık %85 artmıştır.

**Diğer İşletme ve Yatırım Gideri:** Afiliasyon öncesi hastanenin diğer işletme ve yatırım gideri aylık 500.000 TL iken, afiliasyon sonrası aylık 400.000 TL artış göstererek diğer işletme ve yatırım giderinde yaklaşık %80 artış olmuştur. Yukarıdaki analize göre; afiliasyon öncesi devlet hastanesi aylık toplam gideri ortalama 5.240.000 TL iken, afiliasyon sonrası aylık ortalama gider 3.6000.000 TL artış göstererek %65 artış yaşanmıştır.

**Afiliasyonun Hastanenin Borçlarına Etkisi:** Söz konusu hastanesinin afiliasyon sonrası borç tutarında önemli bir azalma olduğu görülmektedir (Bkz. Tablo 9). Afiliyona ilişkin protokol 2014 yılı ortasında yapıldığından, veriler 2013 ile 2014 yılsonu değerleri üzerinden yapılmıştır.

**Tablo 9. Borç Tablosu (2013 ve 2014 Yılları)\***

	2013 Yılı	2014 Yılı	Oran
<b>Borç</b>	20.178.218	64.819.102	%221 Artış
<b>Ödenen</b>	3.180.999	37.723.346	%1.085 Artış
<b>Kalan</b>	16.997.219	27.095.756	%59 Artış

**Kaynak:** TKHK, 2016a.

\*İlgili Sağlık kuruluşu 2013-2014 yılının ortasında afiliye olduğundan bütçe karşılaştırmaları 2013 yılsonu ile 2014 yılsonu verileri üzerinde yapılmıştır.

**Afiliasyonun Yataklı Tedavi Hizmeti Alan Hasta Sayısına ve Gelire Etkisi:** Afiliasyon sonrası yataklı sağlık hizmeti sayısı yaklaşık %15 düşüş göstermiş ve bu durum yaklaşık %25 gelir kaybına sebebiyet vermiştir. Söz konusu hastane devlet hastanesi iken, 3 ünite ve 21 klinikte hizmet vermekteydi ve bu kliniklerin 111'inde kadın doğum ve çocuk, 389'unda ise diğer branşlara ilişkin hasta yatağı bulunmaktaydı. Afiliasyon sonrasında ise hastanede 1 ünite, 23 klinik ve 250 hasta yatağı bulunmaktadır.

**Afiliasyonun Ayakta Sağlık Hizmeti Alan Hasta Sayısına ve Gelire Etkisi:** Afiliasyon sonrası üniversite hastanesinin ayakta sağlık hizmeti sayısı ve geliri yaklaşık %15 arttırmıştır. Ancak hastanenin afiliasyon öncesi ayakta sağlık hizmeti sayısı, afiliasyon sonrası ayakta vermiş olduğu sağlık hizmeti sayısının yaklaşık dört katıdır. Bunun sebebi ise sağlık kuruluşunun afiliasyon öncesi üç ayrı üniteye poliklinik hizmeti veriyor olmasına karşın, afiliasyon sonrası sadece bir üniteye poliklinik hizmeti vermesidir. Afiliasyon sonrası ayakta sağlık hizmeti sayısı afiliasyon öncesi ayakta sağlık hizmeti sayısının yaklaşık %25'i olmasına rağmen, üniversite hastanesinin ayakta sağlık hizmeti geliri, söz konusu hastanenin devlet hastanesi olarak sunmuş olduğu ayakta tedavi hizmeti gelirlerinin yaklaşık %35'i olduğu görülmüştür.

***Afiliasyonun Acil Servislerde Tedavi Gören Hasta Sayısına Etkisi:*** Afiliasyon sonrası üniversite hastanesinde bulunan acil ve yoğun bakım ünitesinin Ağustos 2014 yılı itibari ile kapatılması; acil ve yoğun bakım hizmet sayılarının ilgili yılın genelinde yaklaşık %20'lik bir azalma yaşanmasına neden olmuştur. Afiliasyon sonrası sağlık kuruluşunun acil servisine gelen hastalara işlem yapıldıktan sonra aynı sağlık kuruluşunun acil kliniğine sevk edildiğinden, hastalara ayrı bir dosya açılmamıştır. Dolayısıyla acil servisten gelen hastalara mevcut dosya üzerinde işlem yapıldığından, bu durumun sağlık kuruluşunun gelir kaybı yaşamasına sebebiyet vermiştir.

#### **4. SONUÇ ve ÖNERİLER**

Afiliye olan Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerde afiliasyonun hastanelerin finansal yapılarına etkilerini ortaya koymak ve bunlar üzerinde birtakım değerlendirmeler yapmak istenen bu çalışmada, 14 sağlık tesisinin afiliasyon öncesi ile sonrası gelir ve gider tahakkukları mali değerlendirilmeye tabi tutulmuştur. Bunlardan 13'ünün afiliasyon öncesi yılın gelir ve gider tahakkukları, hem Sağlık Bakanlığı hastaneleri ekonomik büyüme oranları hem de Türkiye geneli ekonomik büyüme oranları dikkate alınarak her bir hastanenin afiliasyon sonrası yılın gelir ve gider tahakkuklarının parasal değer karşılığına dönüştürülmüştür. Afiliye olan 2 sağlık kuruluşunun afiliasyondan önce sağlık hizmeti sunumu olmadığı için çalışmaya dahil edilmemiştir. Afiliasyon uygulamasının hastane bütçe performansı üzerine etkisi daha detaylı olarak ele almak için ise afiliye olan 1 sağlık kuruluşu ayrıca ele alınmıştır. Bu kapsamda söz konusu sağlık kuruluşunda afiliasyonun personel giderlerine; tıbbi malzeme ve ilaç gelirlerine; yatırım giderlerine; hastane borçlanma oranına; ayakta, yataklı, tedavi gören hasta sayısına olan etkileri ele alınmaya çalışılmıştır. Yapılan analizlere göre genel olarak afiliasyon sonrası söz konusu hastanenin personel giderleri, personel alım giderleri, tıbbi malzeme ve ilaç giderleri, diğer işletme ve yatırım giderlerinin arttığı görülmüştür. Diğer taraftan afiliasyon sonrası ayakta tedavi gören hasta sayısında % 15'lik bir artma, yatarak tedavi gören hasta sayısında ise %15'lik bir azalma görülmüştür. Fakat yatarak tedavi gören hasta sayısındaki bu azalışa karşın yataklı tedavi gören hasta gelirlerinde %10'luk bir artış sağlanmıştır. 2013 yılsonuna göre 2014 yılsonunda borçlarda %221'lik bir artış olmasına rağmen, ödemelerde %1.085'lik bir artış sağlanmıştır. Ödemelerdeki bu artış, 2014 yılına göre 2013 yılında hastanenin çok az ödeme yapması ile açıklanabilir. 2013 yılına göre 2014 yılında ilgili sağlık kuruluşunun borçlanma oranı %56 arttığı göz önünde bulundurulduğunda, bu hastane özelinde afiliasyonun hastane mali performansı üzerinde olumlu bir etki oluşturmadığı görülmektedir.

Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranları ve Türkiye geneli genel büyüme ve GSYH deflatör oranları temel alınarak SPSS 20 aracılığıyla yapılan Wilcoxon Testi analiz sonuçlarına göre, afiliasyon öncesi ve sonrası gelir-gider tahakkukları arasında istatistiksel olarak



anlamli farklılıklar bulunmamıştır. Fakat genel olarak Sağlık Bakanlığı hastanelerinin genel ekonomik büyüme oranları dikkate alınarak afiliye olan 13 sağlık kuruluşunun gelir ve gider tahakkukları üzerinde yapılan düzeltici işlemler neticesinde ise devlet hastanelerinin genelde afiliasyon sonrasında gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif (8 devlet hastanesinden 6'sı), eğitim araştırma hastanelerin gelir-gider tahakkuku dengesinin ise negatif (5 eğitim araştırma hastanesinden 4'ünün negatif, 1'inin pozitif olduğu) yönlü olduğu tespit edilmiştir. Türkiye geneli genel büyüme ve GSYH deflatör oranları dikkate alınarak elde edilen düzeltilmiş gelir ve gider tahakkukları incelendiğinde, 13 sağlık tesisinden 4 (2 D + 2 EAH)'ünün gelir-gider tahakkuku dengesinin negatif, 9 sağlık kuruluşun (6 D + 3 EAH) gelir-gider tahakkuku dengesinin ise pozitif yönlü olduğu görülmüştür. Özellikle devlet hastanelerinin afiliasyon ile birlikte borçlarında azalma olduğu dikkat çekmiştir. Devlet hastaneleri ikinci basamak sağlık hizmeti verdiğinden dolayı, sunmuş olduğu sağlık hizmetlerinin maliyeti üçüncü basamak sağlık kuruluşu olan eğitim araştırma hastanelerinki kadar yüksek olmamaktadır. Diğer taraftan devlet hastanelerinin sunmuş olduğu sağlık hizmetlerinin ödemeleri de daha düşük (Sosyal Güvenlik Kurumu'nca yayımlanan Sağlık Uygulama Tebliği [SUT] fiyatlarına göre) olarak gerçekleşmektedir. Bu bakımdan afiliasyon öncesi devlet hastanesi olan sağlık kuruluşlarının afiliasyon sonrası mali görünümünün daha iyi olmasında, SUT gereğince bu sağlık kuruluşlarına yapılan ödemelerin H4 yerine U1 statüsünde yapılmasının önemli bir belirleyiciliği olduğu düşünülmektedir. Fakat afiliasyon öncesi devlet hastanesi olan Sağlık Bakanlığı Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi E.A.H.'nin her iki hesaplama yöntemine göre gelir-gider tahakkuk dengesinin negatif yönlü olması dikkat çekmiştir. SUT fiyatlama politikasına göre beklenen sonuç gelir-gider tahakkuku dengesinin pozitif yönlü olması beklenirken, söz konusu hastanenin negatif yönlü çıkmıştır.

Hastane kaynaklarının ne ölçüde verimli kullanıldığını gösteren en önemli göstergelerin başında yatak doluluk oranı gelmektedir. Yatak doluluk oranının genel hastanelerde %80-85 ve onkoloji hastanelerinde %95-100 olması olumlu olarak kabul edilmektedir. Sağlık Bakanlığı verimlilik göstergelerine göre; eğitim hastanelerinde %72, özel dal hastanesi olan kalp, kalp damar cerrahisi eğitim hastanelerinde %74, fizik tedavi ve rehabilitasyon eğitim hastanelerinde %90 yatak doluluk oranı uygun değer olarak kabul edilmektedir (Ağırbaş, 2012: 33). Bu çalışmada yer alan Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H.'nin Hitit Üniversitesi ile afiliye olmadan önce (2011 yılında) devlet hastanesi iken, yatak doluluk oranı %55,16 olarak gerçekleşmiştir. Aynı sağlık kuruluşunun afiliasyon sonrası bir eğitim araştırma hastanesi olarak hizmet verdiği 2013 yılı yatak doluluk oranı %69,42 ve 2014 yılı yatak doluluk oranı ise %74,73 olarak gerçekleşmiştir. Bu çalışmada Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H.'nin yatak doluluk oranındaki bu gelişmeye benzer olarak ilgili yıllarda gelir-gider tahakkuku dengesinin de daha iyi olduğu görülmektedir. Sağlık Bakanlığı Karabük Üniversitesi Karabük E.A.H.'nin Karabük Üniversitesi ile

afiliye olmadan önceki dönemde (2012 yılında) %73,95 olan yatak doluluk oranı, afiliye olduktan sonraki dönemde (2014 yılında) %75,97 olmuştur. Aynı şekilde bu sağlık kuruluşuna ilişkin gelir-gider tahakkuku dengesinin, afiliasyon sonrası dönemde daha iyi bir konumda olduğu görülmektedir.

Kuşkusuz afiliasyonun sağlık kurumlarının mali durumları üzerine olumlu ya da olumsuz etkileri olmakla birlikte, afiliye sonrası gerçekleşen cironun tamamını afiliasyona atfetmek doğru olmayabilir. Çünkü her sağlık kuruluşunun yıllara göre cirosunda bir dalgalanma olması olağan olup, gelir ve giderler üzerinde afiliasyonun yanında kontrol altına alınmayan/alınamayan değişkenlerin etkisi de olabilir. Afiliye olan hastaneye yakın bir civarda yeni bir rakip hastanenin açılması, sağlık kuruluşunda çalışan alanında deneyimli sağlık çalışanlarının işten ayrılmaları, sağlık kurumunun duran varlıklara yatırım yapmasının gelirler ve giderler üzerine potansiyel etkisi, rakip hastanelerin yıllara göre sunmuş olduğu sağlık hizmetinin fiyatı ve niteliği bu kontrol edilmeyen değişkenlere örnek olarak verilebilir.

#### KAYNAKÇA

- Ağırbaş, İ. (2012) “Sağlık Kurumları Yönetiminde Temel Kavramlar” Mehtap TATAR (eds.) Sağlık Kurumları Yönetimi I, Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi.
- Akay, H. (1997) “İşletme Birleşmeleri ve Muhasebesi”, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Aktan, Ö. (2015) “Afiliasyondan Beklentiler ve Deneyimler”, <http://docplayer.biz.tr/9088523Afiliasyondan-beklentiler-ve-deneyimler.html>, (23.12.2015).
- Arnold, R. A. (2010) “Microeconomics”, 11th Edition, USA, Cengage Learning.
- Bor, S. (2015) “Üniversite Hastaneleri Birliği Toplantı Raporu”, <http://docplayer.biz.tr/1863065-2-universite-hastaneleri-birligi-toplanti-raporu.html>, (09.12.2015).
- Church, J. (2008) “Conglomerate Mergers, Issues in Competition Law and Policy”, ABA Section of Antitrust Law 2: 1503-1552.
- Ciliberto, F., ve Dranove, D. (2006) “The effect of physician–hospital affiliations on hospital prices in California”, *Journal of Health Economics*, 25(1): 29-38.
- Clougherty, J. A. ve Duso, T. (2009) “The impact of horizontal mergers on rivals: gains to being left outside a merger”, *Journal of Management Studies*, 46(8): 1365-1395.
- Cutler, D. M. ve Morton, F.S.(2013) “Hospitals, market share, and consolidation”, *Journal of the Medical Association (JAMA)*, 310:(18): 1964-1970.



- DHG Healthcare (2013) “What Hospital Executives Should be Considering in Hospital Mergers and Acquisitions”, [http://www2.dhgllp.com/res\\_pubs/Hospital-Mergers-and-Acquisitions.pdf](http://www2.dhgllp.com/res_pubs/Hospital-Mergers-and-Acquisitions.pdf), (30.12.2015).
- Evans, M.H. (2000) “Excellence in Financial Management”, <http://www.exinfm.com/training/pdffiles/course07-1.pdf>, (30.11.2015).
- Kirchhoff, S. M. (2013) “Physician Practices: Background, Organization, And Market Consolidation”, Congressional Research Service Report for Congress.
- Medical Development Specialists (2012) “Effect of the Affiliation of Hoag Memorial Hospital Presbyterian with St. Joseph Health System on the Availability or Accessibility of Healthcare Services”, [http://oag.ca.gov/sites/all/files/agweb/pdfs/charities/pdf/hoag\\_impact.pdf](http://oag.ca.gov/sites/all/files/agweb/pdfs/charities/pdf/hoag_impact.pdf), (29.11.2015).
- Morresi, O. ve Pezzi, A. (2014) “Cross-Border Mergers and Acquisitions: Theory and Empirical Evidence”, New York: Palgrave Macmillan.
- Ohio Hospital Association (2015) “Affiliation or Independence: A FourPronged Approach to Developing Your Affiliation Strategy”, <http://ohiohospitals.org/OHA/media/Images/Annual%20Meeting/Documents/2014%20Handouts/Mergers-Acquisitions-%E2%80%93Session32.pdf>, (05.12.2015).
- Özgülbaş, N.(2013) “Maliyet Muhasebesi ve Temel Maliyet Kavramları” Mehmet TOP (eds.) Sağlık Kurumlarında Maliyet Yönetimi, Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi.
- Pilsbury, S. ve Meaney, A. (2009) “Are Horizontal Mergers and Vertical Integration a Problem?”, Joint Transport Research Centre, Discussion Paper No. 2009-4.
- Resmi Gazete (1983) “2828 Sayılı Sosyal Hizmetler Kanunu”, 18059, 24 Mayıs1983.
- Resmi Gazete (1987) “3359 Sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu”, 19461, 07 Mayıs 1987.
- Resmi Gazete (2011) “Sağlık Bakanlığına Bağlı Sağlık Tesisleri ve Üniversitelere Ait İlgili Birimlerin Birlikte Kullanımı ve İşbirliği Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik”, 27850, 18 Şubat 2011.
- Resmi Gazete (2013) “Sayılı Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliği, 2015 Sağlık Hizmetleri Fiyatı Listesi”, 28597, 24 Mart 2013.
- Resmi Gazete (2014) “Sağlık Bakanlığı ve Bağlı Kuruluşlarına Ait Sağlık Tesisleri ve Üniversitelere Ait İlgili Birimlerin Birlikte Kullanımı Ve İşbirliği Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik”, 28989, 03 Mayıs 2014.



- TKHK (2016a) “Tek Düzen Muhasebe Sistemi (TDMS)”, Türkiye Kamu Hastaneler Kurumu, Ankara.
- TKHK (2016b) “Türkiye Kamu Hastaneler Kurumu Kayseri İli Kamu Hastaneleri Birliği Genel Sekreterliği”, <http://www.kayserikhb.gov.tr/pdf/mart.pdf>, (05.01.2016).
- TUİK (2015) <http://www.tuik.gov.tr/Start.do;jsessionid=tpw1WJ1KpvYL8HBCbL1wQ2L12LkKhtH2KjGQjmhSGfGkDZNGkZS8!-810206975>, (11.12.2015).
- Uğurluoğlu, Ö. (2015) “Üniversite Hastanelerinde Uygulanan Organizasyon Yapılarının Değerlendirilmesi”, İşletme Bilimi Dergisi, 3(1): 52-63.
- Ülgen, H. ve Mirze, S.K. (2010) “İşletmelerde Stratejik Yönetim”, Beşinci Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Ülger, N., Baldemir, E. ve Battaloğlu İnanç, B.(2015) “Employee Satisfaction in Hospitals with Afilyasyo; Sample of Training and Research Hospital of University of Muğla Sıtkı Koçman”, Journal of Clinical and Analytical Medicine (JCAM), Published Online: 30.03.2015, ss: 1-5.
- Yücebaş, Ö. (2005) “Şirket Birleşmeleri ve Türkiye Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

## EK 1. AFİLİYE SAĞLIK TESİSLERİ LİSTESİ

Sağlık Bakanlığı'na Bağlı Hastane Adı	Üniversiteye Bağlı Hastane Adı	Ortak Kullanımdan Sonraki Hastane Adı	Protokolün İmzalandığı Tarih	Protokolün Yenilendiği Tarih
Kırşehir Devlet Hastanesi	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Ahi Evran Üniversitesi E.A.H.	08.07.2010	
İstanbul Pendik E.A.H.	Marmara Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Marmara Üniversitesi Pendik Eğitim ve Araştırma Hastanesi	2608.2010	04.05.2011
İstanbul Göztepe E.A.H.	İstanbul Medeniyet Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Medeniyet Üniversitesi Göztepe E.A.H.	25.05.2011	
Ordu Boztepe Devlet Hastanesi	Ordu Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Ordu Üniversitesi E.A.H.	07.07.2010	
Sakarya E.A.H.	Sakarya Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Sakarya Üniversitesi E.A.H.	05.06.2009	05.08.2011
Rize E.A.H.	Rize Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi E.A.H.	01.02.2011	24.06.2011
Ankara Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Atatürk E.A.H.	10.03.2011	
İzmir Atatürk E.A.H.	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı İzmir Katip Çelebi Üniversitesi E.A.H.	31.03.2011	
Muğla Devlet Hastanesi	Muğla Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi E.A.H.	26.04.2011	27.07.2011/ 14.12.2012
Erzincan Mengücek Gazi Devlet Hastanesi	Erzincan Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Erzincan Üniversitesi Mengücek Gazi E.A.H.	03.05.2011	11.05.2011
Adıyaman Devlet Hastanesi	Adıyaman Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Adıyaman Üniversitesi E.A.H.	04.08.2011	
Kütahya Evliya Çelebi Devlet Hastanesi	Dumlupınar Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Dumlupınar Üniversitesi Kütahya Evliya Çelebi E.A.H.	17.10.2011	
Çorum Devlet Hastanesi	Hitit Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Hitit Üniversitesi Çorum E.A.H.	17.01.2012	
Giresun Prof. Dr. İlhan Özdemir Devlet Hastanesi	Giresun Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Giresun Üniversitesi Giresun Prof. Dr. İlhan Özdemir E.A.H.	02.08.2012	
Amasya Sabuncuoğlu Şerefeddin Devlet Hastanesi	Amasya Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Amasya Üniversitesi Sabuncuoğlu Şerefeddin E.A.H.	02.08.2012	
Karabük Devlet Hastanesi	Karabük Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Karabük Üniversitesi Karabük E.A.H.	17.01.2013	
İzzet Baysal Devlet Hastanesi, İzzet Baysal Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Hastanesi, Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon	Abant İzzet Baysal Üniversitesi	Sağlık Bakanlığı Bolu Kamu Hastaneler Birliği Abant İzzet Baysal Üniversitesi Hastanesi	23.06.2014	



## ZAMAN BASKISI ALTINDA ÇALIŞMA ve BOŞ ZAMAN ALGISI

Yrd. Doç. Dr. Doğa Başar SARIİPEK\*

### ÖZ

*Bu makale, çalışmanın zaman disiplini yoluyla bireye ait bir aktivite olmaktan çıkıp, “topluma faydalı” bir eylem haline nasıl dönüştürüldüğünü değerlendirmektedir. Aslında bireylerin çalışma ve çalışma dışı zaman algısında, günümüze gelene kadar sürekli değişiklikler yaşanmıştır. Bu doğrultuda, çalışma ve çalışma dışı zaman şeklinde iki farklı zaman diliminin çok da farkında olunmadığı toplum yapısından, bu iki farklı zamanın birbirinden kesin çizgilerle ayrıldığı günümüzdeki toplum yapısına geçilmiştir. Bu anlam değişikliğinde etkili olan faktörlerin başında, bireye dayatılan sıkı zaman disiplini gelmektedir. Sonuç olarak çalışma, sınırlarını ve yapıma anını doğa koşullarındaki zorlamaların haricinde bireyin kendisinin belirlediği özgür ve içsel bir alan olmaktan çıkmış ve bireyin pasifleştirildiği, sisteme ait ve dışsal bir alan haline dönüşmüştür. Hatta günümüz koşullarında sadece çalışma alanı değil, çalışma dışında kalan boş zaman aktiviteleri de zaman disiplini yoluyla sistem tarafından belirlenir hale gelmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Çalışma, Çalışma Zamanı, Boş Zaman, Zaman Disiplini, Tüketim Toplumu

**JEL Sınıflandırması:** F66, J01, J22

## PERCEPTION OF WORK AND LEISURE UNDER PRESSURE OF TIME

### ABSTRACT

*This paper examines the shift in the meaning of work, which is no longer an activity belongs to the individual itself but was turned into a “beneficial activity to society” through strict time discipline. The perception of work and leisure of individuals, indeed, has continuously been changing. In this sense, a transformation from the social order where there was no awareness for two different time slices, called working and leisure time, to the prevailing social order where these two concepts are separated indisputably. One of the leading factors behind this transformation is time discipline. Consequently, working is no longer a free and internal sphere where individuals are the only actors, except the coercion of the nature, determining the rules, but an external sphere which belongs to the*

\* Kocaeli Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, sariipek@kocaeli.edu.tr

system. Moreover, today not only working sphere, but also leisure activities are determined by the system through time discipline.

**Key Words:** Work, Working Time, Leisure, Time Discipline, Consumer Society

**Jel Classification:** F66, J01, J22

## 1. GİRİŞ

Çalışma ve çalışma dışı zaman algısı, toplumların bu olguları sürekli yeniden tanımlamalarıyla birlikte asırlardır değişmektedir. Üretimin biçimindeki ve işyeri örgütlenmelerindeki değişiklikler, insanların zamana yönelik algıları ve bunu çalışmayla ilişkilendirme biçimleri üzerinde ciddi etkilerde bulunmaktadır. Nitekim geleneksel iş ortamlarından ve çalışmadan, modern iş ortamlarına ve çalışma biçimlerine geçildikçe, insanların zaman algıları da ister istemez keskin değişikliklere uğramaktadır.

Başlangıçta iş-odaklı bir zaman algısı varken ve iş ile zamanın yönetimi doğal koşullardaki zorunluluklar haricinde tamamen bireye aitken, sanayileşmenin ve kapitalistleşmenin artmasıyla birlikte, bu süreç tersine dönmüş ve birey sistem tarafından yönlendirilmeye başlamıştır. İlk olarak manastırlar tarafından kullanılan sıkı zaman disiplini, daha sonraları bireyleri yönlendirmek ve tektipleştirmek amacıyla, kapitalizmin en etkili silahı olarak kullanılmıştır. Bu metalaştırma ve bireyler üzerindeki tahakküm süreci öyle bir hal almıştır ki, artık sadece bireyin çalışma zamanı değil, çalışma dışında kalan boş zamanı bile sisteme ait ve onun tarafından yönetilir hale gelmiştir.

Bu çalışmada, kapitalist birikim sürecinin gelişmesiyle birlikte zaman disiplini ihtiyacının nasıl gerekli hale geldiği, bunun işgücünün daha iyi senkronizasyonunu ve tektipleştirilmesini sağlamak üzere nasıl bir işlev gördüğü ve kapitalist toplumlarda bu değişikliklerin nasıl yaşandığı konuları tartışılacaktır. Bunun için öncelikle zaman kavramı üzerinde durulacak, ardından çalışma kavramı ve geçirdiği değişimler incelenecek, sonrasında modern çalışma düzeni öncesindeki zaman algısı açıklanmaya çalışılıp, son olarak kapitalizmin zaman disiplini yoluyla bireylerin çalışma ve çalışma dışı zamanlarını nasıl tahakküm altına aldığı belirlenmeye çalışılacaktır.

## 2. BİR FENOMEN OLARAK ZAMAN

Zaman, soyut ve tam olarak anlaşılamayan bir olgu olmasına karşın, günlük hayatımızda vazgeçemediğimiz ve aktivitelerimizi sıraya koyarken sürekli başvurduğumuz bir olgudur. Sabah kalkış, okula ya da işe gidiş, öğlen yemeğini yiyiş, akşam eve dönüş gibi tüm gündelik aktivitelerimizin yapılma anı bellidir. Bir günden diğerine aynı aktiviteler farklı anlarda yapılıyor olsa bile, yine de değişmeyen bir durum vardır; zamanın bize çizdiği sınırların dışına çıkmamız mümkün değildir. Ancak günlük hayatımızla bu kadar iç içe geçmiş bir olgu olmasına rağmen, zaman bilimin henüz kesin olarak tanımlayamadığı kavramlardan biridir. Bunun nedenlerinden biri olarak, aynı

zaman diliminin bile farklı insanlar, coğrafyalar ve kültürler için farklı anlamlar ifade etmesi gösterilmektedir (Blyton vd., 1989: 1). Bu farklılığın ise yaşayış biçimindeki ve değer yargılarındaki çeşitlilikten ileri geldiği belirtilebilir.

Anlamlandırılmadaki güçlük nedeniyle, zaman sürekli olarak doğrudan bir tanım yerine, farklı nitelikleriyle tarif edilmeye çalışılmıştır. Bu açıdan bakıldığında, zaman bir arka arkaya geliştir ya da en azından birbiri ardına gelişi kapsamaktadır (Zerzan, 2000: 43). Aristo'nun ifadesiyle, her biri tek tek anlara işaret eden sayısız şimdiler bir araya gelerek, zamanın sürekliliğini sağlayan bir çizgi oluşturur. Bu açıklamada sadece şimdiler vardır; geçmiş ve gelecek zaman yoktur. Geçmiş, artık var olmayan, gelecek ise henüz var olmamış şimdileri ifade etmektedir (Topakkaya, 2012: 224-225). Türk Dil Kurumu ise zamanı "bir işin, bir oluşun içinde geçtiği, geçeceği veya geçmekte olduğu süre, vakit" şeklinde açıklamaktadır (www.tdk.gov.tr). Her ne şekilde tarif edilirse edilsin, insanların doğal yaşam halinden kopup, toplumsal yaşam koşullarına geçmeden önce, zaman diye bir kavramın çok da farkında olmadıklarını belirtmek gerekir. Daha açık bir ifadeyle, zamanın her bireyin kendisine ait bağımsız bir ölçü olmaktan çıkıp, insanların birlikte algıladıkları ortak bir olgu haline dönüşmesi, toplum yaşamına geçilmesi ile mümkün olmuştur. Dolayısıyla, toplumsal yaşamın bir ürünü olan zamanın, tanımlamadaki güçlüklerle ve toplumlar, dinler ve kültürler arasındaki farklı çağrışımlara karşın, bugün de asgari düzeyde ortak bir algı temelini bulduğundan bahsedilebilir. Asgari düzeydeki bu ortak paydanın belirlenmesinde en etkili unsurların başında ise ekonomik ilişkiler gelmektedir. Hıristiyan dünyanın yeryüzünde kapladığı alanın, hakim sosyoekonomik sistemin doğuş ve yayılış merkezi olması ve Katolik Hıristiyanların zaman değerlerinin ve kurallarının tüm dünyada temel alınmış olması, bizi bu yönde bir yorum yapmaya yöneltmektedir; "güçlü olan, kural koyar" sözü bir kez daha doğruluk kazanmış ve toplumlar arası zaman algısı farklılıkları azalmıştır.

Buradan hareketle, tarihte temel olarak iki çeşit zaman algısının bulunduğu belirtilebilir. Bunlardan birincisi, *doğal, döngüsel zaman*; diğeri de *geçmiş-şimdi-gelecek* boyutlarını içeren *çizgisel zaman* anlayışıdır. Döngüsel zaman, 1959 yılında Eliade'nin ilkel dönem insanların yaşayışlarında olayların birbirini tekrar eden bir düzende gerçekleştiğine ilişkin algılarını anlatmak üzere yazına kazandırdığı bir kavramdır (Seçer, 2011: 31). Dolayısıyla, döngüsel zaman anlayışında aynı olayların belli bir döngü dahilinde sürekli tekrarladığına inanılmaktadır. Geriye döndürülebilir olan bu zaman dahilinde tarım, balıkçılık, avlanma, toplama gibi ilkel geçim faaliyetleri güneşin doğup batması, Ay'ın şekil değiştirmesi ve mevsimlerin doğal döngüleri gibi doğa olaylarıyla düzenlenmiştir (Graham, 1981: 336). Döngüsel zaman algısının kaçınılmaz bir gereği olarak, önünde sonunda başlanılan yere geri döneceği varsayıldığı için, çalışma eylemi büyüme, gelişme ve ilerleme hedeflerine ulaşmada olmazsa olmaz bir vasıta olarak yüceltilmemektedir.





Çizgisel zaman anlayışında ise yaşanan tüm anlar ve olaylar bir daha tekrarlanamaz; zaman hem geçmiş hem de gelecek yönüne doğru sonsuza dek uzayıp gittiği için, geriye döndürülemezdir. Farklı çizgisel zaman yaklaşımlarının ilkinde, hareket noktası kabul edilen bir başlangıç (yaradılış) vardır. İkinci bir çizgisel zaman yaklaşımında ise bir hareket noktası veya başlangıç bulunmaz, ancak bir varış noktası (ölüm ya da öteki dünya) vardır. Üçüncü bir çizgisel zaman yaklaşımı bu ikisini birden içererek, hem başlangıç hem de varış noktalarını barındırır (Dauer, 1997: 84). Hangisi kabul edilirse edilsin, tüm çizgisel zaman algılarında değişmeyen özellik, yapılanın yapıldığı anda kalması ve geri dönüşün mümkün olmamasıdır. Bu nedenle de kaçınılmaz olarak, yaşanan her anın doğru değerlendirilmesi ve yapılan her eylemin en verimli şekilde yapılması gerekmektedir.

Radikal bir kopuş yaşanarak, döngüsel zaman algısından çizgisel zaman algısına geçilmesindeki önemli dönüm noktalarından biri, Museviliğin ve Hıristiyanlığın yaygınlaşmasıdır. Nitekim Hıristiyanlar, İsa'nın çarmıha gerilmesini bir daha yaşanması mümkün olmayacak kadar acı bir olay olarak görerek, her olayın ve eylemin bir tekrardan ibaret olduğu döngüsel zaman algısından bir kopuş yaşamışlardır. Bu kopuşun yanı sıra gerçekleşen üretimde makineleşme, endüstrileşmenin ve kentleşmenin artması gibi yeni gelişmeler, bir taraftan toplumları hızla dönüştürmüş, diğer taraftan da eski esnek ve bireyin üzerinde nispeten söz sahibi olduğu zaman yönetimi düzenini bozmuştur. Artık gelişen piyasa düzeninin ve ticaret ilişkilerinin bir gereği olarak, zamanın ölçülmesi gerekmiştir (Orlikovski ve Yates, 2002: 690). Zaman algısındaki bu değişiklik aslında zamansal öğelerin doğadan tamamen kopması anlamına da gelmektedir. Daha açık bir ifadeyle, bu andan itibaren insanlar zamanın tahakkümü altına girmiş ve zaman aracılığıyla disipline edilmeye başlamışlardır.

Bu disipline oluştta en önemli rollerden birini oynayan ve çizgisel zamanın önemli kurumlarından olan manastırlar, feodal Avrupa'da katı ve tavizsiz bir zaman tarifesi altında idare edilen ilk gündelik yaşam kurumlarını teşkil etmiştir. Manastırdaki günlük yaşam ve çalışma düzeni sapmaz bir saat gibi planlanmış ve hiç esnetilmeden uygulanmıştır. Bu da bireyi zaman içine hapsedmiştir (Glasser, 1972: 54). Dolayısıyla kilisenin bireylerin yaşamlarını zamanın ölçülmesi ve belirleyiciliği aracılığıyla düzenleyen ve bunu insanlara dayatan ilk güç merkezi olduğu ileri sürülebilir.

Manastırların yanı sıra Benediktin tarikatı papazları da en güçlü oldukları dönem olan Ortaçağ'da, insanları saati tam olarak belli olan bir çalışma planına uymaya zorlayarak, günlük hayatı kendi doğal akışı yerine, dışarıdan tasarlanan bir tempo içine sokmuşlardır. Bu da saatin zamanı gösteren bir alet olmanın yanı sıra, eylemleri eşzamanlılaştıran bir araç olduğunu da göstermektedir (Zerzan, 2000: 52). Dolayısıyla insanların günlük yaşamları, modern çalışma düzenine geçilmeden çok önce, din ve ibadet yoluyla zaman kullanılarak yönetilmeye başlanmıştır.

Durkheim da benzer bir çıkarım yapmakta ve bir eylem için doğru zamanın hangisi olduğuna karar vermenin, toplumsal ve dinsel dinamikler sayesinde belirlendiğini ileri sürmektedir. Kısacası, toplumsal zaman denilen ve kolektif yaşanan bu zaman, bireysel zamandan üstün gelmektedir. Buna göre, sosyal normlar harekete geçmenin doğru anlarını belirlemektedir. Örneğin, dini günlerde ve bayramlarda herkesin topluca dua ve ibadet etmesi, evlenmek, çocuk sahibi olmak için doğru yaşın beklenmesi bu kapsamda düşünülebilir. (Durkheim, 2005: 27-28) Yani her bir eylem ya da harekete geçme için hangi zamanın doğru zaman olduğuna birey bağımsız olarak karar vermemekte, bu toplumsal normlara göre şekillendirilmektedir. Dolayısıyla insanları zaman aracılığıyla disipline etmek ve kolektif yerine getirilen tek tip eylemler ortaya çıkarmak, kapitalizmin ve sanayileşmenin bir ürünü değildir. Bundan çok önce de insanlar zaman aracılığıyla disipline edilmişler ve bu durum, toplumsal yaşama ayak uydurmanın bir gereği olarak normlara bağlanmıştır.

### **3. GELENEKSEL VE ÇAĞDAŞ ANLAMDA ZAMAN ve ÇALIŞMA İLİŞKİSİ**

#### **3.1. Kapitalizm Öncesi Çalışma/Zaman Örgütlenmesi**

Çalışmanın içeriğinde ve şeklinde ilk ortaya çıktığı dönemlerden bu yana köklü değişiklikler meydana gelmiştir. Ancak belki de değişmeyen tek şey, çalışma denince hemen hemen tüm toplumlarda olumsuz bazı çağrışımların akla geliyor olmasıdır. Bunun insani ve fizyolojik bir takım sebepleri olduğu gibi, manevi ve dini temelleri de bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, Hıristiyanlık inancında tüm evrenin altı günde yaratıldığı ve yaratıcının yedinci gün dinlendiği belirtilmektedir. Sonrasında, Adem ve Havva'nın cennetten kovulduğu ve Adem'in çalışmaya mahkum edildiği anlatılmaktadır (Haworth ve Veal, 2004: 16). Yani, çalışma bir cezadır. Dolayısıyla kutsal kitaplarda geçtiği şekliyle çalışma, cennetteki hoş ve sakin hayata kıyasla, daha olumsuz çağrışımlar yapmaktadır.

Rönesans ve Reform hareketleri öncesinde Hıristiyanlık, dünya yaşamına ve insanın bunun içindeki yerine ilişkin sabit bir görüş savunmuş ve dolayısıyla insanların var olmalarının amacının Tanrının iradesini takip etmek olduğuna inanılmıştır. Bu bağlamda, gelişme ve ilerleme bir toplumsal sorumluluk olmaktan çok, bireyin ahlaki bir yolculuğu olarak kabul edilmiştir. Bu düşüncelerin bir uzantısı olarak, Ortaçağ Avrupasında çalışmanın amacı, ekonomik gelişme olarak görülmemiştir. İlerlemeyi merkezine alan Rönesans düşüncesi sayesinde ise felsefe, sanat, mimari ve mühendislik gelişmiş; beşeri yaşam koşullarının geliştirilmesini amaçlayan çalışma anlayışı, yaygın kabul görmeye başlamıştır (Haworth ve Veal, 2004: 22).

Genel olarak bakıldığında, sanayi öncesi çalışma kalıpları son derece düzensiz ve kolektiflikten uzak bir yapı göstermektedir. Ayrıca, bu dönemde çalışma henüz toplumsal olarak tanımlanmamıştır ve esas olarak beslenme ve barınma gibi temel ihtiyaçları gidermek için yapılan bir eylemdir. Bu

nedenle, avcı-toplayıcılar bireysel temel ihtiyaçlarını giderdikten hemen sonra çalışmaya son verdikleri oldukça kısa çalışma günlerine sahip olmuşlardır. Bu dönemin bir başka önemli özelliği, çalışmanın döngüsel zaman düzeni içinde, tekrarlayan bir rutine dönüşmüş olması ve ihtiyaç duyulduğunda yapıyor olmasıdır(Strangleman ve Warren, 2008: 208-209).

Öte yandan, kapitalizm öncesi toplumlarda, yapılan işin merkeze alındığı bir çalışma ve zaman algısı bulunduğu da belirtilebilir. O dönemlerde günlük yaşam, bugünün aksine gerek zaman gerek mekan algısı açısından “işte geçen zaman” ve “iş dışı boş zaman” olarak kesin çizgilerle ayrılmamıştır. Dolayısıyla çalışma eylemi de günlük faaliyetlerden herhangi biri gibi kabul edilmiş ve bunlarla iç içe geçmiş şekilde algılanmıştır. Yapılması gereken işe odaklanan toplumlarda zaman, ev işlerine ve tarımsal işlere göre ölçülmüştür(Lefebvre, 1991: 30-31). Örneğin, avcılık ya da toplayıcılıkla geçinen topluluklarda zaman yiyecek olanaklarının kullanılmasına göre belirlenmiştir. Doğanın döngüsel tekrarları bu ölçümün temelini oluşturmuştur.

Bu açıdan bakıldığında, küçük ölçekli tarım üretiminin yaygın olduğu toplumlarda, zaman mevsimler temelinde şekillenmiş ve algılanmıştır. Daha açık bir ifadeyle, yağışların sona ermesi ve havanın çalışmaya müsait hale gelmesi hasat döneminin, dolayısıyla çalışmanın başlayabileceği anlamına gelmiştir. Bu dönemlerde, günün aydınlık saatlerinden mümkün olduğunca faydalanmak için, şafaktan akşam gün batımına kadar çalışmak doğal bir eylem sayılmıştır. Çünkü mevsimler değişmeden ve hava yeniden çalışmayı güçleştirmeden hasat işi tamamlanmalıdır. Benzer biçimde, deniz ya da nehir kıyısı yerleşim yerlerinde suyun hali ve ritmi toplumsal zamanı düzenlemiştir. Suyun durgun olduğu zamanlar, çalışma ve balığa çıkma zamanı anlamına gelmiştir. Ters zamanlar ise çalışma dışı zaman olmuştur(Thompson, 2006: 443). Dolayısıyla modern öncesi tarım toplumu döneminde zaman, bugünkü anlamıyla günler, saatler hatta dakikalar üzerinden değil, çok daha genel ve geniş bir biçimde mevsimler üzerinden tanımlanmıştır. Çalışma zamanı ve boş zaman algılamaları ekme-biçme ve avlanma mevsimlerine göre şekillenmiştir. Bu da çalışmanın ritminin ve yoğunluğunun doğrudan doğruya doğa tarafından belirlendiğini göstermektedir.

Doğa koşullarının yanı sıra, sosyokültürel gelenekler de zamanın kullanım kalıplarını doğrudan belirlemiştir. Daha açık bir ifadeyle, gelenekler belli eylemlerin belli bir günde, gecede, haftanın, ayın veya yılın belli bir anında ya da insan yaşamının belli bir döneminde yapılabileceğini veya yapılmasının tamamen yasak olduğunu belirlemiştir. Toplumsal yaşamın sürekli değişen yapısına uygun olarak, bu gelenekler ve dolayısıyla zaman kullanımı toplumlar arasında ve hatta aynı toplum içinde değişmiştir ve değişmeye de devam etmektedir. (Strangleman ve Warren, 2008: 206)

Zamanın algılanışında ve kullanımında doğanın zorlayıcılığından çok, toplumsal yaşam kalıplarını ve gelenekleri ön plana çıkaran isimlerin başında Durkheim gelmektedir. Durkheim analizini yaparken, hem toplumsal gelenekleri hem de dinin etkisini bir arada incelemiştir. *Dini*

*Hayatın İlkel Biçimleri* adlı eserinde Durkheim, ücretli çalışma anları ile bu çalışmanın olmadığı dini bayram zamanları arasındaki geçişlerin toplumsal yaşamın şeklini ve özünü belirleyen asıl unsur olduğunu ileri sürmektedir(a.g.e.: 366). Durkheim'a göre, bir toplum içinde insanların deneyimlediği ortak ve benzer tecrübeler, o toplum bireyleri arasında kolektif zaman algısını ve ortak bir zaman bilincini oluşturmuştur. Yani zaman, bir birliktelik ya da kolektiflik halinin bir yansıması ve sonucu olarak kabul edilmiştir. Bu yorumun kaçınılmaz bir sonucu, farklı kültürler ve toplum yapılarından kaynaklanan farklı zaman bilinçlerinin olabilmesidir. (Strangleman ve Warren, 2008: 207)

Sosyoekonomik gelenekler ile doğanın bu şekilde zaman kullanımında asıl belirleyici ve zorlayıcı unsurlar olması, bireylerin çalışma hayatlarında nispeten bağımsız olmaları sonucunu doğurmuştur. Çünkü çalışma hayatının kontrolü, doğanın mutlak zorlamaları dışında, sadece bireylerin elindedir. Bu bağımsızlık hali, sermaye birikimi sağlanıp, bireylerin fiilen istihdam edilmeye başlamasıyla değişmiştir. Artık doğanın yönlendirdiği çalışmanın yerini, zamanın yönlendirdiği çalışma almaya başlamıştır. Ücretli istihdamın yaygınlaşmaya başladığı ilk dönemlerde anlaşmaların “yapılacak iş” üzerinden değil, “işin kaç günde bitirileceği” üzerinden yapılmış olması bu yorumu desteklemektedir. Örneğin, bir orakçı ile bir tarlanın 4 gün içinde işleneceği konusunda bir anlaşma, doğa koşulları zorlanmaya ve esnetilmeye çalışıldığını göstermektedir. Yani, hava şartları kotu olsa bile akdedilen zamanda iş bitirilmeye çalışılacaktır(Thompson, 2006: 443). Bu durum, çalışma hayatında zaman kullanılarak yaşanan dönüşümün ilk işaretlerinden biridir.

İnsanların zaman üzerinde günümüze göre biraz daha söz sahibi olduğu ve toplumsal sistemi yönlendirebildiği bu dönemi sona erdiren temel gelişme bir görüşe göre, saat ya da daha genel ifadesiyle, zaman disiplindir. Nitekim E. P. Thompson, 1967 tarihli ünlü çalışmasında, sanayi devriminden belli bir zaman önce saatlerin ortaya çıkmasıyla, insanlarda geleneksel ve tarım toplumu olmaya dayanan *iş-yönelimli* zaman algısının, giderek *saat-zamanının* daha çok farkında olmaya doğru bir değişim geçirdiğini ileri sürmektedir. Lewis Mumford da bu görüşü destekleyerek, saatlere olan ihtiyacı asıl arttıran gelişmenin, Ortaçağ manastırları ve onların dua ve çalışmaya ilişkin sıkı günlük rejimleri olduğunu savunmaktadır:

*İnsanlara kolektif tempoyu ve makine ritmini veren asıl unsurlar manastırlardır. Çünkü saatler artık sadece zamanın izini sürme araçları olmaktan çıkmış ve insanların eylemlerini senkronize etmenin araçları haline gelmiştir. Bugün ise saatler manastırların dışına taşmış ve çanların her düzenli çalışması, çalışanların ve ticaretin günlük yaşamına yeni bir düzenlilik getirmiştir... Bu nedenle, modern endüstri çağının ana makinesi, buhar makinesi değil, saattir.*(Haworth ve Veal, 2004: 22)

İş ve doğa yönelimli çalışmadan, zaman yönelimli çalışmaya geçişte saate atfedilen bu büyük önemin yanı sıra, bir başka önemli belirleyici de üretim ölçeğidir. Gerçekten de ev ya da atölye

ölçeğinde yürütülen imalat faaliyetleri süresince düzensiz iş ve doğa yönlendirmesi devam etmiştir. Dolayısıyla, büyük ölçekli üretime geçilmeden önce, işin ve çalışanların düzensiz ve dağınık bir yapısı vardır. Ancak fabrika tipi üretime geçildiği andan itibaren, çalışanların eski çalışma alışkanlıklarından kurtulup disipline edilmeleri, daha açık bir ifadeyle çalışma faaliyetinin tektipleştirilmesi ve eşzamanlılaştırılması süreci de başlamıştır. Kol ve diğer saatlerin yaygınlaşıp pratik bir hale gelmesinin, Sanayi Devrimi sonrasına denk gelmesi, bu görüşü desteklemektedir(Thompson, 2006: 455-457). Artık, işçilerin birbirinden bağımsız ve bağlantısız çalışması düzenine tahammül kalmamıştır ve bir şekilde disipline edilmeleri gerekli hale gelmiştir. Zaman da bu disipline etme amacına en güzel hizmet edecek araç olarak belirmiştir.

Bu nedenle, başlarda ancak gökyüzüne, daha sonrasında ise kilise, manastır gibi ibadethanelerdeki veya şehir merkezlerindeki saat kulelerine bakarak öğrenilebilen zaman, kapitalizmin gelişme ve yayılma hızına uygun olarak, herkesin sadece koluna bakarak öğrenebileceği kadar pratik bir hal almıştır. Bu durum aynı zamanda, zamanın ölçülmesi ve değerlendirilmesi açısından alternatifsiz, tek bir sistemin egemenliğinin kesin ilanı olmuştur.

Bu yeni sistem altında, makineler çalıştığında bunları kullanan tüm işçilerin işyerinde bulunmaları ve ancak makineler durduğunda oradan ayrılmaları düzeni dayatılmıştır. Çünkü makinelerin başında işçi bulunmadığı her dakika, çıktı ve kar kaybı anlamına geldiği için, gittikçe daha çok disiplin altına alınmış bir işgücü oluşturulmaya çalışılmıştır(Haworth ve Veal, 2004: 23). Güneşin doğması ve batması, havanın müsait olması gibi belirsiz ve genel ölçütler eşliğinde örgütlenen bir çalışma düzeni, bu disipline etme süreciyle doğrudan çelişmiştir.

Ancak, kapitalizm öncesi toplum yaşantısına dayalı yaygın çalışma kültürünün dönüştürülmesi hemen mümkün olmamıştır. İlk aşamada basit ve dağınık direniş sergileyen işçiler, zaman disiplini daha sıkı dayatıldıkça, daha sert tepkiler vermeye başlamıştır. Dolayısıyla Avrupa'daki ve Kuzey Amerika'daki sanayileşme tarihinin büyük bölümü, sanayiye dayalı olmayan bir çalışma kültürüne sahip olan işçileri, çağdaş ve dünyevi hayatın farkında olan, disipline edilmiş sanayi işçilerine dönüştürme çabasıdır.

Bu çaba sonucunda, önceleri elle ve herhangi bir zaman baskısı olmadan yapılan işlerin çoğunun makinelere aktarılarak, zaman baskısına dayalı fabrika düzeni altında çalışılmasıyla birlikte, ister istemez zaman algısı ve çalışma süreci kişinin kendisine ait içsel bir eylem olmaktan çıkmış ve sisteme ait, dışsal bir hal almıştır. Bu da sonuçta, bireylerin yaptığı işe yabancılaşmasına yol açmıştır(Aydoğan, 2000: 84). Ancak bu geçiş bir anda olmamış; adım adım ve kapitalizmin gelişim aşamalarına uygun bir seyir izlemiştir. Örneğin sanayi devrimi sonrasındaki ilk dönemlerde, temel strateji işçileri mümkün olduğu kadar çok çalıştırmak üzerine kurulmuştur. Günde 16 saate varan uzun çalışma süreleri sonucunda işçiler, asıl zamanın çalışılarak geçirilen zaman olduğunu, boş zamanın ise

bundan arda kalan süreler olduğunu farkına bile varmadan kabullenmiştir. Dolayısıyla o zamana kadar sürekli yüceltilen ve sadece zenginler ile seçkinlere ait bir ayrıcalık olarak kabul edilen çalışmama hali, artık ayıplanmaya ve şiddetle eleştirilmeye başlanmıştır.

### **3.2. Kapitalist Çalışma Düzeni ve Boş Zaman**

Kapitalist çalışma düzeninin zaman ve çalışma konusunda getirdiği temel yenilik, çalışma karşılığı kazanılan ücretin, bitirilmiş işler yerine, saat, hafta, ay gibi zaman birimleri ile belirlenmeye başlamasıdır. Yani, yapılan işin ve bu işin sonunda ortaya çıkarılan ürünün değil, bu iş için harcanan zamanın parasal karşılığının hesaplandığı yeni bir düzene geçilmiştir. Bu durum açıkça, zamanın metalaşması, alınıp satılması anlamına gelmektedir. Bu nedenle de işçiler ile ürettikleri üzerinden değil, çalıştıkları zaman üzerinden pazarlıklar yapılmaya başlamış ve üzerinde pazarlık edilen her bir zaman birimi süresince (örneğin saat başı gibi) sürekli daha fazla ürün üretmesi baskısı yapılmıştır. Burada işverenin amacı, parasını ödeyeceği zaman dilimi süresince mümkün olan en yüksek üretimi almaktır. Söz konusu zaman diliminde yapılan toplam üretimin parasal karşılığı, o dilim için üzerinde anlaşılan ücreti ne kadar aşarsa işveren o kadar kara geçmekte ve artık değer o kadar büyümektedir. Bu da kaçınılmaz olarak, işçileri üzerinde anlaşılan zaman diliminde sürekli yüksek verimle çalıştıracak bir mekanizmaya ihtiyaç doğurmuştur. Marks'a göre bu an, çalışma üzerindeki denetimin ve baskının asıl doğduğu an olmuştur. İşçiler bu kapsamda işe devam, zamanında geliş, iş hızlarının düzenlenmesi kontrollerine maruz kalmış ve teknolojik gelişmeler bu eğilimleri kolaylaştırmıştır. (Strangleman ve Warren, 2008: 207-208)

Toplum ve birey üzerinde zaman kullanılarak baskı mekanizmaları oluşturulması konusunda Max Weber de detaylı bir analiz geliştirmiştir. Weber'e göre, sanayi kapitalizminin sürekli bir gelişim içinde bulunması ve her geçen zaman daha karmaşık bir hal alması, toplumun her açıdan sağlıklı işlenmesini güçleştirmektedir. Bunu sağlamak için de geniş ve karmaşık bürokrasilere ihtiyaç ortaya çıkmaktadır. Bu tarz bürokratik yapılar oluşturulduktan sonra, bu kez de hem bu geniş ve karmaşık bürokrasilerin eylemlerinin hem de buralarda çalışanların tam ve sağlıklı bir uyumu gerekli hale gelmiştir. Bu acil ihtiyaca zaman temelli sıkı bir disiplin düzeni cevap teşkil etmiş ve bu süreçte saat ve zaman yeni bir denetim ve düzenleme aracına dönüşmüştür. (O'Neill, 1986: 47) Dikkat edilirse, hem Marks hem de Weber, farklı noktalardan hareket ederek ve farklı süreçlerden geçerek aynı noktada buluşmaktadır. Bu aynı nokta, toplumların ve insanların zaman yoluyla disipline edilmesidir.

İşçilerin zaman ayarlamaları yoluyla disipline edilmesinin ve üretimin senkronize bir hale getirilmesinin günümüze daha yakın bir örneği, Taylor'un gerçekleştirdiği bilimsel deneylerdir. Taylor'un zaman ve hareket etütleri olarak bilinen bilimsel deneyleri, esas olarak hangi işçinin hangi işi nasıl ve ne kadar zamanda yapacağını önceden kesin olarak belirlenmesine ve işçilere önceden duyurulmasına dayanmaktadır(Taylor, 1910: 2). Bunu gerçekleştirmek için, yapılan işler çok küçük



parçalara bölünüp vasıfsızlaştırılmış ve basitleştirilmiştir. Böylece hem işlerin yapılma hızları arttırılmış hem de işçilerin performanslarının iş süreleri dayatılarak denetlenmesi kolaylaşmıştır.

Kapitalist üretim ve toplum düzenindeki tüm bu zaman odaklı düzenlemeler neticesinde, insanların kafalarına “çalışma zamanı” ve bunun tersi sayılabilecek “boş zaman” şeklinde iki farklı zaman algısı yerleşmiş ve bu iki farklı zaman dilimi arasında bir değiş tokuş ilişkisi belirlemiştir. Daha açık bir ifadeyle, çalışılan zamandaki bir artış ya da azalış doğal olarak, çalışma dışındaki zamanın süresi, nasıl geçirildiği ve bu iki farklı zaman diliminin nasıl dengeleneceği konularında bazı sonuçlar doğurmaktadır. (Strangleman ve Warren, 2008: 216). Bu kapsamda, işte çalışarak geçirilen zaman yaygın olarak asıl zaman; bundan geriye kalan zaman ise diğerine göre daha önemsizleştirilerek, boş zaman olarak değerlendirilmektedir. Yani, sırf çalışmayla doldurulmadığı için, “boş” olarak algılanmaktadır (Maga, 2007: 3). Halbuki çalışma dışındaki bu zaman dilimleri bir taraftan sistemin tanımladığı rol ve sorumluluklardan kurtulma, diğer taraftan da rahatlama, herhangi bir hobiyle uğraşma ya da sadece aileyle veya arkadaşlarla keyifli vakit geçirme imkanı sağlama açısından önemlidir.

Bu açıdan bakıldığında, burada asıl zaman-boş zaman mücadelesinden çok, bunları belirlemeye ilişkin ölçütlerin birbirine üstün gelme mücadelesi vardır. Daha açık bir ifadeyle, eğer geçirilen zamanın asıl zaman veya boş zaman olarak niteliği “para kazanmak” gibi dünyevi ve maddi bir ölçüte göre belirlenecekse, doğal olarak işte geçirilen ve para kazanılan zaman, asıl zamandır. Aksine, “aileyle” ya da “sevdikleriyle birlikte olmak” gibi daha manevi ve duygusal ölçütlere göre bir saptama yapılacak olursa, bu durumda evde harcanan zaman asıl zaman, işte geçen zamansa boş zaman olacaktır. Dolayısıyla burada aslında, zamanın neye göre değerlendirildiği konusu önemlidir ve “para kazanmak” ölçütü, kapitalizmin geniş hegemonyasına uygun olarak temel kıstas haline gelmiştir.

Buradan da anlaşılacağı üzere, insanların zaman algısı kapitalist sistem tarafından tamamen kontrol altına alınarak, sistemin çıkarları doğrultusunda yeniden yönlendirilmiş durumdadır. Üstelik sadece çalışma zamanı değil, çalışma dışı zaman da kontrol edilmektedir. Çünkü kapitalist çalışma düzeni sürekli yeniden üretim için, çalışanların biyolojik ve zihinsel olarak her an çalışmaya hazır bulunmasına ihtiyaç duymaktadır. Bu, boş zamanı çalışmanın doğurduğu görüşüne dayanmaktadır ve boş zamanın verim düşüklüğüne yol açabilecek yorgunluğu giderecek şekilde harcanmasını sistem açısından bir zorunluluk haline getirmektedir (Aytaç, 2002: 233). Dolayısıyla, boş zaman bireyin çalışma anında en yüksek verimi sergilemesini mümkün kılan bir rahatlama dilimidir. Yani, birey boş zamanını sonraki yoğun çalışma temposuna kendini yeniden ve sürekli olarak hazırlamak üzere geçirmelidir. Bu, ilk bakışta son derece haksız gibi görünse de zamanın parayla ölçüldüğü bir sistemin insanların kendi hayatlarını kendi iradeleriyle sürdürebilmelerine izin vermesi son derece güçtür. Çünkü sonuç itibarıyla insan maddi bir varlıktır ve hayatı maddi bir mahiyet taşıdığı için ona maddi

bir gözle bakılmakta ve bütünüyle buna göre yönetilmektedir. Dolayısıyla zamanın gün, hafta, ay ve yıl olarak en ince ayrıntılarına kadar örgütlendiği büyük kapitalist ülkelerde insanların büyük bir bölümü önceden belirlenmiş bir hayatı sürdürmektedir(Maga, 2007: 4).

Bu doğrultuda, insanların zihinleri, çalışmadıkları anlarda bile işleriyle meşguldür. Kapitalizm atipik çalışma düzeni, yaşam boyu öğrenme, tam zamanlı üretim, performans değerlendirmesi gibi yöntem ve uygulamalarla çalışanların boş zamanlarını da denetlemekte ve yönetmektedir. Böylece çalışanların boş zamanları çeşitli sertifika programlarıyla, kişisel gelişim seminerleriyle ve bilgisayar, yabancı dil kurslarıyla gittikçe daha çok dolmaktadır. Çünkü tatmin edici koşullarda bir iş bulmanın tek yolunun sürekli ve sonu gelmez kişisel gelişim etkinliklerinden geçtiğine koşullandırılmışlardır.

Kapitalist ideolojinin, boş zamanı örgütlenme çabası, bir görüşe göre, insanların gelişen teknoloji ve makineleşme sayesinde daha fazla boş zamana sahip olmasının bir sonucudur. Sanayi Devriminin ilk dönemlerinde insanların kendilerine ait boş zamanlarını sınırlayıp, sisteme ait çalışma zamanlarını arttıran makineleşme, XX. yüzyıla gelindiğinde tam tersi bir etki yapmıştır. Ayrıca sanayileşmiş ülkeler başta olmak üzere, yaşam şartlarının tüm dünyada iyileşmesi ve sağlık alanındaki gelişmeler insan ömrünün uzamasına yol açmıştır. Tüm bunlar bir arada düşünülünce, insanlar geçmiş yıllara oranla daha az çalışma ve daha uzun süre yaşama imkanına kavuşmuştur. Bu çerçevede, gelişen sanayi ve makineleşme sayesinde bir “boş zaman toplumu”ndan bahsedilebileceği bile tartışılmaya başlamıştır. Bu görüşün en etkili savunucularından biri Bertrand Russell’dır. 1930’lu yıllarda yazdığı ünlü makalesinde, işçilerin normalde sekiz saatlik çalışmayla ulaştıkları çıktı miktarına yeni bir buluş sayesinde artık dört saatte ulaşılması halinde, yapılması gereken en mantıklı hareketin sekiz saatlik çalışmada ısrar etmek yerine, çalışma süresini günde dört saate düşürmek olduğunu belirtmiştir(Russell, 1935). Böylelikle geriye kalan zaman sanata, çeşitli hobilere, keyfe ve rahatlamaya ayrılacaktır.

Ancak İkinci Dünya Savaşı, bu görüşün bir süreliğine gündemden düşmesine neden olmuş ve çalışma yeniden birinci öneme sahip kavram haline gelmiştir. Ne var ki, 1960’lı yıllarla birlikte zenginliğin artmasıyla ve savaş dönemlerinin geride kalmasıyla, çalışma saatlerinde yeniden bir azalma ve tatil günlerindeyse bir artış meydana gelmiş; bu da yeni bir “boş zaman-tembel toplumu” tartışması başlatmıştır. 1970’li yıllardaysa, gelişmiş sanayi toplumlarının neredeyse tamamında Japonların daha yoğun çalışma ahlakı ilgi uyandırmaya ve fark yaratmaya başlamıştır. Küreselleşme ve ardından gelen, yatırımların daha düşük üretim ve işçilik maliyetli gelişmekte olan ülkelere doğru yayılması eğilimleri yeni ekonomik sıkıntılar doğurmuştur. Bu nedenle, 1990’lı yıllara gelindiğinde, birçok Batılı sanayileşmiş ülkede çalışma sürelerindeki azalma durmuş ve hatta daha da artmıştır. Bu da “tembeller toplumu” tartışmalarını bir süreliğine sona erdirmiştir(Haworth ve Veal, 2004: 28).



Son 20 yıla bakıldığında ise çalışma zamanı ve boş zaman algısında yeniden köklü değişikliklerin yaşandığı görülmektedir. Örneğin, standart iş günü ve iş haftası anlayışı aşınarak, çalışma sadece belli zaman dilimlerinde yapılırdan çıkmış ve giderek daha parçalı, esnek ve mekandan bağımsız bir hal almıştır. Bu da doğal olarak boş zamanın da belirli gün ve saat sınırları içine hapsedilmemesine yol açmıştır.

Aslında boş zaman, sadece modern çalışma düzenine özgü bir kavram değildir. Bunun öncesinde de boş zaman vardır, ancak algılanış biçimi günümüze gelene kadar sürekli değişmiştir. Örneğin Antik Yunan Döneminde, boş zaman iyiliği, huzuru, hakikati aramak ve kendini geliştirmek gibi üstün değerlerle ilgilenmek ve bunlar üzerine kafa yormak şeklinde bir anlama sahip olmuştur. Bu durumda boş zaman, boş oturlan, üretimsiz geçen bir zaman değildir. Tam tersine, toplum içinde seçkin bir statüye sahip olma, meseleler üzerinde derinlemesine düşünebilme, estetik zevkler ve beğeni oluşturma zamanıdır; iş ve çalışmayla ilişkilendirilmemektedir(Juniu, 2000: 69). Yani, boş zaman çalışma olmadan da mümkün olabilecek bir zamandır.

Roma dönemindeyse Yunan döneminden daha farklı ve bugünkü algıya daha yakın bir boş zaman algısı bulunmaktadır. Boş zaman çalışmanın ve üretime katkıda bulunmanın ardından gelen bir zamandır ve bir sonraki çalışma ve üretim zamanı için gereken rahatlamayı ve hazır olmayı sağlamaktadır. Yani boş zaman aslında çalışmanın bağımlı değişkeni olmuştur ve varlık sebebi sadece çalışmayı desteklemek ve pekiştirmektir. Boş vaktin bu şekilde çalışmayı tamamlayan ve onunla doğrudan bağlantılı bir zaman dilimi olarak algılanması, bu vaktin yönetici kesim tarafından oyunlar, gladyatör dövüşleri gibi değişik eğlenceler sunularak organize edilmesi sonucunu doğurmuştur(Juniu, 2000: 69). Dolayısıyla, Roma döneminde boş zamanın çalışmadan arta kalan ve onu tamamlayan bir zaman gibi görülmesi ve bunun bir sonucu olarak, serbestçe değerlendirilmek üzere bireye bırakılmaması ve bizzat yönetici sınıf tarafından şekillendirilmesi ve örgütlenmesi nedeniyle bugünkü algıyla benzerlikler bulunmaktadır.

Boş zamanın bu şekilde kişinin kendisine ait olmaktan çıkıp, sisteme ait sayılmasının en başta gelen nedeni, kapitalizm açısından bir “meta değeri” taşımasıdır. Bu doğrultuda Lafargue, çalışma eyleminin kendisinin doğrudan bir amaç haline gelmesinin kökeninde yer alan mantığı, çalışanların anlamadıklarını ileri sürmektedir. Kapitalizmi ayakta tutan üretimi fazlasını eritmek için tüketimin sürekli artması, hatta adeta bir zevk haline dönüşmesi gerekmektedir. Bu, bireylerin mutluluğu için değil, kapitalizmin kendi egemenliğini sürdürebilmesi için bir gerekliliktir. Lafargue’a göre, “*işçilerin, kendilerini öldürürcesine çalışma ve yokluk içinde sürünerek yaşama çılgınlığı karşısında, kapitalizmin büyük üretim sorunu üretici bulmak ve onların gücünü iki katına çıkarmak değil, tüketici bulmak, isteklerini kamçulamak ve onlarda sahte gereksinimler yaratmaktır*”(Lafargue, 1999: 95). Bu durum, Baudrillard’a göre kapitalist etiğin her yerde geçerli olmasıyla açıklanabilmektedir. Çalışma

alanında olduğu kadar, boş vakit ve tatillerde de aynı “zorlama ahlakı” geçerlidir(Baudrillard, 1995: 97-98). Bu nedenle, günümüzde artık neredeyse çılgınlık boyutuna ulaşmış ve mutlulukla, toplum içinde statü sahibi olmakla özdeşleşmiş olan tüketim alışkanlığı düşünüldüğünde, sistemin amacının, üretim süreciyle tüketim süreci arasında bir bağlantı oluşturmaktır. Bu tarz bir yorum, boş zamanın aslında bireyin kendisine ait ve bağımsız bir biçimde kullanabildiği bir zaman dilimi olmadığı, en az çalışma zamanı kadar sisteme ait ve manipüle edilmiş bir zaman olduğu görüşünün temel dayanak noktasıdır(Omay, 2009: 94). Bu nedenle boş zaman, çalışanların kendilerini yeniden çalışmaya hazır hale getirecekleri, yapay, tektipleşmiş ve kitlesel eğlence isteği üreten endüstrilerin yatırım ve kar hesaplarına göre yeniden örgütlenmekte ve adeta bir “boş zaman sektörü” ortaya çıkmaktadır(Aydoğan, 2000: 232).

Lefebvre de bu görüşü desteklemekte ve boş zamanın, artık bireyin kontrolünden çıktığını ve kitleleri pasifleştirdiğini belirtmektedir(Lefebvre, 1991). Bu anlamda, ilk önce radyo, televizyon, sinema gibi “boş zaman makineleri” icat edilmiş ve boş zamanın artık kitlesel olarak nasıl geçirilmesi gerektiği bunlar aracılığıyla anlatılarak, önceki anlamından uzaklaşmıştır. Böylece, günlük yaşamın temel bileşenleri olan iş, aile, özel yaşam ve boş zaman unsurları arasında kesin sınırlar çizilmiş ve ayrışma sağlanmıştır. Üstelik her türlü endişe ve zorundalıktan kurtulma anlamına gelmesi gereken boş zaman, bu yeni düzende yeni kaygılar, zorundalıklar ve sorumluluklar getirmeye başlamıştır. Kısacası modern düzende insanlar boş zaman dilimlerinde işlerinin, ailelerinin ve özel yaşam alanlarının kendilerine sağlayamayacağı “rahatlama” vasıtaları bulma telaşındadır. Bu ise boş zamanı tamamen günlük yaşamın dışına taşıyan ve ayrıştıran bir algı biçimidir. Boş zamanın ve işin bir arada ve bireye ait olduğu modern öncesi dönemlerden farklı olarak artık bireyler boş zamanlarını kazanmak için çalışmaktadırlar. Boş zaman ise sadece isten uzaklaşmak şeklinde tek bir anlama sahiptir. Kısacası, ortada bir kısır döngü bulunmaktadır.

Bu nedenle, günümüzde boş zaman tüketimi artık sadece gereksinimlerin karşılanması olmaktan çıkarak, adeta çalışmanın bir işlevi haline gelmiştir. Boş vaktin önemli bir kısmını oluşturan tüketim eğilimi, bir görev haline gelerek içselleştirilmiş ve bu tüketimci eylemler bireylerin kimliklerini toplum içinde ifade etme ve statülerini belirleme vasıtası olarak kurumsallaşmıştır. Artık günümüzde bu zevk baskısından kurtulmak mümkün değildir. Bu sürecin olumsuz bir etkisi, tüketimcilikteki edilgenlikten kaynaklanan mutsuzluktur. Mutsuzluğun çözümü olarak yeniden ve daha fazla tüketme eğilimi yükseltilmekte ve adeta bir yurttaşlık ödevi olarak zorla sunulmaktadır(Baudrillard, 1995: 97-98).

Sonuç olarak, kapitalizmin bugünkü baskın tüketim kalıpları altında insanlar, günlük hayatın ve geçici zevklerin çekiciliğine kapılmışlardır. Bu durum hem bir boyun eğme hem de bir kayıtsızlık halidir. Birey çalışma ortamındaki teslimiyetçi ve edilgen tavrını, çalışma dışı zamana da taşımıştır.

Asıl önemli olan nokta ise, bu çalışma dışı zamanın, aşırı sanayileşme ve mekanikleşme arzusu tarafından zamanında tahrip edilmiş olan toplumsal dayanışma ve birliktelik duygusunu, yeniden temin etme potansiyelinin kullanılmamasıdır.

#### 4. SONUÇ

İnsanların zaman algısı kapitalist üretim ve tüketim düşüncesi tarafından tamamen kuşatılmış durumdadır. Bu doğrultuda, çalışma zamanı üretme yükümlülüğüyle; çalışma dışı zaman ise tüketme yükümlülüğüyle sınırlanmıştır. Kapitalist sistem bireylere ne zaman çalışacaklarını dayattığı gibi, ne zaman ve hangi aktiviteler aracılığıyla dinlenebileceklerini de dayatmaktadır. Bunu yaparken de mekanik saatler aracılığıyla zamanı parçalara ayırabilme, yeni zaman dilimleri geliştirebilme ve bunu tüm topluma benimsetebilme kabiliyetini kullanmaktadır. Kapitalizmin bu başarısı bir taraftan şaşırtıcı, diğer taraftan da ürkütücü ve endişe vericidir.

Üstelik kapitalizmin dayattığı zaman disiplini o kadar kanıksanmış ve olağanlaşmıştır ki, insanlar kimi ölçütlere göre asli aktiviteler sayılabilecek kitap okumayı, spor yapmayı, hatta aileyle zaman geçirmeyi ve daha birçok aktiviteyi hiç tereddüt etmeden boş zaman aktiviteleri olarak algılamaktadır. Çalışmak kesinlikle insanın hayattaki amacı, var oluş nedeni ve hayatının ve zamanının temel belirleyicisi haline gelmiştir; ailesiyle ve sevdikleriyle zaman geçirmekten bile öncelikli bir yere sahiptir. Bu durum, kapitalizmin kesin hegemonyası altında, çalışmanın asıl zaman aktivitesi olduğu şeklindeki toplumsal uzlaşmayı apaçık ortaya koymaktadır.

Ancak hakim çalışma ve zaman algısı, zaferini bir anda ilan etmemiştir. Her iki algı biçiminde de ciddi dönüşümler gerçekleşmiş ve başlangıçta bireyin tasarrufunda olma halinden, tamamen bireyin dışında ve onu yöneten bir hale dönüşmüşlerdir. Sanayi yaşamının tekrardan ibaret rutin doğası altında insanlar, bunu farkında bile olmadan kabullenmişlerdir.

Nitekim sanayileşme düzeyi ilerledikçe, bir taraftan boş zamanla çalışma zamanı arasındaki sınırlar netleşmiş, diğer taraftan da boş zaman sürelerinde kayda değer artışlar meydana gelmiştir. Esnek çalışma şekillerinin, geçici çalışmanın, iş ve proje bazlı çalışma biçimlerinin yaygınlaşması bunun en başta gelen nedenleri arasında sayılabilir. Bu da ister istemez, doğası gereği sadece kar güdüsüyle hareket eden kapitalist düşünceyi harekete geçirmiş ve insanların boş zamanlarında da sisteme dahil olmaları amaçlanmıştır. Bu doğrultuda turizm, spor, alışveriş, tüketim, eğlence gibi alanlarda, insanların boş zamanlarını doldurma şeklinde bir mücadele başlamıştır. Yani, insanların sisteme sadece üretime katılmaları aracılığıyla değil, tüketici olarak da katkı sunmaları sağlanmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak bugün, Batı'daki gelişmiş sanayi toplumları başta olmak üzere, kültürel açıdan onlarla bir yakınlaşma süreci içindeki sanayileşmekte olan ülkeleri de içine alacak biçimde, normalde kapitalist sistemin ve üretim sürecinin dışında, sadece bireye ait aktivitelerle doldurulması



gereken boş zaman, yeniden sisteme teslim olmuştur. Olması gerekenle gerçekte olan arasındaki bu paradoks, insanların boş zamanlarında serbest seçimler yapmalarını engellemiş ve onları kapitalist ve üretim ilkelerine uymaya zorlamıştır. İnsanlar artık sadece üretim güçleriyle değil, tüketim aktiviteleriyle de kar maksimizasyonu araçları haline gelmişlerdir.

Son söz olarak söylenebilecek olan, insanların zamanlarını nasıl kullanacaklarının kararını sistemin kontrolüne teslim edip etmemek konusunda her zaman bir tercih şansına sahip olduklarıdır.

### **KAYNAKÇA**

Aydoğan, F., (2000) *Medya ve Serbest Zaman*, İstanbul: Om Yayınevi.

Aytaç, Ö., (2002) “Boş Zaman Üzerine Kuramsal Yaklaşımlar”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:12, Sayı:1.

Baudrillard, J., (1995) “Bir Tüketim Kuramı Üzerine”, *Cogito*, Sayı:5.

Blyton, P., Hassard, J., Hill, S. ve Starkey, K. (Edt), (1989) *Time, Work and Organization*, Routledge.

Dauer, D. W., (1997) “Nietzsche ve Zaman Kavramı”, *Cogito*, Sayı: 11.

Demir, C. ve Demir, N., (2006) “Bireylerin Boş Zaman Faaliyetlerine Katılmalarını Etkileyen Faktörler ile Cinsiyet Arasındaki İlişki: Lisans Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama”, Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt:6, Sayı:1 (Ocak).

Durkheim, E., (2005) *Dini Hayatın İlk Biçimleri*, Ataç Yayınları.

Fudge, J., (2006) “Control Over Working Time and Work-Life Balance: A Detailed Analysis of the Canada Labour Code, Part III”, Report prepared for the Federal Labour Standards Review.

Glasser, R., (1972) *Time in French Life and Thought*, Manchester University Press.

Graham, R. J., (1981) “The Role of Perception of Time in Consumer Research”, *The Journal of Consumer Research*, Vol. 7(4).

Haworth, J. T. ve Veal, A. J. (Editors), (2004) *Work and Leisure*, Routledge.

Juniu, S., (2000) “Downshifting: Regaining the Essence of Leisure”, *Journal of Leisure Research*, Winter, v.32.

Lafargue, P., (1999) *Tembellik Hakkı*, İstanbul: Cumhuriyet Gazetesi Yayınları.

Lefebvre, H., (1991) *Critique of Everyday Life*, London: Verso.



- Maga, İ., (2007) “İdeolojik Zaman: Zaman Sonsuz Mu?”, TTB Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi, Nisan-Mayıs.
- Omay, U., (2009) Emeğin Kültür ve Manipülasyon Teorisi, İstanbul: Beta Yayınevi.
- O'Neill, J., (1986), “The Disciplinary Society: From Weber to Foucault”, The British Journal of Sociology, Vol. 37, No. 1.
- Orlikovski, W. J. ve YATES, J., (2002) “It’s about Time: Temporal Structuring in Organizations”, Organization Science, Vol.13(6).
- Russell, B., “In Praise of Idleness”, <http://www.zpub.com/notes/idle.html>, (27/02/2016).
- Seçer, Ş., (2011) Çalışma Yaşamında Zaman, İzmir: Altın Nokta Yayınevi.
- Strangleman, T. ve Warren, T., (2008), Work and Society Sociological Approaches, Themes and Methods, Routledge, USA.
- Taylor, F. W., (1910) “The Principles of Scientific Management”, National Humanities Center, Ch. 2, excerpts, <http://americainclass.org/wp-content/uploads/2013/03/Taylor-Scientific-Management-1910-excerpt.pdf>, Erişim: 23/03/2016.
- Thompson, E. P., (2006) Avam ve Görenek, İstanbul: Birikim Yayınevi.
- Topakkaya, A., (2012) “Zaman Kavramı Bağlamında Platon-Aristoteles Karşılaştırması”, FLSF (Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi), Bahar, Sayı: 13.
- Yeniçeri, M., Coşkun, B. ve Özkan, H., (2002) “Muğla İl Merkezindeki Memurların Boş Zaman Değerlendirme Eğilimlerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma”, Muğla Üniversitesi SBE Dergisi, Sayı: 7, Bahar.
- Zerzan, J., (2000) Gelecekteki İlkel, İstanbul: Kaos Yayınları.



## COMPARISON OF INTERNATIONAL AND DOMESTIC ACQUISITIONS: A LITERATURE REVIEW

Asist. Prof. Dr. Ömer Faruk Genç\*

### ABSTRACT

*International Aquisitions (IAs) have been used extensively by companies. Although IAs differ from domestic aquisitions, there is not a literature review about how they differ. A literature review of acquisitions in terms of comparison between international and domestic deals is provided in this study. Based on the literature, it was shown that international acquisitions differ significantly from domestic acquisitions in terms of motivations, outcomes, success factors, integration problems, information asymmetry, and diversification. The study also identifies new aveanues for acquisition research. The acquisition paradox and motivation-outcome inconsistency are identified as major issues in acquisition research, and ways to deal with these issues including using benchmarking methodology, risk-adjusted returns, and examining motivations in different ways are provided. In addition, acquisitions by emerging market multinationals and private companies, acquisitions of state-owned enterprises, pre-announcement and negotiation stages are identified as understudied areas with great potential in acquisition research.*

**Keywords:** Acquisitions, mergers, literature review, international acquisitions.

**JEL Code:** M10, M16, M19

### ULUSLARARASI VE ULUSAL ŞİRKET SATIN ALIMLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: LİTERATÜR ÖZETİ VE GELECEĞE DÖNÜK ÖNGÖRÜLER

#### ÖZET

*Uluslararası şirket satın alımları son yıllarda oldukça sık kullanılmakta olmasına rağmen, bu şirket satın alımlarının ulusal şirket satın alımlarından nasıl farklılaştığı hakkında bir literatür taraması bulunmamaktadır. Bu çalışmada, ulusal ve uluslararası şirket satın alımlarının karşılaştırılması hakkında detaylı bir literatür taraması yapılmaktadır. Bu literatür taramasına dayanılarak, ulusal ve uluslararası şirket satın alımlarının satın almanın motivasyonları, sonuçları, başarı faktörleri, entegrasyon sorunları, bilgi asimetrisi ve çeşitlendirme açılarından farklılık arz ettikleri gösterilmiştir. Çalışma ayrıca, şirket satın alma konusundaki araştırmalar için yeni perspektifler sunmaktadır. Şirket satın alma paradoksu ve*

\*Abdullah Gul University, School of Leadership and Management, Department of Business Administration, omer.genc@agu.edu.tr



*motivasyon-sonuç tutarsızlığı literatürdeki bazı sorunlar olarak belirlenmiş olup, kıyaslama metodolojisi, riske uyarlanmış performans kriterleri ve şirket satın alımlarının motivasyonlarının farklı şekilde ele alınması gibi öneriler sunulmuştur. Bunlara ek olarak, gelişmekte olan ülkeler ve özel şirketler tarafından yapılan şirket satın alımları, kamu iktisadi teşebbüslerinin satılmaları, şirket satın alımlarının duyuru öncesi öndeki pazarlık süreci az çalışılmış alanlar olarak belirlenmiş ve bu alandaki araştırmacıların dikkatlerine sunulmuştur.*

**AnahtarSözcükler:** *Uluslararası ve Ulusal Şirket Satın Alımları, Literatür Taraması.*

## 1. INTRODUCTION

There are multiple ways to grow a company. One option is to purchase another corporation. This process is better known as an acquisition. Mergers and Acquisitions (hereafter referred to simply as acquisitions) have become one of the most popular ways to grow today. Thousands of companies engage in acquisitions and spend billions of dollars each year. The number and value of acquisitions peaked in 2007 (UNCTAD, 2008). In that year, there were more than 45,000 transactions, with a total value of approximately 5.5 trillion US dollars. The total money spent on acquisitions is larger than the gross domestic products (GDPs) of most countries. As a result of globalization and more liberal policies, we see more international acquisitions (IA), which constitute a significant portion of all foreign direct investment (FDI) activity around the world. IAs are one of the main vehicles for the internationalization of multinational companies (MNCs). Although Greenfield investment still accounts for more than half of all FDI flow, the number and value of IAs have been increasing faster than Greenfield investment (UNCTAD, 2012).

A large body of literature on the topic of acquisitions has developed in the fields of finance, management, economics, and accounting, which reflects the multidisciplinary nature of acquisitions. In the light of their popularity, acquisitions were found to provide a mixed performance for acquirers (Cartwright and Schoenberg, 2006). Despite the huge number of studies in this field, the failure rates were found to be the same, and the real impacts of acquisitions and the underlying success factors remain poorly understood (Rotting, 2009). Moreover, the question of why companies continue to use them, given the high failure rates, has still not been fully answered. These might explain the increasing number of studies published in acquisition research including the review studies. However, most of the reviews about acquisition research focus on domestic acquisitions (DA) or take a general approach of acquisitions (e.g., Haleblian, Devers, McNamara, Carpenter, and Davison, 2009; Cartwright and Schoenberg, 2006;



Shimizu, Hitt, Vaidyanath, and Pisano, 2004). Despite the increasing popularity of IAs, there is not a recent literature about how IAs are different from DAs. The goal of this study is to review the current state of literature on IAs and provide a review about the differences between international and domestic acquisitions, which has not been done in earlier review studies. Building on this review, we will also outline new directions for future acquisition research.

There are several differences between international and domestic acquisitions. IAs can be initiated with different motivations such as stock market return or fluctuations in currency of a foreign country, which are not antecedents for DAs. Agency costs are also more explicit in IAs compared to DAs, and they play a more triggering role for IAs. One of the major differences between IAs and DAs are in terms of success factors. Different from DAs, country factors such as cultural distance, institutions, etc. play a critical role in the success of IAs. The differences between the environments of acquirer and target in IAs make the post-acquisition integration process more complex compared to DAs. Moreover, those differences make the information asymmetry a bigger problem for IAs than for DAs. IAs also differ from DAs in terms of outcomes and they usually lead to lower performance than DAs. This has been attributed to the additional complexity of IAs, post-acquisition integration problems, information asymmetry, and agency costs. Despite these negative aspects of IAs, they provide diversification benefits which are not available for DAs. Finally, the issues in acquisitions research are identified and directions for future research are provided. Motivation-outcome inconsistency is a major problem in acquisition research and we suggest using multiple measures for assessing outcomes or survey studies to understand motivations better. These can also resolve the acquisition paradox, which still remains as an unanswered question. In terms of the directions for future research, there is a great potential in acquisitions by emerging markets or private firms and acquisition of state-owned enterprises, which have not been studied much. We also identify some topics that have great potential such pre-announcement and negotiation processes, target selection, due diligence, etc.

This study contributes to the literature in several ways. First of all, the increase in the number of studies published on this issue has provided new findings that could change the dynamics of this stream of literature. This review includes the most recent studies in IA research and provides new insights in the field. Another major contribution of this study is to focus on IAs. Most importantly, unlike earlier reviews, this review addresses differences between international and domestic acquisitions. This analysis also addresses some issues in acquisition research and propose ways to resolve them. Finally, understudied and novel areas in IA research were identified; this opened the door to new ways of studying IAs.





The rest of the paper proceeds as follows. In the next section, we provide an in-depth review about the differences between international and domestic acquisitions. The topics include the motivational differences, success factors, integration, information asymmetry, diversification, and outcomes. Next, we identify gaps in the acquisition research and provide future directions. In the last section, we conclude the review.

## **2. DIFFERENCES BETWEEN INTERNATIONAL AND DOMESTIC ACQUISITIONS**

Acquisitions have received much attention in the literature, and there have been many reviews concerning them. In one of those studies, Shimizu, Hitt, Vaidyanath, and Pisano (2004) reviewed international acquisitions as a mode of entry, a dynamic learning process, and a value-creating strategy. Cartwright and Schoenberg (2006), based on the literature, discussed the reasons for the high failure rate of acquisitions. Some reviews specialize on particular aspects of acquisitions. For instance, Rotting (2009) examined international acquisitions from the perspective of the management field. Haleblian et al. (2009) developed a framework for examining studies about acquisitions in terms of antecedents, moderators, and outcomes. In another review study, Shi, Sun and Prescott (2011) combined the bodies of literature on alliance and acquisition and assessed them together. In his review of acquisitions, Vazirani (2012) assessed the performance outcomes of acquisitions from the human resource perspective. Another review study proposes linking existing approaches within acquisitions in order to acquire a better understanding of them (Gomes, Angwin, Weber, and Tarba 2013). The most recent review provides a bibliometric study about mergers and acquisitions based on studies in the last 30 years (Ferreira, Santos, de Almeida, and Reis 2014). Most of these prior literature reviews addressing acquisitions focus on domestic acquisitions. However, an increasingly important portion of the acquisition activity in the world is occurring between different countries. Despite many similarities between international and domestic acquisitions, they cannot be treated the same. Therefore, it is important to make a distinction between domestic and international acquisitions and discuss the differences between them. In this study, we discuss the differences between international and domestic acquisitions based on the literature in this field.

### **2.1. Motivational differences**

Firms engage in acquisitions at the optimal time: when the target is undervalued or the acquirer is overvalued. The valuation driver of an acquisition can be the result of market valuation or exchange rates. Country level differences play a critical role for IAs in terms of valuation driver of acquisitions. Companies that are located in countries whose stock markets have increased in value tend to engage in



more IAs (Erel, Liao, and Weisbach, 2012). The driver can be undervaluation of a foreign stock market as well.

Another view that has been used mainly in the finance literature to explain the valuation motivation of IAs is financial theory, which argues that companies take advantage of changes in the exchange rates when making IAs. When the currency of the country where the acquirer is located appreciates, targets in foreign countries become cheaper, and acquirers take advantage of undervalued targets. Uddin and Boateng (2011) found that exchange rates have a significant impact on IAs undertaken by UK companies. Georgopoulos (2008) provided similar empirical evidence for US acquisitions in Canada. Erel, et al., (2012) also showed that there are more acquisitions by firms whose country's currency has appreciated. In sum, market performance and currency fluctuations of foreign countries are important as drivers of IAs, which is not the case for DAs.

The agency view, which argues that the CEOs may not behave according to shareholders' interests, has also been used to explain the acquisition behavior of firms (Jensen, 1986; Shleifer and Vishny, 1989). This view posits that there is a conflict of interest between shareholders and managers, which leads to ego-driven acquisitions by managers. According to this view, managers engage in acquisitions for their own interests, which are not necessarily beneficial for the company. Increasing his or her compensation is one of the motivations for a CEO to undertake an acquisition. A breadth of literature has demonstrated that there is an increase in CEO compensation following an acquisition (Yim, 2013; Harford and Li, 2007; Grinstein and Hribar, 2004; Bliss and Rosen, 2001). In addition to increasing compensation, prior research has shown that CEOs tend to use acquisitions to build business empires, increase their power, and reduce employment risk (Gomez-Mejia and Wiseman, 1997; Halebian and Finkelstein, 1993). As a result of increasing power, entrenched managers choose low-synergy targets and overpay, which leads to failures in acquisitions. (Harford, Humphery-Jenner and Powell, 2012). As IAs are larger than DAs on average, they have greater likelihood of being initiated with agency driven motivations compared to DAs. IAs lead to larger increases in firm size and hence more increase in CEO compensation. International acquisitions also increase the complexity of firms due to cultural differences, information asymmetry, geographic dispersion, and exchange rates (Duru and Reeb 2002). To the extent that complexity requires greater pay (Rosen, 1992), it follows that the CEO compensation should be greater following IAs than with domestic acquisitions. Therefore, the agency costs for IAs are greater than the costs for DAs. Because, CEOs can benefit from IAs more compared to DAs.

IAs are perceived to be riskier than DAs and there are also firm-level antecedents that affect the likelihood of IAs and DAs differently. For instance, greater slack and acquisition experience increase the



likelihood of engaging in an IA compared to a DA (Alessandri, Cerrato, and Depperu, 2014). CEO level factors also affect the likelihood of engaging in an IA rather than DA. A CEO might avoid risky but high potential IAs, which is not in the best interest of shareholders. Consistent with this argument, Matta and Beamish (2008) found that CEOs who have more options and equity in the company have less incentive to engage in IAs, in order to protect their own wealth. So, there are several motivations/drivers of acquisitions that have different impact on likelihood of international and domestic acquisitions.

## **2.2. Success factors**

One of the major differences between IAs and DAs is the success factors. Unlike domestic acquisitions, IAs involve country-level factors that affect their success. Targets in IAs are from foreign markets, and there are country level differences in addition to firm level differences. These country-level factors have mainly been examined in the international business literature. The focal issue in this literature is the compatibility of institutions between home and host countries. For instance, cultural distance, which can be defined as a lack of cultural fit between countries, is one of the most-studied phenomena (e.g. Chakrabarti, Gupta-Mukherjee, and Jayaraman, 2009; Reus and Lamont, 2009; Morosini, Shane, and Singh, 1998). Geographic distance, another country-level factor, influences the communication and integration processes of acquisitions and has a negative impact on IA success (Kang and Kim, 2008).

Additional country-level factors that influence the success of IAs are laws and regulations in the host country. As common law tradition has a stronger orientation to the protection of private property rights, it provides better investor protection compared to the civil law tradition. Consistent with this view, Von Eije and Wiegerinck (2010) found greater bidder returns after acquisitions by common law firms compared to the acquisitions by civil law firms. Other examples of country-level factors that affect the success of IAs are investor protection (John, Freund, Nguyen and Vasudevan, 2010) and overall institutional quality (Brockman, Rui, and Zou, 2013).

## **2.3. Post-acquisition integration**

Post-acquisition integration has been viewed as a challenge for acquisitions. Integration has been defined as the fit between the organizational cultures of the acquirer and the target, namely, the similarity of cultural practices, administrative procedures, and personal characteristics between the two firms (Jemison and Sitkin, 1986). This stream of literature, known as the process perspective, views integration of acquirer and target as a determinant of success or failure in acquisitions (Haspeslagh and Jemison, 1991; Kitching, 1967). According to this view, a lack of organizational fit leads to a culture clash between the acquirer and the target (Cartwright and Cooper, 1990). The underlying assumption of this view is that

large cultural differences could be correlated with negative emotional and behavioral responses of employees due to culture shock (Buono, Bowditch, and Lewis, 1985).

IAs differ from domestic acquisitions in terms of post-acquisition integration problems (Child, Falkner, and Pitkethly, 2001). The integration of two companies is a very complex process that is difficult to manage. Because the acquirer and the target in an IA are from different environments, complexities and problems in IAs are greater than in domestic acquisitions (Mukherji, Mukherji, Dibrell, and Francis, 2013). For instance, people from different cultures who speak different languages must work together after an IA, and their differences make it more difficult to manage the integration successfully. Employees at acquired company are less involved in the integration process and less cooperative when the cultural distance is great (Krug and Nigh, 2001). Cultural distance also impedes the transfer of key capabilities and constrains communication between the workforces of the acquirer and the target (Reus and Lamont, 2009). Lack of communication can lead to employee stress and negative attitudes during integration (Weber, Shenkar, and Raveh, 1996). Work alienation between individuals from the acquirers and the targets in IAs negatively affect technology and knowledge sharing as well (Brannen and Peterson, 2009). In addition, IAs have significantly more geographic distance when compared to domestic acquisitions. Geographic distance has been shown to negatively affect communications between the acquirer and target companies, which damages potential synergies (Kang and Kim, 2008). All these findings suggest that there are greater integration problems in IAs compared to DAs.

IAs pose additional challenges in terms of controlling and monitoring the acquired company, compared to DAs, even after the integration issues are resolved. For instance, accounting standards in the host country can prevent the acquirer from conducting effective monitoring. Personal behavioral differences due to national culture also affect controlling negatively in terms of impairing the motivation of employees of the acquired company. Being acquired by a foreign company can increase this insecurity more in an IA than in a domestic acquisition.

#### **2.4. Information asymmetry**

Information asymmetry is another area where IAs differ from domestic acquisitions. Information asymmetry between the acquirer and the target has been viewed as a major problem in acquisitions and a reason for failure. The basic notion behind this view is that the target firm possesses superior information about its own value, which makes it difficult for the acquirer to value the target (Akerlof, 1970). This creates a risk of overpayment for the acquirer, in addition to excessive costs during the due diligence and negotiation processes (Reuer, Shenkar, and Ragozzino, 2004). Thus, information asymmetry leads to



overpayment or overvaluation of the target, which results with lower performance after an acquisition (Lin, Chou, and Cheng, 2011).

IAs pose greater risks than DAs in terms of information asymmetry. This is because, in an IA, there are more differences between two companies operating in different environments than in a DA (Mukherji et al., 2013). If the institutions are not well developed in the host country, the information asymmetry problem will be higher. For instance, the differences in accounting practices and disclosure requirements in the host country can prevent the acquirer from obtaining accurate information about the target. Information asymmetry regarding the intellectual assets of the target and the legal protection of these assets also creates uncertainty about the returns generated after an IA. This uncertainty lowers the synergy potential of an IA and leads to lower returns (Moeller and Schlingemann, 2005).

## **2.5. Outcomes**

Although there are not many studies that compare international and domestic acquisitions in terms of outcomes, IAs are found to experience lower announcement stock returns compared to DAs (Conn, Cosh, Guest, and Hughes, 2005; Moeller and Schlingemann, 2005). Similarly, Weche Geluebcke (2015) found a negative effect of IAs on productivity compared to DAs in Germany. The market views IAs more negatively than domestic acquisitions because of international risks such as currency risk, political risk, and foreign market risk (Conn et al., 2005; Moeller and Schlingemann, 2005). In contrast with those studies, Bertrand and Zitouna (2008) found stronger efficiency gains for IAs compared to DAs. However, domestic acquisitions outperform international acquisitions in general.

There are several explanations for the performance differences between international and domestic acquisitions. Most of the negative aspects of acquisitions are more explicit in IAs than in domestic acquisitions, which affect their potential for success. For example, according to the agency theory, CEOs use acquisitions for their own interests at the expense of shareholders' interests. Because IAs are larger and more complex than domestic acquisitions (Mukherji et al., 2013), they create greater agency costs. Additionally, IAs differ from domestic acquisitions due to the complexities of operating in a new environment as well. This new environment elicits novel risks; for instance, firms that engage in IAs are faced with risks such as the "liability of foreignness" (Zaheer, 1995). As stated in earlier sections, IAs pose more challenges than DAs in terms of post-acquisition integration and information asymmetry as well, which may lead to lower performance.

IAs also have indirect effects, which are different from DAs. IAs are more complex than DAs, and management needs to put more effort into the integration process. Devoting too much time and effort to

the integration process may make top management unable to focus on other important decisions and may damage the overall performance of the company (Zollo and Meier, 2008). In some other cases, the expected synergies may be achieved, but the performance of the acquirer may not be improved due to the negative effects of acquisition on other stakeholders such as suppliers, government, competitors, customers, etc. (Zollo and Meier, 2008). For instance, a company may face informal sanctions by local government after an IA if the local competitors have power over the government. Acquirers restructure the target companies following the IAs, which can create some tension with the government and also result with a negative public image in the host country. These indirect negative outcomes are less of an issue for DAs where there is a more stable and certain environment.

## **2.6. Diversification**

One of the differences between international and domestic acquisitions that favor IAs is the diversification. Boateng, Qian, and Tianle (2008) showed that the diversification is one of the main motivations of IAs. Companies want to diversify their earnings via IAs, and geographic diversification has shown to affect performance positively (Ramírez-Aleso and Espitia-Escuer, 2001). Companies which diversify through IAs can get a competitive advantage relative to companies who engaged in domestic acquisitions.

IAs also provide benefits in terms of location-specific advantages that are not available to domestic acquirers. For example, IAs can be more beneficial than DAs, as they allow acquirers to have access to the factor endowments in host countries, which in turn enhances productivity more compared to DAs (Canyon, Girma, Thompson, and Wright, 2002). IAs can also have benefits in terms of flexibility in dispersing production activities. Because the company has the option to locate production somewhere else, an IA gives it more bargaining power with employees. Lommerud, Straume, and Sogard (2006) showed that wages are lower after an IA than a DA. So, diversification provides additional benefits in IAs in terms of risk reduction and flexibility.

## **3. NEW DIRECTIONS FOR ACQUISITION RESEARCH**

Although numerous acquisition studies have been accomplished, there are still many unanswered questions and gaps in the research. The present study proposes ways of completing acquisition research that will solve the discrepancies and understudied areas of prior research.

### **3.1. Motivation / outcome inconsistency**

Companies engage in acquisitions for various reasons; enhancing innovativeness, improving their value by creating synergies, accessing important resources, improving productivity, preventing



competitors from becoming stronger, diversification, etc. On the other hand, most of the studies in the literature examine acquisition outcomes in terms of single performance measures, and most of them indicate high failure rates for acquisitions. However, companies have different motivations for acquisitions, and some of these motivations may not be covered by the measures used. For instance, a motivation for engaging in an acquisition could be improving productivity and efficiency, which may not be reflected in stock prices in the short term. Samples that are used for empirical studies contain acquirers with different motivations, but one dimension of performance is used to decide whether an acquisition is a success or failure, which creates the problem of motivation/outcome inconsistency. Consistent with this argument, Seth, Song, and Pettit (2002) suggested that a possible explanation for the conflicting findings in the literature might be a failure to account for the different motives of each acquisition. This is a more important problem in terms of international vs. domestic acquisitions. As stated earlier, the motivations of international and domestic acquisitions can be different and they cannot be treated the same.

We believe that the problem of motivation/outcome inconsistency can be addressed by developing new ways of assessing acquisition outcomes. Looking to one measure is not enough to determine whether an acquisition is a failure or not, because no single measure can cover different motivations. A significant number of studies have used short-term stock market reactions to acquisitions to assess their outcomes, following the basic principles that markets are efficient and that stock prices contain all of the pertinent information about the firms (Fama, 1970; MacKinlay, 1997). However, there is a growing body of literature (Fama and French, 2007; Zajac and Westphal, 2004) that argues that markets are not perfectly efficient all the times. Moreover, acquisitions are strategic actions by firms and contain different motivations. Due to the complexity of these events, it may be misleading to assume that the potential benefits and consequences of acquisitions are reflected in stock prices. There is empirical evidence about the inconsistency between short-term market reaction to acquisitions and returns in the long-term (e.g. Chang and Tsai, 2013; Oler, Harrison, and Allen, 2008). This empirical evidence shows that the short-term reactions of markets might not assess the impacts of acquisitions appropriately; they can best indicate the expectations of the market for the acquisition, rather than the actual value created (Haleblian et al., 2009). Schijven and Hitt (2012) also proved that investors react to acquisitions based on the premiums paid and available public information instead of on objective, rational-deductive assessments. Profitability ratios have been criticized as assessing past performance but not providing insights about sustainable, long-term, competitive advantage (Buckley, Pass, and Prescott, 1988). They may also be misleading, as firms can forego short-term profits for long-term growth (Buckley et al., 1988), which is the case for many acquisitions. Similarly, Custodio (2014) demonstrates how the q-based measures, which are used



extensively to assess acquisition success, are biased. She argues that the acquired assets are usually reported higher than the actual pre-acquisition book values, which make the post-acquisition q-measures lower. She views this as a reason of the diversification discount and suggests subtracting goodwill from the book value of assets to calculate q-based measures. We suggest that acquisitions need to be elaborated beyond a single performance dimension, as they have implications for different outcomes.

Another way to address this problem and to link the motivations of companies to the outcomes of acquisitions is to use an index that consists of various performance measures. In this way, most of the motivations of companies will be taken into account, and the outcomes of acquisitions will be assessed more effectively. Creating an index also has its own challenges, such as which measures to use and what weight should be given to each measure. However, this is an area with great potential for acquisition research.

### **3.2. The acquisition paradox**

Despite the high failure rates reported in the literature, acquisitions have been used extensively by companies; this discrepancy creates a paradox. Why do companies continue to engage in acquisitions at an increasing rate, given the high failure rates in the literature? There has been a pressing need to respond to this research lacuna. CEO overconfidence, agency costs, and managerial hubris have been widely used in the finance literature to explain this paradox (e.g., Billet and Qian, 2008; Ismail, 2008). However, increasing public information, which prevents opportunistic behavior, greater incentives for CEOs, and more effective monitoring by boards make these explanations puzzling. Because, all stated changes lower agency problems and the likelihood of opportunistic behavior of CEOs. Therefore, this discrepancy has not been resolved completely, and the question of why companies continue to use acquisitions remains unanswered.

One way to resolve this discrepancy is to understand the motivations of acquisitions better. Most of the identified motivations/antecedents of acquisitions depend on interpretations of data, but we do not know the real motivations of managers for acquisitions. Therefore, we need a better understanding of the motivations for acquisitions, which will lead us to assess outcomes more accurately. The best way to assess these motivations is to use survey methodology. However, due to the difficulty of collecting survey data from decision-makers, very few studies use this methodology in acquisition research (e.g., Zollo and Meier, 2008; Zaheer, Castaner, and Souder, 2013). This is an understudied area with great potential for future research.





Another novel perspective for addressing the issue of the acquisition paradox is to use risk-adjusted returns to assess the outcomes of acquisitions. The expected rate of return is adjusted according to the level of risk in order to assess the attractiveness of an investment decision. Although there are huge variations in the risk levels of acquisitions, most studies have not taken risk into consideration and have focused only on outcomes. However, outcomes should be adjusted based on the amount of risk, and people should expect more returns with higher risk. Risk-adjusted returns should be used in order to assess and compare outcomes more effectively.

One of the underlying reasons for the acquisition paradox is the ambiguity of the definition of failure, as discussed earlier. The determination of an acquisition as a failure or success is closely related to the methodology used, which might be another way to explain the acquisition paradox. Most of studies have compared pre- and post-acquisition performance or have examined the post-acquisition performance alone to gauge the impacts of acquisitions. Although they are used frequently, these approaches have some drawbacks. They do not enable us to see what would happen to either firm if they did not engage in an acquisition. Despite econometric methods, there is no best way to determine whether a firm would perform better if it had not engaged in an acquisition. The best way to examine the impact would be to compare the performance of the company after engaging in an acquisition with its performance given no acquisition. To assess the effects of the acquisition, benchmarking can be used. The propensity score method, which is becoming increasingly popular (e.g. Brockman et al., 2013; Chang, Chung, and Jungbien Moon, 2013), is an effective way of comparing two samples to assess the impact of an event. Using a control sample enables us to exclude external factors that affect the performance of a company and assess the acquisition outcome more effectively. Thus, matching methodology should be used to assess acquisition outcomes effectively.

### **3.3. New trends and understudied areas**

In this section, trends in acquisition are discussed, as they provide us with directions for future research. One of the trends is the increasing number of IAs compared to DAs as a result of globalization and global competition. According to the World Investment Report(UNCTAD, 2008) the value of IA activity in 2007 was \$1,637 billion and the IA activity has been increasing faster than Greenfield investment (UNCTAD, 2012). Due to the increasing number and growing importance for MNCs and their unique characteristics that differ them from domestic acquisitions, there is a need for a better understanding of the opportunities and challenges of IAs. One of the areas that have potential in IA research is governance in the host country. We still do not know which governance dimensions are most important in explaining the IA performance. There are also relatively few studies about the impact of



different stakeholders on IA success. In one of these studies, Fong, Lee, and Du (2013) found that Chinese consumers exhibit attitudes that are more negative toward the post-acquisition target following an acquisition by foreigners. We believe that stakeholders in the host country, such as non-governmental organizations, banks, and local suppliers are worth examining in terms of their impact on IAs.

Another pattern regarding acquisition activity is the increase in involvement of MNCs from emerging markets. Most acquisitions used to occur between developed countries. However, the percentage of acquisitions that involve emerging countries increased from 10% to 30% in last ten years (The Economist, 2010), whereas in 2010, the share of European countries fell to 29% (Saigol and Thomas, 2010). Most of the findings in the literature are based on public US or European acquirers. However, emerging firm acquirers have different characteristics, and the results of prior studies cannot be generalized to them. There is empirical evidence regarding the variations in returns based on different sampling techniques (e.g. Capron and Shen, 2007). There are also very few studies that examine the private acquirers, which can have different characteristics than public firms. In one of the few studies that examine private acquirers, Barger, Schlingemann, Stulz, and Zutter (2008) showed why public acquirers pay more premiums compared to private acquirers. Given the greater availability of data on emerging markets and private firms, future acquisition studies should focus more on acquirers from emerging countries and on acquisitions undertaken by private firms. Moreover, given the trend of privatization in emerging and developing countries, MNCs have been increasingly acquiring state-owned enterprises. There are very few studies that examine the acquisitions of state-owned enterprises (e.g. Jory and Ngo, 2014), which is an understudied area.

Most of the literature has examined the antecedents and outcomes of acquisitions. Antecedents are related to the period before the acquisition announcement, and outcomes are related to the period after the deal is completed. There is a period between the acquisition announcement and completion when a significant amount of negotiation is taking place. Almost 20% of announced acquisitions are withdrawn during this period. However, we do not know much about what is happening during this time. The reasons for withdrawn acquisition announcements and the impact of these on both the acquirer and target are necessary research areas. In one of the very few studies that examine withdrawn acquisitions, Jacobsen (2014) show that market reacts more positively to the withdrawal decisions related to price compared to withdrawal decisions for other reasons. The pre-announcement period is also an understudied area and there are very few studies about this period. In one of these studies, Luypaert and De Maeseneire (2015) examined the drivers of deal completion and completion time. Selecting the right target is crucial for



creating synergies and an effective integration process. The target selection process before the announcements should be examined in future studies to answer the following questions: How do acquirers select targets? What are the critical criteria that affect the selection of the right targets?

Acquisition studies usually examine a single acquisition and its impact on a company for a specific time period. However, acquisitions are usually a part of long-term organizational plans. Instead of taking a one-shot picture of a company, scholars should adopt a larger perspective and look at other acquisitions and strategies of the company. Barkema and Schijven (2008) stated that, “The performance implications of a single acquisition are dependent on that acquisition’s position within the acquirers’ acquisition sequence. Thus, accounting for post-acquisition integration as a long-term process rather than a ‘one-shot game’ can reveal acquirer gains that are often overlooked when examining single acquisition events.” (Barkema and Schijven, 2008: 715). Following this notion, a series of acquisitions of firms can be analyzed in the future. The question of which acquisitions create more value in a sequence of acquisitions would be an interesting, future research topic.

#### **4. CONCLUSION**

Scholars from multiple fields, including management, finance, and economics have shown increasing interest in acquisitions. As indicated earlier, acquisition research is still incomplete, and there are a number of issues that need to be resolved. In this study, a review of acquisition research in terms of the differences between international and domestic deals, is provided. This study has contributed to the field of M&As in several ways. First of all, to the best of our knowledge, there is not a literature review that compares international and domestic acquisitions. We fill this gap by reviewing studies and comparing international and domestic acquisitions. This study proves that the international and domestic acquisitions are not the same and they should be treated differently. There is a need for more studies that compare international and domestic acquisitions. This comparison can be done in terms of both motivations and outcomes of acquisitions. More importantly, the success factors of international and domestic acquisitions can be different as some factors can affect two types of acquisitions differently. Thus, international and domestic acquisitions should be compared in terms of success factors as well.

Our study also identifies the issues in acquisition research and provides some insights to resolve them. One of the major problems in M&A research, the discrepancy between the findings and practitioners’ behavior, is identified and referred as the acquisition paradox. Motivation/outcome inconsistency is discussed as another problem in previous studies. This review raises questions about the definition of failure for acquisitions and suggests new ways of assessing acquisition outcomes. This study



also draws attention to trends in acquisitions and show that IAs and acquisitions done by private firms and multinationals in emerging countries need more attention, due to their increasing use. Understudied areas, such as the pre-announcement period, the negotiation and due diligence processes, factors that affect acquisition completion and serial acquisitions were also identified. Despite these contributions, the study has some limitations. This study has not any empirical analyses to examine the findings econometrically. A meta-analyses about the findings of international and domestic comparisons will be a good future research opportunity. As most of the existing literature is based on the samples from developed countries, this literature is more applicable to developed country context. This limits the generalizability of findings to emerging country contexts. A literature-review focused on emerging markets acquisitions can be another potential study for future research.

## REFERENCES

- Akerlof, G.A. (1970) "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, no. 3, pp. 488-500.
- Alessandri, T., Cerrato, D. & Depperu, D. (2014) "Organizational Slack, Experience, and Acquisition Behavior Across Varying Economic Environments", *Management Decision*, vol. 56, no. 5, pp. 967-982.
- Bargeron, L.L., Schlingemann, F.P., Stulz, R.M. & Zutter, C.J. (2008) "Why Do Private Acquirers Pay So Little Compared to Public Acquirers?", *Journal of Financial Economics*, vol. 89, no. 3, pp. 375-390.
- Barkema, H.G. & Schijven, M. (2008) "Toward Unlocking the Full Potential of Acquisitions: the Role of Organizational Restructuring", *Academy of Management Journal*, vol. 51, no. 4, pp. 696-722.
- Bertrand, O. & Zitouna, H. (2008) "Domestic Versus Cross-Border Acquisitions: Which Impact on the Target Firms' Performance?", *Applied Economics*, vol. 40, no. 17, pp. 2221-2238.
- Billet, M. & Qian, Y. (2008) "Are Overconfident Managers Born or Made? Evidence of Self-Attribution Bias from Frequent Acquirers", *Management Science*, vol. 54, no. 6, pp. 1037-1051.
- Bliss, R.T. & Rosen, R.J. (2001) "CEO Compensation and Bank Mergers", *Journal of Financial Economics*, vol. 61, no. 1, pp. 107-138.



- Boateng, A., Qian, W. & Tianle, Y. (2008) "Cross-border M&As by Chinese Firms: An Analysis of Strategic Motives and Performance", *Thunderbird International Business Review*, vol. 50, no. 4, pp. 259-270.
- Brannen, M.Y. & Peterson, M.F. (2009) "Merging Without Alienating: Interventions Promoting Cross-Cultural Organizational İntegration and Their Limitations", *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 3, pp. 468-489.
- Brockman, P., Rui, O.M. & Zou, H. (2013) "Institutions and the Performance of Politically Connected M&As", *Journal of International Business Studies*, vol. 44, no. 8, pp. 833-852.
- Buckley, P.J., Pass, C.L. & Prescott, K. (1988) "Measures of International Competitiveness: A Critical Survey", *Journal of Marketing Management*, vol. 4, no. 2, pp. 175-200.
- Buono, A.F., Bowditch, J.L. & Lewis, J.W. (1985) "When Cultures Collide: The Anatomy of a Merger", *Strategic Management Journal*, vol. 38, no. 5, pp. 477 - 500.
- Capron, L. & Shen, J. (2007) "Acquisitions of Private vs. Public Firms: Private Information, Target Selection, and Acquirer Returns", *Strategic Management Journal*, vol. 28, no. 9, pp. 891-911.
- Cartwright, S. & Cooper, C.L. (1990) "The Impact of Mergers and Acquisitions on People at Work: Existing Research and Issues", *British Journal of Management*, vol. 1, no. 2, pp. 65-76.
- Cartwright, S. & Schoenberg, R. (2006) "Thirty Years of Mergers and Acquisitions Research: Recent Advances and Future Opportunities", *British Journal of Management*, vol. 17, pp. 1-5.
- Chakrabarti, R., Gupta-Mukherjee, S. & Jayaraman, N. (2009) "Mars-Venus Marriages: Culture and Cross-Border M&A", *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 2, pp. 216-236.
- Chang, S., Chung, J. & Jungbien Moon, J. (2013) "When Do Foreign Subsidiaries Outperform Local Firms?", *Journal of International Business Studies*, vol. 44, no. 8, pp. 853-860.
- Chang, S. & Tsai, M. (2013) "Long-run Performance of Mergers and Acquisition of Privately Held Targets: Evidence in the USA", *Applied Economics Letters*, vol. 20, no. 6, pp. 520-524.



- Child, J., Falkner, D. & Pitkethly, R. (2001) "The Management of International Acquisitions", Oxford Univ. Press, Oxford, UK.
- Conn, R.L., Cosh, A., Guest, P.M. & Hughes, A. (2005) "The Impact on UK Acquirers of Domestic, Cross-border, Public and Private Acquisitions", *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 32, no. 5, pp. 815-870.
- Canyon, M.J., Girma, S., Thompson, S. & Wright, P.W. (2002) "The Productivity and Wage Effects of Foreign Acquisition in the United Kingdom", *Journal of Industrial Economics*, vol. 50, no. 1, pp. 85.
- CUSTÓDIO, C. (2014) "Mergers and Acquisitions Accounting and the Diversification Discount", *Journal of Finance*, vol. 69, no. 1, pp. 219-240.
- Duru, A. & Reeb, D.M. (2002) "Geographic and Industrial Corporate Diversification: The Level and Structure of Executive Compensation", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, vol. 17, no. 1, pp. 1-24.
- Erel, I., Liao, R. C., & Weisbach, M. S. (2012) "Determinants of Cross-Border Mergers and Acquisitions", *Journal of Finance*, vol. 67, no. 3, pp. 1045-1082.
- Fama, E.F. (1970) "Efficient Capital Markets: a Review of Theory and Empirical Work", *Journal of Finance*, vol. 25, no. 2, pp. 383-417.
- Fama, E.F. & French, K.R. (2007) "Disagreement, Tastes, and Asset Prices", *Journal of Financial Economics*, vol. 83, no. 3, pp. 667-689.
- Ferreira, M.P., Santos, J.C., de Almeida, M. I. R. & Reis, N.R. (2014) "Mergers & acquisitions research: A bibliometric study of top strategy and international business journals, 1980–2010", *Journal of Business Research*, vol. 67, no. 12, pp. 2550-2558.
- Fong, C., Lee, C. & Du, Y. (2013) "Target reputation transferability, consumer animosity, and cross-border acquisition success: A comparison between China and Taiwan", *International Business Review*, vol. 22, no. 1, pp. 174-186.



- Georgopoulos, G.J. (2008) "Cross-border mergers and acquisitions: does the exchange rate matter? Some evidence for Canada", *Canadian Journal of Economics*, vol. 41, no. 2, pp. 450-474.
- Gomes, E., Angwin, D.N., Weber, Y. & Tarba, S.Y. (2013) "Critical Success Factors through the Mergers and Acquisitions Process: Revealing Pre- and Post-M&A Connections for Improved Performance", *Thunderbird International Business Review*, vol. 55, no. 1, pp. 13-35.
- Gomez-Mejia, L. & Wiseman, R.M. (1997) "Reframing Executive Compensation: An Assessment and Outlook", *Journal of Management*, vol. 23, no. 3, pp. 291.
- Grinstein, Y. & Hribar, P. (2004) "CEO compensation and incentives: Evidence from M&A bonuses", *Journal of Financial Economics*, vol. 73, no. 1, pp. 119-143.
- Haleblian, J., Devers, C.E., McNamara, G., Carpenter, M.A. & Davison, R.B. (2009) "Taking Stock of What We Know About Mergers and Acquisitions: A Review and Research Agenda", *Journal of Management*, vol. 35, no. 3, pp. 469-502.
- Haleblian, J. & Fininkelstein, S. (1993) "Top Management Team Size, CEO Dominance, and Firm Performance: the Moderating Roles of Environmental Turbulence and Discretion", *Academy of Management Journal*, vol. 36, no. 4, pp. 844-863.
- Harford, J. & Li, K. (2007) "Decoupling CEO Wealth and Firm Performance: The Case of Acquiring CEOs", *Journal of Finance*, vol. 62, no. 2, pp. 917-949.
- Harford, J., Humphery-Jenner, M. & Powell, R. (2012) "The sources of value destruction in acquisitions by entrenched managers", *Journal of Financial Economics*, vol. 106, no. 2, pp. 247-261.
- Haspeslagh, P.C. & Jemison, D.B. (1991) "Managing acquisitions: Creating value through corporate renewal", New York, The Free Press.
- Ismail, A. (2008) "Which acquirers gain more, single or multiple? Recent evidence from the USA market", *Global Finance Journal*, vol. 19, no. 1, pp. 72-84.
- Jacobsen, S. (2014) "The death of the deal: Are withdrawn acquisition deals informative of CEO quality?", *Journal of Financial Economics*, vol. 114, no. 1, pp. 54-83.



- Jemison, D.B. & Sitkin, S.B. (1986) "Corporate Acquisitions: A Process Perspective", *Academy of Management Review*, vol. 11, no. 1, pp. 145-163.
- Jensen, M.C. (1986) "Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers", *American Economic Review*, vol. 76, no. 2, pp. 323.
- John, K., Freund, S., Nguyen, D. & Vasudevan, G.K. (2010) "Investor protection and cross-border acquisitions of private and public targets", *Journal of Corporate Finance*, vol. 16, no. 3, pp. 259-275.
- Jory, S.R. & Ngo, T.N. (2014) "Cross-border acquisitions of state-owned enterprises", *Journal of International Business Studies*, vol. 45, no. 9, pp. 1096-1114.
- Kang, J. & Kim, J. (2008) "The Geography of Block Acquisitions", *Journal of Finance*, vol. 63, no. 6, pp. 2817-2858.
- Kitching, J. (1967) "Why do mergers miscarry?", *Harvard Business Review*, vol. 45, no. 6, pp. 84-101.
- Krug, J.A. & Nigh, D. (2001) "Executive Perceptions in Foreign and Domestic Acquisitions: An Analysis of Foreign Ownership and its Effect on Executive Fate", *Journal of World Business*, vol. 36, no. 1, pp. 85.
- Lin, H., Chou, T. & Cheng, J. (2011) "Does market misvaluation drive post-acquisition underperformance in stock deals?", *International Review of Economics & Finance*, vol. 20, no. 4, pp. 690-706.
- Lommerud, K.E., Straume, O.R. & Sjøgaard, L. (2006) "National versus international mergers in unionized oligopoly", *RAND Journal of Economics (RAND Journal of Economics)*, vol. 37, no. 1, pp. 212-233.
- Luybaert, M. & De Maeseneire, W. (2015) "Antecedents of time to completion in mergers and acquisitions", *Applied Economics Letters*, vol. 22, no. 4, pp. 299-304.
- MacKinlay, A.C. (1997) "Event Studies in Economics and Finance", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, no. 1, pp. 13-39.
- Matta, E. & Beamish, P.W. (2008) "The accentuated CEO career horizon problem: evidence from international acquisitions", *Strategic Management Journal*, vol. 29, no. 7, pp. 683-700.





- Moeller, S.B. & Schlingemann, F.P. (2005) "Global diversification and bidder gains: A comparison between cross-border and domestic acquisitions", *Journal of Banking & Finance*, vol. 29, no. 3, pp. 533-564.
- Morosini, P., Shane, S. & Singh, H. (1998) "National Cultural Distance and Cross-Border Acquisition Performance", *Journal of International Business Studies*, vol. 29, no. 1, pp. 137-158.
- Mukherji, A., Mukherji, J., Dibrell, C. & Francis, J.D. (2013) "Overbidding in cross-border acquisitions: Misperceptions in assessing and valuing knowledge", *Journal of World Business*, vol. 48, no. 1, pp. 39-46.
- Oler, D.K., Harrison, J.S. & Allen, M.R. (2008) "The danger of misinterpreting short-window event study findings in strategic management research: an empirical illustration using horizontal acquisitions", *Strategic Organization*, vol. 6, no. 2, pp. 151-184.
- Ramírez-Alesón, M. & Espitia-Escuer, M. (2001) "The Effect of International Diversification Strategy on the Performance of Spanish — Based Firms During the Period 1991-1995", *Management International Review (MIR)*, vol. 41, no. 3, pp. 291-315.
- Reuer, J.J., Shenkar, O. & Ragozzino, R. (2004) "Mitigating risk in international mergers and acquisitions: the role of contingent payouts", *Journal of International Business Studies*, vol. 35, no. 1, pp. 19-32.
- Reus, T.H. & Lamont, B.T. (2009) "The double-edged sword of cultural distance in international acquisitions", *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 8, pp. 1298-1316.
- Rosen, R. (1992) "Contracts and the market for executives. In Wein, L., Wijker, H." in *Contract Economics* Cambridge, Mass.: Blackwell, pp. 181-211.
- Rotting, D. (2009) "Research on International Acquisition Performance: a Critical Evaluation and New Directions", 2009 Academy of Management Annual Meeting Proceedings, pp. 1-6.
- Saigol, L. & Thomas, H. (2010) "Emerging markets M&A outstrips Europe". *The Financial Times*, 2010, 20 September, 13



- Schijven, M. & Hitt, M.A. (2012) "The vicarious wisdom of crowds: toward a behavioral perspective on investor reactions to acquisition announcements", *Strategic Management Journal*, vol. 33, no. 11, pp. 1247-1268.
- Seth, A., Song, K. & Pettit, R. (2002) "Value creation and destruction in cross-border acquisitions: An empirical analysis of foreign acquisitions of US firms", *Strategic Management Journal*, vol. 23, no. 10, pp. 921-940.
- Shi, W., Sun, J., & Prescott, J. E. (2011). "A temporal perspective of merger and acquisition and strategic alliance initiatives: Review and future direction", *Journal of Management*, vol. 38, no.1, pp. 164-209.
- Shimizu, K., Hitt, M.A., Vaidyanath, D. & Pisano, V. (2004) "Theoretical foundations of cross-border mergers and acquisitions: A review of current research and recommendations for the future", *Journal of International Management*, vol. 10, no. 3, pp. 307-353.
- Shleifer, A. & Vishny, R.W. (1989) "Management Entrenchment", *Journal of Financial Economics*, vol. 25, no. 1, pp. 123-139.
- The Economist (2010) *Global Mergers and Acquisitions*, 3 July.
- Uddin, M. & Boateng, A. (2011) "Explaining the trends in the UK cross-border mergers & acquisitions: An analysis of macro-economic factors", *International Business Review*, vol. 20, no. 5, pp. 547-556.
- UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2012) "World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies", United Nations Publications, New York.
- UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2008) "World Investment Report: Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge", United Nations Publications, New York.
- Vazirani, N. (2012) "Mergers and Acquisitions Performance Evaluation- A Literature Review", *SIES Journal of Management*, vol. 8, no. 2, pp. 37-42.
- Von Eije, H. & Wiegerinck, H. (2010) "Shareholders' reactions to announcements of acquisitions of private firms: Do target and bidder markets make a difference?", *International Business Review*, vol. 19, no. 4, pp. 360-377.



- Weber, Y., Shenkar, O. & Raveh, A. (1996) "National and corporate cultural fit in mergers/acquisitions: An exploratory study", *Management Science*, vol. 42, no. 8, pp. 1215-1227.
- Weche Geluebcke, J.P. (2015) "The impact of foreign takeovers: comparative evidence from foreign and domestic acquisitions in Germany", *Applied Economics*, vol. 47, no. 8, pp. 739-755.
- Yim, S. (2013) "The acquisitiveness of youth: CEO age and acquisition behavior", *Journal of Financial Economics*, vol. 108, no. 1, pp. 250-273.
- Zaheer, A., Castaner, X. & Souder, D. (2013) "Synergy Sources, Target Autonomy, and Integration in Acquisitions", *Journal of Management*, vol. 39, no. 3, pp. 604-632.
- Zaheer, S. (1995) "Overcoming the Liability of Foreignness", *Academy of Management Journal*, vol. 38, no. 2, pp. 341-363.
- Zajac, E.J. & Westphal, J.D. (2004) "The Social Construction of Market Value: Institutionalization and Learning Perspectives on Stock Market Reactions", *American Sociological Review*, vol. 69, no. 3, pp. 433-457.
- Zollo, M. & Meier, D. (2008) "What Is M&A Performance?", *Academy of Management Perspectives*, vol. 22, no. 3, pp. 55-77.



## SENDİKALI KADINLAR VE YAŞADIKLARI SORUNLAR: KOCAELİ-GÖLCÜK'DE KAMU ÇALIŞANLARI SENDİKALARI ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

Yrd. Doç. Dr. Bora YENİHAN\*

Yrd. Doç. Dr. Gökçe CEREV\*\*

### ÖZ

*Sanayi devriminin toplumsal yaşamda ve çalışma yaşamında meydana getirdiği köklü değişimler sonucunda ortaya çıkan sendikal örgütler geçmişten günümüze kadar erkek egemen bir yapıda gelişmiş ve bu yapı içinde sendikalı kadınların sorunları genelde arka planda kalmıştır. Bu çalışmada sendikalı kadınların, sendika içinde yaşadıkları sorunlar nitel araştırma metotlarından mülakat/görüşme tekniği kullanılarak araştırılmış, elde edilen sonuçlar içerik analizi ile incelenerek çeşitli sorun alanlarına ulaşılmıştır. Bu sorun alanları; aile içerisindeki rollerinden dolayı sendikal faaliyetlere katılamamaları, ailevi yükümlülüklerinin yönetime katılmalarına engel olması, sendikal faaliyetlere katılım konusunda çalıştıkları kurumların engellemeleri, sendikaların kadın üyelerinin cinsiyetlerinden kaynaklı sorunlarla yeterli düzeyde ilgilenmemesi, yönetime katılma noktasında gizli bir cinsiyet ayrımcılığının varlığı şeklindedir. Yapılan görüşmeler ve literatür taraması sonucunda bu sorunların, sendikaların kadın üyelerinin sorunlarını gündemlerine alarak ve sendikaların karar alma organlarında kadınların daha fazla yer almasına olanak vererek çözülebileceği sonuçlarına varılmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Sendika, Kadın, Toplumsal Cinsiyet

**Jel Sınıflandırması:** J12, J13, J51

## UNIONIZED WOMEN WORKERS AND THEIR PROBLEMS: A QUALITATIVE STUDY OF PUBLIC UNIONS IN KOCAELİ-GÖLCÜK

### ABSTRACT

*Trade Unions, resulted from revolutionary changes in social and working conditions caused by the industrial revolution, since the day they appeared, have developed in a male-dominant structure and in these structure problems of unionized women workers have always remained in the background. In the study, the problems of unionized women that they encounter in unions were studied by employing interview method as a qualitative research method. The obtained results were investigated by content analysis and various reasons for the problems were reached. These reasons include lack of attendance to union organizations owing to their role in the family, the fact that their*

\*Kırklareli Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, [bora.yenihan@klu.edu.tr](mailto:bora.yenihan@klu.edu.tr)

\*\* Fırat Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, [gcerev@firat.edu.tr](mailto:gcerev@firat.edu.tr)

*responsibilities prevent them from participating in management and institutional/employer strictions regarding this participation, the fact that unions inadequately deal with sex-based problems of their female members and that there's a hidden gender apartheid in codetermination. By individual interviews and literature reviews, it was concluded in the study that unions may overcome these problems by addressing their female members' problems and by enabling more women to take active roles in unions' decision making bodies.*

**KeyWords:** Trade Union, Women, Gender Mainstreaming

**JelClasification:** J12, J13, J51

## 1. GİRİŞ

Sanayi devrimi ile birlikte ortaya çıkan yeni çalışma şekilleri, toplumsal yapıda köklü değişimlere sebep olurken yeni toplumsal sınıflarında oluşmasına yol açmıştır. Sanayi devrimi sonucunda ortaya çıkan en önemli toplumsal sınıf olan işçi sınıfı çalışma yaşamı ve toplumsal yaşam içinde karşılaştığı sorunlar dolayısıyla örgütlenme ihtiyacı içine girmiş ve bu ihtiyaç sendikaları meydana getirmiştir.

Sendikaların ortaya çıkışı gerek toplumsal yapı gerekse de çalışma yaşamı çerçevesinde erkek egemen bir şekilde gerçekleşmiş ve günümüze kadar yaşanan değişimlere rağmen bu yapı örtülü bir şekilde de olsa korunmuştur. Sendikalı kadınların bu erkek egemen yapı içinde, sendika üyesi olmak dışında yer almaları görece zorlaşarak, toplumsal cinsiyetten kaynaklı sorunlarını dile getirmeleri veya sendikaların gündemlerine alınmasını sağlamaları neredeyse imkânsız hale gelmiştir.

Erkek ve kadınlara toplum tarafından yüklenen rol ve sorumluluklardan oluşan toplumsal cinsiyetin kadınlara dayattığı anne, eş ve kız evlat rolleri yaşanan birçok toplumsal, kültürel, sosyal ve teknolojik değişimlere rağmen günümüzde de devam etmektedir. Çalışan sendikalı kadınlarda bu rollerin kendilerine yüklediği sorumlulukları üstlenmekte, bir yandan çalışırken diğer yandan da toplumsal rollerin kendilerine yüklediği sorumlulukları yerine getirmektedirler. Sosyal yaşam ve iş yaşamı arasında birçok defa bölünmek zorunda kalan sendikalı kadınların, sendikal faaliyetlere katılım noktasında ve sendikaların karar alma organlarında kendilerine yeterli şekilde yer bulamadıkları görülmektedir.

Bu çalışmada da, Kocaeli ili Gölcük ilçesindeki kamu sektörü sendikalarına üye kadınların, sendika içerisinde yaşadıkları sorunlar incelenecek, sendikalı kadınlarla yapılan görüşmeler analiz edilerek, literatür yardımı ile sonuçlara varılmaya çalışılacaktır.

## 2. TARİHSEL SÜREÇ İÇERİSİNDE KADIN-SENDİKA İLİŞKİSİ

Günümüzde çalışanların haklarını ve çıkarlarını gözetmek, başta ekonomik sorunlar olmak üzere sosyal ve kültürel sorunlarını çözmek adına diğer kurumlardan bağımsız olarak örgütlenen yapılar olarak ifade edilen "sendika" kavramı, etimolojik olarak ele alındığında Antik Yunan'a kadar giden bir geçmişe sahiptir. Sendika kelimesi, Antik Yunan döneminde bir şehrin veya meydana getirilen bir birliğin temsili için kullanılan "syndic" kavramından türemiştir (Yorgun, 2007: 41, Ulutaş ve Sönmez, 2011: 9). Sendika kavramı bazı ülkelerde sadece işçi örgütlerini bazı ülkelerde de hem işçi hem de işveren örgütlerini ifade etmek için kullanılmakla beraber, temsil ettiği grubun genişliği göz önüne alındığında ilk olarak işçi örgütlerini, akla getirmektedir (Uçkan, 2013: 58).

Tarihsel süreç içerisinde ele alındığında kalfa ve işçi birliklerine kadar uzanan bir yapıya sahip olan sendikalar ilk başlarda sadece vasıflı işçilerin oluşturduğu mesleki birliklerken, sanayi devriminin etkisi ile 19. yy başlarından itibaren işçi sınıfının genişlemesi sonucunda bütün işçileri kapsayan bir yapıya bürünmüşlerdir (Koç, 1998: 2). Ancak sendikal hareketlerin tarihi geçmişten günümüze gelen süreçte incelendiğinde, erkek egemen bir yapıda doğduğu ve geliştiği görülmektedir (Urhan, 2009: 84).

Kadınlar tarihin her döneminde ekonomik faaliyetler içinde yer almış ve çeşitli roller üstlenmişlerdir. Ancak ücretli ve işçi statüsü altında yer almaları sanayi devrimi ile birlikte gerçekleşmiştir (Ertürk, 2008: 7). Buna rağmen sanayi devrimi ile birlikte başlayan sendikal hareketlerin başlangıcında çalışma ve işçi örgütlerine üye olma konusunda sınırlamalarla karşılaşan kadınlar, "evin geçimini sağlayan erkektir" düşüncesi ve düşük ücret karşılığı çalıştırılmalarından dolayı işçi hareketinin gerçek üyeleri olarak kabul edilmemişlerdir (Alican ve Gül, 2008: 60). Bu ve benzer yaklaşımlar, işçi örgütlenmelerinin henüz erken dönemlerinde erkek işçilerin, kadınların emek piyasalarına girişine direnmesine ve kadın işçilerin sendikalardan dışlanmasına sebep olmuştur (Urhan, 2009: 85). Özellikle dokuma sektöründeki gelişmelere paralel olarak kadın işgücü sayısının hızla artmasına rağmen oluşan bu durumun temelinde, "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" ekonomik anlayışı sonucunda kadınların ve çocukların erkek işçilere göre daha düşük ücretle çalıştırılabilmesi olduğunu söylemek mümkündür (Ertürk, 2008: 9). Uzun yıllar boyunca erkek egemen yapıdaki sendikalar, kadınların sendika üyeliklerine karşı çıkmış ve kadınlar sendikalı olma hakkını elde edebilmek adına bu zihniyetle mücadele etmek zorunda kalmışlardır (Ecevit, 1998: 268).

Asli görevlerinden bir tanesi emeği ve emekçiyi korumak olan sendikaların, kadın emeğine karşı tutundukları bu tavırlar içinde özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde kurulu olan Ulusal Matbaacılar Sendikası'nın (NTU), bir iç düzenlemeye giderek kadın dizgicilerin işe alınmamasını teşvik etmesi dikkat çekicidir. Yine sanayi devrimini takip eden dönemlerde birçok sendikanın tüzüğü incelendiğinde, niteliksiz kadın işgücünün dışlanmasına yönelik özel maddeler olduğu görülmekte ve

gerekçe olarak da işçilerin gelir olanaklarının kötüleştirilmesinin önüne geçilmesi gösterilmektedir. Aynı tarihlerde sanayi devriminin başladığı İngiltere’de de durum çok farklı değildi. 1877 İngiliz Sendikaları Kongresi’nde “aile ücreti” kavramı bir talep olarak ön plana çıkarılarak, kadınların geçimlerini sağlamak adına güçlü ve büyük erkeklere karşı rekabete sürüklenmeleri yerine, kadınların asıl yerleri olan evlerinde kalmalarının sağlanması gerektiği savunulmuştur (Urhan, 2009: 86).

Ancak çok geçmeden erkek işçiler, kadınları sendikal yapı dışında bırakmanın işçi örgütlenmelerini zayıflatacağını fark etmişlerdir (Urhan, 2009: 85). Bu durum kadın-sendika ilişkisinde bir dönüm noktası olmakla birlikte, kadınların sendikal örgütler içerisinde ikinci planda kalmalarına engel olamamıştır. Başta gelişmekte olan ülkeler de olmak üzere, sendikalara uygulanan baskılar ve zaten sendikalarda erkek egemen yapının hâkim olmasından dolayı kadın çalışanlar ve kadın çalışanları ilgilendiren sorunlar hep arka planda kalmıştır (Toksöz, 2008: 247). Özellikle 1970’li yılların sonlarından itibaren yükselişe geçen hizmetler sektörü ve beyaz yakalı çalışanların sayısının artmasıyla birlikte, kadın çalışanların sayısı da hızla artmaktadır. Ancak kadın-sendika arasındaki sorunlu ilişkinin de devam ettiği görülmektedir (Sayılan, 2008: 262).

Türkiye’de ise kadın çalışanların sendikalaşmalarından önce, kadınların işgücü piyasalarına katılımlarından bahsetmek gerekir. Ne yazık ki bir kıyaslama yapıldığında gelişmekte olan birçok ülkeye göre kadınların işgücüne katılımı Türkiye’de çok düşük seviyelerdedir (Toksöz ve Erdoğan, 1998: 63). 2016 yılı Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre kadınların işgücüne katılım oranı % 31,6 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2016). Ülkemizde kadınların sendika üyeliklerinin önünde tarihsel açıdan bir engel görülmemekle birlikte, toplumsal yapının dayattığı çeşitli roller sonucu işgücü piyasalarına katılmaları konusunda geçmişten gelen sorunlar yaşanmış ve bu durum kendisine kadınların işgücüne katılım oranlarında göstermiştir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde kırsal alandaki kadınları tarımda aktif şekilde yer alırken, kentlerdeki kadınların işgücüne katılmadıkları görülmektedir. Tanzimat döneminde ise bu yapı yavaş yavaş değişmeye başlamış ve kadınların işgücüne katılabilmeleri için çeşitli adımlar atılmıştır. 1842 yılında Tıbbiye ’ye bağlı Ebe Okulu, 1869 yılında İnan Sanayi Mektebi (Kız Meslek Lisesi) ve 1870 yılında Darülmüallimat (Kız Öğretmen Okulu) açılmıştır. Birinci Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı dönemlerinde cepheye giden erkeklerin yerine kadın işçi ve memurlar çalışma hayatına girmişlerdir. Cumhuriyet dönemi ile birlikte kadının toplum içindeki statüsü kanunlarla değiştirilerek erkelerle eşit seviyeye getirilmeye başlanmıştır. Çalışma hayatında asıl kırılma noktası ise 1990 yılında “Kadının çalışmasını eşinin iznine bağlayan Medeni Kanun’un 159. Maddesi’nin” Anayasa Mahkemesi tarafından iptali ile gerçekleşmiştir (Ertürk, 2008: 12-21).

Günümüzde kadınlar ve erkekler hem işgücü piyasalarında hem de sendikalaşma ve sendikal faaliyetlerde yer alma konusunda eşit fırsatlara sahip olmakla beraber, kadınların önlerindeki

görünmeyen engeller varlıklarını korumaktadır. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının en son 2016 yılında yayınladığı ve 2015 yılı verilerine göre ülkemizde işçi statüsündeki kadınların sendikalaşma oranı sadece % 5,82’iken, bu oran erkeklerde % 11,74 olarak gerçekleşmiştir. İşçi sendikalarının zorunlu organlarında görev alan kadın üyelerin sayıları 2015 verilerine göre oldukça düşüktür. Toplamda 176 olan sendika sayısının sadece 7’sinin başkanı kadın üyelerdir. 925 olan toplam yönetim kurulu üye sayısının 81’i kadın üyelerden, toplam 541 olan denetim kurulu üye sayısının 44’ü kadın üyelerden ve toplam 585 olan disiplin kurulu üyelerinin de sadece 56’sı kadın üyelerden oluşmaktadır. İşçi sendikaları konfederasyonlarının zorunlu organları incelendiğinde, tüm zorunlu organlar içinde kadın üye sayısının sadece 188 olduğu görülür (ÇSGB, 2016).

5 işçi sendikası konfederasyonunun hiçbirisinin başkanı kadın değildir. Toplam sayısı 27 olan yönetim kurulu üyelerinin ise sadece 1’i kadın üyedir. Yine 15 denetim kurulu üyesinin ve 19 disiplin kurulu üyesinin ise maalesef kadın üyesi bulunmamaktadır. Durum kamu sendikacılığında daha iyi olmakla birlikte yine sendikalaşma oranları kadınlar açısından ele alındığında, erkeklere göre daha düşük seviyelerde gerçekleşmektedir. 2015 yılı verilerine göre kamu sektöründe kadınların sendikalaşma oranı % 38,77 olarak gerçekleşirken bu oran erkeklerde % 61,23’tür. Kadınların kamu sendikalarının zorunlu organlarında yer alma istatistikleri incelendiğinde ise rakamların neredeyse görünmeyecek kadar küçük olduğu anlaşılmaktadır. 2015 yılı verilerine göre 175 kamu sendikası başkanından sadece 7’si kadındır. 1062 yönetim kurulu üyesinin ise sadece 93’ü kadın üyedir, 596 denetim kurulu üyesinin sadece 72’si kadın üye ve 603 disiplin kurulu üyesinin sadece 88’i kadın üyelerden oluşmaktadır. Maalesef durum kamu görevlileri sendikaları konfederasyonlarında ’da farklı değildir. Toplamda 11 olan kamu görevlileri sendikaları konfederasyonlarından sadece bir tanesinin başkanı kadındır. Toplam 82 olan yönetim kurulu üyelerinin ise sadece 5’i, toplamda 44 üyesi olan denetim kurullarının sadece 4 üyesi ve yine toplam üyesi 44 olan disiplin kurulu üyelerinin sadece 4’ü kadın üyelerdir (ÇSGB, 2016).

### **3. KADINLARIN SENDİKALI OLMASININ ÖNÜNDEKİ ENGELLER VE SENDİKALI KADINLARIN KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR**

Günümüz sendikacılığında, yaşanan krizi aşabilmek ve üye sayısını arttırabilmek için yetersiz düzeyde temsil edilen işçi gruplarının örgütlenmeler içine katılması hedeflemekte ve bu doğrultuda çalışmalar yapılmaktadır. Konu bu bakış açısıyla ele alındığında çoğu Avrupa ülkesinde kadınları sendikal örgütlenmelerin içine çekmek için yollar aranmaktadır (Sapançalı, 2007: 19). Ancak kadınların istihdam edildiği sektörlerin, örgütsüz işler olarak tanımlanabilecek geçici, kısa süreli ve güvencesiz işlerle özel hizmetler sektöründe yoğunlaşması, kadınların sendikalaşma imkân ve isteklerini azaltmaktadır (Urhan, 2009: 89). Her ne kadar kısa süreli veya yarı süreli çalışmak kişisel bir tercih gibi görünse de, aslında kadınların tam zamanlı işlerde çalışmasını engelleyen ev ve aile ile



İlgili rol ve sorumlulukların ebeveynler arasında eşit dağılmamasının bu konuda etkisi büyüktür. Diğer önemli bir noktada ücretler konusunda ortaya çıkmaktadır. Cinsiyetler arası ücret farklılığı olarak adlandırılan bu durum, aynı işi yapan erkeler ve kadınların farklı şekilde ücretlendirilmesi şeklinde kendini göstermektedir. Kadınların sendikali olmasının önündeki engellerden bir diğeri de eğitim düzeyleri konusunda bir fark olmamasına rağmen kadınların kilit pozisyonlara terfi veya atanma konusunda genellikle erkeklerin arkasında kalmasıdır. Bu durumun sendikal örgütlerin erkek egemen yapısı ile ilişkili olduğunu söylemek mümkündür

(ETUC, [https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/TURKISH\\_T\\_ALL.pdf](https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/TURKISH_T_ALL.pdf)).

Kadınların sendikal örgütlenme karşısında isteksiz olmalarının bir diğer nedeni de sendikaların yapısından ve faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Sendikaların kadınları temel alan sorunlara karşı ilgisiz kalmaları ve çözüm üretme konusunda gerekli çabayı göstermemeleri, kadın çalışanların çıkarlarını gözetecek hükümlere toplu iş sözleşmelerinde yer vermemeleri (doğum izinlerinin süresi ve ücretlendirilmesi, çocuk bakım üniteleri, vardiyaların kadınlara göre ayarlanması, çalışma saatleri vb.) kadınların sendikalara bakış açılarını olumsuz etkilediği gibi, sendikal hareketi benimsemelerini de engellemektedir (Toksöz, 1994: 442).

Kadınların sendikali olmasının önündeki engeller ile sendikali kadınların karşılaştığı sorunların benzer olduğunu söylemek mümkündür. Bu durumun yanında sendikal demokrasi ve sendika içi temsilde yaşanan eşitsizlikler de sendikali kadınların karşılaştığı sorunlar arasındadır (Urhan, 2009: 93).

Kadınların sendikali olmasının önündeki engellerle başlayan sorunlu kadın-sendika ilişkisi, kadınların sendikali olmasından sonrada sendikal demokrasi içinde devam etmekte ve yönetim açısından kadınlar yeterli sayıda temsil edilememektedir (Sayılan, 2008: 262). Bu durum kendisini daha önce verilen Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın Türk Sendikacılığına ilişkin olarak yayınlamış olduğu verilerde de kendisini göstermektedir.

#### **4. MATERYAL VE YÖNTEM**

Bu araştırmanın amacı, Kocaeli ili, Gölcük ilçesindeki kamu çalışanları sendikalarına üye kadın çalışanların sendikal faaliyetlere ve sendikal yönetime katılımları açısından karşılaştıkları sorunları belirleyerek analiz etmek ve çözüm önerileri getirmektir. Çalışmanın evrenini SİME-SEN (Sivil Memurlar Sendikası), Türk Eğitim-Sen, Eğitim Bir-Sen ve SAVDES-SEN (Savunma ve Güvenlik Destek Hizmetleri Sendikası) Kocaeli-Gölcük şubelerine kayıtlı kadın çalışanlar oluşturmaktadır. Kocaeli ili Gölcük ilçesinde adı geçen kamu sendikalarının şubelerinin üye sayılarının evren olarak seçilmesinin sebebi, üyelere ulaşım kolaylığı ve yüz yüze mülakat yapılabilecek olmasıdır. SİME-SEN toplam üye sayısı tüm Türkiye'de 12.616, SAVDES-SEN toplam

üye sayısı tüm Türkiye’de 7.813, Türk Eğitim-Sen üye sayısı tüm Türkiye’de 220.041 ve Eğitim Bir-Sen üye sayısı tüm Türkiye’de 340.365’tir.

Adı geçen sendikaların Kocaeli ilindeki toplam üye ve kadın üye sayıları ise şu şekildedir: SİME-SEN toplam üye sayısı 1173, kadın üye sayısı 319, SAVDES-SEN toplam üye sayısı 600, kadın üye sayısı 350, Türk Eğitim-Sen toplam üye sayısı 5462, kadın üye sayısı 2835 ve Eğitim Bir-Sen toplam üye sayısı 4066, kadın üye sayısı ise 1992’dir.

(<http://www.csgb.gov.tr/csgbPortal/csgb.portal?page=sendikauye>).

Ancak gerek adı geçen sendika şubelerinin yönetimlerinden sağlıklı bilgi edinilememesi gerekse de ulaşılabilir resmi bir kayıt olmamasından dolayı bu sendikaların Gölcük şubelerinin toplam üye sayılarına ve kadın üye sayılarına ulaşamamıştır. Nitel araştırmalarda verilerin, konuyla ilgili olarak birinci elden toplanması gerekmektedir. Örneklemin genişliği ise sorunun temel özellikleri ve araştırmacının sahip olduğu kaynakların sınırlılıkları ile belirlenebilir (Karataş, 2015: 69-70). Ayrıca nitel araştırma tekniklerinde en çok tercih edilen yöntem olan görüşme ve gözlem hem zaman hem de maliyet açısından zorlayıcı olabileceği gibi örneklemin büyük tutulması verilerin analizini ve yorumlanmasını da zorlaştırmaktadır. Bu açıdan nitel araştırma teknikleri kullanılan çalışmalarda örneklem seçimi yapılırken evreni temsil yeteneğinden çok araştırma konusuyla direkt ilgili katılımcıların seçilmesine dikkat edilmektedir (Neuman, 2012: 321). Çalışmanın örneklemini bahsedilen sendikalara üye onbeş kadın çalışan oluşturmaktadır. Katılımcı sayısının onbeş olarak belirlenmesinde evreni oluşturan katılımcılara çeşitli sebeplerden dolayı ulaşım zorluğu oluşturmaktadır. Bu zorlukların başında evren üyelerinin çalışmaya zaman sorunu sebebiyle katılmak istememeleri ve toplumsal cinsiyet baskısı sebebi ile katılmak istememeleri gelmektedir. Burada bahsedilen toplumsal cinsiyet baskısı, özellikle evli olan sendikalı kadınların eşlerinin çalışmaya katılmalarına izin vermemeleri şeklinde kendisini göstermektedir. Kimliklerinin gizli tutulmasını istemişlerdir. Veriler incelenirken katılımcılar "M" simgesi ile ifade edilmiştir.

Çalışmada veri toplama tekniği olarak yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılmıştır. Sosyal içerikli araştırmalarda sıklıkla tercih edilen mülakat/görüşme tekniği, araştırmaya katılan tüm katılımcıların verdiği yanıtları karşılaştırarak farklılıkları ve ortak yönleri tespit etmeyi amaçlar (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 22). Katılımcılar ile yüz yüze yapılan görüşmelerden önce yazılı bir soru seti hazırlanarak, katılımcılara görüşmeler esnasında açık uçlu sorular yöneltilmiş ve cevaplar kayıt altına alınmıştır. Katılımcıların büyük çoğunluğunun isteği üzerine ses kayıt cihazı kullanılmamış ve görüşmeler yazılı olarak kaydedilmiştir.

Katılımcıların yöneltilen açık uçlu sorulara verdiği cevaplar incelenerek, ifadeler kodlanmış ve bu kodlamalar üzerinden içerik analizi yapılarak sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Benzer ifadeler ile

kast edilen, görüşme yapılan katılımcıların aynı sorulara verdikleri benzer ifadelerin ortaya konması ve ayrıştırılması şeklindedir. Bu işlem yapılırken herhangi bir program kullanılmamış ve ifadeler manuel olarak taranmıştır. İçerik analizi, ifade edilen kavramlar ve kelimeler arasındaki ilişkiyi inceleyerek elde edilen ham haldeki verileri açıklamayı amaçlar. İçerik analizi ile benzer ifade ve kavramlardan oluşturulan temalar doğrultusunda açıklamalar yapılmaya çalışılır (Krippendorff, 2004: 18).

#### 4.1. Araştırmanın Bulguları

Yapılan görüşmeler sonucunda elde edilen ham verilerin incelenerek analiz edilmesiyle, adı geçen sendikaların Kocaeli şubelerine üye kadın çalışanların sendikal faaliyetlere katılımı konusunda yaşadıkları sorunlar içinde; sendikal faaliyetlere katılım konusunda çalıştıkları kurumların engellemeleri, aile içerisindeki rollerinden dolayı sendikal faaliyetlere katılamamaları, ailevi yükümlülüklerinin yönetime katılmalarına engel olması, yönetime katılma noktasında gizli bir cinsiyet ayrımcılığının varlığı, sendikaların kadın üyelerinin cinsiyetlerinden kaynaklı sorunlarla yeterli düzeyde ilgilenmemesi ön plana çıkmaktadır.

**Tablo 1. Kocaeli İli Gölcük İlçesinde İlgili Kamu Çalışanı Sendikalarına Üye Kadın Çalışanların Sendikal Faaliyetlere Katılma Noktasında Karşılaştığı Sorun alanları**

SORUN ALANLARI	N	%
Aile içerisindeki rollerinden dolayı sendikal faaliyetlere katılamamaları	15	100
Ailevi yükümlülüklerinin yönetime katılmalarına engel olması	15	100
Sendikal faaliyetlere katılım konusunda çalıştıkları kurumların engellemeleri	10	67
Yönetime katılma noktasında bir cinsiyet ayrımcılığının varlığı	9	60
Sendikaların kadın üyelerinin cinsiyetlerinden kaynaklı sorunlarla yeterli düzeyde ilgilenmemesi	9	60

#### 4.2. Sendikal Kadınların Aile İçerisindeki Rollerinden Dolayı Sendikal Faaliyetlere Katılamamaları Sorun Alanı

Görüşme yapılan sendikal kadın çalışanların ailevi sebeplerden ötürü sendikal faaliyetlere katılamama sorun alanı içerisinde ifade ettikleri problemler sırasıyla; anne olmak, eş olmak, kız çocuğu olmak, maddi yetersizlikler, toplumsal bakış açısı şeklindedir. Bu sorunlar ve ortaya çıkan sorun alanı çerçevesinde bazı katılımcıların görüşleri şu şekildedir:

**Tablo 2. Sendikal Kadınların Aile İçerisindeki Rollerinden Dolayı Sendikal Faaliyetlere Katılmamaları Sorun Alanına Yönelik Mülakat Örnekleri**

<b>M1</b>	"Açıkçası özel yaşantımdan dolayı sendika tarafından düzenlenen etkinliklere katılım gösteremiyorum. Özel yaşantıdan kastım tabi ki aile yaşantım. <b>Eşim ve çocuklarımla</b> zaman geçirmek bana daha cazip geliyor. Bunun yanında bütün ev işlerinin doğal olarak benim üzerimde olması da var tabi. Çocukların bakımı, yemek, temizlik gibi. Kısacası istesem de vakit bulamıyorum."
<b>M3</b>	"Her ne kadar çalışan bir kadın olsam ve çalışma hayatındaki haklarımı takip ve talep etmek istesem de bir yandan da <b>anneyim</b> . İki tane <b>çocuk</b> bütün vaktimi alıyor. Hatta zaman zaman işten izin almam bile gerekebiliyor. Üzerimde bu kadar <b>önemli bir yük</b> varken sendikal faaliyetlere katılmak gibi bir lüksüm de olmuyor."
<b>M7</b>	" <b>Eşim</b> bu konudan biraz rahatsız oluyor genelde. Sonuçta <b>eşime karşı sorumluluklarım</b> var ve önceliğimde bu oluyor. Sendikaların erkeklerin hakimiyetindeki bir yapı olduğu aşikar. Bu kadar erkeğin içinde olmam, etkinliklere katılmam da <b>eşimi rahatsız eder</b> . Biraz klasik bir aile yapımız var çünkü."
<b>M8</b>	"Sendikal etkinliklere ara sıra katılıyorum. Tabi hepsine değil. Çünkü yer ve <b>zaman problemi</b> yaşayabiliyorum. Anne ve babam hatta erkek kardeşim bu tip şeyleri sorgulayabiliyorlar. <b>Bekâr bir kız</b> olunca eve giriş ve çıkış saatleri, nerede olduğum, kimlerle gördüğüm gibi durumlar genellikle merak edilen ve sorgulanan konular oluyor."
<b>M14</b>	"Aslında birçok kimsenin göz ardı ettiği bir konu var. Bence <b>maddi yetersizliklerde</b> sendikal faaliyetlere katılımım konusunda engel teşkil ediyor. Mesela çocukların bakımı konusu. Artık bu durumun <b>biz kadınların görevi olduğunu kanıksadım</b> kendi adıma çünkü bir çözümü yok. Ya çocuklarımla ilgileneneğim ya bir bakıcı tutacağım hem kendime daha fazla zaman ayırabilmek için hem de sendikal etkinliklerde bulunabilmek için. Ancak <b>maddigücümüz yetersiz</b> bir bakıcı tutmak için. Bunun doğal sonucu da kendi isteklerimden ve yaşamımdan feragat ederek çocuklarımla ilgilenmek oluyor."

### Değerlendirme

Yapılan görüşmeler göstermektedir ki kadınların toplum yaşamı içinde edindikleri ve kendilerine dayatılan farklı roller sendikal faaliyetlere katılımlarını engellemektedir. Özellikle geleneksel toplum ve aile yapısı içinde yer alan eş, anne ve kız çocuk olma rolleri sendikal yaşam içinde daha az yer bulmalarına yol açmaktadır. Toksöz (1994: 442) geleneksel toplum yapısı içinde kadınların eş ve anne olarak yetiştirilmelerinin de zihinsel anlamda kadınları bu duruma yönlendirdiğini belirtmektedir. Kocacık ve Gökçaya (2005: 205-206) ise toplumsal yapı içinde erkeğe üretme kadına ise üreme rollerinin biçilmiş olmasının kadınların çalışma yaşamı içinde sürekli sınırlandırılmış ve engellenmiş bir durumda kalmalarına yol açtığının altını çizmektedirler. Ulutaş ve

Sönmez (2001: 25) ise sorunun tarihsel bir süreci kapsadığını ve temelinde kadın-erkek eşitsizliğinin yattığını belirtmekte ve bu eşitsizliğin kendisini genellikle toplumsal statü ve çalışma yaşamında eşit fırsatlara sahip olmama şeklinde gösterdiğini eklemektedir.

Kadınların sendikal faaliyetlere katılımının artırılması öncelikle toplumun kendilerine biçtiği geleneksel rollerin revize edilmesi ile ilişkilendirilebilir. Katılımcıların görüşleri ve literatür taraması da bu fikri destekler niteliktedir. Hayatın her alanında olduğu gibi sendikal yaşam içinde de fırsat eşitliğinin sağlanması öncelikle kadınların geleneksel olarak belirlenmiş başta aile için rollerinin getirdiği çeşitli sorumlulukların kadın-erkek arasında eşit şekilde paylaşılması ile mümkün olabilecektir.

#### 4.3. Sendikalı Kadınların Ailevi Yükümlülüklerinin Yönetime Katılmalarına Engel Olması Sorun Alanı

Görüşme yapılan sendikalı kadın çalışanların ailevi sebeplerden ötürü sendikal yönetime katılmama sorun alanı içerisinde ifade ettikleri problemler sırasıyla; eşlerinden gelen baskı, zaman problemi, isteksizlik ve stres şeklindedir. Bu sorunlar ve ortaya çıkan sorun alanı çerçevesinde bazı katılımcıların görüşleri şu şekildedir:

**Tablo 3. Sendikalı Kadınların Ailevi Yükümlülüklerinin Yönetime Katılmalarına Engel Olması Sorun Alanına Yönelik Mülakat Örnekleri**

M4	"Evli bir kadın olarak sendika içerisinde yer almak gerçekten çok zor. Sendikalı olmak ayrı bir konu sendikada yönetim görevi almak ayrı bir konu. Hem emek hem zaman hem de fedakarlık istiyor. Fedakarlık noktasında da eşime karşı sorumluluğum ve eşimin düşünceleri devreye giriyor. Açık konuşmak gerekirse de eşim bu konuda bana destek olmaz. Kendisini suçlamıyorum çünkü onunda kendisine göre haklı sebepleri var."
M6	"Hep aynı konuya dönüp dolaşıp geliyoruz ama biz kadınlar olarak zaten gündelik yaşam içinde çok fazla bölünüyoruz. İşe gidiyorum, eve gelip yemek hazırlıyorum, çocuklarla ilgileniyorum, temizlik yapıyorum, eşimi karşılıyorum derken bakıyorsunuz gün bitmiş. Şimdi siz söyleyin ekstradan bana yük getirecek bir işe nasıl girebilirim?"
M9	"Bu iş biraz erkek işi gibi görülüyor. Yani böyle bir düşünce var kadınlar arasında. İşleyişe bakıldığında zaman bana da öyle geliyor. Sürekli toplantı, seyahat, üyelerle ilişki geliştirmek, sorunlarla ilgilenmek gibi şeyler. Birde bence sendika yöneticiliği profesyonellikten çok ikili ilişki gerektiren bir iş. Kadınlarda en azından bizim toplumumuzda erkekler kadar rahat olamıyorlar ilişki geliştirmek konusunda. Böyle olunca da birazda kendi isteğimizle geri durduğumuzu düşünüyorum."
M11	"Sendikacılık başlı başına sıkıntılı ve efor gerektiren bir işken bir de yönetici olmak bana pek cazip gelmiyor. Zaten belirli hırslarımız yoksa bir sürü de angaryası olan bir iş. Bende neden bu kadar sıkıntıya gireyim diye kendi kendime sormadan edemiyorum."

M13	"Çok stresli bir iş bence. Zaten yeterince derdim varken ve genelde kendimi çok yorgun bir halde bulurken bir de ekstradan sendika yöneticiliği bana hiç çekici gelmiyor."
-----	--

## Değerlendirme

Yapılan görüşmeler incelendiğinde sendikal faaliyetlere katılım ile sendikalarda yönetici pozisyonunda görev almanın önündeki engellerin birbiri ile çok yakın ve ilişkili olduğu görülmektedir. Toplumsal cinsiyetten kaynaklı rollerin kadınları, istekli veya isteksizce sendika yönetimlerinde yer almaktan alıkoyduğu yapılan görüşmelerden çıkan sonuçlardandır. Çağlayan da (2002: 327), sendikalar ve kadınlar arasındaki ilişki içerisinde cinsiyete dayalı işbölümü ayrımını yapısal bir sorun olarak nitelirmektedir. Toksöz de (2013: 285) aynı noktaya dikkat çekerek geleneksel cinsiyet temelli iş bölümüne vurgu yapmakta ve ataerkil ve muhafazakâr bir yapıda olan Türk toplumu içinde kadınların üreten değil, doğuran, büyüten ve ev işleri ile ilgilenen rollerinin ön plana çıktığını belirtmektedir. Sayılan da (2008, 89-91) kadınların sendikal faaliyetlerde ve yönetimde yer alma konusunda toplumsal cinsiyete dayalı olarak hane ve iş arasında bölünmüş olmalarının sendikal faaliyetler ve yönetime katılma noktasında kadınları geri planda bıraktığından bahsetmektedir.

Sendikal faaliyetlere katılma konusunda kadınların karşılaştığı engellerde olduğu gibi, kadınların sendikaların yönetimlerinde yer alma konusunda da toplumsal cinsiyetin dayatmalarına maruz kaldıklarını söylemek mümkündür. Kadınların sendika yönetimlerinde daha fazla yer alabilmesi öncelikle kadına dayatılan geleneksel rollerin revizyonu ve paylaşımı ile mümkün olabilecektir.

## 4.4. Sendikal Faaliyetlere Katılım Konusunda Çalıştıkları Kurumların Engellemeleri Sorun Alanı

Görüşme yapılan sendikalı kadın çalışanların çalıştıkları kurumların engellemelerinden ötürü sendikal faaliyetlere katılamama sorun alanı içerisinde ifade ettikleri problemler sırasıyla; otoriter baskı, yöneticilerin sendikal faaliyetlere sıcak bakmaması, yöneticilerin açık söylemleri, mesai saatleri içindeki faaliyetlere yönelik izin alınmaması şeklindedir. Bu sorunlar ve ortaya çıkan sorun alanı çerçevesinde bazı katılımcıların görüşleri şu şekildedir:

**Tablo 4. Sendikal Faaliyetlere Katılım Konusunda Çalıştıkları Kurumların Engellemeleri Sorun Alanına Yönelik Mülakat Örnekleri**

M2	"Sendikal faaliyetlere katılmak bir yana bazen sendikal olmak bile sorun teşkil edebiliyor. Sendika ve sendikalı olmak kavramları ülkemizde nedense bölücülükle eşit muamele görebiliyor çoğu zaman. Açıktan olmasa da kurum içinde bazen bunun <b>baskısını hissedebiliyorum.</b> "
M5	"Yöneticilerimiz bu konuda genelde pek <b>yardımsız değiller.</b> Sendikal faaliyetlerin zaman kaybı olduğunu veya <b>kendi konumları için tehlike</b> oluşturduğunu düşünebiliyorlar. Hemen hemen her konuda yardım alabilirken yöneticilerden konu sendikal faaliyetler olunca <b>memnuniyetsizliklerini</b>

	<b>hissettiriyorlar."</b>
<b>M9</b>	"Bazı yöneticilerimiz bunu <b>açık açık dile getirebiliyorlar</b> . Özellikle rakip olarak adlandırabileceğimiz sendikayı destekliyorlarsa veya idari açıdan yükselmek gibi bir beklentileri varsa. Çünkü kurum çalışanlarının katılacağı ve kendi kontrollerinde olmayan sendikal eylem ve faaliyetleri kendileri için bir <b>tehlike olarak görüyorlar</b> ."
<b>M10</b>	"Kanunen sendikalı olmak ve sendikal faaliyetlere katılmak gibi haklarımız olmasına rağmen özellikle <b>mesai saatlerine denk gelen faaliyetlere</b> katılmakta zorluk yaşıyoruz. Aslında bu konu bence cinsiyetle alakalı değil. Tüm sendikalı çalışanlar için geçerli."
<b>M15</b>	"Ben karşılaşmadım ama diğer kurumlarda çalışan arkadaşlarımdan yaşayanlar oldu. Kimi yöneticiler açıkça olmasa da el altından <b>sendikal faaliyetlere katılmaması</b> , sendika yöneticileri ile bu konuların görüşülmemesi gibi istekleri yayıyorlar maalesef."

## Değerlendirme

Katılımcıların bu sorun alanı altında belirttiği problemler ele alındığında bu durumun toplumsal cinsiyetin dayatmalarından çok sendikalı olan bütün çalışanlar için ortak bir sorun olduğu görülmektedir. Urhan (2005: 65) da yaptığı çalışmasında, işverenlerin sendikal faaliyetleri engellemek ve sendikalaşmayı önlemek için çeşitli yasal, kültürel ve ekonomik araçları kullandığını, ayrıca yöneticilerin söylemleri ile sendikalaşmanın iş yerinde herhangi bir fark yaratmayacağını belirttiklerini ifade etmektedir. Özerkmen'de (2003: 433) sendika kavramının, geçmişten kalan alışkanlıklarla günümüzde hala siyaset ve siyasal partilerle eş anlamlı görülmesinin özellikle kamu sektörü sendikacılığını ve sendikal faaliyetleri olumsuz yönde etkilediğini belirtmektedir. Taşkıran (2011: 5-6) ise kamu ve özel sektör işverenlerinin agresif sendikasızlaştırma politikaları izleyerek, yüz yüze görüşmelere vasıtasıyla sendikasızlığı teşvik ettiklerini belirtmektedir.

Sendikal faaliyetlere katılım konusunda sadece kadınların değil, bütün çalışanların yaşadığı ortak sorunlardan olan yönetsel ve kurumsal baskılar sendikal faaliyetlere katılımı kısıtladığı gibi sendikalı olmayı da kısıtlamakta ve zorlaştırmaktadır. Çalışanların olduğu gibi yöneticilerin de bu konuda bilinçlendirilmesi ve sendikal hakların temel insan hakları içinde yer aldığını idrak etmeleri bu noktada önem kazanmaktadır.

### 4.5. Yönetime Katılma Noktasında Bir Cinsiyet Ayrımcılığının Varlığı Sorun Alanı

Görüşme yapılan sendikalı kadın çalışanların cinsiyet ayrımının varlığından dolayı sendikal faaliyetlere katılmama sorun alanı içerisinde ifade ettikleri problemler sırasıyla; sendikal yönetimlerin ataerkil yapısı, sendikal faaliyetlerinin erkek mizacına daha uygun şekilde gerçekleşmesi şeklindedir. Bu sorunlar ve ortaya çıkan sorun alanı çerçevesinde bazı katılımcıların görüşleri şu şekildedir:

**Tablo 5. Yönetime Katılma Noktasında Bir Cinsiyet Ayrımcılığının Varlığı Sorun Alanına Yönelik Mülakat Örnekleri**

<b>M1</b>	"Sendika toplantılarına katıldığımız zaman hemen dikkatinizi çeken bir şey var. Bu da <b>toplantı dilinin çok sert</b> ve zaman zaman tartışmaya varacak şekilde olması maalesef. Hatta <b>fiziksel kavgalar</b> bile yaşanabiliyor. Böyle bir durum da kendi adıma hem korkuyorum hem de görev almak konusunda çekiniyorum."
<b>M7</b>	"Kanunlar aksini söylese de gerçek sendikal yapılanmanın <b>erkek egemen</b> şekilde olduğudur. Bu kadar erkek egemen bir yapı içerisinde de bir <b>kadının yönetici olarak kendisine yer bulması</b> imkânsıza yakın neredeyse."
<b>M8</b>	"Kendimi sendikal faaliyetlerde çok <b>rahat hissettiğim söylenemez</b> . Bunun en önemli sebebi bizim sorun çözüme kültürümüzün gelişmiş toplumlara göre farklı olması. Yani biz biraz sertiz bu konularda. <b>Sesin bu kadar yükseldiği, tartışmaların çok sık yaşandığı</b> ortamlarda erkeklere göre daha duygusal olan <b>kadınların kendilerini geri çekmesi</b> bence normal."
<b>M12</b>	"Kadınların çoğu sendikaya toplu hareket etmek ve çoğunluğa uymak için katılıyor zaten. Durum böyleyken bir de <b>erkeklerin bu kadar baskın olduğu</b> bir ortamda yönetime talip olmak hiç de kolay değil."
<b>M14</b>	"Biz kadınların sendikalarda yönetici olabilmesi için ancak kadınlara özel bir sendika lazım açıkçası. Çünkü mizacımız gereği sesimiz erkekler kadar yüksek çıkmıyor. Biraz da kendimiz görünürde olmasa da var olan <b>erkek baskısının</b> altında sınıyoruz."

### Değerlendirme

Görüşme yapılan sendikalı kadınlar özellikle erkek egemen yapıya ve sendikal faaliyetlerin belki de doğası gereği zaman zaman sertlik içermesine atıf yapmaktadırlar. Urhan (2009: 84) da sendikaların erkek egemen bir yapıda geliştiğinden bahsederken, bu yapının kadınların haklarını savunurken bile erkek bakış açısı ile hareket ettiklerini belirtmektedir. Toksöz (2002: 440) sendikaların erkek egemen yapısına dikkat çekmekte ve bu durumun, kadınların sendikaların karar verme organlarında yeterince temsil edilmelerini engellediğine atıf yapmaktadır. ETUC (European Trade Union Confederation/Avrupa İşçi Sendikaları Konfederasyonu) tarafından 2012 yılında kabul edilen "Cinsiyet Eşitliği Eylem Planı" da işgücü piyasaları ve sendikalarda cinsiyet eşitliğinin önemini vurgulamakta, bunun sağlanabilmesi için de stratejiler geliştirilmesi gerektiğini belirtmektedir (ETUC, 2012). Bu konudaki bir diğer sorun da sendikal toplantı ve faaliyetlerin yapısıdır. Sayılan (2008: 274) bu durumu, sendikal faaliyet ve toplantılarda kullanılan üslubun ve ortamın kadınlara uzak olduğu şeklinde belirtmektedir.

Sendikal anlayışın erkek egemen bir yapıda gelişmiş olması, her ne kadar pozitif ayrımcılık, cinsiyet eşitliğinin kanunlarla sağlanması gibi uygulamalar olsa da, etkilerini günümüzde de



göstermektedir. Bu etkiler kadınların sendikalara bakış açısını olumsuz etkilediği gibi sendikal yönetimlerde ve karar organlarında yeterince temsil edilememelerine de yol açmaktadır.

#### 4.6. Sendikaların Kadın Üyelerinin Cinsiyetlerinden Kaynaklı Sorunlarla Yeterli Düzeyde İlgilenmemesi Sorun Alanı

Görüşme yapılan sendikalı kadın çalışanların cinsiyetlerinden kaynaklı sorunlarla sendikaların yeterli düzeyde ilgilenmemesinden dolayı sendikal faaliyetlere katılamama sorun alanı içerisinde ifade ettikleri problemler sırasıyla; çocuk bakımında yaşadıkları sorunlar, sendikal faaliyetlerin yer ve zamanının kadın çalışanlar da düşünülerek belirlenmemesi, sendikal faaliyetlerin getirdiği ekstra yükün hafifletilmemesi şeklindedir. Bu sorunlar ve ortaya çıkan sorun alanı çerçevesinde bazı katılımcıların görüşleri şu şekildedir:

**Tablo 6. Sendikaların Kadın Üyelerinin Cinsiyetlerinden Kaynaklı Sorunlarla Yeterli Düzeyde İlgilenmemesi Sorun Alanına Yönelik Mülakat Örnekleri**

M2	"Sendikal faaliyetlere katılım için her şeyden önce zaman gereksinimi var. İş dışında kalan zamanımı aileme ayırmak zorundayım. <b>Özellikle de çocuklarıma</b> . Bu sadece benim için değil birçok kadın çalışan için geçerli bir durum. Ne var ki <b>sendikalar bu konuya çok ilgisiz</b> . Sürekli dile getirmemize rağmen en basitinden <b>bir kreş bile gündeme gelmiyor</b> işverenle olan ilişkilerde."
M4	"Çalışanların genel sorunlarının sendika gündemini oluşturmasını anlarım. Ancak günümüz şartlarında kadınların <b>ailevi yükleri de artık genel bir sorun</b> . Bu yükün erkeklerle paylaşmayacağı artık aşikâr. En azından <b>ailevi yüklerimizi biraz azaltacak</b> uygulamalar için işverene baskı yapılmasını bekliyorum üye olduğum sendikadan ama nafile. Mesela <b>çocuklarımızın bakımı</b> ve ihtiyaçları için bir kreş bütün kadın çalışanların ortak sorunu artık."
M7	"Ben evli bir kadını. Toplumumuzda evli kadın olmak demek maalesef eşinin gölgesinde yaşamak demek. Bunun ekonomik özgürlükle de bir alakası yok. Tamamen toplumsal bakış açısı. Eşinin gölgesinden kurtulamayan bir kadın için de katılabileceği <b>sendikal faaliyetlerin yeri ve zamanı çok önemli</b> . Ben şimdi <b>akşam saat 9 da eşimi ve çocuklarımı bırakıp nasıl gideyim toplantıya</b> veya toplantıya katılmak için yuvamın yıkılmasını gözemi alayım?"
M11	"Ben çalışan ve evli bir kadını. Zaten günümü ikiye bölüyorum ev ve iş olarak. Bir de sendikal faaliyetlerle günümü üçe bölmem gerekir. Eğer <b>ailevi sorumluluklarımı biraz azaltabilsem</b> faaliyetlere daha çok katılırım. Mesela <b>çocuk bakım evi</b> olsa iş yerimde."
M13	"Erkek egemen yapı içinde <b>gecenin bir vakti evimden uzakta</b> , belki de başka bir şehirde bir toplantıya veya faaliyete katılmam nasıl beklenebilir ki benden? Her şey bir yana bunu yapmam demek öncelikle <b>çocuklarımı ve ailemi ihmal etmem demek</b> . Buna bir çözüm bulunur mu? Bence bulunur ama bu sorunun çözülmesi demek erkek egemen yapının zarar görmesi demek."

#### Değerlendirme

Sendikaların, kadın üyelerinin cinsiyetlerinden kaynaklı sorunlara yönelik çözümler getirmemeleri veya getirememeleri, sendikalı kadın çalışanların önemli sorunlarından bir tanesi olarak

ön plan çıkmaktadır. Toksöz ve Erdoğan (1998: 49-51) sendikaların faaliyetlerini, kadın üyelerinin ihtiyaçlarına da cevap verecek şekilde düzenlemedikleri müddetçe sendikalı kadınların, sendikal faaliyetlere katılımının imkânsız olacağını belirtmektedirler. Yeğen (2000: 21) ise bu sorunun sendika yöneticilerinin öznel bakış açısından kaynaklandığını ve sendika yöneticilerinin bu sorunların çözümünü, tamamen kadın çalışanların iradesine yüklemeye çalışmalarına atıf yapmaktadır. Ulutaş ve Pala (2012: 295) da çocuk bakımı, uzun çalışma süreleri, iş yerinde cinsel taciz gibi sorunların işverenle yapılan toplu pazarlık masasına getirilmesinin kadın çalışanların sendikalı olmasını arttıracığını ve sendikal faaliyetlere daha fazla ilgi göstermelerini sağlayacağını belirtmektedirler.

Sendikaların üyelerinin genel sorunları ile ilgilenmeleri ne kadar önemliyse, üyeleri içerisinde yer alan çeşitli gruplara özel sorunları da gündemlerine almaları bir o kadar önemlidir. Kadın üyelerin cinsiyetlerinden kaynaklı olarak ortaya çıkan problemlere sendikaların veya sendika yönetimlerinin ilgisiz kalması, kadınları sendikal faaliyetlerden uzaklaştırabileceği gibi sendikaların üye kaybına da yol açabilecek türden bir sorundur.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sendikacılık tarihi göz önüne alındığında erkek egemen bir yapı içinde başlayan sendikal örgütlenmeler hem yapısal hem de işlevsel olarak birçok değişim geçirmelerine ve üyelerine cinsiyetleri açısından fırsat eşitliği tanımalarına rağmen, yazılı olmayan bir şekilde erkek egemen yapılarını devam ettirmektedirler. Bu yapı içerisinde üyelerinin sosyal ve ekonomik haklarını her platformda savunmayı görev edinen sendikal örgütlerin, konu kadın üyeleri gibi genelden farklı sorunları olan grupların problemleri söz konusu olduğunda gerekli düzeyde çalışmalar yapmadıklarını veya yapamadıklarını söylemek mümkündür.

Kadınlara toplumsal normlar tarafından dayatılan rollerin, kadınları aile yaşamı dışındaki alanlarda kimi zaman istem dışı kimi zaman da istekli olarak geri planda bıraktığı söylenebilir. Aynı durum sendikalı kadınlar içinde geçerlidir. Sendikalı kadınların, çalışan kadın kimliğinin yanında aynı zamanda bir eş, anne ve kimi zaman da kız evlat olma rolleri ve bu rollerin getirdiği hem toplumsal baskılar hem de sorumluluklar, doğaldır ki sendikal faaliyetlere katılma noktasında sendikalı kadınları olumsuz yönde etkilemektedir.

Sendikalı kadınların, sendikal faaliyetlere katılımının sağlanması ve artırılması öncelikle sendikaların ve sendikalara ait karar alma organlarının görevidir. Üyelerinin sosyal ve ekonomik haklarını korumayı görev edinen örgütlerin, bütün üyelerinin sorunlarını göz önüne almaları ve çözüm üretmeye çalışmaları gerekmektedir. Sendikalı kadınların, toplumsal cinsiyet bakışıyla yüklendikleri görevleri hafifletmeye ve bu konuda kadınlara yardımcı olmaya yönelik olarak geliştirilecek projeler ve çözüm arayışları, sendikalı kadınların sendikal faaliyetlere katılımını arttırabilecektir.

Sendikalı kadınların belki de en büyük sorumluluğu, anne olmaları dolayısıyla toplum tarafından kendilerine yüklenmiş olan ve normal şartlarda eşleri ile paylaşmaları gerekirken geçmişten günümüze kadar gelen süreçte tek başlarına üstlenmek zorunda kaldıkları çocuk bakımıdır. Hem maddi hem de manevi sebeplerden dolayı dışarıdan yardım almadan aile içinde neredeyse tek başına kadın tarafından bakımı yapılan çocuklar, sendikalı kadınların sendikal faaliyetlere katılmasının en büyük engellerinden biridir. Sendikalar gerek toplu iş sözleşmesi görüşmeleri vasıtasıyla gerekse de kendi imkânları ile üyelerinin çocuklarına yönelik gündüz bakımevleri, kreş ve anaokulları ile bu sorunun üstesinden gelmek noktasında önemli adımlar atabileceklerdir.

Toplumsal cinsiyetin kadınlara dayattığı diğer roller ise eş ve kız evlat olma durumlarıdır. Evli kadınların eşlerine karşı, bekâr kadınların ise ailelerine karşı olan toplumsal sorumlulukları, sendikalı kadınları sendikal faaliyetler içinde yeterli düzeyde yer almalarını engellemektedir. Bu durumun temel sebebi sendikal faaliyet, eylem, toplantı vb. uygulamaların zamanı ve yeri ile alakalıdır. Mesai saatleri dışında ve geç saatlerde yapılan veya kadının evinden uzakta gerçekleştirilen faaliyetlere günümüz şartlarında ve toplumsal algı çerçevesinde sendikalı kadınların katılımı neredeyse imkânsız hale gelmektedir. Diğer bir sorunda sendikal örgütlenmelerin erkek egemen yapılarıdır. Erkek egemen yapı içinde sendikalı kadınların aileleri kadar sendikalı kadınlarda zaman zaman huzursuz olabilmekte ve kendilerini geri çekebilmektedirler. Sendikal faaliyetlerin yer ve zamanının kadın üyelerinde katılabileceği şekilde düzenlenmesi kadınların sendikal faaliyetlere katılımı açısından önemlidir.

Sendikaların erkek egemen yapısı, hem kadınların sendikal faaliyetlere katılımı hem de kadınların sendikaların karar alma organlarında kendilerine yer bulmaları açısından sorunlu bir yapıdadır. Birbiri ile bağlantılı olduğu söylenebilecek bu durum ancak sorunlardan biri ortadan kaldırılabildiğinde diğer sorunun çözümü içinde yol alınabilmesini sağlayacaktır. Kadın üyelerin sendikal yönetimlerde ve karar organlarında daha fazla yer alması, sadece sendikaların erkek egemen yapısını değil, aynı zamanda sendikal faaliyetlerin de yapısını değiştirebilecek ve kadınların sendikal faaliyetlere katılımını arttırabilecektir. Siyasi kota benzeri sistemlerin sendikal örgütlerin yönetimleri ve karar alma organları içinde uygulanması erkek-kadın dengesini sağlayabileceği gibi, kadın üyelerin toplumsal cinsiyetten kaynaklı sendikal sorunlarına da çözüm getirebilecektir.

## **KAYNAKLAR**

Alican, A. ve Sallan Gül, S. (2008), "İnsan Hakları Bağlamında Sendikalarda Cam Tavan: Bir Alan Araştırmasının Düşündürdükleri", İnsan Hakları Yıllığı, Cilt 26.

Çağlayan, H. (2002), "Kadın İşçilerin Sendikal ve Demokratik Katılımı", Türkiye'de Sendikacılık Hareketleri İçinde Demokrasi Kavramının Gelişimi, Edi. Alpaslan Işıklı, Ankara.



- ÇSGB (2015), "Çalışma Hayatı İstatistikleri 2014), Çalışma Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara.
- Ecevit, Y. (1998), "Türkiye’de Ücretli Kadın Emeğinin Toplumsal Cinsiyet Temelinde Analizi", 75. Yılda Kadınlar ve Erkekler, Türk Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Ertürk, Ş. (2008), "Uluslararası Belgeler ve Avrupa Birliği Direktifleri Işığında Çalışma Hayatımızda Kadın Erkek Eşitliği", Belediye-İş Sendikası AB’ye Sosyal Uyum Dizisi, Ankara.
- Karataş, Z. (2015), "Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri", Sosyal Hizmet E-Dergi, Cilt 1, Sayı 1.
- Kocacık, F. ve Gökkaya, V. (2005), "Türkiye’de Çalışan Kadınlar ve Sorunları", Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 6, Sayı 1, Sivas.
- Koç, Y. (1998), "Sendikacılık Tarihi", Türk-İş Eğitim Yayınları, Yayın No: 1, Ankara.
- Krippendorff, K. (2004), "Content Analysis: An Introduction To Its Methodology", Sage Publication, USA-New York.
- Neuman, L. (2012), "Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nicel ve Nitel Yaklaşımlar: Cilt 2", 5. Baskı, Yayın Odası, İstanbul.
- Özerkmen, N. (2003), "Geçmişten Günümüze Türkiye’de Anayasa ve Yasalarda Sendikal Hakların Düzenlenmesi ve Getirilen Kısıtlamalar", Ankara Üniversitesi, DTC Fakültesi Dergisi, Cilt 43, Sayı 1, Ankara.
- Sapancalı, F. (2007), "Avrupa Birliği’ne Üye Ülkelerde Sendikal Örgütlenme, Sorunlar ve Yeni Stratejiler", Çimento İşveren Dergisi, Eylül Sayısı.
- Sayılan, F. (2008), "Kadın Emekçiler ve Sendikalar", Emek Tartışmaları 1, DİSK Yayınları, No: 56, Ankara.
- Taşkıran, G. (2011), "Taşeron İşçilerde Örgütlenme Sorunları: Sağlık İşçileri Üzerine Bir Araştırma", III. Sosyal Haklar Uluslararası Sempozyumu, Poster-Bildiri, Kocaeli.
- Toksöz, G. (2013), "Toplumsal Cinsiyetin Perspektifinden Kalkınma ve İşgücü Piyasaları", Sendikacılık Akademisi Ders Notları 2, Türk-İş Yayınları, Ankara.
- Toksöz, G. (2008), "Toplumsal Cinsiyet Perspektifinden İşgücü Piyasalarında Mevcut Durum ve Örgütlenme Sorunları", Emek Tartışmaları 1, DİSK Yayınları, No: 56, Ankara.
- Toksöz, G. (2002), "Kadın Çalışanlar ve Sendikal Katılım", Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, Cilt 49, Sayı 3, Ankara.
- Toksöz, G. ve Erdoğan, S. (1998), "Sendikacı Kadın Kimliği", İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.



- TÜİK (2016), <http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=21571>, Erişim Tarihi 16.06.2016.
- Uçkan, B. (2013), "İşçi Sınıfı ve İşçi Sendikaları", Anadolu Üniversitesi Yayınları, "Endüstri İlişkileri", AÜ Yayın No: 2640, AÖF Yayın No: 1608, Eskişehir.
- Ulutaş Ünlütürk, Ç. ve Pala, H. (2012), "Sendikalarda Kadın Sesi: Türkiye'de Sendikalar ve Toplumsal Cinsiyet Eşitliği", IV. Sosyal Haklar Uluslararası Sempozyumu, Muğla.
- Ulutaş, A. ve Sönmez, İ. (2011), "Eğitimci Kadınların Sendikal Örgütlenme Eğilimleri ve Sendikal Sürece Katılım Düzeyleri Üzerine Bir İnceleme (Eskişehir Örneği)", Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, Bursa.
- Urhan, B. (2009), "Görünmezlerin Görünür Olma Mücadeleleri: Çalışan Kadın Örgütlenmeleri", Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi, Türkel MinibaşAnısına Sayısı, Cilt 2, Sayı 21.
- Urhan, B. (2005), "Türkiye'de Sendikal Örgütlenmede Yaşanan Güven ve Dayanışma Sorunları", Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi, Cilt 1, Sayı 4.
- Yeğen, M. (2000), "Sendikalar ve Kadın Sorunu: Kurumsal Gelenekler ve Cari Zihniyetler", Sosyoloji Araştırmaları Dergisi, 2000/1-2.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2008), "Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri", Seçkin Yayıncılık, 6. Baskı, Ankara.
- Yorgun, S. (2007), "Dirilişin Eşiğinde Sendikalar Yeni Eğilimler Yeni Stratejiler", Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.

#### **İNTERNET KAYNAKLARI**

- ÇSGB (2016), Çalışma Hayatı İstatistikleri 2015, Ankara, [http://www.cs.gb.gov.tr/media/3299/calisma\\_hayati\\_2015.pdf](http://www.cs.gb.gov.tr/media/3299/calisma_hayati_2015.pdf), Erişim Tarihi 16.06.2016.
- Çelik, A. (2007), "Kadınlar ve Sendikalar", <http://bianet.org/kadin/siyaset/93517-kadinlar-ve-sendikalar>, Erişim Tarihi 28.02.2016.
- ETUC, "Birlikte Çalışmak: Avrupa Birliği ve Türkiye'de Sendikalar", <https://www.etuc.org>, Erişim Tarihi 17.12.2015.
- ETUC (2012), "ETUC Cinsiyet Eşitliği Eylem Planı", Brüksel. [https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/etuc\\_gender-ark\\_revised-3.pdf](https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/etuc_gender-ark_revised-3.pdf), Erişim Tarihi 03.03.2016.
- <http://www.cs.gb.gov.tr/cs.gbPortal/cs.gb.portal?page=sendikauye>, Erişim Tarihi 10.05.2016.



## BÜYÜKŞEHİR BELEDİYELERİ MALİ SİSTEMİNİN GELİŞİMİ VE 6360 SAYILI YASANIN GELİŞİME ETKİLERİ: TR32 İLLERİ ÖRNEĞİ

Yrd. Doç.Dr. ZUHAL ÖNEZ ÇETİN\*

Yrd. Doç.Dr. NESLİHAN YILMAZ\*\*

Araş. Gör. HULUSİ ELDEM\*\*\*

### ÖZ

*Mahalli idareler kendilerine atfedilen kamu hizmetlerini yerine getirebilmek için kamu gelirlerinden pay almaktadırlar. Sözü edilen kamu gelirleri de hem kendi öz kaynaklarından oluşmakta, hem de merkezi yönetimin sunduğu finansal katkılardan oluşmaktadır. Bu kapsamda, büyükşehir belediyeleri ile ilgili ilk düzenleme 1984 tarihinde yürürlüğe giren 3030 sayılı kanunda büyükşehir belediyelerinin aldıkları pay %3 oranında tespit edilmiş ve bu oranın %6'ya yükseltilmesinde yetki Bakanlar Kuruluna tanınmıştır. Bu doğrultuda, 85/9382 sayılı ve 1985 tarihli Bakanlar Kurulu kararına göre ilgili oran %5 olarak uygulanmaya başlanmıştır. Bu doğrultuda, makalenin birincil amacı, mahalli idarelerin ve özelde büyükşehir belediyelerinin Cumhuriyetin kurulmasında bu yana gelirlerinin dönüşümünün yürürlüğe giren Kanun, yayımlanan Bakanlar Kurulu kararları, bütçelerde yer alan düzenlemeler ve Anayasa Mahkemesi kararlarında incelenmesinden oluşmaktadır. İkincil olarak, 6360 sayılı "On Dört İilde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile büyükşehir belediye sisteminin mali yapısındaki dönüşüm detaylı bir şekilde incelenmeye çalışılmıştır. 6360 sayılı Kanun ile birlikte bir kez daha pay oranları ve dağıtım esasları düzenlenmiştir. Son olarak, büyükşehir belediyelerinin 6360 sayılı Kanun sonrasında mali boyutundaki yeni düzenlemeler, TR32 illeri olan Aydın, Denizli, Muğla İlleri kapsamında Genel Bütçe Vergi Gelirleri ve kişi başına düşen gelir bağlamında analiz edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Büyükşehir Belediye Gelirleri, 6360 sayılı Kanun, TR 32 illeri.

**JEL Sınıflandırması:** H7, K4, P41

\*Uşak Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi, [zahal.cetin@usak.edu.tr](mailto:zahal.cetin@usak.edu.tr)

\*\*Uşak Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, [neslihan.yilmaz@usak.edu.tr](mailto:neslihan.yilmaz@usak.edu.tr)

\*\*\*Uşak Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi, [hulusi.eldem@usak.edu.tr](mailto:hulusi.eldem@usak.edu.tr)

## THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL SYSTEM OF METROPOLITAN MUNICIPALITIES AND THE EFFECTS OF THE LAW NO.6360 TO THAT DEVELOPMENT: THE CASE OF TR32 CITIES

### ABSTRACT

*Local governments take allocations from the public income for the realization of the assigned public services. The discussed public income is both composed of their own capital and the financial contributions that are provided by the central government. In that scope, the first regulation concerning the metropolitan municipalities' allocated pie is determined as %3 percent at the Law No. 3030 that was put into force in 1984 and the Council of Ministers authorized at the augmentation of that related pie to the %6 percent. In that regard, according to the 85/9382 numbered and 1985 dated Council of Ministers' decision that related pie started to be implemented as the percent of %5. In this way, the first objective of the article is to analyze the transition of the income of the local governments and in specific the metropolitan municipalities, from the beginning of the establishment of the Turkish Republic at the published Law, Council of Ministers' decisions, regulations at the budgets and lastly at decisions of the Constitutional Court. Secondly, the transformation of income at the metropolitan municipalities is tried to be analyzed in detail at the Law No. 6360 on 'The Establishment of Fourteen Metropolitan Municipalities and Twenty-Seven Districts and Amendments at Certain Law And Decree Laws'. The allocated pies and the basis of allocation is re-regulated by the Law No 6360. Finally, metropolitan municipalities new regulations' after the enforcement of the Law No. 6360 is analyzed within the framework of the TR32 cities of Aydın, Denizli, Muğla in terms of G.B.V.G. and per capita income.*

**KeyWords:** Metropolitan Municipality Income, Law No.6360, TR 32 cities.

**JEL Classification:** H7, K4, P41

### 1. GİRİŞ

Mahalli idareler kendilerine atfedilen kamusal hizmetleri yerine getirebilmek ve finansmanını sağlayabilmek için kamu gelirlerinden pay almaktadırlar. Sözü edilen kamu gelirleri de kendi öz kaynaklarından ve merkezi yönetimin sunduğu finansal katkılardan oluşmaktadır. Bu kapsamda, merkezi yönetimin mahalli idarelere en önemli finansal katkılarından biri olan genel bütçe vergi gelirlerinden (G.B.V.G.) pay verilmesine ilişkin esas ve usuller 1981 yılında yürürlüğe giren 2380 sayılı "Belediyelere ve İl Özel İdarelerine Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesine İlişkin Kanun"da ifade edilmiştir. İlgili yasa yürürlüğe girdiğinde henüz büyükşehir belediyeleri kurulmadığından yasa bu mahalli idare birimlerine yönelik herhangi bir düzenleme içermemektedir. Büyükşehir belediyeleri ile ilgili ilk düzenleme 1984 tarihinde yürürlüğe giren 3030 sayılı kanunda

büyükşehir belediyelerin aldıkları pay %3 oranında tespit edilmiş ve bu oranın %6' ya kadar yükseltilmesinde yetki Bakanlar Kuruluna tanınmıştır<sup>1</sup>. Bu doğrultuda, 85/9382 sayılı ve 1985 tarihli Bakanlar Kurulu kararına göre ilgili oran %5 olarak uygulanmaya başlanmıştır. Büyükşehir belediyelerine, belediyeler ve il özel idarelerine ayrılan paylar yıllar itibariyle değişikliğe uğramış ve mahalli idare payları 2380 sayılı Kanunda değişiklik yapan 3004, 3239, 3986, 4629 sayılı kanunlar ile yeniden belirlenmiştir.

Bu doğrultuda, makalenin birincil amacı, mahalli idarelerin ve özelde büyükşehir belediyelerinin Cumhuriyetin kurulmasında bu yana gelirlerinin dönüşümünün yürürlüğe giren Kanun, yayımlanan Bakanlar Kurulu kararları, bütçelerde yer alan düzenlemeler ve Anayasa Mahkemesi kararlarının incelenmesinden oluşmaktadır. Bu kapsamda, büyükşehir belediyelerinin 1980 sonrası ortaya çıkışından sonra nasıl bir pay aldığı ayrıntılı olarak analiz edilmek istenmiştir. İkincil olarak, 6360 sayılı “On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile büyükşehir belediye sisteminin mali yapısındaki gelişimdetaylı bir şekilde incelenmeye çalışılmıştır. Türkiye’de 16 büyükşehir belediyesine 6360 sayılı Kanun ve hemen ardından Ordu ilinin büyükşehir statüsü kazandığı 14 Mart 2013 tarihinde yürürlüğe giren 6447 sayılı “On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” ile birlikte 14 kent daha eklenmiştir. Büyükşehir belediyelerinin gelir sisteminin ilgili Kanunla nasıl düzenlemelerin getirildiği G.B.V.G.’den aktarılan paylardaki değişim, denkleştirme ödeneği, İller Bankası’nın uygulama ve pay aktarımlarındaki değişim, muafiyet ve istisnalar başlıkları etrafında detaylı bir şekilde incelenmiştir. 6360 sayılı Kanunun mali boyuttaki yeni düzenlemeleri 5779 sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.’ den Pay Verilmesi Hakkında Kanun ile karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Son olarak, büyükşehir belediyelerinin 6360 sayılı Kanun sonrasında mali boyutundaki yeni düzenlemeler, TR32 illeri olan Aydın, Denizli, Muğla İlleri kapsamında G.B.V.G. ve kişi başına düşen gelir bağlamında analiz edilmiştir. G.B.V.G.’ nden alınan pay, nüfus kriteriyle oranlanarak yıllık kişi başı gelir dengesindeki değişim gözlemlenerek getirilen düzenlemelerin etkileri tespit edilmeye çalışılmıştır.

## **2. TÜRKİYE’DE MAHALLİ İDARE GELİRLERİNİN GELİŞİMİ VE BÜYÜKŞEHİR BELEDİYELERİ SİSTEMİ**

Mahalli idareler, içinde yer aldıkları ülkelerin idari ve siyasi sistemin yapısına bağlı olarak tarihsel ve ekonomik gelişim süreci içerisinde devletin sağladığı kamu gelirlerinden pay almaktadırlar. Bu

<sup>1</sup>Detaylı bilgi için, Gelir İdaresi Başkanlığı, G.B.V.G.’nden Mahalli İdarelere Verilen Pay Oranları, Yıllar (1985-2014), [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user\\_upload/VI/GBG/Tablo\\_11.xls.htm](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_11.xls.htm).



doğrultuda, mahalli idarelerin gelirleri hem kendi öz kaynaklarından meydana gelmekte, hem de merkezi yönetimin sunduğu katkılardan oluşmaktadır (Meriç ve Sakal, 2005: 135). Mahalli idare birimlerinden belediyeler, toplumsal gelişmişlik düzeyi ve devlet yapısı ne olursa olsun, bütün ülkelerde başlıca üç tür maddi kaynağa sahiptir. Bunlardan birincisi yerel kaynaklardan elde edilen öz gelirler, ikincisi transfer niteliği taşıyan gelirler (bu kaynak merkezi yönetimin gelirlerinden aldığı pay ile yardım ve borç şeklindeki aktarmalardan oluşmaktadır), üçüncüsü ise belediyelerin bankacılık sektörü ile mali piyasadan aldığı kredilerdir.

Türkiye’de mahalli idarelerin gelirlerinin periyodik olarak değişimi incelendiğinde, Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte mahalli idarelere gelir kaynağı sağlamaya yönelik birçok düzenlemenin söz konusu olduğu görülür. Bu kapsamda ifade edilen düzenlemelerden ilki 1924 tarihinde yürürlüğe giren *423 sayılı Belediye Vergi ve Resimleri Hakkında Kanun*’dur. Buna ek olarak, 1924 tarihli Teşkilatı Esasiye Kanunu’nu 85. Maddesi kapsamında da belediye gelirleri ile ilgili şu ifadeler yer almıştır; “*Vergiler ancak kanunla salınır ve alınır. Devletçe, illerin özel idarelerince ve belediyelerce alınmakta olan resimler ve yüklemeler, kanunları yapıncaya kadar alınabilir*”<sup>2</sup>. İlgili dönem boyunca, 1930 yılında yürürlüğe giren *1580 sayılı Belediye Kanunu*, *1593 Sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu* ve 1933 tarihinde yürürlüğe giren *2290 sayılı Belediyeler Yapı ve Yollar Kanunu* belediyelere önemli sorumluluklar atfeden önemli yasal düzenlemeler olarak göze çarpmaktadır.

Bu kapsamda, *1580 sayılı Belediye Kanunu* ile birlikte belediyelere merkezi hükümet tarafından bazı payların dağıtılmasına başlanmış ve ilgili Kanunun belediyelere 423 sayılı Kanuna ek olarak sağladığı gelir kaynağı 1948 yılına kadar uygulama şansı bularak yürürlükte kalmıştır (Çınar, 2007: 12). Bu kapsamda, 1 Ağustos 1948 tarihinde *5237 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu* yürürlüğe girmiştir, ilgili yasada yaklaşık olarak 44 adet gelir kaynağı ifade edilmiş ve ayrıca belediye meclislerine vergi, resim ve ücret belirleme yetkisi verilmiştir (Öz, 2012: 70). 1948 yılında çıkarılan *5237 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu* ile belediye gelirleri; devlet vergilerinden alınan paylar, belediyelerce toplanan vergi, resim ve harçlar, devlet yardımlarından ve olağanüstü paylardan oluşmaktadır. İlgili Kanununa göre belediyelere genel bütçeden ve fonlardan da yardımlar yapılmaktadır (Meriç ve Sakal, 2001: 220). *5237 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu*, birçok kaynaktan az miktarda gelir sağlaması nedeniyle eleştiriye uğramıştır, 1980’lere kadar belediye gelir sisteminin verimsiz, etkinlikten uzak ve dağınık bir yapıya sahip olduğu ve yeterli gelir kaynağının bulunmadığı ifade edilmektedir (Tosuner, 1995: 265; Öz, 2012: 70).

*5237 sayılı Kanunun* uygulama dönemi içerisinde 1961 Anayasası da yürürlüğe girmiştir. İlgili Anayasanın 61. Maddesi vergi ile ilgili düzenlemelere ilişkin şu ifadelerle yer vermektedir; “*Herkes,*

<sup>2</sup> Detaylı bilgi için, <https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa24.htm>, 1924 Anayasası, Madde 85.

*kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi, resim ve harçlar ve benzeri mali yükümler ancak kanunla konulur.”* Buna ek olarak, 1961 Anayasasının 116. Maddesi de mahalli idarelerin gelir kaynaklarıyla ilgili önemli bir maddeyi barındırmaktadır, bu ilgili maddeye göre *“Mahalli idareler, il, belediye veya köy halkının müşterek mahalli ihtiyaçlarını karşılayan ve genel karar organları halk tarafından seçilen kamu tüzel kişileridir. Mahalli idarelerin kuruluşları, kendi aralarında birlik kurmaları, görevleri, yetkileri, maliye ve kolluk işleri ve merkezi idare ile karşılıklı bağ ve ilgileri kanunla düzenlenir. Bu idarelere, görevleri ile orantılı gelir kaynakları sağlanır”*. Türkiye planlı kalkınma döneminde, mahalli idare birimlerinden belediyeler gittikçe artan bir hizmet yükü altına girmiştir fakat bu doğrultuda vergi kaynakları adil olarak bölüşülmemiş, belediyelere bırakılmış olan vergilerin matrah ve oranları da yetersiz kalmıştır (Keleş, 1972: 67-68).

1961 Anayasasının ilgili maddesi gereği mahalli idarelere gerekli oranda gelir kaynağı sağlanamayınca; belediye gelir sisteminde gelir kaynaklarını arttırmaya yönelik terkin ve tahkim uygulamalarına geçilmiştir. Bu kapsamda, bu yasalardan ilki 1965 tarihinde yürürlüğe giren *691 sayılı Yasadır*. İlgili Kanun kapsamında belediyelerin ve belediyelere bağlı müessese ve işletmelerin devlete ve katma bütçeli idarelere olan borçları silinmektedir.<sup>3</sup> Belediyelerin ortadan kaldırılan borçları, devlete ve katma bütçeli idarelere olan borçlarıdır. Vakıflar İdaresine olan borçları, kanun koyucu terkin işleminin dışında bırakmayı tercih etmiştir ve sözü edilen borçlar ödenmek zorunda olan borçlar grubundadır. Bu kapsamda, belediyelerin kamu iktisadi teşebbüslerine olan borçları da ortadan kaldırılmak yerine, tahkim edilmiştir (Keleş, 1972: 65). 1980 yılı sonrasında bir yönden devlet gelirlerinin paylaşılması konusu, belediye gelirleri yasası kapsamına çıkarılarak, ayrı bir yasa konusu yapılmış, diğer yönden yeni belediye gelirleri yasası düzenlenerek belediyelerin öz gelirlerini arttırmak yoluna gidilmiştir (Meriç ve Sakal, 2001: 212).

1981 yılında kabul edilen *2380 sayılı “Belediyelere ve İl Özel İdarelerine Genel Bütçe Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanuna”* göre belediyelere ve il özel idarelerine genel bütçe gelirleri tahsilat toplamı üzerinden pay verilmektedir. 1986 yılından itibaren yeni uygulanan biçimi ile belediyelere %8.55 ve il özel idarelerine de %1.20 pay verilmektedir. 1984 yılında bu payların tutarı belediyeler için %10.30 ve il özel idareleri için de %2.30 olarak öngörülmüş idi, daha sonra bu paylar 1985 yılında çıkarılan *3239 sayılı Kanuna* göre %9.25 ve %1.70 olarak belirlenmiştir ve 1994 yılında bu oran %7.55'e düşürülmüştür. 2380 sayılı Kanunda belediyelere ve il özel idarelerine verilen payların dağıtım esasları da belirlenmiştir. Buna göre; payların dağıtım esasları nüfusları, kalkınmışlık dereceleri, mali kaynakları ve turistik durumları göz önünde bulundurularak, İçişleri, Bayındırlık ve

<sup>3</sup> Detaylı bilgi için, [http://www.emo.org.tr/ekler/f100b7b36092fb9\\_ek.pdf?dergi=15](http://www.emo.org.tr/ekler/f100b7b36092fb9_ek.pdf?dergi=15), UDK : 496.02.560 Belediye Borçlarının Terkin ve Tahkimi Hakkındaki 691 Sayılı Kanunun Sağladığı Faydalar, s.1.

İskân Bakanlığı'nın birlikte tespit edecekleri esaslar çerçevesinde Başbakanlığında oluru ile yapılacaktır (Meriç ve Sakal, 2001: 220).

Bu kapsamda, Güler (1994: 29) 12 Eylül 1980'den sonra belediye gelirlerini artıran düzenlemelerde kaynak arayan belediyeden kaynak sağlayan belediyeye geçilmiş olduğunu ifade etmektedir fakat günümüzde belediye gelir sisteminde aynı dağılımın devam ettiğini de belirtmektedir. Belediyelerin merkezi yönetime gelir kaynağı olarak bağlılığını Güler'in (1994:29) şu ifadelerinde bulmak mümkündür; *"Belediyelerin toplam gelirleri içindeki öz gelirlerinin oranı Cumhuriyetin ilk yıllarından 1970 yılına kadar %40-60 arası bir orana sahip bulunurken, bu tarihten sonra sürekli olarak düşmeye başlamış %20'ye kadar gerilemiş, 80'li yıllardan sonra ise, belediye gelirlerinin %70-80'ini merkezi yönetim kaynaklı gelirler oluşturmuştur"*.

Buna ek olarak, Cumhuriyet döneminden günümüze G.B.V.G.'nden belediyelere ayrılan paylar analiz edildiğinde öz gelirlerin, belediyelerin toplam gelirleri içerisindeki payının giderek azaldığı, G.B.V.G.'nden ayrılan payların oranının ise giderek arttığı görülmektedir. 1925-1970 yılları arasında öz gelirlerin belediye gelirleri içerisindeki oranı % 40 ile % 60 arasındaki değişik seviyelerden oluşurken, 1970'li yıllardan sonra bu oran %30 ile %20 arasında oluşmuştur. G.B.V.G.'nden ayrılan payların belediye gelirleri içerisindeki oranı incelendiğinde yıllar itibariyle istikrarlı bir seyir göstermemiştir; genel olarak % 25 ile % 40 arasında değişkenlik gösteren bir oran bulunmakla beraber 1980'li yıllardan sonra % 45 ve %50' lere kadar yükselmiştir (Akçe, 2014: 37).

1980 dönemi sonrasına bakıldığında belediyelerin hizmet talebi ve hizmet çeşitliliğinde büyük oranda artış yaşanmıştır ve gelirlerinin merkezi hükümete bağımlı oluşu hizmet kalitelerinde olumsuzluğa neden olmuştur. Bu doğrultuda, Türkoğlu (2012: 294) merkezi yönetimin gelir kaynaklarını elinde toplaması ve belediyelere ilişkin görevlerin önemli bir bölümünü tek elden yürütmesi hizmet sunumunda etkinliği azalttığından hizmetlerin pahalıya mal olduğunu ve kaynak dağılımında etkinliğin sağlanamadığını ifade etmektedir. Hizmet sunumunda etkinlik, mali kaynak israfının önlenmesi ve mali özerklik açısından yerel hizmetlerin belediyeler tarafından gerçekleştirilmesi için optimum kaynak dağılımının yapılması gerektiğini de vurgulamaktadır.

Büyükşehir yönetimlerine ilişkin olarak Anayasada doğrudan bir düzenleme yer almamakla birlikte; 1982 Anayasasının 127. maddesinin üçüncü fıkrasında *"Kanun büyük yerleşim merkezleri için özel yönetim biçimleri getirebilir"* denilmek suretiyle dolaylı bir düzenlemenin olduğu tespit edilmektedir. Büyükşehir belediyeleri Anayasa'nın 127. Maddesinde yer alan hükme bağlı olarak 1984 yılında çıkarılan 3030 sayılı *Büyükşehir Belediyelerinin Yönetimi Hakkında Kanun* ile düzenlenmiştir (Tortop, Yayman, Aykaç ve Özer, 2014: 225-226). Makale kapsamında büyükşehir belediye sisteminin mali yapısının tarihsel olarak nasıl bir dönüşüme uğradığı analiz edilmeye

çalışılacak ve 6360 sayılı Kanun çerçevesinde mali yapının gelişimi TR32 illeri kapsamında derinlemesine incelenecektir.

## **2.1. 2380 Sayılı Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun**

Mahalli idarelere G.B.V.G.’nden pay verilmesine ilişkin esas ve usuller 1981 yılında yürürlüğe giren 2380 sayılı “Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G.’nden Pay Verilmesine İlişkin Kanunda” ifade edilmiştir.İlgili Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte belediyelere ve il özel idarelerine kanun öncesinde bazı devlet vergilerinden ayrılan paylar kaldırılmıştır (Toprak, 2006: 164-165).2380 sayılı Kanunla birlikte belediyelere ve il özel idarelerine merkezi yönetimin topladığı bazı gelirlerden belediyelerin ve il özel idarelerinin değişik oranlarda almakta oldukları vergiler yerine G.B.V.G. toplamı üzerinden belediyelere % 5, il özel idarelerine % 1 oranında pay verilmesi öngörülmüştür (Çınar, 2007: 14). 2380 sayılı Kanun öncesinde merkezi idare tarafından tahsil edilen vergilerin bazılarının %10’luk kısmı ayrı bir fonda toplanarak nüfus esasına göre bölüşümü gerçekleştirmekteydi fakat ilgili Kanun sonrası bu uygulama kaldırılmıştır (Akçe, 2014: 37). İlgili Kanun gereğince, G.B.V.G. tahsilâtı toplamı üzerinden belediye ve il özel idarelerine verilmesi öngörülenpaylar genel olarak son nüfus sayımındaki rakamlar esas alınmak suretiyle nüfus kriterine göre dağıtılmıştır. Ancak, mevcut düzenlemelerde yer alan hükümler gereği payın verilmesi, hesaplanması ve dağıtımında sadece nüfusun değil, mahalli idarelerin kalkınmışlık dereceleri, yüzölçümleri gibi durumlarının da göz önünde bulundurulması öngörülmüştür (Demir, 2013: 3).

İlgili yasa yürürlüğe girdiğinde henüz büyükşehir belediyeleri kurulmadığından yasa bu mahalli idare birimlerine yönelik herhangi bir düzenleme içermemektedir. Büyükşehir belediyeleri ile ilgili ilk düzenleme 1984 tarihinde yürürlüğe giren 3030 sayılı kanunda büyükşehir belediyelerin aldıkları pay %3 oranında tespit edilmiş ve bu oranın %6’ ya yükseltilmesinde yetki Bakanlar Kuruluna tanınmıştır<sup>4</sup>.Bu kapsamda, 85/9382 sayılı ve 1885 tarihli Bakanlar Kurulu kararına göre ilgili oran %5 olarak uygulanmaya başlanmıştır. Büyükşehir belediyelerine, belediyeler ve il özel idarelerine ayrılan paylar yıllar itibariyle değişikliğe maruz kalmıştır ve mahalli idare payları 2380 sayılı Kanunda değişiklik yapan 3004, 3239, 3986, 4629 sayılı kanunlar ile yeniden belirlenmiştir. Bu kanunların yanı sıra oranların değişiminde Bakanlar Kurulu kararları, mali bütçelerde yer alan düzenlemeler ve Anayasa Mahkemesi kararları da etkili olmuştur (Çınar, 2007: 15).

<sup>4</sup>Detaylı bilgi için, Gelir İdaresi Başkanlığı, G.B.V.G.lerinden Mahalli İdarelere Verilen Pay Oranları, Yıllar (1985-2014), [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user\\_upload/VI/GBG/Tablo\\_11.xls.htm](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_11.xls.htm).

1984 yılının Mayıs ayında yürürlüğe giren 3004 sayılı “Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G. ’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile 2380 sayılı Kanunda değişikliğe gidilmiştir. İlgili yasayla belediyeler için genel bütçeden ayrılması gerekli pay oranları dört yıllık bir gelişme seyrine bağlanmıştır; ilgili oranlar 1984 yılı için %7.15, 1985 yılında %8.15, 1986 yılında % 9.30 ve 1987 yılında % 10.30’dur. Belediyelere dört yıl içerisinde ayrılan oranlardan da görüleceği üzere G.B.V.G. oranından ayrılan oran %5’den %10.30’a yükselmiştir (Uzun, 2008: 41-42; Çınar, 2007: 15). Buna ek olarak, 1985 yılında yürürlüğe giren 3239 sayılı Kanun, 3004 sayılı kanunda değişikliğe sebep olmuş ve yukarıda ifade edilen pay oranlarında tekrar yıllara göre değişim öngörmüştür. İlgili kanunla, 1986 yılı için belediye pay oranı %8.55, il özel idare pay oranı ise %1.20 oranında tespit edilmiştir; 1987 yılı için ilgili oran belediyeler için %9.25 olarak hükme bağlanmıştır. Bu ifadelerden de anlaşılacağı üzere 2380 sayılı yasada değişiklik öngören yasaların ikincisinde ilkinde nazaran belediye paylarında azaltmaya gidilmiştir; 3004 sayılı yasa 1986 ve 1987 yılları için belirlenen % 9.30 ve % 10.30’luk pay 3239 sayılı yasa ile % 8.55 ve % 9.25’e indirilmiştir (Çınar, 2007: 15; Akçe, 2014: 37). Bunun yanı sıra, 1994 yılında yürürlüğe giren 3986 sayılı Ekonomik Denge Vergisi Kanunu ile belediyeler payında tekrar değişikliğe gidilmiştir. İlgili kanunun “Kanunların Uygulama Alanı” isimli bölümünün 10.maddenin g. bendinde belediye payıyla ilgili şu ifadeler yer almaktadır; “2.2.1981 tarih ve 2380 sayılı Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G. ’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanununun 1. maddesi ile G.B.V.G. tahsilat toplamı üzerinden aynı Kanununun Geçici 3. maddesine atfen 1994 yılı Bütçe Kanununun 60. maddesinin (d) bendi uyarınca, belediyeler için ayrılmakta olan % 8.55 oranındaki pay, bu Kanunun yayımlandığı tarihi izleyen aydan itibaren 31.12.1994 tarihine kadar % 7.55 olarak uygulanır”.

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılacağı üzere belediyeler payı %7.55’e indirilmiştir ve aynı zamanda 1994 yılına kadar da uygulamanın bu şekilde devam edeceği öngörülmüştür. Buna ek olarak, 1995 Mali Yılı Bütçe Kanunu ile belediye paylarına ilişkin hükümler yer almaktadır. 1995 Mali Yılı Bütçe Kanunu Uygulanmayacak Hükümler madde 72 (d) bendinde şu ifadeler yer almaktadır; “2.2.1981 Tarih ve 2380 Sayılı Kanununun 4.12.1985 tarih ve 3239 sayılı Kanunla değişik İnci maddesi uyarınca belediyelere ve il özel idarelerine G.B.V.G. tahsilat toplamı üzerinden ayrılacak payların hesaplanmasında ve dağıtımında, aynı Kanunun 3239 sayılı Kanununun 131. maddesi ile değişik geçici 3. maddesinde 1986 yılı için tespit edilen nispetlerin uygulanmasına 1995 yılında da devam olunur.”

1995 yılında Anayasa Mahkemesi, bütçe kanunu kapsamında öngörülen değişikliğin yürürlüğünü durdurma kararı vermesiyle birlikte % 8.55 olarak uygulanan belediyeler payı, kanunda ilgili oran olan % 9.25’e yükseltilmiştir (Çınar, 2007: 16). Bu kapsamda, 2380 sayılı Kanuna göre G.B.V.G. tahsilatının öncelikle %5’lik bir kısmının belediyelere verilmesi öngörülmüştür; bu oran

yıllar itibariyle değişime uğramış ve 1984 yılında 3004 sayılı Yasa ile %10.30, 1986 yılında 3239 sayılı Yasa ile %8.55, diğer yıllar için 9.25 olarak belirlenmiştir. 4629 sayılı Kanununun 3. maddesi ile bu pay % 6 olarak değiştirilmiştir (Uzun, 2008: 41-42). Bu çerçevede, 2001 yılında yürürlüğe giren 4629 sayılı Kanun ile 2380 sayılı Kanunun ilk maddesi şu şekilde değiştirilmiştir; “*Madde 1: G.B.V.G. tahsilatı toplamı üzerinden belediyelere % 6, il özel idarelerine % 1.12 nispetinde pay verilir. Bu paylar, ek 2. madde hükümlerine göre aylık olarak hesaplanır, tahsil edilen ayı takip eden ay sonuna kadar İçişleri Bakanlığı emrinde ayrı ayrı hesaplara kaydolunmak üzere İller Bankasına yatırılır. İller Bankasında her ay sonuna kadar toplanan belediyeler payı Banka tarafından İçişleri Bakanlığınca bildirilecek son genel nüfus sayımı sonuçlarına göre büyükşehir belediyeleri dışındaki belediyelere dağıtılır. İller Bankasında her ay sonuna kadar toplanan il özel idare payı Banka tarafından İçişleri Bakanlığınca bildirilecek son genel nüfus sayımı sonuçlarına göre il özel idarelerine dağıtılır. İller Bankası kendisine borçlu belediye ve il özel idarelerinin vadesi gelmiş borç taksitlerini genel bütçeden bu idarelere ayrılan paylardan kesmeye yetkilidir”.*

İlgili kanunla ile birlikte belediyeler payı 2001 ve Temmuz 2003 yıllarında %6 oranında uygulanmış; 2003 Bütçe Kanunu ile ilgili pay %5 olarak hükme bağlanmıştır. 2004 yılından itibaren ise ilgili pay tekrar %6 oranı olarak öngörülmüştür (Çınar, 2007: 16). Buna ek olarak, 2002/3548 sayılı ‘Büyükşehir Belediyelerine Genel Bütçe Gelirleri Tahsilat Toplamı Üzerinden Ayrılacak Pay Hakkında Karar’ Bakanlar Kurulu kararıyla büyükşehir belediyeleri için bu oran 2002 yılında % 4,1 olarak uygulanmıştır. 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanununda öngörülen büyükşehir belediye payı ise %5 olarak hükme bağlanmıştır. Büyükşehir belediyeleri 1985-2001 yılları arasında %5 oranında pay almış; bu oran 2002 yılında 4626 sayılı kanunla %4.1 e düşmesine rağmen 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu ile tekrar %5 oranında hükme bağlanmıştır ve 2008 yılında yürürlüğe giren 5779 Sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanuna kadar da herhangi bir değişikliğe uğramamıştır.

## **2.2. 5779 Sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun**

5779 sayılı “*İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun*” belediye ve il özel idarelerinin önemli gelir kaynaklarından birisi olan devlet gelirlerinden ayrılan payları düzenleyen ve 2 Temmuz 2008 tarihinde yürürlüğe giren önemli bir yasal düzenleme olarak karşımıza çıkmaktadır (Demircan, 2009: 349). 2380 sayılı Kanun, 2008 yılında 5779 sayılı “İl Özel İdarelerine Ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun” un 26937 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmesiyle birlikte kaldırılmıştır (Akçe, 2014: 38). 5779 sayılı Kanun sıralanan şu başlıklardan oluşmaktadır; amaç ve kapsam, payların hesaplanması ve oranı,

payların ayrılmasına ve gönderilmesine ilişkin esaslar, il özel idare paylarının tahsisine ilişkin esaslar, belediye paylarının tahsisine ilişkin esaslar, denkleştirme ödeneği, kesinti yapılması ve yürürlükten kaldırılan mevzuat ve hükümler, yürürlük ve yürütme. Bu çerçevede, 5779 sayılı Kanun ile birlikte il özel idarelerinin ve belediyelerin pay ayırımına esas teşkil eden havuz genişletilmekle birlikte, pay oranları ve pay dağıtım kriterleri de değişime uğramıştır. İlgili Kanunun ikinci maddesi payların hesaplanması ve oranına ilişkin hususları düzenlemektedir. Maddenin ilk kısmında il özel idareleri ve belediyelere G.B.V.G. tahsilâtı toplamı üzerinden pay verileceği ve bu payın, G.B.V.G. tahsilâtı toplamından, vergi iadeleri düşüldükten sonra kalan net tutar üzerinden hesaplanacağı ifade edilmektedir. Buna ek olarak, G.B.V.G. tahsilâtı toplamının; % 2,85'i büyükşehir dışındaki belediyelere, % 2,50'si büyükşehir ilçe belediyelerine ve % 1,15'i il özel idarelerine ayrılacağı belirtilmekle birlikte; büyükşehir belediye sınırları içinde yapılan G.B.V.G. tahsilâtı toplamının % 5'i ile G.B.V.G. tahsilâtı toplamı üzerinden büyükşehir ilçe belediyelerine ayrılan payların % 30'u büyükşehir belediye payı olarak ayrılacağı ifade edilmektedir. Bu kapsamda, aylık olarak Maliye Bakanlığı tarafından hesaplanan paylar nüfus kriteri baz alınarak dağıtılmaktadır (Demircan, 2009: 350).

Kanunun, belediye paylarının tahsisine ilişkin esaslar başlığı altındaki 5. maddesinde; kanunda belirtilen orana göre ayrılan belediye payının; % 80'lik kısmının belediyelerin nüfusuna ve % 20'lik kısmının gelişmişlik endeksine göre İller Bankası tarafından belediyelere dağıtılması hükmü yer almaktadır (Madde 5- (1)). Buna ek olarak, kanunda gelişmişlik endeksine göre dağıtılacak miktar için Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı tarafından tespit edilen en son verilerin esas alınacağı öngörülmektedir. Bu endeksin kullanımında, ilçeler gelişmişlik katsayılarına göre en az gelişmiş ilçeden en çok gelişmiş ilçeye doğru ve eşit sayıda ilçeyi içeren beş gruba ayrılacağı hükme bağlanmıştır (Madde 5- (2)). Hesaplanan tutardan %30'luk büyükşehir belediye payı ayrıldıktan sonra kalan miktar nüfus esasına göre dağıtılmak üzere büyükşehir ilçe belediyelerinin hesabına İller Bankası tarafından aktarılmaktadır (Madde 5- (3)). Buna ek olarak, ayrılan büyükşehir belediye payının; % 70'inin doğrudan ilgili büyükşehir belediyesi hesabına aktarılacağı hükme bağlanmış, kalan % 30'luk kısmının ise büyükşehir belediyeleri arasında nüfus esasına göre dağıtılacağı öngörülmüştür (Madde 5- (4)). Büyükşehir Belediyeleri ilgili payın yanı sıra, büyükşehir belediye sınırları içinde yapılan G.B.V.G. tahsilâtı toplamının %5'i oranında da pay alırlar. Paylar, Maliye Bakanlığı tarafından aylık olarak hesaplanmaktadır. 6360 sayılı kanunla yapılan değişikliklerle Mart 2014 mahalli idare seçimlerinden sonra geçerli olmak üzere bu pay daha da arttırılmıştır (Akdemir ve Ulusoy, 2013: 325-326).

5779 sayılı Kanunun 6. maddesinde yer alan denkleştirme ödeneği ise, öngörülen yeni uygulamalardan birini oluşturmaktadır. İlgili Kanunun 6. maddesi denkleştirme ödeneği başlığı

kapsamında kesinleşmiş en son G.B.V.G. tahsilatı toplamının binde birinin Maliye Bakanlığı bütçesine belediyeler denkleştirme ödeneği olarak konulması esasını hükme bağlamıştır. İlgili maddede, Maliye Bakanlığı'nın denkleştirme ödeneğini, mart ve temmuz aylarında iki eşit taksit halinde dağıtılmak üzere, İller Bankası hesabına aktaracağı ifadesi yer almaktadır. Bu ödeneğin % 60'ı, nüfusu 5.000'e kadar olan belediyelere, % 40'ı ise nüfusu 5.001-9.999 arasında olan belediyelere eşit şekilde dağıtılacağı belirtilmiştir (Madde 6- (1)). 6. maddede, bu kanunda ayrılması öngörülen paylar ile birinci fıkrada belirtilen ödenek dışında, mahalli idarelere yardım amacıyla, bakanlıklar ile bağlı ve ilgili kurum ve kuruluşların bütçelerine pay, fon veya özel hesap gibi adlarla başka bir ödenek konulamayacağı öngörülmektedir (Madde 6- (2)). Kanundaki bu hüküm ile birlikte, mahalli idare birimlerine genel bütçeli kuruluşlar tarafından yardım amaçlı bütçelerine ödenek aktarabilme uygulaması sona ermiştir. Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılacağı üzere, belediye ve il özel idarelerine devlet gelirlerin aktarılan paylarda artış sağlanmakla birlikte, ilgili mahalli idarelerin finansal yeterliliklerini arttırmaya yönelik olarak da denkleştirme ödeneği hükme bağlanmıştır (Demircan, 2009: 351).

### **3. TÜRKİYE'DE BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE GELİRLERİ VE 6360 SAYILI ON DÖRT İLDE BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ VE YİRMİ YEDİ İLÇE KURULMASI BAZI KANUN VE KANUN HÜKMÜNDE KARARNAMELERDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR KANUN**

6360 sayılı On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunla, Türkiye'de 16 büyükşehir belediyesine 13 kent daha eklenmiştir (R.G. 06.12.2012, No: 28489). Son olarak, 14.03.2013 tarihinde 6360 sayılı Kanunda, 6447 sayılı Kanun ile yapılan bir değişiklikle Ordu kenti de büyükşehir belediye statüsünü elde etmiştir (R.G. 22.03.2013, No: 28595). Bu doğrultuda, Türkiye'de büyükşehir belediye sayısı 30'a yükselmiştir. Kanun sonrası mahalli idarelerin oranları değerlendirilecek olursa il özel idarelerinin % 37'sinin (il özel idarelerinin sayısı 81'den 51'e düşmektedir), belediyelerin % 55'inin, köylerin % 49'unun kaldırıldığı göze çarpmaktadır (Karasu, 2013: 3, Çelik ve Altıparmak, 2013: 220). İlgili Kanun sonucunda, il sınırlarıyla anakent belediyesi sınırları çakıştırılmıştır; bu kapsamda, kamu hizmetlerinin kişi başına düşen maliyetinin azaltılabileceği beklenen avantajlar arasında sayılmaktadır (Keleş, 2013: 17). 30 Mart 2014 Yerel Yönetim Seçimleri sonrasında yürürlüğe giren 6360 sayılı Kanun aşağıda belirtilen düzenlemeleri kapsamaktadır;

- 14 il belediyesi, Büyükşehir Belediyesi statüsünü elde etmiştir,
- Sayısı otuza çıkan Büyükşehir Belediyelerinin sınırları, il mülki sınırlarıyla örtüştürülmüş ve büyükşehir ilçe belediyelerinin sınırları da ilçe mülki sınırlarla çakıştırılmıştır,



- Nüfusu 2.000'in altında olan 559 belediye köy statüsüne dönüştürülmüştür, yeni Büyükşehir Belediyesi sınırları içinde kalan 1.076 belde belediyesi ile 16.500 köy tüzel kişiliğini kaybetmiş ve mahalleye dönüşmüştür, bununla birlikte mahalle kurulabilmesi için nüfus eşiği ise 500 olarak belirlenmiştir,
- Büyükşehir Belediyesi olmak için gerekli olan koşul, belediye nüfusunun 750.000'i aşması yerine, il nüfusunun 750.000'in üzerinde olması ifadesiyle değiştirilmiştir,
- Yeni Büyükşehir Belediyesi olan 14 ilde, Büyükşehir Belediyesi kapsamında 26 yeni ilçe kurulmuş, Büyükşehir Belediyesi ilçe belediyesi sayısı 143'ten 519'a yükselmiştir,
- Büyükşehir Belediyesi ilçe belediyesi olma nüfus ölçütü 20.000 olarak yeniden düzenlenmiştir,
- Kapatılarak mahalleye dönüştürülen belediye ve köylere ilişkin devir, tasfiye ve paylaşırma komisyonları öngörülmüştür,
- Otuz Büyükşehir Belediyesinde il özel idareleri kaldırılmıştır,
- İl özel idarelerinin kaldırılması ve köylerin mahalleye dönüştürülmesi ile amaçları ortadan kalkan mahalli idare birlikleri de tasfiye edilmiştir,
- Büyükşehir Belediye statüsünü elde eden illerde kaldırılan il özel idarelerinin yerine, Valiliklere bağlı Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlıkları kurulmuştur (Zengin, 2014: 103; İzci ve Turan, 2013: 132-133).

### **3.1. G.B.V.G.'nden Aktarılan Paylardaki Değişim**

Büyükşehir belediye sınırının il mülki sınırı olması büyükşehir statüsündeki belediyelerin görev, yetki ve sorumluluklarında artışa sebebiyet vermiştir. Bu kapsamda, artan görev, yetki ve sorumluluklar çerçevesinde büyükşehir belediye statüsündeki belediyelere genel bütçeden ayrılan paylarda değişiklik yapılmıştır. Yasanın getirdiği en önemli yeniliklerden biri mahalli idare paylarını yeniden düzenlemesidir. İlgili Yasa öncesinde, G.B.V.G. tahsilatı toplamının % 2,85'i büyükşehir dışındaki belediyelere, % 2,50'si büyükşehir ilçe belediyelerine ve % 1,15'i il özel idarelerine ayrılmaktaydı. Büyükşehir belediye sınırları içinde yapılan G.B.V.G. tahsilatı toplamının % 5'i ile G.B.V.G. tahsilatı toplamı üzerinden büyükşehir ilçe belediyelerine ayrılan payların % 30'u BŞB payı olarak ayrılmaktaydı. Bu dağıtım ve paylaştırmada ise yalnızca "nüfus" ölçütü göz önünde bulundurulmaktaydı (İzci ve Turan, 2013: 134).

6360 sayılı Kanun 5779 sayılı Kanunda değişikliklere neden olmuştur; belediyelere aktarılacak pay oranları değiştirilmiş ve 6360 sayılı Kanununun 25 (2). Maddesi kapsamında paylarla ilgili şu hükme yer verilmiştir; "G.B.V.G. tahsilatı toplamının % 1,50'si büyükşehir dışındaki

belediyelere, % 4,50'si büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine ve yüzde 0,5'i il özel idarelerine ayrılacağı" ifade edilmiştir. Yeni büyük şehir statüsünü elde eden belediyelere ve sınırları genişleyen büyükşehir ve ilçe belediyelerine daha etkin hizmet sunumu sağlayabilmeleri adına ayrılan finansal ödeneklerde artışa gidilmiştir. 5779 sayılı Kanunun 5. maddesinde yer alan "dağıtılan büyükşehir belediye paylarındaki artış, bir önceki yılın aynı ayında tahakkuk eden tutarların yüzde 20'sinden fazla olamaz. Fazla olan tutarlar, artış oranı yüzde 20'den az olan büyükşehir belediyelerine bu oranı aşmamak üzere, nüfus esasına göre dağıtılır" hükmü kaldırılmıştır; böylelikle nüfusu kalabalık büyükşehir belediyeleri için avantajlı bir durum elde edilmiştir (Çelikkaya, 2014: 18). Bu kapsamda, büyükşehir ve büyükşehir ilçe belediyelerinin genel bütçe payları artırılırken, sayısı azalan diğer belediyelerin ve il özel idarelerinin payları oransal olarak azaltılmıştır<sup>5</sup>.

**Tablo 1. Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Belediyelere Ayrılacak Paylar**

5779 sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.'nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun	
Önceki Düzenleme (Kanun No.5779)	6360 sayılı Yasa Sonrası Düzenleme
<p>MADDE 2- (1)</p> <p>(2) G.B.V.G. tahsilât toplamının; yüzde 2,85'i büyükşehir dışındaki belediyelere, yüzde 2,50'si büyükşehir ilçe belediyelerine ve yüzde 1,15'i il özel idarelerine ayrılır.</p> <p>(3) ... büyükşehir belediye sınırları içinde yapılan G.B.V.G. tahsilât toplamının yüzde 5'i ile G.B.V.G. tahsilâtı toplamı üzerinden büyükşehir ilçe belediyelerine ayrılan payların yüzde 30'u büyükşehir belediye payı olarak ayrılır.</p>	<p>MADDE 2- (1)</p> <p>(2) G.B.V.G. tahsilât toplamının yüzde 1,50'si büyükşehir dışındaki belediyelere, yüzde 4,50'si büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine ve yüzde 0,5'i il özel idarelerine ayrılır.</p> <p>(3) ... büyükşehir belediye sınırları içinde yapılan G.B.V.G. tahsilât toplamının yüzde 6'sı ile G.B.V.G. tahsilâtı toplamı üzerinden büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine ayrılan payların yüzde 30'u büyükşehir belediye payı olarak ayrılır<sup>6</sup>.</p>

6360 sayılı Kanun ile belediyelerin vergi gelirleri, faktör ve vergi dışı gelirleri konusunda herhangi bir değişikliğe gidilmemiş sadece oransal olarak genel bütçe gelirlerinden ayrılan paylar değişmiştir. Bu çerçevede, makale kapsamında belediyelerin vergi gelirleri, faktör ve vergi dışı gelirlerde değişiklik olmadığından sadece G.B.V.G. detaylı bir şekilde TR32 illeri kapsamında analiz edilmiştir. İlgili Kanun kapsamında, 5779 sayılı Kanun'un 5. maddesinin ikinci, üçüncü ve dördüncü fıkraları değiştirilmiştir. Bu doğrultuda, büyükşehir ilçe belediyelerinin G.B.V.G.'nden aldığı pay 2 puanlık bir artışa uğrayarak %4,5'e çıkarılmış, büyükşehir belediyelerine ayrılan pay ise %5'den %6'ya yükseltilmiştir (Gürbüz, Yıldırım ve Belli, 2014: 127). 6360 sayılı Kanunun yine 25. Maddesi gereği 6/6/2002 tarihli ve 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli (I) sayılı listede yer alan mallardan tahsil edilen özel tüketim vergisi hariç olmak üzere, büyükşehir belediye sınırları içinde

<sup>5</sup>Detaylı bilgi için, bakınız, 6360 sayılı on dört ilde büyükşehir belediyesi ve yirmi yedi ilçe kurulması ile bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelelerde değişiklik yapılmasına dair kanuna ilişkin rehber [http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.7.

<sup>6</sup>[http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.7.

yapılan G.B.V.G.tahsilatı toplamının % 6'sı ile G.B.V.G. tahsilatı toplamı üzerinden büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine ayrılan payların % 30'u büyükşehir belediye payı olarak ayrılması hükme bağlanmıştır. Bu bağlamda, %6'lık büyükşehir belediye payının %60'ı doğrudan ilgili büyükşehir belediyesine aktarılmakta, kalan yüzde 40'luk kısmının %70'i nüfusa, % 30'u yüzölçümü esasına göre büyükşehir belediyeleri arasında dağıtılmaktadır (Koyuncu ve Koroğlu, 2012).

**Tablo 2.Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Dağıtımı**

5779 sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.'nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun	
Önceki Düzenleme (Kanun No.5779)	6360 sayılı Yasa Sonrası Düzenleme
MADDE 5- (1) ... (3) Büyükşehir ilçe belediyeleri payı,nüfus esasına göre dağıtılır. Hesaplanantutardan yüzde 30'luk büyükşehir belediyesipayı ayrıldıktan sonra kalan miktarbüyükşehir ilçe belediyelerinin hesabına İllerBankası tarafından aktarılır. (4) Yüzde 70'i doğrudan ilgilibüyükşehir belediyesi hesabına aktarılır.Kalan yüzde 30'luk kısmı ise büyükşehirbelediyeleri arasında nüfus esasına göre dağıtılır. (İVGP)	MADDE 5- (1)... (3) Büyükşehirlerdeki ilçe belediyeleri payının;yüzde 90'lık kısmı ilçelerin nüfusuna, yüzde 10'luk kısmiise ilçelerin yüzölçümüne göre dağıtılır. Hesaplanantutardan yüzde 30'luk büyükşehir belediyesi payıayrıldıktan sonra kalan miktar büyükşehir ilçebelediyelerinin hesabına İbank A.Ş. tarafından aktarılır. (4) Yüzde 6'lık büyükşehir belediye payının yüzde60'ı doğrudan ilgili büyükşehir belediyesi hesabınaaktarılır. Kalan yüzde 40'lık kısmının yüzde 70'i nüfusa,yüzde 30'u yüzölçümü esasına göre büyükşehirbelediyeleri arasında dağıtılır <sup>7</sup> .

Yukarıdaki hükümlerden de anlaşılacağı üzere, bir ilde büyükşehir statüsündeki bir mahalli idare birimi hem kendi sınırları içerisinde yapılacak olan G.B.V.G.tahsilatı toplamının % 6'sı kapsamında bir paydan faydalanabilecek, hem de o ilde bulunan ilçe belediyelerine ayrılacak olan payların % 30'unu almaya hak kazanacaktır. Buna ek olarak, G.B.V.G.'nden belediyelere ayrılan payların dağıtımı hususunda sadece nüfus değil, "yüzölçümü" ölçütü de göz önünde bulundurulacaktır<sup>8</sup>. Bu kapsamda, Adıgüzel (2012: 169), bu düzenlemenin, yüzölçümü fazla olan ve bundan dolayı da daha geniş alanlara kentsel hizmet götürmek zorunda kalan büyükşehir belediyeleri için olumlu bir düzenleme olduğunu ifade etmektedir.

<sup>7</sup>[http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.8.

<sup>8</sup>Detaylı bilgi için, bakınız, 6360 sayılı on dört ilde büyükşehir belediyesi ve yirmi yedi ilçe kurulması ile bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelerde değişiklik yapılmasına dair kanuna ilişkin rehber[http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.8.

### 3.2. Denkleştirme Ödeneği

5779 Sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.'nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun'un 6. maddesi ile yapılan düzenlemede Maliye Bakanlığı bütçesine "Denkleştirme Ödeneği" adı altında ödenek konulmuştur (Taşyürek, 2008: 48-52). Bu kapsamda kesinleşmiş en son G.B.V.G. tahsilatı toplamının binde biri Maliye Bakanlığı bütçesine belediyeler denkleştirme ödeneği olarak konulur. Maliye Bakanlığı, bu ödeneği, mart ve temmuz aylarında iki eşit taksit halinde dağıtılmak üzere, İller Bankası hesabına aktarır. Bu ödeneğin % 60'ı, nüfusu 5.000'e kadar olan belediyelere, % 40'ı ise nüfusu 5.001 -9.999 arasında olan belediyelere eşit şekilde dağıtılır. Bu Kanunda ayrılması öngörülen paylar ile birinci fıkrada belirtilen ödenek dışında, mahalli idarelere yardım amacıyla, bakanlıklar ile bağlı ve ilgili kurum ve kuruluşların bütçelerine pay, fon veya özel hesap gibi adlarla başka bir ödenek konulamaz. Ayrıca "Belediyelerin Kentsel Altyapı İhtiyaçları İçin Tahsis Edilen Ödeneğin Kullanımına İlişkin Yönetmelik" kapsamında yürütülen ve bu Kanunun yayımı tarihinde İller Bankasının yükümlülüğü altında bulunan harita, imar planı, içme suyu, atık su, katı atık, deniz deşarjı, proje ve yapım işlerinin finansmanında kullanılmak üzere, 6. maddeye göre ayrılan denkleştirme ödeneğinin % 30'u, Maliye Bakanlığı tarafından iki eşit taksit halinde ve beş yıl süre ile İller Bankası'na aktarılır. Aktarılan ödenek bu projeler dışında kullanılamaz.

**Tablo 3. Denkleştirme Ödeneği Dağıtım Kriterleri**

5779 sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.'nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun	
Önceki Düzenleme	6360 sayılı Yasa Sonrası Düzenleme
MADDE 6- (1) Kesinleşmiş en son G.B.V.G. tahsilatı toplamının binde biri Maliye Bakanlığı bütçesine belediyeler denkleştirme ödeneği olarak konulur. Maliye Bakanlığı, bu ödeneği, mart ve temmuz aylarında iki eşit taksit halinde dağıtılmak üzere, İller Bankası hesabına aktarır. Bu ödeneğin yüzde 60'ı, nüfusu 5.000'e kadar olan belediyelere, yüzde 40'ı ise nüfusu 5.001 - 9.999 arasında olan belediyelere eşit şekilde dağıtılır.	MADDE 6- (1) Kesinleşmiş en son G.B.V.G. tahsilatı toplamının binde biri Maliye Bakanlığı bütçesine nüfusu 10.000'e kadar olan belediyeler için kullanılmak üzere denkleştirme ödeneği olarak konulur. Maliye Bakanlığı, bu ödeneği, mart ve temmuz aylarında iki eşit taksit hâlinde dağıtılmak üzere, İbank A.Ş. hesabına aktarır. İbank A.Ş., hesabına aktarılan ödeneğin yüzde 65'ini eşit şekilde, yüzde 35'ini ise nüfus esasına göre dağıtır <sup>9</sup> .

6360 Sayılı Kanun ile 5779 Sayılı Kanun'un 6. maddesinin birinci fıkrasında; kesinleşmiş en son G.B.V.G. tahsilatı toplamının binde biri Maliye Bakanlığı bütçesine nüfusu 10.000'e kadar olan belediyeler için kullanılmak üzere denkleştirme ödeneği olarak konulur ifadesi ile değişikliğe gidilmiştir. Maliye Bakanlığı, bu ödeneği, mart ve temmuz aylarında iki eşit taksit halinde dağıtılmak üzere, İbank A.Ş. hesabına aktarır. Sözü edilen bu hüküm, "İbank A.Ş., hesabına aktarılan ödeneğin % 65'ini eşit şekilde, % 35'ini ise nüfus esasına göre dağıtır" şeklinde değiştirilmiştir.6360 sayılı Kanunla, nüfusu 10.000 kadar olan belediyelere dağıtılmakta olan denkleştirme ödeneğinin dağıtım

<sup>9</sup>[http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.8.

kriterleri de değiştirilmiştir. 5779 sayılı Kanunda yapılan düzenlemeler arasında, payların dağıtım kriterlerinden biri olan gelişmişlik endeksini düzenleyen 5. maddenin ikinci fıkrasında düzenleme yapılmış, belediyeler eşit nüfusa sahip olacak şekilde gruplara ayrılmıştır. Yeni kurulacak büyükşehir ilçe belediyelerine artırımlı pay; 6360 sayılı Kanunla yeni kurulan büyükşehir ilçe belediyelerine, G.B.V.G. bir defaya mahsus olmak üzere 30 Mart 2014'te yapılacak seçimleri takip eden ayda 3 kat artırımlı olarak ödenmesi hükme bağlanmıştır<sup>10</sup>.

### **3.3. İller Bankası'nın Uygulama ve Pay Aktarımlarındaki Değişim**

2380 Sayılı Kanun'da İller Bankası'nda toplanan belediyeler payının, G.B.V.G. tahsilatı toplamının % 3'üne tekabül eden bölümü Bayındırlık ve İskan Bakanlığı emrinde "Belediyeler Fonu" olarak İller Bankasındaki bir hesapta toplanmaktaydı. G.B.V.G., tahsilat toplamının % 0,25'ine tekabül eden kısmı belediyelere, % 0,30'una karşılık gelen kısmı il özel idarelerine ait paylardan alınarak teşkil olunacak toplam % 0,55'lik kısmı İçişleri ve Bayındırlık ve İskan Bakanlığı emrinde "Mahalli İdareler Fonu" olarak İller Bankasında açılacak bir hesapta toplanmaktaydı. Söz konusu fonun G.B.V.G. tahsilat toplamının % 0,15'ine tekabül eden kısmı Bayındırlık ve İskan Bakanlığınca belediyelerin imar uygulamalarında, % 0,40'ına (1986 yılında % 0,30'una) karşılık gelen kısmı da İçişleri Bakanlığınca mahalli idareler için kullanılırdı.

5779 Sayılı Kanun ile paylar, Maliye Bakanlığı tarafından aylık olarak hesaplanır ve büyükşehir belediye paylarını 5. maddede belirtilen esaslara göre paylaştırarak bu belediyelere doğrudan, il özel idareleri ve diğer belediyelerin paylarını ise ilgili idarelere aktarılmak üzere tahsil edilen ayı takip eden ayın sonuna kadar İller Bankasına aktarılırdı. Bu kapsamda İller Bankası, payları 4. ve 5. maddelerde belirtilen esaslara göre müteakip ayın en geç onuncu günü mesai saati sonuna kadar ilgili idarelere gönderir. Belediye ve il özel idare paylarını, Kanunda belirtilen süreler içinde ilgili idarelerin hesaplarına yatırmayan sorumlular hakkında beş maaş tutarı kadar aylıktan kesme cezası uygulanırdı. İkinci maddenin üçüncü fıkrasına göre ayrılan %6'luk büyükşehir belediye payının % 60'ı doğrudan ilgili büyükşehir belediyesi hesabına aktarılır. Kalan % 40'luk kısmının %70'i nüfusa, %30'u yüzölçümü esasına göre büyükşehir belediyeleri arasında dağıtılırdı. 6360 Sayılı Kanun'da ise Ekli (25) sayılı listede yer alan büyükşehir ilçe belediyelerine 5779 sayılı Kanun uyarınca seçimleri müteakip ayda tahakkuk ettirilecek miktar İlbank A.Ş. tarafından üç katı artırımlı olarak ödeneceği belirtilmektedir. İlave kaynak Merkezi Yönetim Bütçe Kanununun Yedek Ödenek Tertibinden Maliye Bakanlığınca karşılanır. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından tespit edilen 2011 yılı Adrese Dayalı Nüfus Sayım sonuçlarına göre nüfusu 2.000'in altında olan ekli (27) sayılı listedeki

<sup>10</sup>Detaylı bilgi için, bakınız, 6360 sayılı on dört ilde büyükşehir belediyesi ve yirmi yedi ilçe kurulması ile bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelerde değişiklik yapılmasına dair kanuna ilişkin rehber [http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.8.

adları yazılı belediyelerin tüzel kişilikleri ilk mahalli idareler genel seçiminden geçerli olmak üzere kaldırılarak bu belediyeler köye dönüştürülmüştür. Söz konusu yerleşim yerleri için 5779 sayılı Kanun uyarınca verilen paylar, tüzel kişiliğin kalktığı yıl için İçişleri Bakanlığınca İlbank A.Ş.'ye bildirilen nüfus esas alınmak suretiyle beş yıl süreyle ilgili il özel idarelerine gönderilir. Köye dönüştürülen belediyelerin kanunlarla yapılandırılan borçları ile kamu kurumlarına ve İlbank A.Ş.'ye olan borçları, bu belediyelerin tüzel kişiliklerinin fiilen sona erdiği tarihi takip eden yıldan itibaren İlbank A.Ş. tarafından ilgili il özel idaresi tahakkukundan üçüncü fıkrada öngörülen miktarı geçmeyecek taksitler halinde ödenmektedir.

Belediyelere dağıtılan paylar, 2008 yılına kadar 2380 Sayılı “Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun”, bu tarihten sonra 5779 sayılı “İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkındaki Kanun”, ve 2013’ten itibaren de 6360 sayılı “On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun” gereğince İller Bankası’nda toplanarak nüfus ve gelişmişlik endeksine göre aktarılmaktadır. Tablo’ da Merkezi idareden İlbank A.Ş.’ye aktarılan payların yıllar itibariyle değişimi yer almaktadır.

**Tablo 4.İlbank’a Aktarılan Belediye Paylarının Yıllara Göre Miktarları (BİN TL)**

Yıllar	Büyükşehir dışındaki belediyelere/Büyükşehir ilçe belediyelerine %	Aktarılan Belediye Payları	Yıl İçinde Dağıtılan	Ertesi Yıla Devir
1948-2004	-	15.207.143	14.665.730	541.413
2005	6,00 – 5,00	5.287.598	5.261.484	567.526
2006	6,00 – 5,00	6.247.598	6.171.950	643.174
2007	6,00 – 5,00	7.048.162	6.885.751	805.586
2008	2,85 – 2,50	8.368.934	8.331.671	842.849
2009	2,85 – 2,50	8.854.892	8.890.731	807.010
2010	2,85 – 2,50	11.271.002	10.892.290	1.185.722
2011	2,85 – 2,50	13.242.202	13.037.973	1.389.951
2012	2,85 – 2,50	14.441.742	14.253.326	1.578.367
2013	2,85 - 2,50	16.908.947	16.716.796	1.770.518
2014	1,50 - 4,50	19.518.799	19.184.212	2.105.105
<b>Toplam</b>	-	126.397.019	124.291.915	-

Kaynak: (2000-2014 yılları) İlbank Faaliyet Raporlarından derlenmiştir<sup>11</sup>

<sup>11</sup>NOT: (\*) 2015 yılına devir bakiyesi, Aralık ayı sonunda Hazine’den Kasım ayı payı olarak gönderilen miktarlar olup, 10 Ocak 2015 tarihine kadar 5779 sayılı Kanun esasları doğrultusunda Belediyelere dağıtılacaktır. 2014 yılında 5779 sayılı Kanun gereği gelen 19.518.799 bin TL payın 82.421,20 TL’si muhtelif belediyelerin 2013 yılı nüfusuna ilave edilen nüfus farkları olup, ilgili belediyelere yıl içinde ödenen tutardır.

Görüldüğü üzere büyükşehir belediyelerine yıllar itibariyle yapılan pay aktarımları, 2380 sayılı Kanun'un yürürlükte olduğu yıllar itibariyle %5'ler oranındayken, 2008 yılında 5779 Sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesiyle birlikte %2,5'lere düşmüş ve 6360 Sayılı Kanun'un uygulamaya başlanmasıyla birlikte de %4,5'e kadar yükselmiştir. Söz konusu oransal değişimin aktarılan paylar ile yıl içinde dağıtılan kısımlarında da büyükşehir belediyeleri ağırlıklı oransal bir artış gözlemlenmektedir. Aynı değişim ertesi yıla devirlerin miktarında da aynı yönde hissedilmektedir.

### 3.4. Muafiyet ve İstisnalar

6360 sayılı Kanun'a göre 06/12/2012 tarihinden önce tarh edilmemiş yol harcamalarına katılma paylarının belediyemeclisi kararıyla alınmayabileceği ifadesi yer almaktadır. Tüzel kişiliği kaldırılan köylerde; içme ve kullanma suları için alınacak ücret 5 yıl süreyle en düşük tarifenin % 25'ini geçmeyecek şekilde belirlenmektedir. 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu'nun geçici 2. maddesi ile köy tüzel kişiliği kaldırılarak mahalleye dönüştürülen yerlerde de bu fıkra hükmü uygulanmaktadır. Tüzel kişiliği kaldırılan köylerde gezici olarak her türlü sanat işleriyle uğraşanlar ile aynı yerlerde aynı işleri bir işyeri açmak suretiyle yapanlardan basit usule tâbi olmanın genel şartlarını taşıyanlar, 31/12/2017 tarihine kadar (bu tarih dâhil) vergiden muaf esnaf sayılır (GVK-Md.9/1-3). Tüzel kişiliği kaldırılan köylerde faaliyet gösteren ve münhasıran el ile dokunan halı ve kilim imal eden işletmelerde çalışan işçilerin ücretleri 31/12/2017 tarihine kadar (bu tarih dâhil) gelir vergisinden istisnadır (GVK-Md.23/1). Tüzel kişiliği kaldırılan köylerde; köy muhtarı ile köylerin kâtip, korucu, imam, bekçi ve benzeri hizmetlilerine köy bütçesinden ödenen ücretler ile çiftçi mallarını koruma bekçilerinin ücretleri 31/12/2017 tarihine kadar (bu tarih dahil) gelir vergisinden istisnadır (GVK-Md.23/5). Tüzel kişiliği kaldırılan köylerde; ebe, sünnetçi, sağlık memuru, arzuhalci, rehber gibi mesleki faaliyette bulunanların elde ettikleri gelir, 31/12/2017 tarihine kadar (bu tarih dâhil) gelir vergisinden istisnadır (GVK-Md.66/1-5). Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanunu'nda yapılan değişiklikle de mahalli idare birliklerinin taşıtlarına vergi muafiyeti getirilmiştir (Ozansoy: 46). Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, kamu yararına çalışan dernekler, Bakanlar Kurulunca vergi muafiyeti tanınmış vakıflar ve 7/6/2005 tarihli ve 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu kapsamına giren meslek odaları ile ortak hizmet projeleri gerçekleştirebilir. Diğer dernek ve vakıflar ile gerçekleştirilecek ortak hizmet projeleri için mahallin en büyük mülki idare amirinin izninin alınması gerekir ibareleri getirilmiştir.

Ayrıca tüzel kişiliği kaldırılan köylerde, bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanununa göre alınması gereken emlak vergisi ile 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu uyarınca alınması gereken vergi, harç ve katılım payları beş yıl süreyle alınmaz ve 193 sayılı

Gelir Vergisi Kanununun 9. maddesinin birinci fıkrasının üçüncü bendi, 23. maddesinin birinci fıkrasının birinci bendi ile beşinci bendi, 66. maddesinin birinci fıkrasının beşinci bendi hükümleri 31/12/2017 tarihine kadar (bu tarih dâhil) uygulanmaya devam edilir. Bu yerlerde içme ve kullanma suları için alınacak ücret beş yıl süreyle en düşük tarifenin % 25'ini geçmeyecek şekilde belirlenir. 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanununun geçici 2. maddesi ile köy tüzel kişiliği kaldırılarak mahalleye dönüştürülen yerlerde de bu fıkra hükmü uygulanır. Yukarıdaki ifadelerden de görüleceği üzere, tüzel kişiliği kaldırılan alanlarda vatandaşların mağduriyetinin önlenmesine yönelik tarife, indirim ve istisnalar, ilgili Kanunun yürürlüğe girmesinden itibaren beş yıl süre ile uygulanacaktır.

#### **4. TR32 BÖLGESİ İLLERİ**

TR32 Bölgesi, ekonomik, sosyal ve coğrafi açıdan benzer özelliklere sahip birbirine komşu Aydın, Denizli ve Muğla illerini kapsamaktadır. 2012 yılında kanunlaşan 6360 sayılı Büyükşehir Kanunu ile birlikte bu bölgede bulunan söz konusu üç il, büyükşehir belediyesi statüsü kazanmıştır. Bu nedenle bu tarihten itibaren bir anlamda bölge nüfusunun tamamı artık şehir nüfusu haline gelmiştir. Bu açıdan bakılacak olursa yapılan çalışma kapsamında seçilen örneklem ayrı bir önem taşımaktadır. 2. Düzey bölge birimi olarak sınırları içerisinde bulunan illerin tamamı büyükşehir haline gelen TR32 bölgesi bu açıdan önem arz etmektedir.

Çalışma kapsamında incelenen illerden biri olan Denizli'nin büyükşehir olma mücadelesi 1976 yılına kadar dayanmaktadır. 1976'dan 2014 yılı Mart ayına kadar geçen sürede çeşitli kez yapılan alan genişlemeleriyle, büyükşehir belediyesi statüsü elde edemese de hizmet alanı olarak büyükşehir belediyesi niteliği taşıyacak şekilde dönüşüm yaşamıştır. Bu nedenle birçok araştırmacı ve akademisyen tarafından Denizli ili, büyükşehir belediyesine giden yolda "bütünşehir (belediyesi)" tecrübesine sahip olarak değerlendirilmiştir (Özgür, 2014:33-34). Dolayısıyla Denizli Büyükşehir Belediyesi, Aydın ve Muğla Büyükşehir Belediyelerine göre hizmet sunumu noktasında daha hazırlıklı ve tecrübeli olarak nitelendirilmektedir. Aydın ilinin büyükşehir belediyesi olma mücadelesi ise Denizli'ye nispeten daha yenidir. 1997-2000 yılları arasında dönemin yerel yöneticileri tarafından başlatılan kampanyalarla Menderes Nehrinin Kuzeyinde kalan bölgede bir büyükşehir kurulması gündeme taşınmış ve bu yönde projeler geliştirilmiştir. Gerek coğrafi şartları gerekse kentsel alan açısından büyükşehir belediyesi statüsünün ilin gelişimi ve hizmetlerin sunumu açısından daha verimli olacağı merkezi ve yerel yöneticiler tarafından sık sık ifade edilmiş olsa da 2014 yılına kadar yapılan girişimler olumsuz sonuçlanmıştır (Genç ve Özgür, 2008:211-214).

TR32 bölgesi illeri kendi içerisinde incelendiğinde her bir ilin sahip olduğu coğrafi şartlar, sosyo-ekonomik yapıları ve nüfus özellikleri başta olmak üzere bu iller birçok açıdan farklılık göstermektedir. Üç ilin en belirgin ortak özellikleri idari açıdan büyükşehir statüsüne sahip



olmalarıdır. 2014 yılından itibaren fiilen başlayan büyükşehir belediyesi statüsüyle birlikte yönetsel açıdan getirilen yukarıdaki bölümlerde ifade edilen yeniliklerle birlikte mali açıdan da bir takım yeni düzenlemeler getirilmiştir. Bunlardan biri de G.B.V.G.’nden aldıkları paylardır. 6360 sayılı Kanun ile belediyelerin vergi gelirleri, faktör ve vergi dışı gelirleri konusunda herhangi bir değişikliğe gidilmemiş sadece oransal olarak genel bütçe gelirlerinden ayrılan paylar değişmiştir. Bu sebeple, çalışma kapsamında incelenen Aydın, Denizli ve Muğla Büyükşehir Belediyelerinin son yasal düzenlemelerle birlikte G.B.V.G.’nden aldıkları payların dönüşümü bir sonraki bölümde detaylı bir şekilde incelenecektir.

#### 4.1. TR32 İlleri Uygulaması

6360 sayılı Kanunun getirdiği düzenlemeler çerçevesinde G.B.V.G.’nden mahalli idarelere yapılan aktarım payındaki %6’lık oranda bir değişiklik olmamakla birlikte büyükşehir belediye paylarında artış gözlemlenmektedir. Çalışma kapsamında söz konusu oransal değişimin kanunun yürürlüğe girdiği tarih, öncesi ve sonrası yılları içeren üçer yıllık periyodlar halinde değerlendirmesi, G.B.V.G.’nden aldıkları payların büyükşehir belediyeleri toplam gelirleri içerisindeki oranı ve yüzde değişimi çerçevesinde yapılacaktır. Bu doğrultuda ilk olarak, İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporlarından derlenerek hazırlanan Tablo 5’de 2009-2011 yılları büyükşehir belediyelerinin G.B.V.G. aldıkları paylar, toplam gelirleri ve toplam gelirleri içerisinde G.B.V.G. pay yüzdeleri yer almaktadır.

**Tablo 5.2009-2011 Yılları Büyükşehir Belediyelerinin G.B.V.G.’nden Alınan Paylar ve Toplam Gelirler (Bin TL)**

	2009			2010			2011		
	G.B.V.G.AlınanP aylar	Toplam Gelir	%	G.B.V.G.AlınanP aylar	Toplam Gelir	%	G.B.V.G.AlınanP aylar	Toplam Gelir	%
<b>BŞ B</b>	6.473.072	11.335.294	57,11	8.636.472	13.322.111	64,83	10.256.767	15.560.584	65,92

*Kaynak: İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporlarından derlenerek hazırlanmıştır.*

Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere, 2009 yılı için büyükşehir belediyelerinin G.B.V.G.’nden aldıkları pay 6.473.072.000TL ile toplam gelirlerinin %57.11’ni oluştururken; 2010 yılı için aynı pay 8.636.472.000TL ile toplam gelirleri içerisinde %64.83’lük bir orana yükselmiştir. Buna ek olarak 2011 yılı itibarıyla de büyükşehirlerin toplam gelirlerinin %65.92’lik kısmına karşılık gelen

10.256.767.000TL tutarında bir G.B.V.G. payı bulunmaktadır. Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere, 6360 sayılı Kanun yürürlüğe girmeden önceki üç yıl boyunca G.B.V.G. paylarında sırasıyla %12 ve %1.5 oranında artış söz konusudur. Bu kapsamda, 2012-2014 yılları itibarıyla büyükşehir belediyelerinin G.B.V.G.'nden aldıkları paylar ve toplam gelirlerine oranları da aşağıda yer alan derlenerek hazırlanmış Tablo 6'da gösterilmektedir. Buna göre, kanunun uygulanmaya başladığı 2014 yılında büyükşehir belediyelerinin G.B.V.G.'nden aldıkları payın önceki yıllara oranla yaklaşık 2 kat<sup>12</sup> arttığı halde büyükşehir belediyelerinin toplam gelirleri içerisindeki yüzde payında aynı oranda bir artış gözlenmemektedir. Bunun nedenini mahalli idarelere G.B.V.G.'nden ayrılan payda oransal bir değişim olamaması ile açıklamak mümkündür.

**Tablo 6. 2012-2014 Yılları Büyükşehir Belediyelerinin G.B.V.G.'nden Alınan Paylar ve Toplam Gelirler (Bin TL)**

	2012			2013			2014		
	G.B.V.G. Alınan Paylar	Toplam Gelir	%	G.B.V.G. Alınan Paylar	Toplam Gelir	%	G.B.V.G. Alınan Paylar	Toplam Gelir	%
<b>BŞB</b>	11.874.411	17.228.427	68.92	13.952.531	20.719.833	67.34	19.911.610	29.823.555	66.76

*Kaynak: İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporları*

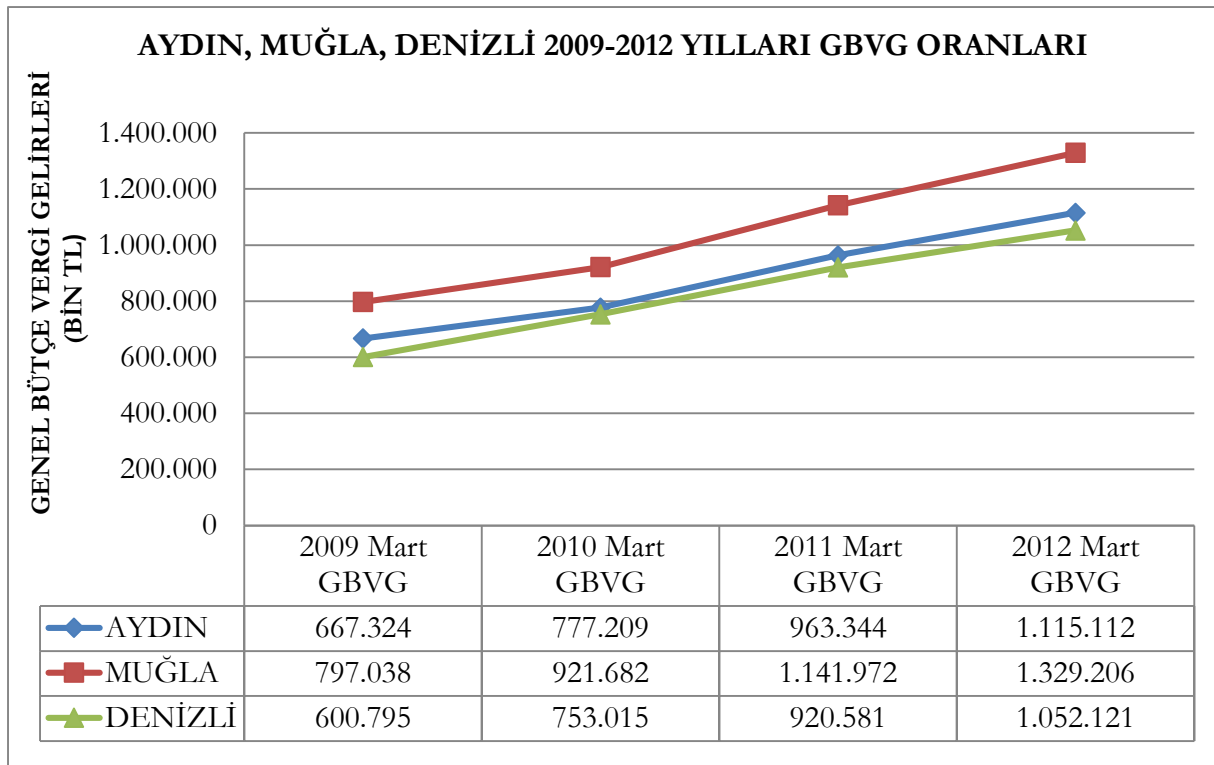
Yukarıdaki tablodan 2014 yılında G.B.V.G.'nden alınan pay olarak; büyükşehir belediyelerinin 19.911.610.000 TL gelir elde ettiği gözlemlenmektedir. 2014 yılı itibarıyla G.B.V.G.'nden alınan payın toplam gelirlere oranı büyükşehir belediyelerinde % 66,76 oranında seyretmektedir. Tüm bu genel değerlendirmeler ışığında, büyükşehir belediyelerinin 2009- 2014 dönemleri çerçevesinde G.B.V.G.'nden aldıkları payların toplam gelirleri içerisindeki ağırlığının sürekli olarak arttığını ifade etmek mümkündür. Söz konusu illerin 2012 sonrası G.B.V.G. paylarındaki artış yüzdelerinde yüksek oranlı bir sıçrayış görülmemesinin esas sebebi ilgili Kanun ile getirilen yüzölçümü ve nüfus kriterlerindeki değişim olarak açıklanabilir.

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılacağı üzere 6360 sayılı Kanununun 1. maddesiyle Kanun'un yayım tarihinden sonraki ilk mahalli idareler genel seçimleri tarihi olan 30 Mart 2014'den itibaren Aydın, Denizli ve Muğla Belediyeleri, büyükşehir belediyesine dönüşmüştür. Çalışma kapsamında

<sup>12</sup> 2011 yılı G.B.V.G.'nden alınan paylar tutarı baz alındığında yaklaşık 2 kat oranında bir artış söz konusu bulunmaktadır.

genel çerçevesini çizdiğimiz mahalli idarelerin G.B.V.G. aktarım paylarındaki oransal değişim TR 32 illeri çerçevesinde değerlendirilecektir<sup>13</sup>. Bu sebeple öncelikle Aydın, Muğla ve Denizli illerinin 2009-2012 yılları arası G.B.V.G.'nden aldıkları paylardaki oransal değişim incelenecektir. Grafik 1'de Aydın, Muğla ve Denizli illerinin 2009-2012 yılları G.B.V.G. oranları yer almaktadır. 6360 sayılı Kanun 2012 nisan ayından itibaren uygulama olanağı elde etmiştir. Bu sebeple uygulama öncesi 2009 yılı mart döneminden 2012 mart dönemine kadar olan periyod TR 32 illerinin G.B.V.G. payları baz alınarak detaylı olarak incelenmiştir.

**Grafik 1.TR 32 İlleri 2009-2012 Yılları G.B.V.G. Oranları**



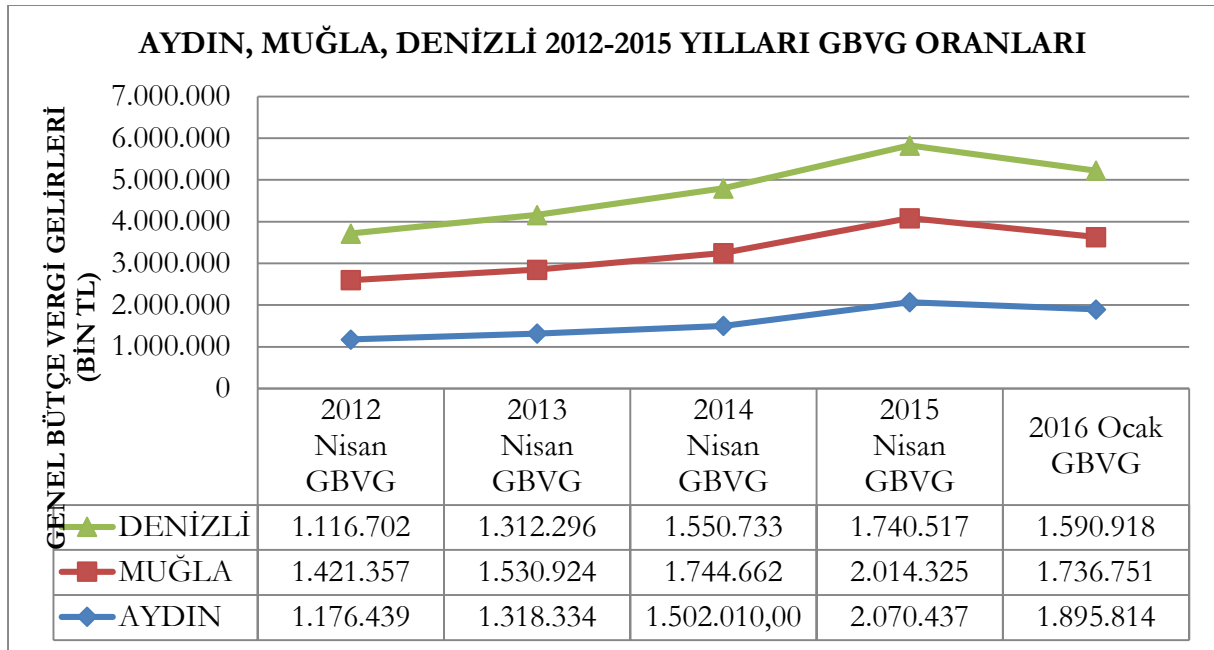
*Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü verileri kullanılarak hazırlanmıştır.*

Yukarıdaki grafiğe göre TR 32 illerinin G.B.V.G.'nden aldıkları pay oranlarında 2009-2012 yılları itibariyle artış gözlemlenmektedir. Aydın BŞB 2009 Mart itibariyle 667.324.000 TL'lik G.B.V.G. payının 2010 için %1.5'lik bir artışla 777.209.000 TL'ye ulaştığı görülmektedir. 2011 yılında söz konusu oran 963.344.000 TL iken 2012 Mart itibariyle bu pay 1.115.112 bin TL tutarına yükselmiştir. Muğla BŞB'nde de 2009 Mart için geçerli olan pay 797.038 bin TL, 2010 yılı için 921.682 bin TL, 2011 yılı için 1.141.972 bin TL ve 2012 yılı Mart ayı için ise 1.329.206 bin TL olarak gerçekleştirilmiştir.

<sup>13</sup> Büyükşehir Belediyesi muhasebe sistemi genel olarak, 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu ve Mahalli İdareler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği esas alınarak kurulmuştur. Kurum tahakkuk esaslı muhasebe sistemini uygulamaktadır.

Denizli BŞB G.B.V.G. payı 2009-2010 yılları arası %25’lik bir artış göstererek 600.975 bin TL’den 753.015 bin TL’ye ulaşmıştır. 2011 ve 2012 Mart dönemi için de sırasıyla 920.581 bin TL ve 1.052.121 bin TL’ye ulaşmıştır. TR 32 illeri 2009 Mart döneminden 2012 mart dönemine kadar G.B.V.G.’deki artış sırasıyla Aydın, Muğla ve Denizli için şu oranlara tekabül etmektedir. %25.5, %22.17 ve %14.3’tür. Grafik 2’de de G.B.V.G. paylarındaki oransal gelişimin 2012-2015 yılları periyodu yer almaktadır.

**Grafik 2. TR 32 İlleri 2012-2015 Yılları G.B.V.G. Oranları**



*Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü verileri kullanılarak hazırlanmıştır.*

Yukarıdaki grafikten de görüleceği üzere G.B.V.G. paylarındaki oransal artış trendi burada da gözlemlenmekte ve Denizli BŞB G.B.V.G. payı 2012 yılı için 1.116.702 bin TL iken 2013 yılında bu oran önce 1.312.296 bin TL’ye sonra sırasıyla 2014 ve 2015 nisan aylarında 1.550.33 ve 1.740.517 bin TL tutarına ulaşmış ve son olarak 2016 Ocak verilerine göre ise bu oran 1.590.918 bin TL tutarında seyretmektedir. Muğla BŞB G.B.V.G. payı 2012 yılı için 1.421.357 bin TL iken 2013 yılında bu oran 1.530.924 bin TL’ye yükselmiştir. Sonra sırasıyla 2014 ve 2015 Nisan aylarında 1.744.662 bin TL ve 2.014.325 bin TL’ye eriştiği görülmektedir. 2016 Ocak verilerine göre ise bu tutar 1.736.751 bin TL oranında bulunmaktadır. Muğla Büyükşehir Belediyesi, büyükşehir belediye statüsünü elde ettikten sonra TR 32 illeri arasında G.B.V.G.’den en fazla pay alan il olarak göze çarpmaktadır. Son olarak Aydın ili değerlendirildiğinde diğer TR 32 illeri gibi yıllar itibariyle oransal olarak G.B.V.G. paylarının arttığı gözlemlenmektedir. Bu artışlar 2012 nisan itibariyle sırasıyla şu oranlarda

artmaktadır; %12, %13.9, %37.8. Söz konusu değişim oranlarındaki artış seyrinin ilgili kanunun yürürlüğe giriş tarihi ve sonrasında da süreklilik gösterdiği göze çarpmaktadır.

6360 sayılı Kanunun 1. maddesiyle Kanun'un yayım tarihinden sonraki ilk mahalli idareler genel seçimleri tarihi olan 30 Mart 2014'den itibaren büyükşehir statüsü kazanan TR 32 illerinin 2014 yılı G.B.V.G. payları ve yeni nüfus ölçütlerine göre hesaplanan yıllık kişi başı gelirlerin Kanun yürürlüğe girmeden önce ve girdikten sonra nasıl bir değişime uğradığını analiz edebilmek için kişi başı gelir dengesi 2009, 2014 ve 2015 tarihlerini içerecek şekilde aşağıdaki tablolarda derlenmiştir.

**Tablo7.2009 Yılı G.B.V.G. Payı, Nüfus ve Kişi Başı Gelir Dengesi**

YILLAR	İLLER	G.B.V.G. Alınan Payı (TL)	Büyükşehir Nüfusu	Yıllık Kişi Başı Gelir (TL)
2009	AYDIN	30.743.000	573.884	54
	DENİZLİ	68.331.868	488.768	140
	MUĞLA	10.467.164	339.757	31
2014	AYDIN	182.493.362	1.041.979	175
	DENİZLİ	213.686.289	978.700	218
	MUĞLA	199.366.617	894.509	223
2015	AYDIN	175.422.000	1.053.506	167
	DENİZLİ	200.692.000	993.442	202
	MUĞLA	199.117.000	908.877	219

*Kaynak: TÜİK 2009 yılı nüfus verileri ve Faaliyet Raporlarından yararlanılarak hazırlanmıştır.*

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere, çalışmanın inceleme dönemi başlangıcı olan 2009 yılı için Aydın, Denizli ve Muğla illerinin G.B.V.G.'nden aldıkları paylar sırasıyla 30.743.000, 68.331.868, 10.467.164 TL iken yıllık kişi başı gelirlerinin de 54, 140 ve 31 TL olduğu görülmektedir. Büyükşehir statüsü kazanmadan önceki süreç olarak ele aldığımız bu periyotta G.B.V.G. payı nüfus kriterine oranlandığında kişi başı gelirin düşük kaldığı ve oransal olarak nüfusla dengeli bir dağılım olmadığı dikkat çekmektedir. Bu kapsamda, Aydın BŞB 2014 yılı G.B.V.G. payı 182.493.362 TL iken değişen yüzölçümü kriterine göre belirlenen büyükşehir nüfusunun 1.041.979 olduğu ve oranlandığında yıllık kişi başı gelirin 175 TL olduğu görülmektedir. Söz konusu pay 2015 yılı için 175.422.000 TL'dir. Denizli BŞB 2014 yılı G.B.V.G. payı ise 213.686.289 TL iken nüfusu 978.700'ye ulaşmış ve yıllık kişi başı gelir 218 TL olarak hesaplanmıştır. 2015 yılı G.B.V.G. payı da 200.692.000 TL'dir. Genel itibarıyla en fazla G.B.V.G. payına sahip olan Muğla BŞB için ise söz konusu pay

199.366.617 TL, nüfus 894.509 ve kişi başı gelir de 223 TL olarak tespit edilmektedir. Muğla için G.B.V.G. 2015 payı 199.117.000 TL olarak belirlenmiştir. Yukarıdaki verilerden de görüleceği üzere, 2015 G.B.V.G.'nden alınan payların yıllık kişi başı gelirle dengesi de 2014 yılına yakın bir seyir göstermektedir. Buna ek olarak, Aydın, Denizli ve Muğla illerinin 2015 yılı kişi başı gelir dengesi sırasıyla 167, 202 ve 219 TL olarak hesaplanmaktadır. İlgili yılların verilerinden de görüldüğü üzere TR 32 illerinin 6360 Sayılı Kanun öncesi ve sonrası G.B.V.G.'nden aldıkları pay ve nüfus kriterleri dikkate alındığında yıllık kişi başı gelir dengelerinin önemli ölçüde artış gösterdiği gözlemlenmektedir. Aydın ili 2009 yılı kişi başı geliri 31 TL iken 2014 ve 2015 yıllarında sırasıyla 175 ve 167 TL'ye ulaşmıştır. Denizli ise 2009 yılında 74 TL kişi başı gelire sahip iken 2014 ve 2015 yıllarında bu oran 218 ve 202 TL'ye yükselmiştir. Son olarak, Muğla için 2009 yılı kişi başı geliri 13 TL, 2014 ve 2015 yılları içinse 223 ve 219 TL olarak hesaplanmaktadır. Büyükşehir nüfusu ile oranlandığında özellikle kanunun uygulanmaya başladığı 2014 ve 2015 yılları için söz konusu kişi başı gelir dengesinin oldukça yüksek bir artış yüzdesine sahip olduğu dikkat çekmektedir.

Büyükşehir belediyelerinin toplam gelirleri içerisinde önemli bir paya sahip olan G.B.V.G. paylarındaki söz konusu artışın TR32 illerinin her bir büyükşehri için farklı oranlarda olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak, kişi başı gelir dengesinde de dönemsel olarak artış ve azalış farklılıkları içeren bir gelişim seyri gösterdiği sonucuna varılmaktadır. Her bir ilin kendi nüfus ve yüzölçümü kriteri ile orantılı bir hizmet sunum bölgesi bulunması ve söz konusu hizmetlerin gerçekleştirilmesi süreçlerinde katlanılan maliyetlerdeki değişkenlik G.B.V.G. paylarındaki oransal artıştan her ilin farklı ölçüde istifade edebileceği sonucunu doğurmaktadır.

## 5. SONUÇ

6360 sayılı Kanunla birlikte büyükşehir belediyeleri genel bütçeden aktarılan payların matrahına büyükşehir belediye sınırlarına yeni eklenen yerlerde toplanan G.B.V.G.'nin eklenmesi ve pay oranlarının %5 ten % 6 ya çıkarılması ile ek kaynak sağlamıştır. Ayrıca, 5779 sayılı Kanunun 5. Maddesinde yer alan *“dağıtılan büyükşehir belediye paylarındaki artış, bir önceki yılın aynı ayında tahakkuk eden tutarların yüzde 20'sinden fazla olamaz. Fazla olan tutarlar, artış oranı yüzde 20'den az olan büyükşehir belediyelerine bu oranı aşmamak üzere, nüfus esasına göre dağıtılır”* hükmü kaldırılmıştır; böylelikle nüfusu yoğun büyükşehir belediyeleri için avantajlı bir durum elde edilmiştir. Bu doğrultuda, 6360 sayılı Kanun sadece büyükşehir belediye yönetimlerinin gelir kaynaklarını arttırmakla kalmamış, aynı zamanda yürürlüğe girmesinden sonrası söz konusu düzenlemelerin doğuracağı etkilerin hafifletilmesi adına da muafiyet ve istisna benzeri uygulamalar getirmiştir. Bu kapsamda, 6360 Sayılı Kanun'a göre 06/12/2012 tarihinden önce tarh edilmemiş yol harcamalarına katılma paylarının belediye meclisi kararıyla alınmayabileceği ifadesi yer almaktadır. Buna ek olarak,

tüzel kişiliği kaldırılan köylerde; içme ve kullanma suları için alınacak ücret 5 yıl süreyle en düşük tarifenin % 25'ini geçmeyecek şekilde belirleneceği hükme bağlanmıştır.

Buna ek olarak, 6360 sayılı Kanunun getirdiği yeni düzenlemeyle, Kanunun yürürlüğe girmesinden sonraki süreçte G.B.V.G.'nden belediyelere ayrılan payların dağıtım hususunda sadece nüfus değil, "yüzölçümü" ölçütü de göz önünde bulundurulacaktır<sup>14</sup>. Bu düzenleme, yüzölçümü fazla olan ve daha geniş alanlara kentsel hizmet götürmek zorunda kalan büyükşehir belediyeleri için olumlu bir düzenleme olarak göze çarpmaktadır. Bu kapsamda, 6360 sayılı Kanunun 5. Maddesine göre %6'lık büyükşehir belediye payının % 60'ı doğrudan ilgili büyükşehir belediyesi hesabına aktarılır. Kalan % 40'lık kısmının %70'i nüfusa, %30'u yüzölçümü esasına göre büyükşehir belediyeleri arasında dağıtılmaktadır. Buna ek olarak, büyükşehir belediyelerin hizmet sağlamakla mükellef oldukları hizmet alanlarının da genişlemesi, büyükşehir belediyelerinin etkin ve verimli hizmet sunabilmesi adına daha fazla harcama yapmalarını gerektirmektedir. 6360 sayılı Kanun sonrası büyükşehir belediyelerinin yüzölçümleri önemli oranda artmıştır, bu da büyükşehir belediyelerinin merkeze uzak olan yerleşim yerlerine hizmet götürme maliyetlerinin artmasına sebebiyet verecektir.

Büyükşehir belediyelerinin gelir kaynakları içinde önemli bir paya sahip olan G.B.V.G.'nden yapılan aktarımların idarelerin öz gelirleri, bağış ve yardımlar, borçlanma gibi diğer gelirleri yanında en yüksek paya sahip kalem olması çalışmanın mali boyuta ilişkin temel göstergesi olarak değerlendirilmesini sağlamıştır. G.B.V.G.'nden yapılan aktarımların yüzölçümü ve nüfus kriterlerine ilişkin düzenlemeler öncesi dönemlerdeki oranlarının ilgili kanunla getirilen değişiklikler sonrası gelişimi ve G.B.V.G. içerisinde TR 32 illerinin sahip oldukları paylar tahakkuk esaslı veriler baz alınarak analiz edilmiştir. Bu çerçevede gözlemlenen artış, büyükşehirlerin bütçe gerçekleştirmeleri içerisindeki G.B.V.G. paylarındaki artışla da doğrulanmış olmaktadır. Bu kapsamda, büyükşehirlerin G.B.V.G.'nden aldıkları pay oranlarının artış göstermesi, büyükşehir belediye yönetimlerinin merkezden transfer edilen kaynaklara olan bağımlılığındaki artışın da bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmada yerel yönetimlerin görev ve sorumluluk alanlarına ilişkin 6360 Sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesiyle birlikte getirilen düzenlemelerin, uygulama öncesi ve sonrası dönemler olarak 2009-2016 yılları çerçevesinde G.B.V.G.'nden yapılan transferlere ilişkin büyükşehir belediye payı değişimi değerlendirilmiştir. Merkezi idareden yerel idarelere yönelik transferlerde oransal bir değişim olmamakla birlikte yerel idareler arasındaki dağılımda büyükşehirlere yönelik bir pay artışı

<sup>14</sup>Detaylı bilgi için, bakınız, 6360 sayılı on dört ilde büyükşehir belediyesi ve yirmi yedi ilçe kurulması ile bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelelerde değişiklik yapılmasına dair kanuna ilişkin rehber [http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber\\_ve\\_bilgi\\_notlari/6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/userfiles/rehber_ve_bilgi_notlari/6360_torba_personel_rehber.pdf), s.8.

gözlemlenmektedir.İlgili yılların tablolarından da görüldüğü üzere TR 32 illerinin 6360 Sayılı Kanun öncesi ve sonrası G.B.V.G.’nden aldıkları pay ve nüfus kriterleri dikkate alındığında yıllık kişi başı gelir dengelerinin önemli ölçüde artış gösterdiği gözlemlenmektedir. G.B.V.G.’nden alınan paylardaki ve yıllık kişi başı gelirdeki değişime baktığımızdaysa sıralamanın Muğla, Aydın ve Denizli Belediyeleri şeklinde olduğu gözlemlenmektedir. Bu doğrultuda, çalışmada her ne kadar TR 32 illeri özelinde G.B.V.G. ve yıllık kişi başı gelir dengelerinde önemli ölçüde artış saptanmışsa da bu oranları diğer büyükşehirlere genelleme olanağı bulunmamaktadır. 6360 sayılı Kanunun büyükşehir belediyelerinin mali yapısına etkisini derinlemesine analizi adına daha fazla sayıda alan incelemesine ihtiyaç bulunmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Adıgüzel, Ş. (2012) “6360 Sayılı Yasa’nın Türkiye’nin Yerel Yönetim Dizgesi Üzerine Etkileri: Eleştirel Bir Değerlendirme”, *Toplum ve Demokrasi*, 6 (13-14): 153-176.
- Akçe, T. (2014) “Türkiye’de G.B.V.G.’nden Belediyelere Ayrılan Payların Analizi”, *Sayıştay Dergisi*, 94: 29-51.
- Aydın, Y. (2011) “Türkiye’de Yerel Yönetimlerin Gelişim Süreci”, *Dış Denetim Dergisi*, Haziran: 11-20.
- Çelik, M. L. ve Altıparmak, C. (2013), “Hukuki Açıdan 100 Soruda Yeni Büyükşehir Belediye Modeli”, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Çınar, T.(2007)“Yerel Yönetimlerde Mali Yönetim, Yerel Yönetimler Reformunu Destekleme Programı”, *Kitap Dizisi/4*, Ankara: TODAİE.
- Demir, İ.(2013)“Belediye ve İl Özel İdarelerine Genel Bütçeden Ayrılan Paylara İlişkin Yeni Düzenlemeler”, [http://www.mud.org.tr/uploads/yuklemeler/13\\_israfiledemir.pdf](http://www.mud.org.tr/uploads/yuklemeler/13_israfiledemir.pdf), (14.01.2016) 104-115.
- Demircan, E.S.(2009)“Yerel Yönetimler Yerelleş (M)İyor Mu?: Mali Yapı Üzerine Bir Değerlendirme”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16: 339-367.
- Genç, F. N. ve Özgür, H. (2008)“Orta Ölçekli Kentsel Alanların Yönetimi: Kuşadası-Söke ve Aydın Merkez İlçe Örnekleri”, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(9): 195-225.





- Güler, B. (1994) “Belediye Gelirlerinin Yapısı:1925-1989”, ÇYYD, III, Ocak:19-37.
- Gürbüz, M., Yıldırım, U. ve Belli, A. (2014) “Büyükşehir Belediye Kanunu’nun Kahramanmaraş İli Ölçeğinde Analizi”, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1: 102-135.
- Çelikkaya, H. (2014) “Değişen Kent Yönetimi ve 6360 Sayılı Büyükşehir Yasası”, Analiz 101, İstanbul: SETA Yayıncılık.
- Özgür, H. (2014)“Denizli Kenti ve İlinde Yönetimsel Ölçek Arayışları (1976-2014): Dört Bütünşehir (Belediyesi) Söylemi / Tasavvuru (2001-2014) ve Büyükşehir Belediye Statüsü (2012-2014)”, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1: 30-53.
- İlbank A.Ş, (2000-2014) “Faaliyet Raporları”.
- İzci, F. ve Turan, M. (2013) “Türkiye’de Büyükşehir Belediye Sistemi ve 6360 Sayılı Yasa İle Büyükşehir Belediye Sisteminde Meydana Gelen Değişimler: Van Örneği”, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 18 (1): 117-152.
- Karasu, M.A. (2013) “ 6360 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu ve Olası Etkileri-Şanlıurfa Örneği”, Gazi Üniversitesi, İİBF Dergisi, 15(1): 1-17.
- Keleş, R., (1972) “Belediye Gelirleri Kanunu ve Mali Denkleşme”, TODAI Amme İdaresi Dergisi, 5/2: 58-75.
- Keleş, R. (2013) “Anakent Belediyelerinin Sayısı Çoğalırken”, GAP Belediyeler Birliği Dergisi, Mayıs-Haziran-Temmuz: 15-19, [http://www.gabb.gov.tr/doc/gabb\\_bultenler/2013\\_06\\_birlik\\_dergi.pdf](http://www.gabb.gov.tr/doc/gabb_bultenler/2013_06_birlik_dergi.pdf) ,(12.04.2014).
- Koyuncu, E. ve Köroğlu, T. (2012) “Büyükşehir Tasarısı Üzerine Bir Değerlendirme”, TEPAV, <http://www.tepav.org.tr>, (07.06. 2014).
- Meriç, M. ve Sakal, M.(2001)“Mahalli İdareler ve Finansmanı”, İzmir: Birleşik Yayıncılık.
- Meriç, M. ve Sakal, M. (2005)“Mahalli İdareler ve Finansmanı”, İzmir: Birleşik Yayıncılık.
- Muratoğlu, T. (2015) “Mahalli İdareler Mevzuatında 6360 Sayılı Kanunla Yapılan Değişiklikler”, Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 20(32): 59-96.
- Ozansoy, A. (2016) “6360 Sayılı 13 İlde Büyükşehir Ve 26 İlçe Kurulması Hakkında Kanun”, <http://www.bekad.org/imgs/files/6360%20Say%C4%B1%20Kanun.pdf>, (03.02.2016).



- Öz, S. (2012)“Anayasa Mahkemesinin Belediye Meclislerinin Vergilendirme Yetkisiyle ilgili Kararına İlişkin Bir Değerlendirme”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 67: 63-88.
- Taşyürek, A. (2008) “İl Özel İdarelerine ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Konusunda Yapılan Yeni Yasal Düzenlemeler”, Yerel Siyaset, 2008: 48-52.
- Toprak, Z. (2006) “Yerel Yönetimler”, 6. Baskı, Ankara: Nobel.
- Tosuner, M. (1995) “Mahalli İdarelerde Vergilendirme Yetkisi.” DEÜ İİBF Dergisi, XX(2): 259-272.
- Türkoğlu, İ. (2009) “Türkiye’de Belediyelerde Mali Özerklik ve Belediye Başkanlarının Mali Özerklik Algılaması”, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Yayın No: 389.
- Türkoğlu, İ.(2012) “Belediye Gelirleri ve Yeni Bir Gelir Kaynağı olarak Şehirleşme Rantı”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 11(40): 293-305.<http://www.esosder.org>, (12.02.2016).
- TÜİK, (2011) “Bölgesel Göstergeler TR32 Aydın, Denizli, Muğla 2010”, Ankara: Yayın No:3537.
- Türkiye Belediyeler Birliği (2014) “6360 Sayılı On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması İle Bazı Kanun Ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanuna İlişkin Rehber”,[http://www.tbb.gov.tr/storage/.../rehber ve.../6360\\_torba\\_personel\\_rehber.pdf](http://www.tbb.gov.tr/storage/.../rehber_ve.../6360_torba_personel_rehber.pdf),(10.02.2016).
- Uzun, A. (2008)“Türkiye’de G.B.V.G.’nden Belediyelere Aktarılan Payların Yapısal Analizi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı, Trabzon.
- Zengin, O. (2014) “Büyükşehir Belediyesi Sisteminin Dönüşümü: Son On Yılım Değerlendirmesi”, Ankara Barosu Dergisi, 72(2): 91-116.
- 2380 sayılı “Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun”
- 3004 sayılı “2380 sayılı Belediyelere ve İl Özel İdarelerine G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu”
- 5779 sayılı “İl Özel İdarelerine Ve Belediyelere G.B.V.G.’nden Pay Verilmesi Hakkında Kanun”
- 6360 sayılı “On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun”



6447 sayılı “On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun”

## **TÜRKİYE İLAÇ SEKTÖRÜNDE STRATEJİK ORTAKLIKLAR, BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR: 2006-2014 DÖNEMİNİN İNCELENMESİ**

**Arş. Gör. Gülcan KAHRAMAN\***

**Doç. Dr. Özgür UĞURLUOĞLU\*\***

### **ÖZ**

*Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de ilaç sektöründe son yıllarda yaşanan stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma işlemlerinin kavramsal çerçevesi ve sebeplerini incelemektir. Çalışmanın diğer bir amacı ise, 2006-2014 yılları arasında gerçekleşen işlemlerin genel bir durum tespitini yaparak, konunun gelecekteki görünümünü Türkiye açısından değerlendirmektir. Price Waterhouse Coopers (2006-2009 raporu), Ernst & Young (2009-2014 raporları) ve Deloitte (2008-2014 raporları) verilerine dayanan çalışma, 2006-2014 yılları arasında Türkiye ilaç sektöründe bütün işlemlerin satın alma şeklinde gerçekleştiği ve birleşme olmadığını göstermektedir. Toplamda 38 satın alma faaliyetinin %71’inin yabancı ülkeler tarafından yapıldığı ve ilaç şirketlerinin genellikle Avrupa ülkeleri tarafından satın alındığı saptanmıştır. İlaç sektöründe stratejik ortaklıklar ile ilgili bir rapor olmadığından, veriler “Google” arama motorunda internet haberleri içerik analizi yapılarak elde edilmiştir. İçerik analizi, 18 stratejik ortaklığın İtalya, Rusya, Cezayir, ABD, Belçika, Japonya, Danimarka ve Suudi Arabistan tarafından gerçekleştirildiğini göstermektedir. Sonuç olarak, ilaç sektöründe fiyat düzenlemeleri ve yerli jenerik ilaç üretimi ile ilgili daha kapsamlı politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Satın alma ve stratejik ortaklık eğiliminin sağlık sektörünün hizmet sunumu tarafında da (hastane, tıp merkezi vb.) incelenmesi önerilmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** *Stratejik Ortaklık, Birleşme, Satın Alma.*

**JEL Sınıflandırması:** *M10, M19*

## **STRATEGIC PARTNERSHIP, MERGERS AND ACQUISITIONS IN TURKEY PHARMACEUTICAL INDUSTRY: THE EXAMINATION OF THE PERIOD OF 2006-2014**

### **ABSTRACT**

*This study aims to examine the conceptual framework and reasons of strategic partnership, mergers and acquisitions in recent years in Turkey. Another purpose of the study is to evaluate future*

\* Hacettepe Üniversitesi, İİBF, Sağlık İdaresi Bölümü, gulcan.kahraman@hacettepe.edu.tr

\*\* Hacettepe Üniversitesi, İİBF, Sağlık İdaresi Bölümü, ougurlu@hacettepe.edu.tr

*prospects of the issue in terms of Turkey by making general assessment of the transactions between the period of 2006-2014. This study based on the data of Price Waterhouse Coopers (2006-2009 report), Ernst & Young (2009-2014 reports) and Deloitte (2008-2014 reports) indicates that whole transactions emerge in the form of acquisition and there is no merger in Turkey pharmaceutical sector between the period of 2006-2014. This study also suggests that 71% of total 38 acquisitions activity was made by foreign countries and pharmaceutical companies generally purchased by European countries. Since there has been no report about strategic partnership in pharmaceutical industry, data was obtained by making content analysis of internet news in "Google" search engine. Content analysis shows that 18 strategic partnerships were made by Italy, Russia, Algeria, Belgium, Japan, Denmark and Saudi Arabia. As a result, more comprehensive policy is needed for price regulations on pharmaceutical sector and domestic production of generic drugs. This study recommends the examination of acquisition and strategic partnership in the side of provision of health care services (hospital, medical center, etc.).*

**Keywords:** *Strategic Partnership, Mergers, Acquisitions.*

**JEL Classification:** *M10, M19*

## 1. GİRİŞ

Rakiplerine göre tüketici ihtiyaç ve isteklerini karşılamada rekabet üstünlüğü elde etmek isteyen işletmeler, küreselleşme ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte farklı stratejik eğilimlere yönelmektedir. Sürdürülebilir bir rekabet üstünlüğü sağlamada, işletmelerin diğer işletmeler ile stratejik ortaklık, birleşme veya satın alma gibi ilişkilerinin önemi giderek artmakta; bu durum, stratejik bir zorunluluk olarak görülmektedir. Yeni ürün, yeni pazar veya yeni teknoloji arayışında olan işletmeler için bu tür ilişkiler, stratejik bir araç olarak düşünülmektedir (Koza ve Lewin, 2000: 147).

Artan karmaşıklık ve yenilik süreçlerinin çok disiplinli doğası, ilaç şirketlerini de eş zamanlı olarak diğer şirketler ile bağlantılar kurmaya ve bu bağlantıları yönetmeye zorlamaktadır (Hess ve Rothaermel, 2011: 896). Yaşam bilimlerinde (eczacılık, sağlık, biyoteknoloji, tıbbi cihazlar, teşhis) ticarileşmenin yüksek maliyetleri, özellikle küçük şirketlerin tek başlarına başarılı olmalarına engel olmaktadır (Segers, 2015: 2). İlaç şirketleri, sektörde pazar payı elde edebilmek için, stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma şeklinde oluşumların içinde yer almaktadır.

İlaç şirketlerinde stratejik ortaklıklar, birleşme ve satın almalar ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, Türkiye için en güncel çalışmanın 2006-2009 yıllarını kapsayan bir rapor olduğu görülmektedir. Price Waterhouse Coopers (PwC) denetim, vergi ve danışmanlık şirketi tarafından hazırlanan bu rapor, Türkiye ilaç sektörünün 2006-2009 yılları arası birleşme ve satın alma faaliyetlerinin özetini sunmaktadır. 2009 yılından sonrasına dair bilgiler, farklı denetim şirketleri

tarafından hazırlanan raporlarda ortaya konulmakta; ancak raporlar bütün sektörleri içerdiğinden ilaç sektörüne yönelik bilgilendirme sınırlı kalmaktadır. Buna ek olarak, raporlar yıllık olarak yayınlanıp bir sonraki yıl ile ilişkilendirilmediğinden, ilaç sektöründeki stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma işlemlerinin yıllar içindeki seyri belirsiz kalmaktadır. Sağlık yönetimi alanının önemli bileşenlerinden olan ilaç sektörüne yönelik Türkiye’de bu konuda güncel bir çalışmaya rastlanmaması nedeniyle, bu çalışmanın önemli olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, 2009 yılından sonra gerçekleşen işlemlerin seyrine bakılarak, Türkiye açısından konunun geleceğinin ne olacağı sorusuna cevap aranmaktadır.

İkinci bölümde, stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma işlemlerinin kavramsal çerçevesi ve işlemlerin türlerine yer verilerek, işletmelerin neden bu tür ilişkilere yöneldikleri üzerinde durulmaktadır. İlaç şirketlerinin stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma işlemlerine yönelme sebepleri ise, ayrı bir başlıkta ele alınmaktadır.

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1. Stratejik Ortaklıklar, Birleşme ve Satın Almalar**

Walters, Peters ve Dess’e (1994: 5) göre işletmeler, yeni pazarlara girebilmek, yeni arz kaynakları elde edebilmek ve teknolojik gelişmelerden yararlanabilmek için, üç farklı yöntem izlemektedir:

1. İşletmenin sahip olduğu fiziksel varlıkları ve becerileri içeriden geliştirme,
2. Bu varlıkları ve becerileri ele geçirme/satın alma,
3. Diğer işletmelerle işbirliği yaparak fiziksel varlıklarını/insan kaynağı havuzunu genişletme şeklinde özetlenmektedir. Stratejik ortaklık, işletmelerin yeni pazar ve teknoloji hedefinde bu yöntemle karşılık gelmektedir.

Koçel’e göre (2014: 485) stratejik ortaklık veya birlik, işletmeler arasında çeşitli şekillerde ortaya çıkan dayanışma ve kaynak birleştirme faaliyetlerinin genel adı olarak tanımlanmaktadır. Cusumano ve Selby’in (1995: 145) tanımına göre stratejik ortaklık, iki ya da daha fazla işletmenin yeni bir kimlik altında bir işletme kurmadan, belirli amaçları gerçekleştirmek için anlaşmaya dayalı işbirliği yapmaları şeklinde ifade edilmektedir. Akgemci’ye göre (2008: 262) ise stratejik ortaklık, iki ya da daha fazla işletmenin rekabet avantajı elde etmek için birlikte çalışma, operasyonel işlevleri birleştirme, riskleri paylaşma ve ortak bir kültür oluşturma ilişkisidir. Bu tür ortaklıklarda, tarafların yararına stratejik amaçları gerçekleştirmek amaçlanmaktadır (Tengilimoğlu, Işık ve Akbolat, 2015: 23). Stratejik ortaklar, riski azaltma, dağıtım güvence altına alma, ölçek ekonomisinden yararlanma ve rekabet avantajı elde etme aracı olarak ortaklığa odaklanmaktadır (Pangarkar ve Klein, 1998: 55;

Day, 1995: 297). Piyasa etkisizliği, bilgi eksikliği ve finansal sıkıntılar da işletmeleri diğer işletmeler ile ortaklık kurmaya yöneltmektedir (Madsen ve Wu, 2016: 3; Dan ve Zondag, 2015: 1).

İşletmeler, yeni fırsatlar keşfetme amacıyla ileriye yönelik ortaklıklar (upstream alliances) kurabileceği gibi var olan kapasitesini geliştirmek için geriye dönük ortaklıklara da (downstream alliances) girişebilmektedir. Bu işlevsel bakış açısı, ortaklığın değer zincirinde nasıl konumlandığına bağlı olarak değişmektedir. İleriye yönelik ortaklıklarda hedeflenen, daha çok yeni temel bilgilerin elde edilmesi olmaktadır. Bu tür ortaklıklarda belirsizlik ve başarısızlık potansiyeli daha yoğun olarak yaşanmakta, üniversiteler ve diğer araştırma kuruluşları genellikle bu tür ortaklıkları tercih etmektedir. Geriye dönük ortaklıklar ise var olan bilgiye odaklanmaktadır. Yeni girişimlerin daha geniş ve alanında başarılı işletmelerle yaptıkları ortaklıklar (ilaç geliştirme çabaları) örnek verilebilmektedir (Rothaermel ve Deeds, 2004: 204).

Stratejik ortaklıkların türleri; şirket evlilikleri uygulamaları, ortak girişimler, lisans anlaşmaları, imtiyaz anlaşmaları, yönetim ve üretim sözleşmeleri olarak belirtilmektedir (Tengilimoğlu, Işık ve Akbolat, 2015: 26; Koçel, 2014: 485). Konsorsiyum ve dış kaynak kullanımı da stratejik ortaklıklar başlığında ele alınmaktadır (Akgöbek, 2011: 21). Daft (2015: 442), stratejik ortaklıkların en büyük dezavantajının ilişkileri yönetmek için gerekli zaman kısıtı, ortaklar arasındaki potansiyel çatışmalar ve verilen sözlerin yerine getirilmemesi olduğunu vurgulamaktadır. Buna ek olarak, zaman içinde işletmelerin sahip oldukları öz yeteneklerin karşındaki stratejik ortaklar tarafından ele geçirilmesi, işletmelerin rekabet üstünlüğünü kaybetmesine sebep olabilmektedir (Koçel, 2014: 486).

Birleşme ve satın almalar zaman zaman birbirlerinin yerine kullanılsa da birbirinden oldukça farklı özelliklere sahiptir (Boone ve Kurtz, 2013: 174). Her iki strateji de dış büyüme stratejileri olarak ele alınmaktadır (Tengilimoğlu vd., 2015: 23).

Birleşmede, iki ya da daha fazla şirket yeni bir şirket oluşturmak için birleşmektedir (Swayne vd., 2008: 221). Birleşen işletmeler, yeni ve bağımsız birer yapı oluşturmaktadır. Birleşmede, birleştirilen işletmelerin varlığı sona ermekte (Gaughan, 2005: 3), işletmelerin aktif ve pasifleri ana işletmeye aktarılmaktadır (Sherman, 2005: 11). Her ne kadar ana işletme birleşmeden sonra oldukça farklı bir organizasyon olarak görülse de orijinal kimliğini muhafaza etmektedir (Akgemci, 2008: 282). Sağlık hizmetlerinde birleşmeler genellikle hizmetlerde tekrarı azaltma, coğrafik dağılımı yaygınlaştırma, hizmet alanını genişletme, fiyat artışlarını sınırlandırma ve gelişmiş finansal performans elde etme amacıyla kullanılmaktadır (Swayne vd., 2008: 221).

Birleşmeler, dikey, yatay ve karma olarak üç sınıfta ele alınmaktadır. Dikey birleşme, farklı seviyelerde faaliyetlerini yürüten işletmelerin üretim ve pazarlama sürecinde birleşmelerini ifade etmektedir. İşletmenin dikey birleşmede üretimi için hammadde/malzeme akışını sağlamak ve

dağıtımını artırmak şeklinde iki amacı bulunmaktadır. Yatay birleşmeler, aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin birleşmesini tanımlamaktadır. Yatay birleşmelerin amaçları, çeşitlendirme, müşteri tabanını artırma, maliyet azaltma ve ürün hattını genişletme çabası olarak ele alınmaktadır. Son olarak karma birleşmeler ise birbirleri ile ilişkisi bulunmayan işletmelerin bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Karma birleşmeler, daha çok çeşitlendirme, satışı artırma amacıyla oluşturulmaktadır (Boone ve Kurtz, 2013: 174-175). İlaç şirketlerinde genellikle “yatay birleşmeler” veya “yatay olarak ilişkili birleşmeler” (horizontally related merger) görülmektedir. Aynı ilaçları satan iki ilaç şirketi birleştiğinde “yatay”, farklı ilaçları benzer dağıtım kanalları ya da ar-ge faaliyetleri ile satan iki ilaç şirketi birleştiğinde “yatay olarak ilişkili birleşme” gerçekleşmektedir (Demirbağ vd., 2007: 44).

Satın almada ise bir işletme diğer işletmeyi satın almakta, satın alınan işletmenin sadece mal varlıklarını değil, tüm borç yükümlülüklerini de üstlenmektedir (Boone ve Kurtz, 2013: 174). Var olan bir organizasyonu, organizasyonun bir birimini ya da bir ürün ya da hizmeti satın alma yoluyla gelişme söz konusu olmaktadır (Swayne vd., 2008: 227). Satın alan ve satın alınan işletmelerin tüzel kişilikleri devam etmektedir. Satın alınan işletme, satın alan işletmenin yönetiminde faaliyetlerini sürdürmektedir. Satın alma, genellikle satın alan işletmenin istek ve niyetleri ile tek taraflı olarak gerçekleşmektedir (Ülgen ve Mirze, 2004: 315).

Andrade ve Stafford (2004: 1) birleşme ve satın almaların “genişletici” (expansionary) ve “daraltıcı” (contractionary) olmak üzere iki önemli ekonomik etkiye sahip olduğuna dikkat çekmektedir. Birleşme ve satın almalar, büyüme potansiyelini ve sermayeyi artıran bir araç olarak görülmekle birlikte, aynı zamanda endüstri şokları meydana geldiğinde, bundan etkilenmeye eğilimli olmaktadır.

## **2.2. İlaç Sektöründe Stratejik Ortaklıklar, Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri**

Dünya nüfusunun yaşlanması ve insan ömrünün uzaması göz önüne alındığında, ilaç sektörünün önemi giderek artmaktadır. Çünkü nüfus yaşlandıkça, sağlık hizmetlerine olan talebin ve ilaç kullanımının artacağı düşünülmektedir (PwC, 2012: 5). İlaç sektöründe 1990’lı yılların ortalarından beri bir yeniden yapılanma süreci dikkat çekmektedir. Yeniden yapılanma sürecinde özellikle dikkati çeken noktalardan biri, ilaç sektöründe birleşme ve satın alma faaliyetlerinde artışların yaşanmasıdır (Demirbağ vd., 2007: 41).

Günümüzün rekabet koşulları düşünüldüğünde, ilaç şirketleri bir ilacın bütün yaşam seyri boyunca pazar imtiyazını elinde bulunduramamaktadır. İlaç şirketleri devamlı olarak daha geniş bir nüfusu ve tedavi alanlarını hedeflediği için klinik denemelerde ortaya çıkan başarısızlıklar, sektördeki maliyetleri ve karmaşıklığı artırmaktadır (Jung, 2002: 2). Tjandrawinata ve Simanjuntak (2012: 5) yeni farmasötik ürünlerin keşfedilmesi ve geliştirmesi faaliyetlerinin maliyetli olduğunu ve başarı



ihtimalinin genellikle düşük düzeyde olduğunu vurgulamaktadır. Yine de yeni bir ilacın oluşumunda hak sahibi olmak isteyen ilaç şirketleri, önemli bir pazar payı elde etmenin büyük bir fırsat olduğunu düşünmektedir. Bu sebeple de sektörde pazar payı elde etmenin yöntemlerinden biri olarak, stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma şeklinde oluşumların içinde yer almaktadır.

Danzon vd. (2004: 32) birleşme ve satın almaları tetikleyen faktörleri; ilaç sektöründeki yoğun rekabet, ilaçların patent sürelerinin dolması, yeni tedavi edici ve yenilikçi teknolojinin yavaş ilerlemesi, pazar payının genişlemesi, menkul kıymetler borsasının baskısı gibi başlıklarla ele almaktadır. Daha etkili ve verimli kaynaklara ulaşmak amacıyla olan ilaç şirketlerinin ar-ge, üretim, satış ve pazarlama alanlarında birleşmelere yöneldiğini belirtmektedir. Demirbağ vd. (2007: 44-45) ilaç endüstrisindeki yoğun rekabet baskısının firmaları birleşmeye ya da satın almaya zorladığını vurgulamaktadır. İki bağımsız işletmenin tek çatı altında birleşmesi sonucu ortaya çıkan değer, işletmelerin bağımsız olarak ortaya koyabilecekleri değerden daha fazlası olabilmektedir.

Birçok araştırma-odaklı ilaç şirketi, yeni molekül oluşumları için birleşme ve satın almaların özgürlüğüne sahip olmak istemektedir. Birleşme ve satın almalar aracılığıyla bir anda ürünlerini geliştirmek için kullanabilecekleri yeni kaynaklara sahip olan ilaç şirketleri, yeni tedavi edici alanlara girerek, o alanlarda güçlenebilmektedir (Davidson ve Greblov, 2005: 11). Pfizer ilaç şirketinin birleşme ve satın almaları, bu konuya örnek olarak verilebilir. Pfizer şirketinin 2003 yılında Pharmacia şirketini 57 milyar dolara, Wyeth'i 68 milyar dolara ve son olarak King Pharmaceutical şirketini 3,6 milyar dolara satın aldığı görülmektedir. Wyeth'i satın almasıyla en çok satan aşılardan olan Pevnar ve biyoteknoloji ürünleri Enbrel'i hedeflediği, King Pharmaceutical ile de analjezik (ağrı kesici) ürünleri geliştirmede teknolojiye sahip olmayı amaçladığı belirtilmektedir (Tjandrawinata ve Simanjuntak, 2012: 14; Shantikumar, 2009).

Scherer (2001: 216) ilaç şirketlerinde kârın önemli bir uyarıcı olduğunu, sağlığı geliştirici ürünlerin üretiminde ve ar-ge çalışmalarının fonlanmasında önemli bir kaynak olarak görüldüğünü vurgulamaktadır. Kâr güdüsüyle birleşme ve satın almaları tercih eden şirketler, daha hızlı gelir elde edebilmekte, daha ileri ve hızla gelişen alanlara yatırım yapabilmektedir (Davidson ve Greblov, 2005: 11). Pfizer ilaç şirketi örneğinden yola çıkılırsa, şirketin 2003 yılında Pharmacia şirketini 57 milyar dolara satın alması, patent süresi dolan Lipitor için bir strateji şeklinde yorumlanmaktadır. Bu satın alma, şirketin toplam satış gelirinin %28'ini sağlamaktadır (Tjandrawinata ve Simanjuntak, 2012: 14; Shantikumar, 2009).

Kalb (2006: 17-21) ise birleşme ve satın almaların üç önemli avantajını şu şekilde ifade etmiştir: (1) satış/pazarlama, finans, üretim kapasitesi ve pazar payı gibi konularda ölçek ekonomisinden faydalanmak, (2) coğrafi olarak araştırma portföyünde, satışlarda ve üretimde sinerji yakalamak, (3) ar-ge bütçesini teknolojiye kolay erişimde, ihtiyaç fazlasını azaltmada ve tedavi edici kategorilere

odaklanmada kullanılmaktadır. Birleşme ve satın almaların ilaç sektöründe sinerji oluşturduğunu Zhu ve Hilsenrath (2014: 6) ve Demirbağ vd. (2007: 43) de vurgulamaktadır.

Danzon vd. (2007: 308), ilaç sektörünü birleşmeye iten sebepleri ölçek ekonomisi, ar-ge ve pazarlama faaliyetlerinde olanakların artması şeklinde ifade etmektedir. Özellikle biyoteknoloji şirketleri ile ilaç şirketlerinin stratejik ortaklıkları, ar-ge harcamalarının finanse edilmesinde önemli bulunmaktadır (Nicholson vd., 2002: 2). Madsen ve Wu (2016: 3), “soyut yatırımlar” olarak ifade ettiği ar-ge yatırımlarının oldukça riskli ve yüksek maliyetler gerektirdiğini, bu yatırımların sermaye piyasasında finanse edilmesinin oldukça zor olduğunu vurgulamaktadır. Bu sebeple ilaç şirketlerinin birleşme ve satın alma oluşumlarına yöneldiğini belirtmektedir.

Birçok ilaç şirketi, bağımsız bir oluşum olarak kalmanın yerine diğer işletmelerle birleşmenin stratejik boşlukları dolduracağını ve operasyonel iyileşmeleri sağlayacağını düşünmektedir (Demirbağ vd., 2007: 44). İlaç şirketlerinin bir başka şirketle birleşmesiyle, daha önce defalarca tekrar edilen fonksiyonların ortadan kaldırılabildiği, böylece kısa dönemde maliyet tasarrufu sağlanabildiği belirtilmektedir (Danzon vd., 2007: 308). Higgins ve Rodriguez (2006: 356) ise birleşme öncesi ortaklıkların bilgi asimetrisini azalttığını vurgulamaktadır.

Özellikle gelişmekte olan ülkeler, küresel krizin etkisiyle satın alma ve birleşme faaliyetlerini gerçekleştirmeyi tercih etmektedir. Küresel ilaç sektörünün gelişmiş aktörleri ise gelişmekte olan pazarlara girmek için yerli üretici ilaç firmalarını satın almaktadırlar (Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, 2012: 28).

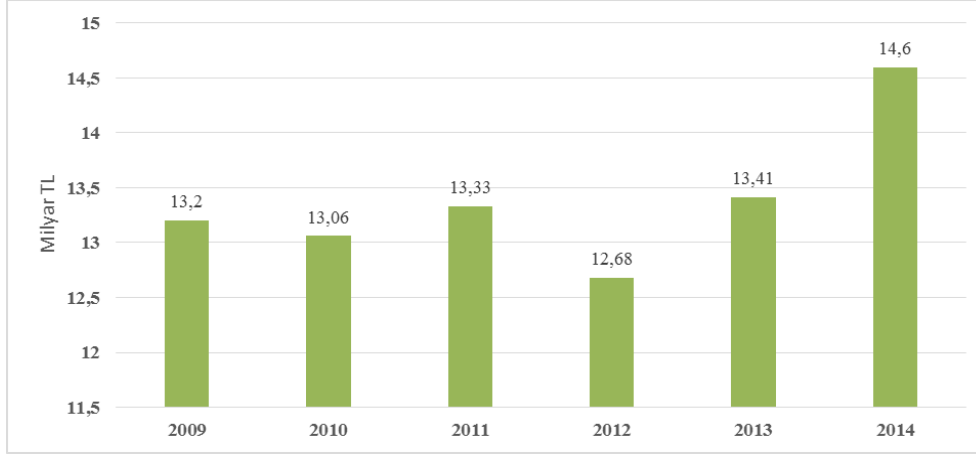
### **3. TÜRKİYE İLAÇ SEKTÖRÜNÜN GENEL GÖRÜNÜMÜ**

İnsan yaşamının kalitesini doğrudan etkilemesi ve teknolojik olarak zengin üretim gereksinimleri sebebiyle ilaç endüstrisi, Türkiye açısından hem sosyal hem de ekonomik boyutları olan bir endüstridir. 2013 yılına göre %8,8 büyüyen Türkiye ilaç sektörünün 2014 yılındaki değeri 14,6 milyar TL'dir. Pazara yeni giren ürünlerin fiyatlarının büyümede etkisi bulunmaktadır. Daha önceki yıllarla karşılaştırıldığında, 2014 yılındaki pazar büyüklüğü artmış görülmekte, 2009 yılına göre 1,4 milyar TL daha fazla olduğu vurgulanmaktadır. Kamu sağlığı üzerinde belirgin etkileri olan Sağlıkta Dönüşüm Programı neticesinde, 2009 yılından 2014 yılına kadar ilaç satışlarında %22,1 oranında bir büyüme olduğu belirtilmektedir (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015: 27).

Türkiye ilaç sektörünün 2009 yılından 2014 yılına kadar olan toplam satış değeri Şekil 1'de gösterilmektedir. Şekil 1 incelendiğinde, bir malın satılabileceği fiyatı belirleyen toplam satış değerinin en fazla olduğu (14,6 milyar TL) yılın 2014 olduğu, en az satış değerinin ise (12,68 milyar TL) ise 2012 yılında gerçekleştiği görülmektedir. İlaç sektöründe 2011'in Kasım ayında Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliği'nde değişiklikler yapılmış ve yapılan değişikliklerle kamu

ilaç alımlarındaki iskontoların artırılması sonucunda bu dönemde ilaç fiyatlarında düşüşler yaşanmıştır. Bu düşüşler nedeniyle, 2012 yılında sektörde bir daralma olduğu belirtilmektedir (Sarsın Kaya, 2016: 19).

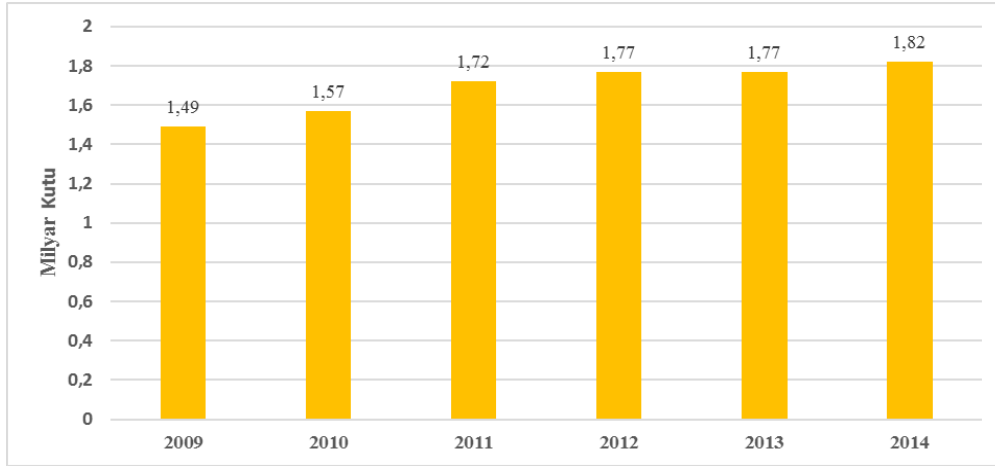
**Şekil 1. Türkiye İlaç Sektörü Toplam Satış Değeri**



**Kaynak:** (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015)

Türkiye ilaç sektörünün 2009 yılından 2014 yılına kadar olan toplam satış hacmi ise Şekil 2'de gösterilmektedir. Satış hacmi, belirli bir dönemde satılan ürünlerin toplam birim sayısı olarak tanımlanmaktadır. Satış hacmi arttıkça birim maliyetler düşmekte ve kar marjı yükselmektedir (Tenekecioğlu, 2008: 131). İlaçların (kutu bazında) toplam satış hacmi incelendiğinde, 2009 yılında 1,49 milyar kutu olan Türkiye ilaç pazarının 2014 yılında 1,82 milyar kutu ilaç olarak pazar payını yükselttiği görülmektedir. Toplam satış hacminin en fazla olduğu (1,82 milyar kutu) yılın 2014 olduğu, en az satış hacminin ise (1,49 milyar kutu) 2009 yılında gerçekleştiği görülmektedir (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015). Satış miktarının kutu bazında 2013 yılındaki duraklama haricinde sürekli büyümekte olduğu gözlenmektedir.

## Şekil 2. Türkiye İlaç Sektörü Toplam Satış Hacmi



**Kaynak:** (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015)

2009-2014 yılları arasındaki beş yıllık süreçte, Türkiye ilaç sektörünün yeniden yapılanmaya gittiği görülmektedir. Bu dönemde, çokuluslu ilaç şirketlerinin hızla artış göstermesi dikkat çekmektedir. Son beş yıllık süreçte, 33 çokuluslu ilaç şirketinin Türkiye ilaç pazarına girdiği, yerli pazar içinde yabancı varlıklı oluşum sayısının 106'ya yükseldiği gözlenmektedir. Bu 106 şirket, toplam yerli pazar payının %67'sini oluşturmaktadır. Yeniden yapılanma sürecinde dikkat çeken bir başka gelişme ise pazar yoğunluğunda (market concentration) görülen artış olmaktadır. 2009 yılında toplam ilaç pazarının %90'ını 45 ilaç şirketi oluştururken, sonraki beş yılda aynı oran 60 ilaç şirketi tarafından sağlanmaktadır. Bu ilaç şirketlerinin %70'i çokuluslu şirketlerden oluşmaktadır (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015: 30).

Türkiye ilaç üreticileri, 170 kadar ülkeye ilaç ihraç etmektedirler. Bu ülkeler arasında Güney Kore, İsviçre, Almanya, Irak, İran, Rusya, ABD ve Azerbaycan yer almaktadır. Bununla birlikte, 2014 yılı verilerine göre 94 ülkeden ilaç ithal edilmektedir. Bu ülkeler arasında, Almanya, ABD, Fransa, İsviçre, İtalya, İngiltere ve İrlanda bulunmaktadır (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015: 45).

Jenerik ilaçlar, orijinal ilaçlarla benzer özelliklere sahip olan, hasta üzerinde aynı tedaviyi sağlayan ürünler olarak tanımlanmaktadır. Bu ilaçlar, orijinal ilaçların koruma süreleri bittikten sonra satışa sunulan ürünlerdir (İskit, 2014: 51) ve orijinal ilaçlarla aynı etken maddeyi, aynı miktarda içermekte, aynı formülasyonda ve farmasötik şekilde oluşturulmaktadır (Gümüş, 2014: 38). Jenerik ilaçların en önemli avantajı, orijinal ilaçların üretiminde olduğu gibi ar-ge yatırımları gerektirmediğinden, daha az maliyetli olmalarıdır (Shuka ve Sangal, 2009: 236). Ancak Gümüş'e göre (2014: 41) Türkiye ilaç sektöründe jenerik fiyatlandırma ve geri ödemesiyle ilgili iki önemli problem bulunmaktadır. İlk problem, jenerik ilacın fiyatının orijinal ilaç fiyatının %80'inin (geri ödenen jenerik fiyatı için en düşük fiyatlı jeneriğin fiyatı üzerine artı %30) fiyat tabanı oluşturması ile ilgilidir. Bu

durum da jenerik ilaç fiyatlarını yükseltebilmektedir. İkinci önemli problem ise jenerik geri ödeme politikasının ve saf jenerik (markasız) ürünlerin belirgin olmayışıdır (Gümüş, 2014: 41). “En ucuz + %30” şeklindeki geri ödeme uygulaması, sağlık sigortasının, bir geri ödeme (eşdeğer) grubunda piyasada bulunan en yüksek fiyatlı ürünü de (jenerik veya orijinal olsun) ödemesine yol açabilir. Bu durum da orijinalden daha yüksek bir referans geri ödeme düzeyine yol açacaktır (Kanavos vd., 2005: 118). Geri ödenen jenerik ilacın Türk Sosyal Güvenlik Sistemi’ne orijinalinden daha fazlaya mal olabilmesi sebebiyle, her iki ilaç türü fiyatlandırmalarının sürekli izlenmesi gerekmektedir (Gümüş, 2014: 41).

Genel olarak değerlendirildiğinde, 2009-2014 yılları arasında uygulanan bir dizi maliyet düşürme politikası, artan indirim oranları, Euro-Lira konvertibilite (convertibility) oranlarının dondurulması gibi gelişmeler, ilaç endüstrisine maliyet olarak yansımaktadır. Bu maliyetler, Türk ilaç üreticilerinin finansal performanslarında olumsuz etkilemekte, üreticilerin kazanç sağlamayı aksine başarısızlık elde etmelerine sebep olmaktadır. Finansal başarısızlık ve risklerden kaçınmak için ilaç işletmeleri diğer işletmeler ile ortak iş yapmaya yönelebilmektedir. 2009-2014 yılları arasında Türk ilaç üreticilerinin finansal performans başarısızlıklarının ilaç sektöründe stratejik ortaklık, birleşme ve satın almaları tetiklediği düşünülmektedir (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015: 45).

## **4. METODOLOJİ**

### **4.1. Araştırmanın Amacı**

Price Waterhouse Coopers (PwC) şirketi tarafından hazırlanan “İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları: Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri, 2006-2009 Dönemi İncelemesi” isimli raporda, Türkiye’nin Avrupa’nın en büyük altıncı pazarı olduğu; hem stratejik hem de finansal yatırımcıların dikkatini çektiği vurgulanmaktadır. Bu raporda özellikle vurgulanan önemli noktalardan biri, 2010 yılı ve sonrasında birleşme ve satın almalarda artış beklentisidir. Mevcut en güncel verilerin 2009 yılı Ağustos ayına kadar olan birleşme ve satın almaları kapsadığı düşünüldüğünde, bu çalışmada 2009 yılından sonra gerçekleştirilen stratejik ortaklık, birleşme ve satın almaların nasıl bir seyir izlediği sorusuna cevap aranmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’de ilaç sektöründe 2006-2014 yılları arasında gerçekleşen stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma işlemlerinin sebepleri, işlemlerin mevcut durumu ve gelecekteki görünümünün incelenmesi amaçlanmaktadır. PwC, Ernst&Young ve Deloitte gibi bağımsız denetim ve danışmanlık şirketleri tarafından yıllık olarak yayınlanan raporlarda, birleşme ve satın alma işlemleri bütün sektörleri kapsayacak şekilde incelenmektedir. Raporlar bütün sektörleri içerdiğinden, yıllar içinde doğrudan ilaç sektörü birleşme ve satın alma işlemlerinin seyrine yönelik bilgilendirme yetersiz kalmaktadır. Farklı raporlar içinde dağınık kalan ilaç sektöründeki birleşme, satın alma ve

stratejik ortaklıkların seyrine yönelik güncel bir çalışmanın mevcut olmaması sebebiyle bu çalışmanın önemli olduğu düşünülmektedir.

#### **4.2. Araştırmanın Yöntemi**

Araştırma, tanımlayıcı nitelikte bir araştırma olup, 2006-2014 yılları arasında ilaç sektöründe gerçekleştirilen stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma işlemlerine yönelik genel bir çerçeve sunmaktadır.

2006-2009 yılları arasındaki ilaç sektörü birleşme ve satın almalara yönelik veriler, Price Waterhouse Coopers (PwC) tarafından hazırlanan “İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları: Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri, 2006-2009 Dönemi İncelemesi” isimli rapordan elde edilmiştir. Raporda tıbbi hizmetler ve diyaliz merkezleri işlemleri de yer aldığından yalnızca “ilaç sektörü” kelimesi aratılarak elde edilen birleşme ve satın alma işlemleri incelenmiştir. 2010-2014 yılları arasındaki birleşme ve satın alma faaliyetleri ise Ernst&Young tarafından hazırlanan raporlarda (2009-2014) “sağlık” kelimesi ve Deloitte tarafından hazırlanan raporlarda (2008-2014) “pharmaceuticals” kelimesi aratılarak elde edilen birleşme ve satın alma işlemleri araştırmaya dâhil edilmiştir. Raporlardan yola çıkılarak 2006-2014 yılları arasında toplamda 38 satın alma işlemi gerçekleştirildiği tespit edilmiş, bu nedenle çalışma verileri 38 işlemle sınırlı tutulmuştur.

Stratejik ortaklıklara yönelik ise alanyazında birleşme ve satın alma işlemlerinde olduğu gibi raporlar yer almadığından, “Google Haberler” taranarak elde edilen veriler, içerik analiziyle incelenmiştir. Araştırmada, 20.11.2015-25.11.2015 tarihleri arasında, “stratejik ortaklık” ve “stratejik işbirliği” kelimeleri aratıldığında karşılaşılan ilaç şirketi ile ilişkili haberler dikkate alınmıştır.

Birleşme ve satın alma işlemlerinde veriler sınıflandırılırken, işlemin gerçekleştirildiği yıl, satın alan şirket, satın alan ülke, hedef ülke, hisse oranları ve anlaşma değeri dikkate alınmıştır. Stratejik ortaklıklara yönelik haberlerde ise haberin yayınlanma yılı, ortaklık ilişkisi kuran ilaç şirketleri, hangi ülkede işlemin gerçekleştirildiği, stratejik ortaklığa zemin hazırlayan anlaşma sebebi ve hangi haber sitesinden alındığı üzerinde durulmuştur.

#### **4.3. Araştırma Bulguları**

Türkiye ilaç sektöründe 2006-2014 yılları arasında birleşme ve satın almaların profili incelendiğinde, elde edilen bilgilerden yola çıkarak, birleşme olmadığı saptanmış ve oluşumların satın alma şeklinde gerçekleştiği görülmüştür.

2006 yılında gerçekleşen 5 satın alma işleminin İzlanda, ABD, İngiltere, Hollanda, Lüksemburg tarafından yapıldığı, gerçekleşen üç satın almanın (ABD, İngiltere, Hollanda) %100 hisseli olduğu

tespit edilmiştir. 2007 yılında 5 satın alma faaliyeti, Çek Cumhuriyeti, Almanya, Lüksemburg, İsrail ve Yunanistan tarafından yapılmış, ilaç şirketlerinin bu dönemde %75 ve üzerinde satın alma hisselerine sahip olduğu görülmüştür. 2008 yılında görülen 6 satın alma işlemi, İtalya, Türkiye, Avusturya ve Hollanda tarafından yapılmış, satın alma işlemlerinin 3 tanesi %100; 1 tanesi %99,5 hisse satın almalı işlemler olarak dikkat çekmektedir. 2009-2011 yılları arasında 1'er satın alma faaliyeti görülmüş, gerçekleşen işlemlerin 2009 yılında Çek Cumhuriyeti, 2010 yılında İngiltere ve 2011 yılında Polonya tarafından yapıldığı saptanmıştır (bkz. Tablo 1).

Tespit edilen 8 satın alma işlemiyle 2012 yılı, 2006-2014 yılları arasında en yüksek satın almanın gerçekleştiği yıllardan biridir. Bu dönemde gerçekleşen satın alımların Kuveyt, ABD, Türkiye, İtalya ve Almanya tarafından yapıldığı belirlenmiştir. 2013 yılında 3 satın alma işleminin Fransa, Türkiye ve İngiltere tarafından yapıldığı, işlemlerin anlaşma değerlerinin açıklanmadığı görülmüştür. 2012 yılında olduğu gibi, 2014 yılında da 8 satın alma işlemi gerçekleştirilmiştir. Hisse oranları açıklanmayan 1 satın alma işlemi hariç, 7 satın alma işleminin %100 hisseli olduğu tespit edilmiştir. Satın alma işlemlerini gerçekleştiren ülkeler, İspanya, Türkiye ve Belçika'dır (bkz. Tablo 1).

**Tablo 1. 2006-2014 Yılları Arası Türkiye İlaç Sektörü Satın Alma İşlemleri**

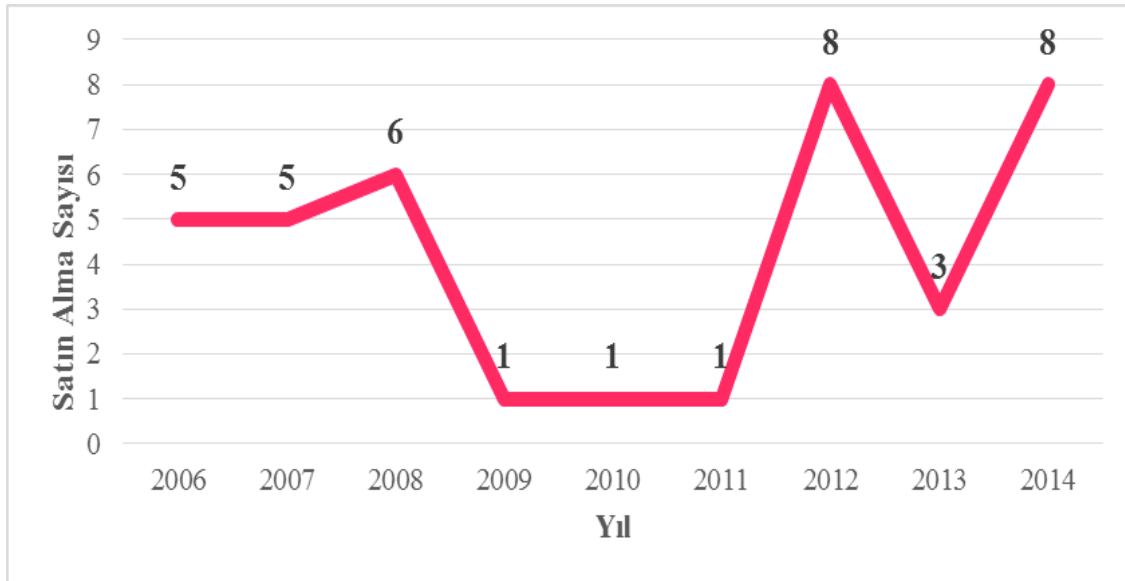
Yıl	Satın Alan Şirket	Satın Alan Ülke	Hedef	Hisse Oranları	Anlaşma Değeri (Milyon Dolar)
2006	Actavis	İzlanda	Fako İlaç	%11	20
2006	PILS-CVCI	ABD/İngiltere	Biofarma Pharmaceuticals	%100	200
2006	PILS	İngiltere	Munir Şahin İlaç	%100	22
2006	White Swan BV	Hollanda	Taymed	%100	AAD*
2006	Eastpharma Holding	Lüksemburg	Deva Holding	%52	74
2007	Zentiva NV	Çek Cumhuriyeti	Eczacıbaşı İlaç	%75	610
2007	Sandoz International	Almanya	Roche Gebze Üretim Tesisi	%100	AAD*
2007	Eastpharma Holding	Lüksemburg	Saba İlaç	%96	14
2007	TEVA	İsrail	Med İlaç	%100	AAD*
2007	Global Finance	Yunanistan	Biofarma Pharmaceuticals	AHO*	AAD*
2008	Recordati	İtalya	Yeni İlaç	%100	60
2008	Eczacıbaşı İlaç	Türkiye	Monrol Nükleer Ürünler	%50	43,1
2008	İş Girişim Sermayesi	Türkiye	Dr. F. Frik İlaç Sanayi	%17	13,4
2008	Ebewe Pharma	Avusturya	EBV Sağlık	%99,5	AAD*
2008	Alfa Wasserman	İtalya	Rasyonel İlaç	%100	AAD*
2008	Partners in Life Sciences	Hollanda	Betasan	%100	AAD*
2009	Zentiva	Çek Cumhuriyeti	Eczacıbaşı-Zentiva Sağlık Ürünleri	%25	AAD*
2010	Alliance Boots	İngiltere	Hedef Alliance Holding	%10	AAD*
2011	Polpharma	Polonya	Cenovapharma Healthcare	%77	AAD*
2012	NBK Capital	Kuveyt	Dem İlaç	AHO*	AAD*

2012	NBK Capital	Kuveyt	Bavet	%50	AAD*
2012	Amgen	ABD	Mustafa Nevzat İlaç	%95,6	669
2012	Eczacıbaşı Girişim Pazarlama	Türkiye	Ataman İlaç Kozmetik	%100	6,2
2012	Kar Kozmetik	Türkiye	Bilfar Holding	AHO*	AAD*
2012	Angelini Group	İtalya	Çınay Kimya	%100	AAD*
2012	Beiersdorf AG	Almanya	Eczacıbaşı-Beiersdorf Kozmetik	%50	33
2012	Erol Frik	Türkiye	Ortopro	%20	4,5
2013	Laboratoires Expanscience	Fransa	S.A. France Dharma İlaç	%100	AAD*
2013	Urfar İlaç	Türkiye	Bilim İlaç, Hüsni Arsan İlaçları	AHO*	AAD*
2013	Alliance Boots	İngiltere	Hedef Alliance	%20	AAD*
2014	Pharmaceuticals	İspanya	Embil İlaç	%100	AAD*
2014	SBK Holding	Türkiye	Turkey Biofarma	%100	AAD*
2014	SBK Holding	Türkiye	Münir Şahin İlaçları	%100	AAD*
2014	SBK Holding	Türkiye	Betasan	%100	AAD*
2014	Vimar Hayvan Sağlığı	Türkiye	Vilsan Pharmaceuticals	%100	AAD*
2014	Exeltis Pharmaceuticals	İspanya	Embil İlaç Edko Pazarlama	%100	AAD*
2014	Omega Pharma	Belçika	Uçkan Medikal	%100	AAD*
2014	Vimar Hayvan Sağlığı	Türkiye	Vilsan İlaç	AHO*	AAD*

AHO\*: Açıklanmamış Hisse Oranı  
AAD\*: Açıklanmamış Anlaşma Değeri

2006-2014 yılları arasında gerçekleşen toplam 38 satın alma işleminin 5'i 2006, 5'i 2007, 6'sı 2008, 1'i 2009, 1'i 2010, 8'i 2012, 3'ü 2013 ve 8'i 2014 yılında gerçekleşmiştir (bkz. Şekil 3).

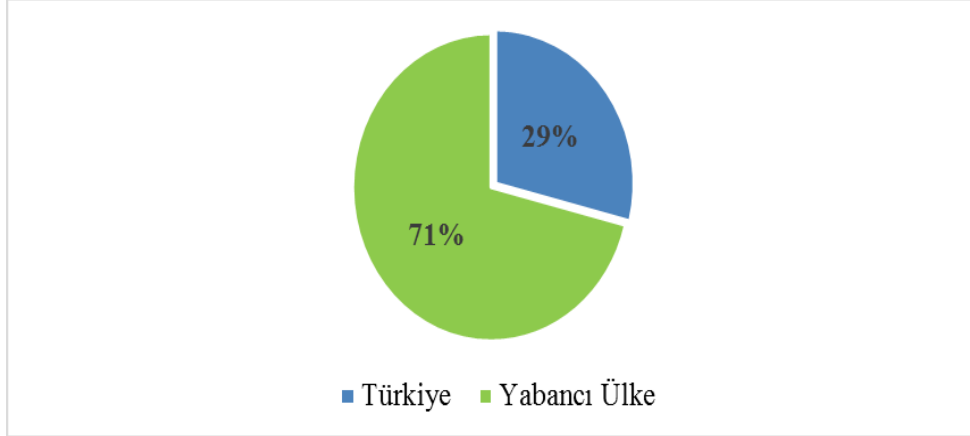
**Şekil 3. 2006-2014 Yılları Arasında İlaç Şirketleri Satın Alma İşlemleri**



Yapılan 38 işlemin ülkelere göre dağılımı incelendiğinde, Türkiye ilaç şirketlerinin %71'inin yabancı ülkeler ve %29'unun Türk şirketleri tarafından satın alındığı tespit edilmiştir (bkz. Şekil 4).

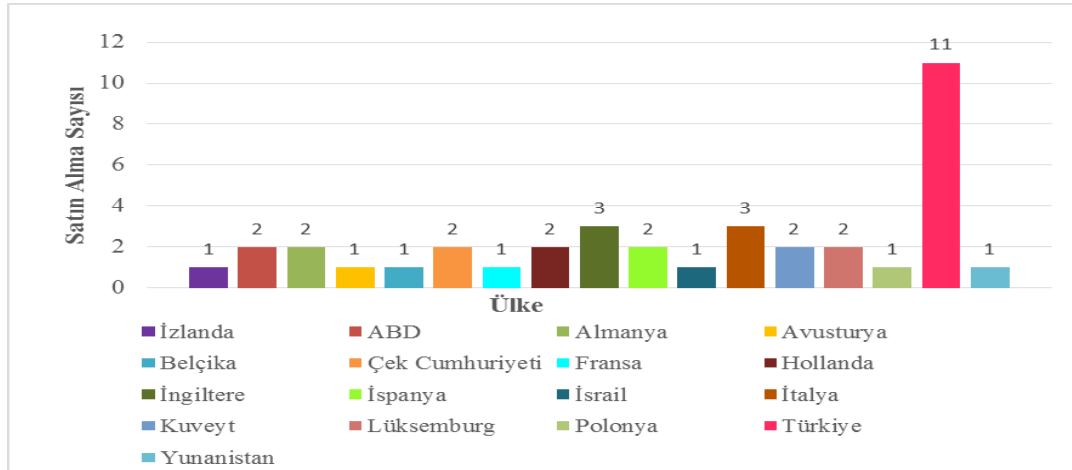


Şekil 4. 2006-2014 Yılları Arasında Türkiye İlaç Sektörü Satın Alma İşlemleri

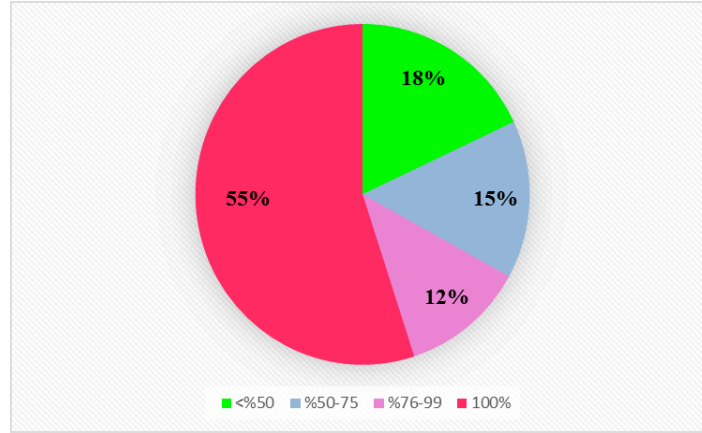


İlaç şirketlerini satın alan ülkelerin genel olarak Avrupa ülkeleri olduğu görülmektedir. Türkiye'deki bir ilaç şirketinin bir başka ilaç şirketini satın alması 11 işlemde görülürken, İngiltere ve İtalya 3'er satın alma işlemiyle listede 2. sırada yer almaktadır (bkz. Şekil 5).

Şekil 5. 2006-2014 Yılları Arasında İlaç Şirketleri Satın Alma İşlemleri Ülke Dağılımı



İlaç şirketi satın alımlarında hisse dağılımları Şekil 6'de görülmektedir. %100 hisse ile gerçekleşen satın alma işlemleri oranının %55 olduğu saptanmıştır. Genel olarak eğilimin şirketin tamamının satın alınması şeklinde olduğu görülmektedir. Buna ek olarak, ilaç şirketlerinin %12'sinin %76-99 arasında hisse oranını; %15'inin %50-70 arasında hisse oranını ve %18'inin %50'den az hisse oranını satın aldıkları görülmektedir.

**Şekil 6. 2006-2014 Yılları Arasında Türkiye İlaç Sektöründe Satın Alımlarda Hisse Dağılımı**

Yapılan internet haber taraması sonucunda, 2006-2014 yılları arasında toplamda 18 stratejik ortaklık tespit edilmiştir. Stratejik ortaklık veya işbirliği faaliyetlerinin yıllara göre dağılımı incelendiğinde, 2006 yılında 1 ve 2007 yılında 5 stratejik ortaklık olduğu görülmüştür. Bu dönemde İtalya, Rusya, Cezayir ve ABD ile kurulan ortaklıkların uluslararası pazarlarda sinerji yaratmak, potansiyel pazarlarda yer almak, satış, dağıtım ve pazarlama olanaklarından yararlanmak amacıyla yapıldığı tespit edilmiştir. 2009-2010 yıllarında görülen 5 stratejik ortaklığın 3 tanesi 2009 yılında ve 2 tanesi 2010 yılında yapılmıştır. Belçika’da kurulan bir stratejik ortaklık dışında, bu dönemde kurulan ortaklıkların tamamının Türkiye içinde olması dikkat çekmektedir. 2008 ve 2011 yılında herhangi bir ilaç stratejik ortaklığı yapılmadığı saptanmıştır (bkz. Tablo 2).

**Tablo 2. 2006-2011 Yılları Arasında Türkiye İlaç Sektörü Stratejik Ortaklık İşlemleri**

Yıl	Ortak 1	Ortak 2	Ülke	Anlaşma Sebebi	Haberin Kaynağı
2006	Abdi İbrahim İlaç Sanayi	RottaPharm	İtalya	Anlaşma ile uluslararası pazarlarda sinerji yaratmak	<a href="http://www.milliyet.com.tr/">http://www.milliyet.com.tr/</a>
2007	Hedef Alliance Holding	Apteka Holding	Rusya	Apteka Holding, Rusya'nın ilk 5 büyük ecza deposundan biri	<a href="http://www.hedefalliance.com/">http://www.hedefalliance.com/</a>
2007	Hedef Alliance Holding	Hydrapharm	Cezayir	Hydrapharm, Cezayir'in lider ilaç dağıtım şirketi	<a href="http://www.hedefalliance.com/">http://www.hedefalliance.com/</a>
2007	Mustafa Nevzat İlaç Sanayi	Cardinal Health	ABD	-ABD pazarında yer almak -Satış, dağıtım ve pazarlama	<a href="http://www.milliyet.com.tr/">http://www.milliyet.com.tr/</a>
2007	Mustafa Nevzat İlaç Sanayi	PAR Pharmaceuticals	ABD	-ABD pazarında yer almak -Satış, dağıtım ve pazarlama	<a href="http://www.milliyet.com.tr/">http://www.milliyet.com.tr/</a>
2007	Mustafa Nevzat İlaç Sanayi	GeneraMedix	ABD	-ABD pazarında yer almak -Satış, dağıtım ve pazarlama	<a href="http://www.milliyet.com.tr/">http://www.milliyet.com.tr/</a>

2009	Eczacıbaşı-Monrol Nükleer Ürünler Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Ion Beam Applications S.A.	Belçika	Balkanlar, Orta Doğu, Kuzey Afrika ile Orta ve Doğu Avrupa pazarlarında, IBA'nın teşhis ve tedavi amaçlı SPECT radyofarmasötiklerinin ve yeni PET radyofarmasötiklerinin yerel dağıtım ve satışı	<a href="http://www.milliyet.com.tr/">http://www.milliyet.com.tr/</a>
2009	Nuria İlaç Medikal Cihazlar	Bemsis Ltd.	Türkiye	"Naturalheals" markası adı altında gıda takviyeleri (OTC) ve Sağlık Bakanlığı onaylı dermokozmetik ürün üretimi	<a href="http://www.i-sek.org/tr">http://www.i-sek.org/tr</a>
2009	Nuria İlaç Medikal Cihazlar	Beka Ltd.	Türkiye	"Naturalheals" markası adı altında gıda takviyeleri (OTC) ve Sağlık Bakanlığı onaylı dermokozmetik ürün üretimi	<a href="http://www.i-sek.org/tr">http://www.i-sek.org/tr</a>
2010	Hacettepe Üniversitesi Teknokent	Pfizer Ar-Ge Ofisi	Türkiye	-Bilimsel işbirliği köprüsü -Ar-Ge çalışmaları -Yeni molekül keşfi	<a href="http://www.hurriyet.com.tr/">http://www.hurriyet.com.tr/</a>
2010	İstanbul Üniversitesi	Novartis ilaç firması	Türkiye	-Ar-Ge çalışmaları -Kurumlar arası karşılıklı eğitim-staj programları ve bilgi alışverişi -Hekim-hasta eğitim programları geliştirilmesi	<a href="http://www.medikalakademi.com.tr">http://www.medikalakademi.com.tr</a>

2012-2013 yıllarında gerçekleşen 3 ortaklık işleminin Japonya, Çin ve Danimarka ile yapıldığı; ortaklıkların belirli bir ilaç markası için lisans anlaşması, ilaç ruhsatlanması, üretimi ve pazarlanması ve ar-ge temelli olarak ortaya çıktığı görülmüştür. Son olarak 2014 yılında ise, 4 stratejik ortaklık işleminin Rusya, Suudi Arabistan ve Türkiye içinde gerçekleştiği tespit edilmiştir. Bu ortaklıklarda, ürün yelpazesini genişletmek, rekabet alanını artırma, ilaç üretim ve dağıtım avantajı elde etme gibi amaçlar, anlaşma sebeplerini oluşturmaktadır (bkz. Tablo 3).

**Tablo 3. 2012-2014 Yıllarında Türkiye İlaç Sektörü Stratejik Ortaklık İşlemleri**

Yıl	Ortak 1	Ortak 2	Ülke	Anlaşma Sebebi	Haberin Kaynağı
2012	TR Pharm	Toyama Chemical	Japonya	-Antiromatizmal artrit ilacı "iguratimod" için lisans anlaşması -Türkiye ve Orta Doğu-Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde ilacın ruhsatlanması, üretimi ve pazarlanması	<a href="http://www.trpharm.com/">http://www.trpharm.com/</a>
2012	Nobel İlaç	Guangzhou Pharmaceutical Holdings Limited (GPHL)	Çin	-Araştırma-geliştirme (Ar-Ge) -Tedarik zinciri ve şirketlerin ürünlerinin karşılıklı piyasalarda	<a href="http://www.nobel.com.tr/">http://www.nobel.com.tr/</a>

				ruhsatlandırılması ve piyasaya verilmesi	
2013	Kocaeli Üniversitesi	Novo Nordisk	Danimarka	-Araştırma-geliştirme (Ar-Ge) -Karşılıklı araştırmacı değişim programları	<a href="http://www.medikalakademi.com.tr/">http://www.medikalakademi.com.tr/</a>
2014	Abdi İbrahim	Nanolek	Rusya	-Merkezi sinir sistemi tedavilerinde kullanılan ilaçların üretimi -Biyoteknoloji transferi ve yenilikçi ürün geliştirilmesi yoluyla nörolojik ve psikiyatrik ürün yelpazesini genişletmek	<a href="http://www.dunya.com/">http://www.dunya.com/</a>
2014	MSD Türkiye	Actavis	Türkiye	-Üst ve alt solunum yolları enfeksiyonlarının tedavisinde kullanılan Bioment adlı antibiyotiklerinin pazarlaması -Rekabet alanını artırma	<a href="http://www.medikalakademi.com.tr/">http://www.medikalakademi.com.tr/</a>
2014	Hedef Holding	Alliance UniChem	Türkiye	-Ortaya çıkan örgütsel birikimlerle bölgede genişleme planlarını hayata geçirme -İlaç dağıtım faaliyetleri	<a href="http://arsiv.ntv.com.tr/">http://arsiv.ntv.com.tr/</a>
2014	Abdi İbrahim	Banaja Holding- Deef	Suudi Arabistan	-Uluslararası pazarlardaki büyüme politikası -Kısa vadede Suudi Arabistan pazarında, uzun vadede ise diğer Körfez Ülkeleri piyasalarında yer edinmek	<a href="http://aa.com.tr/tr">http://aa.com.tr/tr</a>

Genel olarak, 2006-2014 yılları arasında gerçekleşen 18 stratejik ortaklık işleminin dağılımlarına bakıldığında, 2006 yılında 1, 2007 yılında 5, 2009 yılında 3, 2010 yılında 2, 2012 yılında 2, 2013 yılında 1, 2014 yılında ise 4 stratejik ortaklık olduğu gözlenmektedir. Stratejik ortaklığın gerçekleştirildiği ülkeler arasında İtalya, Rusya, Cezayir, ABD, Belçika, Japonya, Danimarka ve Suudi Arabistan yer almaktadır. Tespit edilen stratejik ortaklıklar ile ilgili haber içeriklerinin ilaç sektöründe ortaklık nedenlerine yönelik teorik bilgileri desteklediği görülmektedir (bkz. Tablo 2 ve Tablo 3).

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye’de ilaç sektöründe son yıllarda yaşanan stratejik ortaklık, birleşme ve satın almaların kavramsal çerçevesi ve sebepleri incelenerek, 2006-2014 yılları arasında yapılan işlemlerin mevcut durumu ortaya konulmuş, işlemlerin geleceği tartışılmıştır. Türkiye için en güncel çalışmanın 2006-2009 yıllarını kapsayan bir rapor olduğu düşünüldüğünde, bu çalışmanın 2009 yılı sonrasında gerçekleştirilen birleşme, satın alma ve stratejik ortaklıkları ortaya koyması bakımından önemli olduğu düşünülmektedir.

Türkiye ilaç sektöründe 2006-2014 yılları arasında gerçekleşen birleşme ve satın almaların profili incelendiğinde, oluşumların satın alma şeklinde gerçekleştiği, ilaç sektöründe birleşme olmadığı tespit edilmiştir. Birleşmelerin olmaması, Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin pek çoğunda karşılaşılan bir durumdur. Akgöbek (2011: 55) Türk işletmelerinde görülen kurumsallaşma eksikliği, ortak iş yapma kültürü ve sinerji eksikliğinin birleşmeye engel oluşturduğunu belirtmektedir. Yörük ve Ban (2006: 95) da işletme birleşmelerinde pazar büyüklüğü, kurumsallaşma eksikliği, yeni teknoloji veya katma değer yaratılamaması gibi sebeplerin engel oluşturduğunu vurgulamaktadır. Grabowski ve Kyle (2008:282) de birleşme işleminin genellikle büyük kamu kurumlarında yapıldığını; ilaç şirketlerinde bu tür oluşumların başarılı olduğuna dair kanıtların yetersiz olduğunu vurgulamaktadır. Birleşme işlemleri, maliyet azalması ve kısa dönemli başarı sağlasa da, uzun dönemde ar-ge performansı ya da sonuçları iyileştirmede yeterli başarıyı sağlamamaktadır.

Satın almaların yıllara göre dağılımında özellikle 2012 ve 2014 yılında 8’er satın alma dikkat çekmektedir. Yıllar içinde satın alma faaliyetlerinin artış göstereceği düşünülmektedir. Bu beklenti, diğer rapor ve çalışmalarda da vurgulanmaktadır (Deloitte, 2015: 3; Ernst&Young, 2014: 21; Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, 2012: 29; PwC, 2009: 14). %100 hisse ile gerçekleşen satın alma işlemleri oranının %55 olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak eğilim, şirketin tamamını satın almak şeklindedir. PwC tarafından hazırlanan 2006-2009 yılları arasındaki satın alma raporunda da (2009: 8) yabancı yatırımcıların genelde hedef şirketlerin çoğunluk hisselerini devraldığı vurgulanmaktadır.

Türkiye ilaç sektöründe gerçekleşen 38 satın alma faaliyetinin %71’inin yabancı ülkeler tarafından gerçekleştirildiği, yalnızca %29’unun Türk şirketleri tarafından satın alındığı tespit edilmiştir. Bu durum, Türkiye ilaç sektörünün yeniden yapılanmasında çokuluslu ilaç şirketlerinin artışı ile açıklanabilir. İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası (2015: 30) raporunda da bu artışa vurgu yapılarak, ilaç pazarında yabancı varlıklı oluşum sayısının 106’ya yükseldiği ve 2014 yılı için bu 106 şirketin yerli pazar payının %67’sini oluşturduğu vurgulanmaktadır. Yabancı ülkeler tarafından Türk ilaç şirketlerinin satın alınmasıyla gelecekte bu rakamın çok daha yüksek olacağı tahmin edilmektedir.

İlaç şirketlerini satın alan ülkelerin genel olarak Avrupa ülkeleri olduğu tespit edilmiştir. Satın alan ülkeler incelendiğinde, en çok ilaç ithal ettiğimiz ülkelerle (Almanya, ABD, Fransa, İtalya, İngiltere) benzer olduğu söylenebilir. 2014 yılında Almanya, ABD, Fransa, İsviçre, İtalya, İngiltere ve İrlanda, Türkiye’nin ilaç ithal ettiği ülkeler arasındadır (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, 2015: 45). Ticarileşmenin yüksek maliyetlerinden etkilenen Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerdeki ilaç şirketlerinin potansiyel pazar arayışında olan Avrupa ülkeleri tarafından cazip bulunduğu düşünülmektedir. Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu’nda da (2012: 25) Çin, Brezilya, Hindistan, Rusya, Türkiye gibi ülkelerin küresel ilaç şirketlerinin odağı haline geldiği belirtilmektedir.

Yapılan internet haber taraması sonucunda, 2006-2014 yılları arasında toplamda 18 stratejik ortaklık olduğu tespit edilmiş, stratejik ortaklıklarda 2009’dan sonra yoğunlaşma olduğu gözlenmiştir.

Stratejik ortaklıkların iç pazar payını artırmak, dış pazarlara yayılmak, güçlü şirketlerin ilaç dağıtım avantajlarını elde etmek, ar-ge çalışmalarını finanse etmek, bilimsel köprü oluşturmak gibi alanyazında bahsedilen sebeplerle oluşturulduğu görülmüştür. Özellikle, ilaç firmalarının ar-ge konusunda üniversitelerle işbirliği kurması dikkat çekmektedir. 2006-2014 yılları arasında Pfizer - Hacettepe Üniversitesi, Novartis - İstanbul Üniversitesi ve Novo Nordisk - Kocaeli Üniversitesi arasında stratejik ortaklık kurulduğu tespit edilmiştir. Üniversite ve ilaç firmaları arasında oluşturulacak ortaklıkların birbirini besleyen bir yapı olduğuna inanılmakta, bu tür işbirliklerinin daha fazla yapılması gerektiği düşünülmektedir.

Pek çok raporda Türkiye'nin gelecekte birleşme, satın alma ve stratejik ortaklık potansiyelinden bahsedilmektedir. Deloitte tarafından yayınlanan "*Sağlık ve İlaç Sektörü 2020 Öngörülleri*" raporunda, 2020'ye gelindiğinde ar-ge faaliyetlerinin önündeki engellerin çoğunun azalacağı, böylece stratejik ortaklıklarda artış olacağı üzerinde durulmaktadır. Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu'nda (2012: 70) sektör gelişimi için paydaşların ortak amaca yönlendirilmesinin önemi vurgulanmakta ve bunun da paydaşlar arasında koordinasyon ve ortaklıklar oluşturularak başarılacağı belirtilmektedir. İlaç sektörünün geleceğinde biyoteknoloji firmalarıyla birleşme ve satın alma işlemlerinin artacağı düşünülmektedir (Segers, 2016: 135; Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, 2012: 29). PwC (2009: 14) tarafından hazırlanan "*İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları: Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri, 2006-2009 Dönemi İncelemesi*" raporunda, 2006-2008 yılları arasında Türkiye ilaç sektöründe birleşme ve satın alma faaliyetlerindeki hareketliliğin gelecek dönemlerde de artmaya devam edeceği vurgulanmaktadır.

Ernst&Young Türkiye birleşme ve satın almalarına yönelik 2014 yılı raporunda, birleşme ve satın alma işlemlerinde karşılaşılan en büyük sorunun "*fiyat konusunda anlaşmak*" olduğu vurgulanmaktadır. PwC tarafından 2006-2009 yılları arasındaki ilaç birleşme ve satın alma raporunda da görülen en belirgin sorunun fiyat düzenlemeleri ile ilgili olduğu görülmektedir. Sağlık harcamalarını kıstak amacıyla devlet ilaç fiyatlarının düşürülmesini dayatmakta ve bu durum da Türkiye ilaç piyasasına hâkim olan jenerik ilaç üreticileri üzerinde maliyet baskısı yaratmaktadır. İlaçta maliyet düşürme politikaları ve artan indirim oranları, Türk ilaç üreticisinin finansal performansına olumsuz etkide bulunabilmektedir. Artan maliyet baskısı, rekabet koşulları ve yüksek ar-ge harcamaları, ilaç sektöründe daha esnek operasyon modelleri ve ortaklıkları gerektirmektedir. Bu gereklilik de ilaç sektöründe stratejik ortaklık, birleşme ve satın almaları tetiklemektedir.

Çalışma bulgularından hareketle stratejik ortaklık, birleşme ve satın almalar sonucunda, çokuluslu şirketlerin Türkiye ilaç sektöründe pazar payını hızla arttırdığı söylenebilir. Yerli ilaç şirketlerinin rekabet koşullarını sağlamada başarısız olması sebebiyle, pazarın rekabetçi yapısı bozulmakta; çokuluslu şirketler pazarda gücünü artırmaktadır. Bu güç artışıyla birlikte patent, veri koruması gibi uygulamalar, Türkiye ilaç üreticilerinin işlerini daha da zorlaştırmaktadır. Stratejik

ortaklık, birleşme ve satın almaların çokuluslu şirketlerin egemenliğiyle sonuçlanmasının Türkiye ilaç tüketicilerine yansması ise ithal ürünlerin daha pahalıya satın alınmasıdır. Bu ithal ürünlerin pahalı olmasının sebebi, fikri mülkiyet haklarıyla korunmalarıdır. İlaç sektörüne kontrolsüz yabancı sermaye girişinin dışa bağımlılığı tetikleyebileceği, bir başka tehlikeyi oluşturmaktadır. Sektörün temel zayıflıklarından biri olan ilaç ve teknik donanımda büyük oranda dışa bağımlılığın olması, stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma faaliyetlerindeki yabancı sermayeli yatırımların büyüklüğüyle gelecek dönemlerde daha da belirginleşebilir.

Sonuç olarak, sağlık ekonomistleri ve politikacılarının ekonomik tahminlerine göre, yakın gelecekte pek çok ülkede ilaç şirketlerinin düşüşe geçen karlılıklarını ve geleceklerini korumak adına farklı iş modelleri geliştirecekleri öngörülmektedir. Stratejik ortaklıklar, birleşme ve satın almalar da bu iş modelleri kapsamında değerlendirilmektedir (Schuhmacher, 2013: 1133; Carroll, 2009). Türkiye ilaç sektörü stratejik ortaklık, birleşme ve satın alma faaliyetlerine yönelik en belirgin sorunları oluşturan fiyat düzenlemeleri ve kontrolsüz yabancı sermaye girişi ile ilgili daha kapsamlı politikaların oluşturulması gerektiği düşünülmektedir. Türkiye'nin ilaçta dışa bağımlılığını azaltabilecek ve daha ucuza ilaç mal edebileceği yerli jenerik ilaç üretimine yönelik uygulamaların gündeme getirilmesinin önemli olduğuna inanılmaktadır. Bu çalışmada ilaç sektöründe ortaya koyulan satınalma ve ortaklık yönündeki eğilimin sağlık sektörünün hizmet sunumu tarafında da hastane, tıp merkezi, poliklinik ve diyaliz merkezleri gibi sağlık kurumlarında görülme sıklığının arttığı düşünülmektedir. İleriki çalışmalarda son yıllarda sağlık kurumları arasında görülen satınalma, birleşme ve ortaklık işlemlerinin araştırılması ve genel eğilimin ortaya koyulması önerilmektedir. Buna ek olarak, satın alınan ve ortaklıkların kurulduğu sağlık kurumlarında çalışan insan kaynağının bu işlemlerden ne derece etkilendiğinin incelenmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. Örgütsel davranış ve insan kaynakları alanında bu konuda daha detaylı çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Sağlık kurumlarındaki satın alma, birleşme ve stratejik ortaklık faaliyetlerinde başlangıçta hedeflenenler ile gerçekleşenler arasında denge olup olmadığının (finansal durumda iyileşme, pazar payına erişilip erişilmediği, ar-ge yatırımları vb.) önce-sonra çalışmalarıyla mikro ve makro ölçekte incelenmesi önerilmektedir.

## **KAYNAKÇA**

- Akgemci, T. (2008) *Stratejik Yönetim*, Nisan, Yenilenmiş 2. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Akgöbek, İ. (2011) "Büyüme Stratejisi Olarak Şirket Birleşme ve Satın Almaları: Türk Perakende Sektöründe Bir Araştırma" Doktora Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Andrade, G. ve Stafford, E. (2004) "Investigating the Economic Role of Mergers" *Journal of Corporate Finance*, 10(1): 1-36.



- Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (2012) "Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu", Ağustos.
- Boone, L. E. ve Kurtz, D. L. (2013) Çağdaş İşletme (Çeviri Editörü: Azmi Yalçın), 14. Basım, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Carroll, S. (2009) "Goodbye Blockbuster Medicines; Hello New Pharmaceutical Business Models" <http://www.pharmaceutical-journal.com/opinion/comment/goodbye-blockbuster-medicines-hello-new-pharmaceutical-business-models/10966185.article> (19.03.2016).
- Cusumano, M. A. ve Selby, R. W. (1995) Microsoft Secrets, New York: Free Press.
- Daft, R. L. (2015) Örgüt Kuramları ve Tasarımını Anlamak (Çeviri Editörü: Ömür N. Timurcanday), Onuncu Basımdan Çeviri, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Dan, S. M. ve Zondag, M. M. (2015) "Drivers of Alliance Terminations: An Empirical Examination of the Bio-Pharmaceutical Industry" *Industrial Marketing Management*, 54: 107-115.
- Danzon, P. M., Epstein, A. ve Nicholson, S. (2007) "Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical and Biotech Industries", *Managerial and Decision Economics*, 28(4-5): 307-328.
- Danzon, P. M., Epstein, A. ve Nicholson, S. (2004) "Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical and Biotech Industries", NBER Working Paper, Health Care Systems Department, The Wharton School, University of Pennsylvania.
- Davidson, L. ve Greblov, G. (2005) "The Pharmaceutical Industry in the Global Economy" Article prepared for the Indiana Economic Development Corporation. Indiana University Kelley School of Business.
- Day, G. S. (1995) "Advantageous Alliances" *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4): 297-300.
- Deloitte, Turkey. (2009) Annual Turkish M&A Review 2008, January.
- Deloitte, Turkey. (2010) Annual Turkish M&A Review 2009, January.
- Deloitte, Turkey. (2011) Annual Turkish M&A Review 2010, January.
- Deloitte, Turkey. (2012) Annual Turkish M&A Review 2011, January.
- Deloitte, Turkey. (2013) Annual Turkish M&A Review 2012, January.
- Deloitte, Turkey. (2014) Annual Turkish M&A Review 2013, January.
- Deloitte, Turkey. (2015) Annual Turkish M&A Review 2014, January.





- Deloitte, Turkey. (2015) Sağlık ve İlaç Sektörü 2020 Öngörülleri (Çeviri: Deloitte Sağlık Çözümleri Merkezi).
- Demirbağ, M., Chang-Keong, N.G. ve Tatoglu, E. (2007) "Performance of Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical Industry: A Comparative Perspective" *Multinational Business Review*, 15(2): 41-61.
- Ernst & Young (2010) Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2009 Raporu, Ocak.
- Ernst & Young (2011) Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2010 Raporu, Ocak.
- Ernst & Young (2012) Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2011 Raporu, Ocak.
- Ernst & Young (2013) Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2012 Raporu, Ocak.
- Ernst & Young (2014) Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2013 Raporu, Ocak.
- Ernst & Young (2015) Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2014 Raporu, Ocak.
- Gaughan, P.A. (2005) *Mergers: What Can Go Wrong and How to Prevent It*, Hoboken, NJ, Incorporated, 3, USA: John Wiley&Sons.
- Grabowski, H. ve Kyle, M. (2008) "Mergers and Alliances in Pharmaceuticals: Effects on Innovation and R&D Productivity", Gugler ve Yurtoğlu (eds.), *The Economics of Corporate Governance and Mergers*, 262-287, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Gümüş, S. (2014) *Sağlıkta İlaç Pazarlaması, Araştırma, İnceleme, Mülakat, Yorum, Sonuç ve Değerlendirmeler*, 1. Baskı, İstanbul: Hiperlink.
- Hess, A. M. ve Rothaermel, F. T. (2011) "When Are Assets Ccomplementary? Star Scientists, Strategic Alliances, and Innovation in the Pharmaceutical Industry" *Strategic Management Journal*, 32(8): 895-909.
- Higgins, M. J. ve Rodriguez, D. (2006) "The Outsourcing of R&D Through Acquisition in the Pharmaceutical Industry" *Journal of Financial Economics*, 80: 351-383.
- İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası (2015) "Turkey Pharmaceuticals 2015, Global Business Reports" [http://gbreports.com/wp-content/uploads/2015/06/Turkey\\_PharmaceuticalsIE2015.pdf](http://gbreports.com/wp-content/uploads/2015/06/Turkey_PharmaceuticalsIE2015.pdf) (10.11.2015).
- İskit, A. B. (2014) "Jenerik ve Biyobenzer İlaçlar" 8. Ulusal Kemik İliği Transplantasyonu ve Kük Hücre Tedavileri Kongresi, Mart, Antalya.
- Kalb, C. (2006) "Mergers: Miracles or Madness?" Wood Mackenzie, <http://units.sla.org/division/dpht/meetings/spring2006/2006-kalb.pdf> (10.11.2015).



- Kanavos, P. Üstel, İ. ve Costa-Font, J. (2005) Türkiye'de İlaç Geri Ödeme Politikası, Sağlıkta Umut Vakfı.
- Koçel, T. (2014) İşletme Yöneticiliği, 15. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Koza, M. ve Lewin, A. (2000) "Managing Partnerships and Strategic Alliances: Raising the Odds of Success" *European Management Journal*, 18(2): 146-151.
- Madsen, E.S. ve Yanqing, W. (2016) "Restructuring of the Pharmaceutical Industry", *Social Science Research Network*, 1-9 (Available at SSRN 2717081).
- Makino, S., Chan, C. M., Isobe, T. ve Beamish, P. W. (2007) "Intended and Unintended Termination of International Joint Ventures" *Strategic Management Journal*, 28(11): 1113-1132.
- Nicholson, S., Danzon, P. M. ve McCullough, J. S. (2002) "Biotech-Pharmaceutical Alliances As a Signal of Asset and Firm Quality" *National Bureau of Economic Research*, 1-46.
- Pangarkar, N. ve Klein, S. (1998) "Bandwagon Pressures and Interfirm Alliances in the Global Pharmaceutical Industry" *Journal of International Marketing*, 54-73.
- Price Waterhouse Coopers. (2009) "İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları: Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri, 2006-2009 Dönemi İncelemesi" [https://medikum55.files.wordpress.com/2012/02/pharmacy09\\_tur.pdf](https://medikum55.files.wordpress.com/2012/02/pharmacy09_tur.pdf) (02.10.2015).
- Price Waterhouse Coopers, L.L.C. (2012) *From Vision To Decision: Pharma 2020*.
- Rothaermel, F. T. ve Deeds, D. L. (2004) "Exploration and Exploitation Alliances in Biotechnology: A System of New Product Development" *Strategic Management Journal*, 25(3): 201-221.
- Sarsın Kaya, D. (2016) "İlaç Sektörü" Türkiye İş Bankası Yayınları, İktisadi Araştırmalar Bölümü, Ocak.
- Scherer, F. M. (2001) "The Link Between Gross Profitability and Pharmaceutical R&D Spending" *Health Affairs*, 20(5): 216-220.
- Schuhmacher, A., Germann, P. G., Trill, H. ve Gassmann, O. (2013) "Models for Open Innovation in the Pharmaceutical Industry", *Drug Discovery Today*, 18(23): 1133-1137.
- Segers, J. P. (2015) "The Interplay Between New Technology Based Firms, Strategic Alliances and Open Innovation, Within a Regional Systems of Innovation Context: The Case of the Biotechnology Cluster in Belgium" *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5(1): 1-17.



- Shantikumar, S. (2009) "The M&A Trend Continues: An Analysis of the Key Mergers and Acquisitions of 2009" <https://www.frost.com/sublib/display-market-insight.do?id=185479087> (15.11.2015).
- Sherman, A.J. (2005) *Mergers and Acquisitions from A to Z*, 2nd Edition, USA: AMACOM.
- Shukla, N. ve Sangal, T. (2009) "Generic Drug Industry In India: The Counterfeit Spin" *Journal of Intellectual Property Rights*, 14(3): 236-40.
- Swayne, L. E., Duncan, W. J. ve Ginter, P. M. (2008) *Strategic Management of Health Care Organizations*, 6th Edition, John Wiley & Sons.
- Tenekecioğlu, B. (2008) *Pazarlama yönetimi* (No. 1478), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Tengilimoğlu, D., Akbolat, M. ve Işık, O. (2015) *Sağlık İşletmeleri Yönetimi*, 7. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Tjandrawinata, R. ve Simanjuntak, D. (2012) "The Impact of Mergers and Acquisitions In Research-Based Pharmaceutical Companies on Productivity" *Social Science Research Network: Rochester, NY*, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1981889](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1981889) (10.11.2015).
- Ülgen, H. ve Mirze, K. (2004) *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, 1. Baskı, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Walters, B. A., Peters, S. ve Dess, G. G. (1994) "Strategic Alliances and Joint Ventures: Making Them Work" *Business Horizons*, 37(4): 5-10.
- Yörük, N. ve Ban, Ü. (2006) "Şirket Birleşmelerinin Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisi: İMKB’de İşlem Gören Gıda Sektörü Şirketlerinde Birleşme Etkisinin Analizi" *Muhasebe Finansman Dergisi*, 30: 88-101.
- Zhu, P. Hilsenrath, P.E. (2014) "Mergers and Acquisitions in US Retail Pharmacy" *Journal of Health Care Finance*, 41(3): 1-20.



## **MALİ DİSİPLİN VE MALİ KONSOLIDASYON PROGRAMLARININ GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: OECD ÜLKELERİNE YÖNELİK PANEL VERİ ANALİZİ**

**Doç. Dr. M. Fatih İLGÜN\***

### **Öz**

*Bu çalışmanın amacı bütçe açıklarının, kamu borçlarının ve mali konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini, 1980-2009 döneminde seçilmiş 17 OECD ülkesi için panel veri analizi kullanarak incelemektedir. Bulgular kamu borç stokunda artışın gelir dağılımını bozduğunu; harcama temelli konsolidasyon programlarının negatif dağıtım etkisine karşın vergi temelli programların böyle bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Konsolidasyon programları toplumun düşük gelirli kesimi üzerinde olumsuz etkileri suretiyle gelirin dağılımını değiştirmektedir. Sonuçlar bütçe açıkları ile gelir eşitsizliği arasında bir ilişkinin varlığına dair kanıtlar sunmamaktadır. Çalışma ayrıca işsizliğin gelir dağılımı üzerindeki yeniden dağıtım etkisinin mali konsolidasyon dönemlerinde arttığını belirtmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Gelir Dağılımı, Mali Konsolidasyon, Kamu Borçları.

**JEL Sınıflandırması:** C33, D63, H63

## **THE EFFECT OF FISCAL DISCIPLINE AND FISCAL CONSOLIDATION PROGRAMS ON INCOME DISTRIBUTION: PANEL DATA ANALYSIS FOR OECD COUNTRIES**

### **ABSTRACT**

*In the purpose of this study, it has been examined the impact of government budget deficits, debt and fiscal consolidation programs on income distribution for a sample of 17 OECD countries over the period 1980–2009 using panel data analysis. The evidence shows that the increase in public debt worsens income distribution; spending-based consolidations have negative distributional effects while tax-based adjustments have not. Consolidation programs change distribution of income through the negative effects on low-income groups of society. The results don't provide evidence to support a relationship between budget deficit and income inequality. The paper also suggests that re-distribution effects of unemployment on income distribution rise during periods of fiscal consolidation.*

**Keywords:** Income Distribution, Fiscal Consolidation, Public Debts

**JEL Classification:** C33, D63, H63

---

\* Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, mfilgun@erciyes.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Genelde iktisat politikaları, özelde ise maliye politikası hükümetler tarafından farklı toplumsal ve iktisadi hedefler doğrultusunda kullanılmakla birlikte, söz konusu hedeflerin birbiri ile uyumlu olmaması, uygulanan politikaların etkinliğini azaltmakta ve toplumsal maliyetini yükseltmektedir. Konuya etkinlik-adalet arasındaki tercih açısından bakıldığında, gelişmiş ülkeler ekonomik büyüme ile refah harcamaları arasında mübadele kararı ile karşı karşıya iken, gelişmekte olan ülkeler orta gelir tuzağına düşmemek, hasıla açığını kapatmak ve gelişmiş ülkeleri yakalayabilmek için büyümeye öncelik vermek zorundadır.

Gelirin farklı kesimler arasında toplumsal olarak kabul edilebilir dağılımını sağlamaya yönelik temel araç maliye politikasıdır. Kamu gelir ve harcamalarının, türlerine göre gelir dağılımı üzerindeki etkileri farklılaşmakta, aynı zamanda bir bütün olarak bütçe dengesi, düşük kamu borç stoku ve mali sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik daraltıcı politikalar da gelir dağılımını etkilemektedir. Ne var ki 1980 sonrası dönemde küreselleşme ve artan rekabetle birlikte gelişmiş ülkelerde sosyal yardımların azaltılması, artan oranlı vergi sisteminin yumuşatılması, emek piyasasına yönelik düzenlemeler gibi reformlar, mali politikaların gelir dağılımı üzerindeki etki gücünü zayıflatmıştır.

Politika yapıcılar için mali disiplinin sağlanması, kamu sektörünün ekonomide istikrarsızlığın bilfiil kaynağı olmaması açısından önemli bir kısıttır. Ancak gelişmiş ülkelerde 1970'lerin sonundan itibaren artmaya başlayan borç stoku, küresel finansal krizle birlikte bankacılık sisteminin kurtarılması ve toplam talebin desteklenmesine yönelik önlemlerle birlikte hızla yükselmiştir. Buna ilaveten kamu harcamaları üzerinde uzun dönemli baskılar oluşturmaya başlayan sosyal güvenlik sistemi sürekli bütçe açıklarının bir diğer nedenini oluşturmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde ise bunlara ek olarak büyümenin finansmanı mali disiplini olumsuz etkileyen temel faktördür. Böyle bir ortamda mali sürdürülebilirliği sağlamaya yönelik politikaların uygulanması gündeme gelmekte, ancak söz konusu politikaların yeniden dağıtım etkisi göz ardı edilebilmektedir. Halbuki üretim artışının toplumun farklı kesimleri arasında eşitlikçi dağıtımına yönelik talepler, maliye politikasının yeniden dağıtım fonksiyonunu gerekli kılar.

Kamu gelir ve giderlerinin denkleştirilmesi ile bütçe dengesinin sağlanması anlamında mali disiplin, orta ve uzun dönemde bir ülkede ekonomik istikrarın korunmasının ön şartlarından birisidir. Mali disiplinin bozulduğu durumlarda ise konsolidasyon programları, kamu harcamalarında kesinti veya vergi artışı yoluyla bütçe açıklarının ve kamu borç stokunun kontrol altına alınması hedefi için uygulamaya konmaktadır. Bu çalışmanın amacı mali disiplin ve mali disiplini sağlamaya yönelik konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini incelemektir. Bu nedenle çalışma şu şekilde organize edilmiştir. Birinci bölümde mali disiplin ve gelir dağılımı ilişkisinin teorik altyapısı açıklanmakta, ikinci bölümde konuyla ilgili literatürdeki uygulamalı çalışmalar hakkında bilgi

verilmekte, ardından söz konusu ilişki 1980-2009 döneminde seçilmiş 17 OECD üyesi ülke için panel veri analizi kullanılarak incelenmektedir. Son bölüm sonuç ve politika önerilerini içermektedir.

## 2. TEORİK ÇERÇEVE

Neoklasik iktisat literatüründe kaynak tahsisi ve etkinlik problemleri araştırmaların odak noktası iken, gelir dağılımı konusu daha çok sosyo-politik bir konu olarak değerlendirilmiş ve spesifik olarak kalkınma iktisadı çerçevesinde incelenmiştir. Neoklasik yaklaşımın büyüme ve adalet arasında mübadele olduğu şeklindeki sıfır toplamlı oyun paradigmasına karşılık, keynesyen yaklaşım talep yönlü genişletici politikaların toplam harcama, üretim ve istihdam artışı yoluyla her iki değişkeni de pozitif etkileyeceğini, dolayısıyla bir değiş tokuş olmadığını savunmuşlardır. Ancak yirminci yüzyılın ikinci yarısında talep yönlü politikaların olumsuz sonuçlarının ortaya çıkması ve Avrupa Birliği'nde talep yönetimini sınırlandıran Parasal Birliğe geçiş çalışmaları, arz yanlı iktisat ve onun bir sonucu olan etkinlik-adalet ikilemi tartışmalarını tekrar ön plana çıkartmıştır. Tekrar yükselişe geçen neoklasik akımın politikalar açısından anlamı, sosyal demokrat hükümetler için fiziksel ve beşeri sermayenin teşvik edilmesi iken, muhafazakâr yönetimler için özel yatırımları ve çalışma güdüsünü olumsuz etkileyen vergilerde indirim ve transfer harcamalarının azaltılması olmuştur (Granados, 2005: 65). Ancak keynesyen genel teori çerçevesinde post keynesyen yaklaşım tekrar büyüme ve gelir dağılımı ilişkisinde yatırımların rolüne vurgu yapmıştır. Keynesyen yaklaşımda yatırımlar hasıla ve istihdamı etkilerken post keynesyen yaklaşımda yatırımlar aynı zamanda ulusal gelirin ücret ve karlar arasındaki dağılımını da belirler. Böylece yatırımlar gelir dağılımı ve büyüme arasındaki bağlantıyı kurmaktadır. Ancak bu yaklaşım maliye politikasının gelir dağılımı açısından yetersiz olduğunu öne sürerek gelirler politikasını ön plana çıkarır. Aynı şekilde Kuznets (1955)'in gelir dağılımı ile iktisadi kalkınma arasında ilişkiye yönelik teorik katkıları, her iki değişken arasındaki dinamik ilişkinin göz ardı edilmemesi gerektiğini göstermiştir.

Bu teorik tartışmaların yansıması olarak hükümetlerin gelir dağılımına atfettikleri nispi önem ve gelir dağılımı istatistiklerinde zaman içerisinde önemli değişimler yaşanmıştır. Dünyada ortalama gini katsayısı 1960–1982 döneminde çok fazla değişmemesine (ortalama 0.47) rağmen, sonraki yıllarda gelir eşitsizliği hızla artmış ve 1994'te en yüksek düzeyine çıkmıştır (örneklem ortalaması 0.545). 2009'a gelindiğinde ise eşitsizliğin bir miktar düzelmiş olmakla birlikte 1980'li yıllara göre daha yüksek olduğu görülmektedir (0.52). Gelişmiş ülkelerde farklı olarak 1994 sonrasında eşitsizlik daha da artmıştır (Dünya Bankası WDI; Milanovic, 2005). 1980 sonrası dönemde gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğinin artışında rol oynayan faktörler şu şekilde sıralanabilir (Heshmati ve Kim, 2014: 3; Bastagli vd 2012: 4; Gordon ve Dew-Becker, 2008: 19); kalifiye işgücü lehine ortaya çıkan teknolojik gelişme ve bunun sonucunda üst gelir grubunun ayrışması (kutuplaşma), özellikle yükseköğrenim sonucu beşeri sermaye düzeyinde farklılaşma, küreselleşmenin etkisi ile kalifiye olmayan işgücünün

ücret düzeyinde aşağı doğru baskı, finansal piyasaların deregülasyonu ve buna bağlı artan finansal krizler, kurumsal reformların etkisi ile faktör piyasalarında artan rekabet, tek ebeveynli ve yüksek gelirli çiftlerin oluşturduğu aile profilinde artış, artan göç dalgası, yarı zamanlı çalışma şeklinin yaygınlaşmasına bağlı olarak toplu sözleşmelerin azalması, ücret dışı gelirlerin dağılımındaki bozulma, vergi ve transfer sistemi reformları.

Bununla birlikte politik iktisat modellerinin bir kısmı vergi öncesi gelirin dağılımını temel alarak, söz konusu gelirin daha adil dağılımına yönelik vergi ve transfer politikalarını üretecek politik sürecin nasıl olması gerektiğini tahlil eder. (Larch, 2012: 60-61). Bu bağlamda yukarıdakilere ek olarak, aynı dönemde vergi ve harcama reformları ile yeniden dağıtıma yönelik önceliklerin azalması şeklinde maliye politikasında da değişimler yaşanmıştır. Gelir dağılımı ile mali disiplin arasındaki ilişki, hükümetlerin politik yelpazedeki konumları, siyasi istikrarsızlık, ekonomik büyüme gibi dolaylı kanallardan<sup>1</sup> olabileceği gibi bütçe dengesi, kamu borç stoku, mali konsolidasyon programları üzerinden de gerçekleşebilir. Dolayısıyla bir ekonomide hem mali disiplinin, hem de mali disiplini yeniden tesis etmeye yönelik politikaların gelir dağılımı üzerindeki etkisinin incelenmesi gerekmektedir.

## **2.1. Mali Disiplin ve Gelir Dağılımı İlişkisi**

Maliye politikası gelir dağılımının uzun dönem trendi üzerinde etkilidir. Özellikle en yüksek ve en düşük gelirli kesimler mali politikalara daha fazla duyarlıdır (Salotti ve Trecroci, 2015: 19). Maliye politikası gelir dağılımını harcanabilir kişisel gelir üzerinden dolaysız olarak, ekonomik birimleri gelecekte elde edecekleri gelir üzerinden dolaylı olarak iki kanaldan etkileme gücüne sahiptir (Bastagli vd. 2012: 5). Gelir dağılımı üzerindeki söz konusu etkinin tespitinde literatürde yoğun olarak, birincil gelir dağılımı ile yeniden dağıtım politikaları sonrası gini katsayıları karşılaştırılmaktadır.

Son dönemlerde maliye politikasının gelir eşitsizliğini azaltıcı bu etkilerinin zayıfladığı görülmektedir. Zayıflamanın temel nedeni vergi-transfer sistemlerinin artan oranlı yapılarının reform süreci ile birlikte yumuşatılmasıdır. Sosyal yardımların kapsamının daraltılması, yüksek gelir düzeyine denk gelen kişisel gelir vergisi oranlarının düşürülmesi birçok ülkede hayata geçirilen reformların temelini oluşturmaktadır (Woo vd. 2013: 3). Reform sürecinin başlamasında küreselleşme ve artan uluslararası rekabet sonucunda hükümetlerin etkinlik/eşitlik amaçları arasındaki tercihlerinde değişimin etkisi büyüktür. Öyle ki sosyal yardımların etkinlik maliyeti arttıkça bu tür programlar ya

---

<sup>1</sup> Larch (2012: 71)'e göre gelir dağılımı ile mali performans ilişkisi dolaylıdır. Politik faktörler açısından bakıldığında; seçmen kitlesi büyük oranda düşük gelirli kişilerden oluşan hükümetlerin bütçe açığı eğilimi daha fazladır. Hükümet siyasi yelpazenin sol tarafında ise eşitsizlik kamu maliyesi üzerinde daha fazla yük oluşturur. Politik istikrarın azaldığı dönemlerde gelir eşitsizliğinin bütçe dengesine zarar verme eğilimi daha fazla olacaktır. İktisadi büyüme kanalı ise gelirin daha adaletsiz dağılımının ekonomik büyümenin bütçe üzerindeki etkisinin daha sınırlı kalmasına zemin hazırladığını ifade etmektedir.

azaltılmakta veya değiştirilmektedir. Ancak maliye politikasının bir avantajı etkinlik-eşitlik mücadelesine yol açmayacak araçlara da sahip olmasıdır. Kamu yatırım harcamalarındaki artış hasılaya zarar vermeden ve dolaylı/dolaysız vergilerle finanse edilmesine bakılmaksızın eşitsizliği azaltır (Muinello ve Roca-Sagalés, 2011: 82). Benzer şekilde eğitim harcamaları ve düşük gelirli işgücüne yönelik mesleki eğitim programları, ekonomik büyüme ve gelir dağılımının uzun dönem trendini olumlu şekilde etkiler.

Mali disiplinin bozulması sonucunda kamu borç stokunda ortaya çıkan artış gelir dağılımı üzerinde, anapara ve faiz ödemelerinden ağırlıklı olarak yüksek gelirli kesimin yararlanmasının neden olduğu doğrudan olumsuz etkisinin yanında; uzun vadede faiz oranlarını yükseltmesi, iktisadi büyümeyi yavaşlatması ve işsizliği artırması şeklinde dolaylı etkilere de sahiptir (Bedir ve Karabulut, 2011: 14). Borçlanmanın kaynakları açısından bakıldığında, iç borçların büyük kısmının bankacılık sisteminden sağlanması, borçların kısa vadeli ve yüksek maliyetli yapısı ile dışlama etkisiyle üretimde ortaya çıkardığı azalma, gelir dağılımını olumsuz etkiler. Diğer yandan borçlanma araçlarının yüksek gelirli kesim için tasarruf aracı olarak kullanılması nedeniyle, özellikle borçların vergi ile finansmanı durumunda kamu iç borçları regresif özellik gösterecektir. Bu regresif özellik dış borçlardan fazla olduğundan, iç/dış borçlanma tercihi gelir dağılımını etkilemektedir (Salti, 2015: 825). Dış borçlar ise reel döviz kurunun aşırı değerlenmesi, dış ticaret açığında artış, döviz rezervlerinde azalma yoluyla makroekonomik istikrar üzerinden dolaylı etkilere yol açar.

Ekonomik istikrar üzerindeki olumsuz etki kendini besleyen bir süreci beraberinde getirmektedir. Yeniden dağıtım politikalarının neden olduğu bütçe açıklarının 1980'lerdeki dış borç krizlerinin temel nedenlerinden olduğu bilinmektedir (Wiesner, 1985: 192). Buna ek olarak bir ülkede gelir eşitsizliğinin fazla olmasının yüksek borç erteleme ihtimali için bir öncü gösterge olduğu (Berg ve Sachs, 1988) ve uluslararası piyasadan borçlanma limitini düşürdüğü (Karayalçın ve McCollister, 2005) dikkate alındığında borç faiz sarmalı benzeri bir kısır döngü ortaya çıkarmaktadır.

Mali disiplinin bozulması, borç stokundaki yükselme ve kronik bütçe açıkları mali sürdürülebilirliği tehlikeye attığından hükümetler için mali konsolidasyon programlarının uygulanması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Ancak uygulanan programlar hem birincil hem ikincil gelir dağılımı üzerinde etkilere sahiptir. Sıkılaştırma programı ile birlikte kısa dönemde azalan üretim ve artan işsizlik, bir yandan milli gelir içerisinde ücretlerin payının azalmasına neden olurken, diğer yandan vasıfsız düşük gelirli işgücünün toplam ücretler içerisindeki payını azaltarak birincil gelir dağılımını etkiler (Bastagli vd. 2012: 19). Vergi ve harcamaların düzeyi ile kompozisyonunda yol açtığı değişiklik ise ikincil gelir dağılımını etkilemektedir. Zira ekonomik krizler gelir eşitsizliğini artırırken krizlere yönelik hayata geçirilen önlemlerin yükü genellikle toplumda düşük gelirli kesimin üzerinde



kalmaktadır<sup>2</sup>. Bu nedenle sonraki bölümde söz konusu programların gelir dağılımı üzerindeki etkisine ilişkin teorik literatür üzerinde durulacaktır.

## **2.2. Mali Konsolidasyon Programları ile Gelir Dağılımı İlişkisi**

Mali konsolidasyon programları, mali sürdürülebilirliği sağlamak için bütçe açıklarının azaltılması ve farklı konjonktür dönemlerinde iç talebi kontrol altına alma amacıyla uygulamaya konulan daraltıcı iradi mali politikalar şeklinde tanımlanabilir (Devries vd. 2011: 4). Bu tür daraltıcı politikaların uygulanan stratejilere bağlı olarak farklı yeniden dağıtım etkileri vardır. Aşağıda bu konu programların içeriği, araçları, kısa ve uzun dönem etkileri, nesiller arası gelir ve kaynak dağılımı sonuçları ile kriz dönemlerindeki kısıtlar açısından incelenmektedir.

Kamu hizmetleri ve transfer harcamalarında azalma şeklindeki tasarruf önlemlerinin kamu borç stokunu azaltıcı etkisi yüksek iken, ekonomik büyüme üzerindeki etkisi sınırlı olduğundan öncelikli politikalar olarak kabul edilmekle (örneğin Alesina ve Perotti, 1995: 209) birlikte, bu tür politikaların gelir dağılımı üzerindeki etkisi, vergi artışı şeklindeki tedbirlere göre daha olumsuzdur. Ayrıca söz konusu tedbirlerin nesiller arası gelir dağılımını da etkilediği, alınan önlemlerin gelecek nesillere vergi yükü aktardığı yönünde eleştiriler de vardır. Ancak Jensen ve Rutherford (2002: 471)'e göre borç stokunu azaltmaya yönelik daraltıcı politikaların nesiller arası gelir dağılımı etkisi değil, cari dönemde ortaya çıkarttığı olumsuz etki ön plandadır. Zira kamu borç stokunun azaltılmasıyla elde edilen kaynakların örneğin kamu hizmetleri ve transferlere aktarılması, gelecek nesiller içerisinde düşük gelirlilere avantaj sağlarken, bu kaynakların özellikle emek piyasasında vergi indirimlerinde kullanılması gelecek dönemde çalışanlara ekstra fayda sağlamış olur.

Kamu hizmetleri ve transferler düşük gelirliler için daha önemli olduğundan özellikle harcama kesintilerine dayalı sıkılaştırma programları bu kesimler için kayıp anlamına gelmekte ve gelir uçurumunu artırmaktadır<sup>3</sup>. Kriz dönemlerinde kamu borçlarında artış tasarruf sahipleri için yüksek gelir imkânı sağlarken borçların finansmanı tüm topluma yüklendiğinden adaletsizlik daha da artar. Benzer şekilde finansal krizlerde piyasalara (özellikle bankacılık sistemine) yönelik kurtarma paketlerinin vergi ödeyenlerden yatırımcılara doğru kaynak transferine neden olması probleme farklı bir boyut kazandırır. Açıklanan bu etkiler gelişmiş ülkelerde daha net kendini gösterirken, gelişmekte olan ülkelerdeki daraltıcı politikalar; kısa süreli uygulamalar, enflasyon gibi istikrarsızlık kaynakları

<sup>2</sup> Alesina ve Drazen (1991: 1174)'e göre mali düzenlemeler konusunda toplumsal gruplar arasındaki anlaşmazlıklar ve çatışmalar konsolidasyon programlarının hayata geçirilmesini geciktirmekte, programların içerisinde eşitsizliği artırıcı tedbirlerin fazla olması süreyi daha da uzatmaktadır.

<sup>3</sup> Maastricht kriterlerinin sağlanabilmesi amacıyla birçok Avrupa ülkesinde (özellikle harcama kısıtı şeklinde uygulanan) daraltıcı mali politikalar kısa dönemde büyüme olumlu etkilerken gelir dağılımı üzerindeki etkisi olumsuz olmuştur.

üzerindeki etkiler ve istihdama verilen zararın kısıtlı olması nedenleriyle birincil gelir dağılımına daha az zarar vermektedir. Bu ülkelerde kamu harcamalarının büyük kısmı progresif özellik göstermediğinden harcama kesintilerinin gelir dağılımı üzerindeki etkisi de sınırlı kalır.

Konsolidasyon programları çerçevesinde kullanılan araçların gelir dağılımı üzerindeki etkileri kısa ve uzun dönemde farklıdır. Tablo 1 'de görüldüğü üzere daraltıcı tedbirlerden bazıları kısa dönemde olumsuz etkilere neden olsa da, uzun dönemde eşitsizliğin azalmasına yardımcı olmaktadır. Emeklilik yaşının yükseltilmesi, eğitimde ve sağlık sisteminde kalite/etkinliğin artırılması, vergi harcamalarının kısılması gibi konsolidasyon politikası araçlarının aynı zamanda potansiyel hasılaya zararlarının minimum düzeyde olması bir avantaj oluşturmakla birlikte işsizlik sigortası, eğitim ve sağlık hizmetlerinin kalitesinin artırılması gibi uygulamalar yapısal reformların bir parçası olmadığı sürece beklenen etkiyi ortaya çıkartamayabilir. Gelişmiş ülkelerde kamuda daha çok kalifiye işgücünün istihdam edilmesi nedeniyle ücret kesintilerinin progresif özellik göstereceği kabul edilir. Maluliyet yardımı, eğitim hizmet miktarı, sermaye gelirlerinin vergilendirilmesi örneklerinde olduğu gibi gelir dağılımı üzerindeki etkinin kısa ve uzun dönemdeki şiddeti de farklı olabilmektedir. Hatta vergi harcamaları, çevre vergileri, eğitim ve sağlık hizmetlerine katkı payında görüldüğü üzere kısa ve uzun dönem etkiler ters yönlü de olabilmektedir. Özellikle çevre ve tüketim vergilerinde artışın düşük gelirliler üzerindeki menfi sonuçları ek önlemler ile azaltılabilir. Dolayısıyla konsolidasyon programlarının kısa dönemdeki nihai yeniden dağıtım etkisi dahi, doğru araç kombinasyonları ile dengelenebilir.

**Tablo 1.Konsolidasyon Programı Araçlarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Beklenen Etkileri**

Harcama Politikası	Etki		Gelir Politikası	Etki	
	KD	UD		KD	UD
Transfer harcamalarında azalma	-	-	Vergi harcamalarında azalma	-	+
Emeklilik sistemi reformu			Tüketim vergisi oranlarında artış	-	0
- Emeklilik yaşında yükseltme	+	+	Servet vergisi oranlarında artış	+	+
- Aylık bağlama oranının düşüş	-	-	Sermaye kazanç vergilerinde artış	++	+
Sosyal Transferler			Yüksek gelirli kesimin emek geliri	+	+
- İşsizlik yardımlarını azaltma	0	0	üzerinden alınan vergilerde artış		
- Mamuliyet aylığı bağlama			Sosyal güvenlik katkı payında artış	-	-
- Mamuliyet ayırlarında sıkılaştırma	-	+	Çevre vergilerinde artış	-	0
- Maluliyet ödemelerinde azalma	--	-			
- Aile yardımlarının azaltılması	--	--			
Eğitim ve Sağlık Hizmetleri					
- Eğitim hizmetinin kısılması	-	--			
- Hizmet Kalitesi	0	0			
- Katkı payı ödemeleri	-	+			
Kamuda ücret kesintileri	+	+			

KD: Kısa dönem, UD: uzun dönem. -,+,0 sırasıyla gelir dağılımı üzerinde negatif, pozitif ve nötr etkiyi ifade etmektedir.

**Kaynak:** IMF (2014), Rawdanowicz vd. (2013) ve Cournède vd. (2013)'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

Sıkılaştırma programının gelir dağılımı üzerindeki etkisi, programın içeriği kadar uygulama sırasındaki ek tedbirlerle de bağlantılı olarak değiştirilebilir. Yukarıda belirtildiği gibi sosyal transferlerin de içerisinde bulunduğu harcama kesintisi şeklindeki programlar gelir dağılımını olumsuz etkiler. Ancak progresif sosyal yardımlarda kısıtlamaya gidilmeden ve hedeflemenin iyi yapıldığı programlarda gelir dağılımı üzerindeki etki minimize edilebilir. Bunu sağlamak için vergi oranlarının yükseltilmesi dışındaprogresif vergisel önlemler önerilmektedir. Özellikle vergi kaçırma ve vergiden kaçınma imkanlarını azaltıcı önlemler, vergi sisteminin etkinliğini ve yeniden dağıtım etkisini güçlendirir. Harcama reformlarının içeriğinin genişletilmesi (savunma harcamaları, sübvansiyonlar, vergi harcamaları, kamu ücret politikası) sosyal harcamalarda kısıntıya gidilmesinin önüne geçmiş olur. İş bulma konusunda destek, mesleki eğitim gibi aktif emek piyasası programları yüksek işsizliğin kalıcı hale gelmemesine yardımcı olur (Baldacci vd. 2012: 404; Bastagli vd. 2012: 20). Aynı şekilde genel nitelikteki yardımlarda kesinti progresif iken gelir testine dayalı yardımlar regresiftir. Gelir vergisinde artış progresif iken vergileme eşiğinin düşürülmesi gibi düzenlemeler bu etkiyi azaltır. Katma değer vergisi regresif olmakla birlikte etki düzeyi vergilemede kabul edilen yöntem ile farklı gelir gruplarının tüketim kalıpları arasındaki ilişkiye bağlıdır (IMF, 2014: 46). Uygulamalı çalışmalardan çıkan bir sonuç da harcama kesintisine dayalı konsolidasyon programlarının vergi kesintileri ile birlikte uygulanması durumunda adaletsizliğin azaltılması ve eşanlı olarak milli gelir artışı sağlanmasında başarılı sonuçlar verdiğidir (Heshmati ve Kim, 2014: 11).

Makroekonomik istikrarsızlıkların giderilmesi anlamında başarılı konsolidasyon programlarının uzun dönemdeki etkisi ise pozitifdir. Gelişmiş ülkelerde büyük çaplı mali sıkılaştırma programları kısa dönemde işsizlik oranını yükseltmekte ancak bu etki uzun dönemde tersine dönmektedir (Bastagli vd. 2012: 19)<sup>4</sup>. Zira başarılı programlar bir yandan düşük gelirli kesim üzerindeki enflasyonist baskıyı azaltırken diğer yandan faiz oranlarını ve yüksek gelirlilere yapılan faiz ödemelerini düşürmekte, konjonktür karşıtı politikalar için mali alan oluşturarak dış şoklara karşı hükümetin tepki vermesini kolaylaştırmaktadır.

Ancak yukarıdaki şekliyle mali konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisi statik olarak analizin ilk aşamasıdır. Dinamik analiz çerçevesinde etkilerin görülebilmesi için yaşam boyu gelirin dağılımı, nesiller arası gelir dağılımı üzerindeki etki, fırsat eşitliği, hane halkı ve girişimcilerin davranışlarda ortaya çıkan değişiklikler, diğer politikalarla olan etkileşimi de dikkate alınmalıdır. Bunlar gibi etkinin ölçülmesinin zor olduğu bir diğer faktör ise söz konusu daraltıcı politikaların uygulanmaması durumunda ortaya çıkabilecek potansiyel problemlerdir (Rawdanowicz vd. 2013: 6-7).

<sup>4</sup>IMF (2014)'e göre Avrupa'da 2007-2011 yılları arasında uygulanan mali tedbirlerin bu ülkelerin yarısında birincil gelir dağılımını bozduğu ancak içeriğindeki telafi edici ayarlamalar sayesinde ülkelerin üçte ikisinde ikincil gelir dağılımının düzeltildiği anlaşılmaktadır.

### 3. SEÇİLMİŞ OECD ÜLKELERİNE YÖNELİK PANEL VERİ ANALİZİ

#### 3.1. Ampirik Literatür

Mali disiplin ile ekonomik büyüme ilişkisi uygulamalı literatürde geniş bir incele alanı bulmuş, bütçe açıkları ve sonrasındaki mali sıkılaştırma programlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi ise son yıllara kadar yeterince analiz edilmemiştir. Ampirik çalışmaların az olmasının nedenlerinin başında homojen ve uzun dönemli gelir dağılımı verilerinin olmaması ile ana akım iktisat yazınında ekonomik büyümenin öncelikli inceleme alanı olarak kabul edilmesi vardır. Ancak özellikle 1970’li yılların sonlarından başlayarak gelişmiş ülkelerde de gelir eşitsizliğinin giderek artması, 1990’lı yıllarda ve son olarak 2008 küresel finansal kriz sonrası uygulanan politikaların toplumsal refah üzerindeki olumsuz etkileri ilgiyi tekrar bu alana kaydırmıştır. Tablo2’de konuyla ilgili uygulamalı çalışmalar ve bulguları özetlenmiştir.

Literatürde bütçe dengesi ile gelir dağılımı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmaların sınırlı olduğu, ağırlıklı olarak borç stoku ve mali konsolidasyon programlarının etkilerinin araştırıldığı görülmektedir. Larch (2012) gelir adaletsizliğinin mali disiplini bozduğunu, bu etkinin özellikle politik ve kurumsal değişkenler kanalıyla ortaya çıktığını savunmuştur. Davtyan (2014) mali performans üzerindeki olumsuz etkinin iki dönem sonunda daha da yükseldiğini göstermiştir. Muinel-Gallo ve Roca-Sagalés (2011) ters yönlü etki açısından konuyu ele almış ancak bütçe dengesinin gelir dağılımı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ifade etmiştir. Oysaki kamunun milli gelir içerisindeki payının artması ekonomik büyüme pahasına gelir dağılımını olumlu etkilemektedir.

Ampirik çalışmalar gelir dağılımı ve kamu borç stoku arasında çift yönlü ilişkinin varlığını ima etmektedir. Jeon ve Kabukçuoğlu (2014) gelir adaletsizliğinin temerrüt riskini artırdığını tespit etmiştir. Salti (2015) iç borçların gelir dağılımı üzerinde, borç yükünün nesiller arası dağılımının incelendiği klasik yaklaşımın ötesinde güçlü regresif etkilerinin olduğuna dikkat çekmektedir. Prechel, (1985) konuyu dış borçlar açısından ele almış ancak anlamlı bir ilişki tespit edememiştir. Salotti ve Trecroci, (2015) ise farklı olarak kamu borç stokunun artmasının gelirin daha adil dağılımını sağladığını iddia etmiştir.

Yukarıdakilerin aksine mali konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi konusunda yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçların paralellik arz ettiğini söylemek mümkündür. Agnello ve Sousa (2014), Granados, (2005), Woo vd., (2013), Ball vd. (2013) mali konsolidasyon dönemlerinde gelir eşitsizliğini artırdığını, özellikle harcama kesintisi şeklindeki önlemlerin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisinin vergi artışlarına nispetle daha büyük olduğunu ifade etmişlerdir.

Mali konsolidasyonun gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisi Woo vd. (2013)’ya göre işsizlik oranı üzerinden, Borys vd. (2014)’e göre ücretlerin maliyetler içerisindeki payının azalmasından

ortaya çıkar. Ball vd. (2013)'da bu bulguları doğrulamaktadır. IMF (2012) tarafından yapılan analizler, söz konusu olumsuz etkinin 5-6 yıl içinde maksimum seviyeye ulaştığını, 10 yıl sonra ise sona erdiğini göstermektedir. Kaplanoğlu vd. (2015) tasarruf programlarının başarısının düşük gelirli kesime yönelik telafi edici düzenlemelere bağlı olduğuna vurgu yapmaktadır. Figari vd. (2015) ise farklı olarak yüksek gelirli kesimlerin konsolidasyon programlarının yükünü daha fazla üstlendiğini, dolayısıyla tasarruf önlemlerinin progresif özellik gösterdiğini belirtmektedir.

**Tablo 2. Mali Disiplin ve Mali Konsolidasyon Programları ile Gelir Dağılımı İlişkisi**

Çalışma	Örneklem	Yöntem	Sonuç
Agnello ve Sousa 2014	18 GÜ, 1978-2009	Panel OLS	- Mali konsolidasyon dönemlerinde gelir eşitsizliği artar. Harcama kesintisi önlemleri gelir dağılımını olumsuz, vergi artışları olumlu etkiler
Figari vd. 2015	8 AB ülkesi, Kriz öncesi- 2012	EUROMOD, OLS	- Yüksek gelirli kesimlerin konsolidasyon programlarının yükünü daha fazla üstlenir. - Tasarruf önlemleri progresif özellik gösterir. Kesintiler vergi artışı önlemlerinden daha etkindir
Larch 2012	30 ülke, 1960-2008	Panel GLS	- Gelir adaletsizliği mali disiplini zorlaştırır - Etki dolaylı politik kanallarla ortaya çıkar. Politik istikrarsızlık, sol hükümetler, şeffaflığın az olması durumlarında gelir eşitsizliğinin kamu maliyesi üzerindeki yükü artırır.
Muinel-Gallo Roca-Sagalés, 2011	43 ülke, 1972-2006	Panel FE	- Bütçe dengesinin gelir dağılımı üzerinde anlamlı etkisi yoktur
Salotti ve Trecroci, 2015	22 OECD, 40 yıl	Panel FE-GMM	- Kamu borç stokunun artması gelirin daha adil dağılımını sağlar
Davtyan, 2014	Anglo-Sakson, 1960-2010	YapısalVAR	- Eşitsizlik arttıkça mali denge bozulmaktadır. Etki iki dönem sonra daha da artmaktadır
Jeon ve Kabukçuoğlu, 2014	67 ülke, 1969-2009	Panel OLS	- Gelir eşitsizliğinin artması temerrüt riskini artırmaktadır.
Prechel, 1985	46 ülke, 1960-1980	Panel OLS	- Dış borç stokunun gelir dağılımı üzerinde etkisi tespit edilememiştir.
Salti, 2015	109 ülke, 1990-2007		- Kamu iç borç stokundaki artış gini değerini yükseltir - Borçların yeniden dağılım etkisi borçların finansman şekline bağlıdır.
Ball vd. 2013	17 OECD, 1978-2009	Panel OLS	- Mali konsolidasyon gelir eşitsizliğinde artışa, ücretlerin payında azalma, uzun dönem işsizlik oranında artışla ilişkilidir. - Harcama temelli önlemlerin vergi temelli olanlara göre yeniden dağıtım etkisi daha fazladır.
Avram vd. 2013	9 AB ülkesi, 2008-2012	EUROMOD	- Finansal kriz sonrası konsolidasyon programları İtalya, Letonya, Yunanistan, İspanya, Romanya ve İngiltere'de progresif iken Estonya'da regresifdir. Litvanya ve Portekiz'de politikaların yükü orta gelir grubu üzerinde en yüksektir.
Kaplanoglou vd. 2015	29 OECD, 1971-2009	Panel OLS	- Tasarruf programlarının başarısı düşük gelirli kesime yönelik telafi edici düzenlemelere bağlıdır
Granados, 2005	15 AB ülkesi,	Panel OLS	- Verimli olmayan harcamalarda kesinti gelir

	1960-2000		eşitsizliğini artırır. - Vergi temelli sıkılaştırıcı önlemler gelir dağılımı üzerinde daha az zararlıdır
Borys vd. 2014	10 AB ülkesi, 1995-2011	Panel OLS	-Kamu harcama kısıtlamalarına dayalı konsolidasyon programları ücretlerin maliyetler içerisindeki payını azaltır.
IMF, 2012	17 ülke, 1980-2010	Panel OLS	- Harcamalarda tasarrufu esas alan konsolidasyon programları dönemlerinde gelir eşitsizliği artmaktadır
Woo vd., 2013	48 ülke, 1978-2009	Panel OLS	- Mali konsolidasyonun gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisi özellikle harcama temelli politikalarda ve işsizlik oranı üzerinde ortaya çıkar

### 3.2. Model, Yöntem ve Veri Seti

Çalışmanın bu bölümünde yukarıdaki teorik açıklamalar ışığında şu üç hipotez test edilecektir: (i) bir ekonomide mali disiplin gelir dağılımı üzerinde etkilidir (ii) mali disiplini sağlamaya yönelik konsolidasyon politikaları (içeriğinin vergi veya harcama temelli olması da dikkate alındığında) daraltıcı etkileri nedeniyle gelir dağılımını olumsuz etkiler (iii) Gelir dağılımındaki bozulma toplumun yüksek gelirli kesimi ile karşılaştırıldığında daha çok düşük gelirli kesim üzerinden ortaya çıkmaktadır. Seçilmiş 17 OECD ülkesinde (Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İrlanda, İtalya, Japonya, Hollanda, Portekiz, İspanya, İsveç, İngiltere, ABD) 1980-2009<sup>5</sup> dönemine ait örneklem grubu için aşağıdaki panel veri modeli tahmin edilecektir;

$$GD_{it} = \alpha + \beta MD_{i,t-1} + \delta X_{i,t-1} + \vartheta_i + \eta_t + \varepsilon_{it} \quad i=1, \dots, n; t=1, \dots, T \quad (1)$$

Burada  $GD_{it}$  i ülkesinde t yılına ait üretim faktörlerinin faaliyetlerinden sağladıkları gelirlere göre hesaplanmış gini katsayısının logaritmik hali kullanılarak elde edilen gelir dağılımı değişkenidir. Eşitliğin sağ tarafında ise  $MD_{i,t-1}$  mali konsolidasyon programları ve mali değişkenleri,  $X_{i,t-1}$  kontrol değişkenleri vektörünü,  $\vartheta_i$  ve  $\eta_t$  ise sırasıyla kesit ve zaman etkilerini temsil etmektedir.

Ampirik çalışmalarda en çok kullanılan gelir dağılımı veri setleri LIS (Luxembourg Income Study), Deininger ve Squire (1996) tarafından hazırlanan ve sonra güncellenen WIID (World Income Inequality Database), Solt (2009) tarafından hazırlanan ve güncellenen SWIID (The Standardized World Income Inequality Database), Eurostat gelir dağılımı veri tabanıdır. Bunlardan birincisi ülkeler arasında karşılaştırılabilir bilgi sunmakla birlikte ülke ve dönem olarak az sayıda veriye sahiptir. İkincisi bir ülke ve belli bir yıl için farklı kaynaklardan farklı gini değerleri sunmakta ise de toplulaştırılmış panel veri analizleri açısından karşılaştırılabilir veriler kısıtlıdır (ölçümün net

<sup>5</sup> Analize dahil edilen ülkeler OECD'nin kurucu üyeleri ile analiz dönemi başında halihazırda OECD üyesi olan ülkelerdir. Analiz döneminin bitiş tarihi, Devries vd. (2011) konsolidasyon programı veri setinin neden olduğu kısıt ve 2008 küresel finansal krizinin makroekonomik değişkenler üzerindeki bütüncül etkisi nedeniyle 2009 olarak belirlenmiştir. Kullanılan verilere ait tanısal istatistikler ve veri kaynakları EK-1'de sunulmuştur.

gelir/harcanabilir gelir/tüketime göre yapılması; örneklemin kırsal/toplam nüfusa göre farklılaşması; gözlemlerin hanehalkı/aile/birey verilerine dayalı olması). Eurostat veri tabanı ise birincil gelir dağılımı için sınırlı veri seti sağlamaktadır. Bu çalışmada, yapılan açıklamalar doğrultusunda Solt (2009) tarafından hazırlanan uzun dönemli standardize edilmiş gelir dağılımı (SWIID) veri seti kullanılmıştır. Woo vd. (2013: 5) tarafından yapılan karşılaştırmalar söz konusu veri setinin alternatifleri ile arasındaki korelasyon katsayısının 0.95 olduğunu göstermektedir. Bu şekilde uzun dönemli etkilerin yakalanması ve farklı ülkeler için standart veri seti kullanımı sağlanmış olacaktır. Mali değişkenlerin dolaylı etkilerinin de tespit edilebilmesi amacıyla harcanabilir gelire göre hesaplanan gini katsayıları yerine birincil gelir dağılımı gini katsayıları kullanılmıştır. Analizin ikinci kısmında ise mali disiplin ve konsolidasyon programlarının gelir dağılımını hangi gelir grubu üzerinden etkilediğinin tespit edilmesi için bağımlı değişken olarak, toplumda en düşük %20'lik (*Q1*) ve en yüksek %20'lik gelir gruplarının (*Q5*) toplam hasıladan aldıkları paylar kullanılmıştır.

Modelde mali disiplinde bozulmanın göstergesi olarak bütçe dengesi (*Bütçe Dengesi*) ve kamu borç stoku (*Borç Stoku*) değişkenleri kullanılmıştır. Mali konsolidasyon dönemlerinin tespitinde ise literatürde kabul gören iki teme yöntemde analize dahil edilmiştir. Bunlardan birincisi konjonktürel etkilerden arındırılmış birincil bütçe dengesinde (CAPB) belli eşik değer üzerindeki pozitif değişimlerin dikkate alınmasıdır. CAPB'de bir yıl içerisinde GSYH'nin %1,5'i kadar veya ardarda iki yılda toplam GSYH'nin %1,25'i düzeyindeki artış konsolidasyon olarak (*MaliKons<sub>capb</sub>*) kabul edilmiştir<sup>6</sup>. Bu yaklaşımın avantajları, mali dengedeki küçük değişiklikleri değil büyük çaplı hareketleri dikkate alması ve birincil açık kullanılmak suretiyle konjonktürel dalgalanmaların, faizler vb. makroekonomik koşullardaki değişimin mali değişkenler üzerindeki etkilerini elimine ederek mümkün olduğunca iradi mali politikaları temsil ediyor olmasıdır (Alesina ve Arganda 2010: 42). Diğer yandan söz konusu göstergenin CAPB'nin hesaplanmasında kullanılan prosedürden kaynaklı kısıtları da vardır<sup>7</sup>. Belirtilen kısıtlar nedeniyle kullanılan ikinci yöntem ise tarihsel yaklaşımdır. Bu yaklaşımda resmi olarak hükümetler tarafından ilan edilen sıkılaştırma programlarının derlenmesi ile oluşturulan veri setleri dikkate alınır. Çalışmada, literatürde en çok kullanılan Devries vd. (2011)'in veri seti kullanılmıştır. Veri seti, vergi artışı ve harcama kesintisi şeklinde bütçe açıklarıyla mücadele amacıyla hükümetlerce alınan politik kararları kapsamaktadır. Dolayısıyla önceki değişkenden farklı olarak mali çıktılarına değil politika değişimlerine odaklanmaktadır. Olası etkinin kaynağının tespiti açısından vergi artışına ve kamu harcama kısıtına dayalı konsolidasyon programları ayrı ayrı analize dahil edilmiştir (*MaliKons<sub>vergi</sub>*, *MaliKons<sub>harcama</sub>*).

<sup>6</sup>Benzer yaklaşımı kullanan çalışmalar için bkn. Woo vd.(2013) ve IMF (2012), Alesina ve Arganda (2010), Alesina ve Perotti (1995) vb.

<sup>7</sup> Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkn. Agnello (2014: 706-708).

Modelde kontrol değişkeni olarak öncelikle ekonomik gelişmenin etkilerinin tespiti amacıyla kişi başına reel milli gelir (logaritmik form,  $MG_{kb}$ ) ve uzun dönem etkilerin görülmesi için söz konusu değişkenin karesi ( $MG_{kb}^2$ ) kullanılmıştır. Bu şekilde literatürde Kuznets tarafından savunulan gelir dağılımı ile ekonomik büyüme arasındaki doğrusal olmayan ilişkinin varlığı (ters U şeklindeki ilişki) test edilecektir. Kuznets (1955)'e göre gelişme sürecinin başlangıç aşamalarında ekonomik büyüme gelir dağılımını olumsuz etkilemekle birlikte, sonraki aşamalarda gelir dağılımında adaletsizlik azalmaktadır. Modellerde ikinci kontrol değişkeni Barro ve Lee (2012) ile Psacharopoulos (1994)'e dayalı olarak eğitim süresi ve getirisine göre hesaplanan beşeri sermaye endeksidir (*BeşeriSer*). Ülkeler arası ve ülke içerisinde farklı kesimler arası eğitim düzeyindeki eşitsizlikler gelir adaletsizliğine yol açan temel faktörlerden birisi olarak kabul edilmektedir (örneğin De Gregorio ve Lee, 2002). Bir diğer kontrol değişkeni olan işsizlik oranı (*İşsizlik*) aktif olmayan işgücünü göstermesi açısından gelir dağılımı ile doğrudan ilişkilidir. Bir ülkenin iktisadi olarak dışa açıklık düzeyi gelir dağılımını farklı kanallardan etkileyebilir. Dışa açıklık arttıkça milli gelirden neden olduğu artış, gelir farklılığında azalma, artan rekabetle birlikte temel tüketim mallarının fiyatlarında düşüş pozitif etkiler olarak sayılabileceği (Agnello ve Sousa, 2014: 704) gibi dışa açıklığın olumlu ve olumsuz etkilediği sektörler ve üretim faktörleri üzerinden negatif etkileri de olabilir (Reuvenyve Li, 2003: 579). Literatürde nihai etkinin tartışmalı olduğu dışa açıklık göstergesi olarak çalışmada ihracat ve ithalat toplamının GSYH'ye oranı kullanılmıştır (*DışaAçıklık*). Faiz oranlarında artış borç senetlerini elinde bulunduran yüksek gelirli kesimin kazançlarını artıracığından gelir dağılımını etkileyebilecek bir diğer değişken olduğundan, analizin ikinci kısmında modellerde reel faiz oranı ile temsil edilmektedir (*Reelfaiz*). Analize son olarak kentleşme düzeyi verisi dahil edilmiştir (*Kentleşme*). Dışa açıklıkta olduğu gibi kentleşmenin net etkisi konusunda da literatürde bir fikir birliği sağlanamamıştır (Partridge vd., 1996: 23-24).

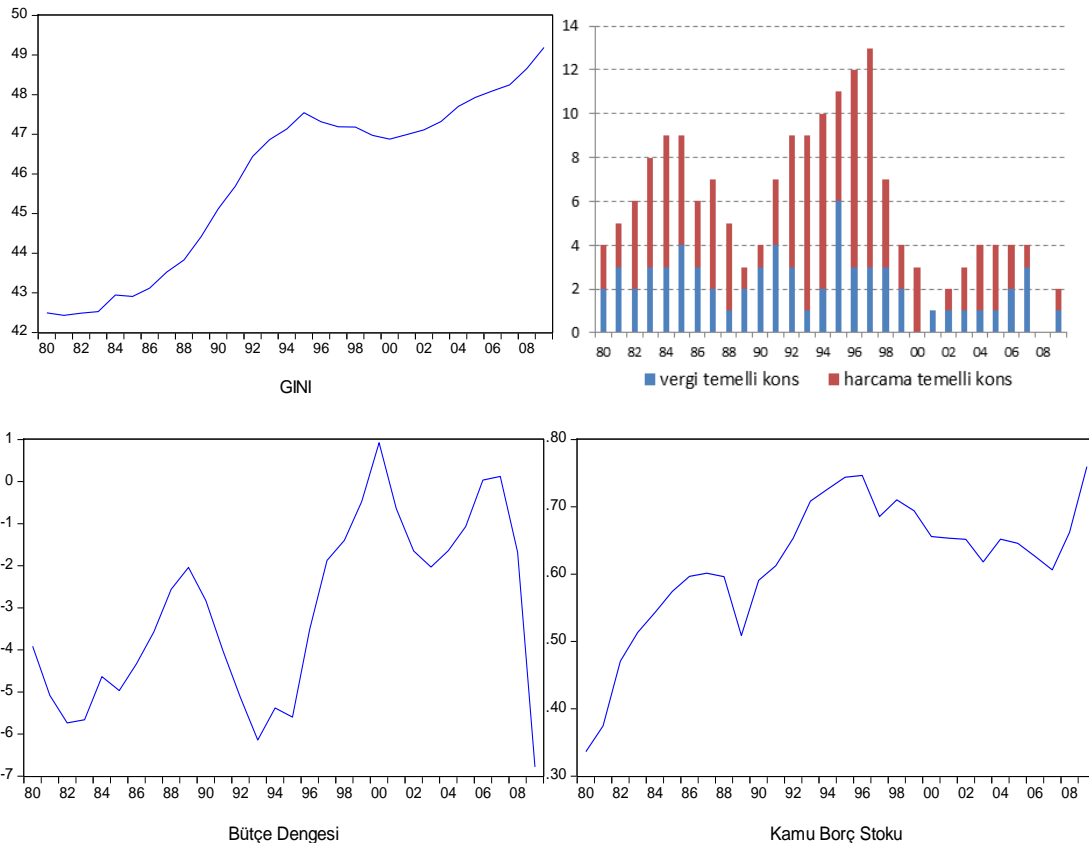
Grafik 1'de analizde kullanılan temel verilerin dönem içerisindeki seyri yer almaktadır. Panel ortalamaları dikkate alındığında seçilmiş OECD ülkelerinde gelir eşitsizliğinin dönem boyunca arttığı görülmektedir. Küreselleşme, teknolojik gelişme, deregülasyon politikaları, değişen aile yapısı, yeniden dağıtım amacına yönelik vergi ve transfer politikalarında azalma eşitsizlik artışında etkili faktörlerin başında gelmektedir (OECD, 2011a). İkinci grafik Devries vd. (2011) tarafından derlenen, örneklem grubundaki ülkelerde her yıl için uygulamaya konulan toplam konsolidasyon programı sayısını vergi ve harcama temelli programlar ayrımını dikkate alarak göstermektedir. Söz konusu iradi politika kararları incelendiğinde ağırlıklı olarak 1980-1997 yılları arasında yoğunlaştığı, politika yapıcılarının ağırlıklı olarak kamu harcama kısıtı şeklindeki önlemleri tercih ettikleri (toplam paketlerin %62'si) anlaşılmaktadır. Son iki grafikte ise sırasıyla bütçe dengesi ve kamu borç stokundaki değişimler verilmiştir. 1970'ler ve 1980'lerin başında devletin ekonomideki payındaki artış ve zayıf hükümetlerin etkisiyle yükselen bütçe açığı ve hızla artan borç stokunun yaşandığı ilk dönemde



konsolidasyon programları da yoğunlaşmıştır. 1990'ların başındaki küresel resesyona etkisi ile gelişmiş ülkelerde bütçe açığı ortalaması dönemin en yüksek düzeyine çıkmıştır. Sonraki yıllarda bütçe açıklarında düşüş yaşanmakla birlikte borç stokunun yüksek seyrini devam ettirdiği görülmektedir.

Yukarıda tanımlanan modelin tahmininde hem zaman hem kesit boyutunu dikkate alan panel veri analizi kullanılacaktır. Panel veri analizi zaman serisi veya yatay kesit analiz yöntemlerine göre daha yüksek serbestlik derecesi, daha zayıf çoklu doğrusal bağlantı sorunu, daha fazla veri çeşitliliği ve gözlemlenemeyen değişkenlerin kendine özgü nitelikleri veya zamanlar arası dinamiklerinden kaynaklı bilgileri kapsaması ile daha etkin tahmin ediciler sağlamaktadır (Hsiao, 2007: 3-4). Veri setinin özelliklerinden hareketle havuzlanmış veri, sabit veya rassal etki modelleri arasında kullanılacak yöntemin seçiminde öncelikle zamana ve ülkeye özgü etkilerin olup olmadığı, eğer varsa bu etkilerin açıklayıcı değişkenler ile ilişkisi incelenmelidir. Zira gözlemlenemeyen etkiler var ve açıklayıcı değişkenler ile ilişkili değilse rassal etki modeli sabit etki modelinden daha etkindir. Ancak bu varsayım geçerli değilse rassal etkiler modeli tahmincileri tutarlı değildir (Baltagi, 2005: 33-36). Diğer bir değişle söz konusu etkilerin olması ve açıklayıcı değişkenler ile ilişkili olması durumunda sabit etkiler modeli dışlamadan kaynaklı sapmayı önler.

**Grafik 1. Temel değişkenlerin dönem içerisindeki seyri (panel ortalamaları)**



### 3.3. Analiz Sonuçları

Yukarıda tanımlanan hipotezlerin test edilmesi için 12 model tahmin edilmiştir. Birinci hipotez Model I ve II, ikinci hipotez Model III-VI, son hipotez ise Model VII-XII kullanılarak sınanmıştır. Modellerin tahmini için yöntem seçiminde sabit zaman ve kesit etkisinin varlığının tespiti için F testleri, etkilerin rassal olup olmadığının belirlenmesinde Breusch-Pagan (1980) LM testleri ve etkilerin açıklayıcı değişkenler ile ilişkisinin incelenerek uygun tahmincinin seçimi için Hausman (1978) testleri kullanılmıştır. Test sonuçları ilk altı model için çift yönlü sabit etki, Model VII-XII grubu için rassal etki modeline işaret etmektedir. Bu şekilde dışlanmış değişkenlerin neden olabileceği potansiyel problemlerin önüne geçilmiş ve ülkeye/zamana özgü spesifik etkiler dikkate alınmış olacaktır. Otokorelasyon sorunu için yapılan Wooldridge otokorelasyon testi ile sabit varyans varsayımı için yapılan Wald ve LR test sonuçlarına göre tüm modellerde değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinin varlığı nedeniyle (EK-2) tahminlerde standart hatalar White yöntemi ile düzeltilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 3 ve Tablo 4’te sunulmaktadır.

**Tablo 3. Mali Konsolidasyon Programlarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi (N:17, T:30)(Bağımlı değişken logGINI)**

	Model I	Model II	Model III	Model IV	Model V	Model VI
$\log MG_{kb}$	3.5283* (1.6240)	2.3615 (1.5474)	3.4514* (1.7448)	2.9475* (1.7488)	4.2841* (1.9491)	2.4575 (1.0371)
$\log MG_{kb}^2$	-0.4283* (-1.7135)	-0.2836* (-1.6234)	-0.4298* (-1.9014)	-0.3683* (-1.9144)	-0.5298** (-2.1109)	-0.2831 (-1.0210)
$Kentleşme_{(t-1)}$	-0.4429 (-1.4574)	-0.4875* (-1.8669)	-0.3810 (-1.2391)	-0.3605 (-1.3962)	-0.3243 (-1.0572)	-0.4064 (-1.4267)
$DışaAçıklık_{(t-1)}$	-0.0985** (-2.4985)	-0.1108*** (-2.7575)	-0.1216** (-2.4552)	-0.1098** (-2.1713)	-0.0580 (-1.3487)	-0.133*** (-3.5676)
$BeşeriSer_{(t-1)}$	0.0028 (0.0504)	-0.0084 (-0.1436)	0.0193 (0.3371)	0.0139 (0.2482)	-0.0187 (-0.2006)	0.0072 (0.0696)
$BütçeDengesisi_{(t-1)}$	-0.0016 (-0.8998)	-	-	-	-	-
$BorçStoku_{t-1}$	-	0.0783*** (4.8624)	-	-	-	-
$MaliKons_{vergi(t-1)}$	-	-	0.0044 (0.7810)	-	-	-
$MaliKons_{harc.(t-1)}$	-	-	-	0.0207** (2.5812)	-	-
$MaliKons_{cap(t-1)}$	-	-	-	-	0.0063 (1.5452)	-
$İşsizlik_{(t-1)}$	-	-	-	-	-	0.4937* (1.8843)
$İşsizlik*MaliKons$	-	-	-	-	-	0.1775** (2.2142)
Gözlem	477	491	491	491	412	469

Adj. R <sup>2</sup>	0.72	0.73	0.71	0.73	0,66	0,74
F istatistiği	25.56***	28.76***	26.06***	26.55***	17,76***	28.15***
Sabit kesit etkisi	32.49***	38.79***	34.40***	36.42***	24.51***	38.14***
Sabit zaman etkisi	5.09***	4.47***	6.54***	6.09***	3.77***	3.91***

Notlar: Değişen varyans ve otokorelasyon düzeltmeleri White period ile yapılmıştır. Düzeltilmiş t istatistikleri parantez içerisinde verilmiştir. Tüm sabit etki modellerinde sabit zaman ve kesit etkisi terimleri ile sabit terim vardır ancak burada raporlanmamıştır. \*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %10-5-1 düzeyinde katsayıların istatistiki olarak anlamlılığını göstermektedir.

Tablo 3'te Model I'de elde edilen sonuçlar mali disiplin göstergesi olarak bütçe dengesinin gelir dağılımı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığına işaret etmektedir (aynı sonucun elde edildiği bir diğer çalışma Muinelo-Gallo ve Roca-Sagalés, 2011). Model II ise mali disiplinin bozulmasıyla birlikte artan kamu borç stokunun gelir dağılımı üzerinde %1 düzeyinde anlamlı bozucu etkisi olduğunu göstermektedir. Beklentilerle uyumlu bu sonuç, mali disiplinin gelir dağılımı üzerinde kısa dönemden ziyade zaman içerisinde birikimli sonuçları ile bir etki ortaya çıkarttığını göstermektedir. Etki borçlanmadan fayda sağlayan ve borçlanmanın finansmanına katılan kesimlerin farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Sonraki dört modelde bozulan mali disiplin sonrası konsolidasyon programlarının yeniden dağıtım etkileri incelenmektedir. Model III ve VI bir arada değerlendirildiğinde vergi artışına dayalı tedbirlerin gelir dağılımı üzerinde anlamlı bir etkisi olmamakla birlikte harcama kesintisi şeklindeki politikalar gelir dağılımında adaletle zarar vermektedir. Bu sonuç yukarıda teorik ve uygulamalı çalışmaların sonuçları ile uyumludur. Mali konsolidasyon programlarının bir diğer göstergesi olan *MaliKons<sub>capb</sub>'nin* etkisi ise anlamlı değildir. Son modelde konsolidasyon programının olumsuz etki kanalının tespitine yönelik bir girişim olarak etkileşim terimi kullanılmıştır. Bu yaklaşımda amaç, konsolidasyon programı ile gelir dağılımının diğer belirleyicileri arasındaki olası etkileşimin tespit edilmesidir. Etkileşim terimi açıklayıcı değişkenin üçüncü bir (aracı) faktöre dayalı olarak bağımlı değişken üzerine uygulanması anlamında bir tür eğim kukla değişkeni olarak yorumlanabilir (Larch, 2012: 63). Elde edilen sonuçlar beklentilere uygun olarak işsizlik oranındaki artışın gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkisinin olduğunu, etkileşim terimi ise söz konusu etkinin konsolidasyon programının uygulandığı dönemlerde arttığını göstermektedir. Dolayısıyla Woo vd. (2013)'ün politikanın üretim ve istihdam üzerindeki daraltıcı etkisi vasıtasıyla gelir dağılımını dolaylı olarak da etkilediği şeklindeki yargısını teyit etmektedir.

Analize dahil edilen kontrol değişkenleri incelendiğinde; öncelikle sonuçlar Kuznets eğrisinin ima ettiği gelir dağılımı ile ekonomik gelişme arasındaki ters U şeklindeki ilişkiyi doğrulamaktadır. Zira kişi başına reel mili gelirin katsayısı pozitif ve anlamlı iken aynı değişkenin karesine ait katsayının negatif (ve anlamlı) olması, ekonomik gelişimin ilk aşamalarında (ekonomide sektörel dönüşüm, üretim artışından toplumun ancak belli kesimlerinin faydalanması gibi nedenlerle) gelir eşitsizliğinin arttığını, ilerleyen dönemlerde ise refahın topluma yayılmasının sonucu olarak

adaletsizliğin azalmasının bir işaretidir. Analizde kentleşmenin katsayısı tüm modellerde (kentleşmenin gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisi destekleyecek şekilde) negatif olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bir diğer kontrol değişkeni olan beşeri sermaye endeksi tüm modellerde anlamsızdır (benzer sonuçlar için bkn. Granados, 2005). Bunun nedeni eğitimin gelir üzerindeki etkisinin uzun döneme yayılması olabileceği gibi, Knight ve Sabot (1983: 1132) tarafından ifade edilen ters yönlü etkiler de olabilir. Son olarak biri dışında tüm modellerde dışa açıklık gelir dağılımı üzerinde anlamlı ve olumlu etkiye sahiptir (benzer sonuç için bkn. Salotti ve Trecroci, 2015).

Elde edilen sonuçlar sadece mali disiplinde bozulmanın değil aynı zamanda mali disiplini sağlamaya yönelik konsolidasyon programlarının da gelir dağılımını üzerinde olumsuz sonuçlar doğurduğunu, dolayısıyla iki aşamalı bir etkinin olduğunu göstermektedir. Analizin bir sonraki aşaması söz konusu faktörlerin hangi gelir grubu üzerinde etkili olduğunun araştırılmasıdır. Zira daraltıcı politikalar düşük gelirli kesimin refahını azaltırken, artan borç stoku yüksek gelirli kesime avantaj sağlanmaktadır. Bu amaçla toplumda en yüksek ve en düşük gelirli %20'lik kesimlerin milli gelirden aldıkları paylar bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Ancak veri kısıtı nedeniyle gözlem sayısı önceki modellere göre daha düşüktür. Elde edilen sonuçlar Tablo 4'te sunulmaktadır.

**Tablo 4. Mali Disiplin ve Konsolidasyon Programlarının Gelir Grupları Üzerindeki Etkisi**

	Bağımlı değişken Q1			Bağımlı değişken Q5		
	Model VII	Model VIII	Model IX	Model X	Model XI	Model XII
<i>logMG<sub>kb(t-1)</sub></i>	-2.311*** (-2.715)	-1.473 (-1.217)	-1.677 (-1.308)	8.326*** (3.788)	6.722** (2.129)	6.981** (2.172)
<i>Kentleşme<sub>(t-1)</sub></i>	6.085** (2.343)	5.880** (2.071)	5.376* (1.869)	-15.565* (-1.647)	-15.263 (-1.529)	-14.584 (-1.453)
<i>BeşeriSer<sub>(t-1)</sub></i>	-0.589 (-1.332)	-1.284** (-2.613)	-1.171** (-2.502)	0.813 (0.679)	2.167* (1.628)	2.074* (1.638)
<i>ReelFaiz<sub>(t-1)</sub></i>	0.009 (0.484)	-0.001 (0.026)	-0.005 (-0.349)	-0.046 (-0.687)	-0.002 (-0.032)	-0.007 (-0.113)
<i>DışaAçıklık<sub>(t-1)</sub></i>	1.319*** (3.039)	1.063*** (3.021)	1.036** (2.501)	-1.958* (-1.684)	-1.358 (-1.364)	-1.327 (-1.336)
<i>BorçStoku<sub>(t-1)</sub></i>	-1.274*** (-4.541)	-	-	2.836*** (3.076)	-	-
<i>MaliKons<sub>vergi(t-1)</sub></i>	-	-0.241 (-1.222)	-	-	0.127 (0.338)	-
<i>MaliKons<sub>harc.(t-1)</sub></i>	-	-	-0.178** (-2.050)	-	-	0.298 (1.488)
Gözlem	77	77	77	77	77	77
Adj. R <sup>2</sup>	0.28	0.20	0.21	0.24	0.18	0.19
Hausman Test	3.329	1.838	1.145	3.524	2.932	2.290
F istatistiği	6.018***	4.223***	4.567***	5.006***	3.841***	4.024***

Notlar: Düzeltilmiş t istatistikleri parantez içerisinde verilmiştir. Tüm modellerde sabit zaman etkisi ve sabit terim vardır ancak burada raporlanmamıştır. \*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %10-5-1 düzeyinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlılığını göstermektedir.

Analiz sonuçlarına göre kamu borç stokundaki artış en düşük gelir elde eden %20'lik kesimin milli gelirden aldığı payı anlamlı şekilde azaltırken en yüksek %20'lik kesimin payını artırmaktadır. Her iki değişkene ait katsayılar %1 düzeyinde anlamlıdır. Vergi temelli konsolidasyon programları önceki analiz sonuçlarını doğrulayıcı nitelikte her iki kesimin milli gelirden aldıkları paylar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip değildir. Buna karşılık harcama temelli konsolidasyon programları düşük gelirli kesimin milli gelirden aldığı payı %5 anlamlılık düzeyinde azaltmaktadır. Kontrol değişkenleri açısından bakıldığında önceki analizde dışa açıklıkta artışının gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisinin en düşük gelirli kesimin milli gelirden aldığı payı artırmak suretiyle ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Benzer bir sonuç kentleşme oranında artış için de geçerlidir.

#### 4. SONUÇ

Karar alıcılar tarafından, farklı hedefler doğrultusunda uygulanan maliye politikalarının doğrudan ve dolaylı olarak ortaya çıkarttığı yeniden dağıtım etkisi göz ardı edilebilmektedir. Ancak hükümetler politikalarında toplumsal destek sağlayabilmek için bu etkiyi de dikkate almak durumundadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde 1980 sonrası etkinlik-adalet mübadelesinde tercihlerin birinci lehine değişime uğraması politika önceliklerine yansımıştır. Benzer şekilde uygulamalı çalışmalarda da çoğunlukla maliye politikasının ekonomik faaliyet ve kararlar üzerindeki etkisi gelir dağılımı sonuçları dikkate alınmadan araştırılmaktadır.

Bu çalışmada mali disiplinin ve mali disiplini sağlamaya yönelik alınan tedbirlerin gelir dağılımı üzerindeki etkisi gelişmiş ülkeler (yüksek gelir grubunda kabul edilen 17 OECD ülkesi) örneğinde incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar bütçe açıklarının doğrudan bir etkisi olmamakla birlikte neden olduğu kamu borç stokunda artışın gelir eşitsizliğini artırdığını göstermektedir. Bunun da ötesinde kamu mali dengesini sağlamaya yönelik konsolidasyon programları gelir dağılımını daha da bozmaktadır. Söz konusu etki harcama kesintisi şeklinde uygulanan politikalarda kendisini göstermekte, dolayısıyla bu tür politikaların regresif doğasını doğrulamaktadır. Gelir eşitsizliğinde artış, düşük gelirli kesimin milli gelirden aldığı payın azalması ile ortaya çıkmaktadır. Çalışmadan elde edilen bulgular ayrıca konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerinde işsizliği artırıcı etkileri yoluyla dolaylı olumsuz sonuçlar da doğurduğuna işaret etmektedir. Analiz sonuçları literatürdeki teorik ve uygulamalı çalışmalarla uyumludur, şüphesiz diğer dolaylı etki kanallarının da test edilmesi gerekir.

Sonuç olarak, iktisadi ve/veya sosyal hedefler gözetilerek refahı artırmaya veya popülist politikalarla toplumsal destek sağlamaya yönelik genişletici mali politikalar, uzun vadeli sürdürülebilirlik ve mali denge kriterleri dikkate alınmadığı takdirde, farklı kesimler arasında dengeli

bir refah artışı anlamında beklenenin aksi sonuçlar doğurabilmektedir. Dolayısıyla politika yapıcılar için öncelik mali disiplinin sağlanmasıdır. Konsolidasyonun gerekli olduğu durumlarda ise (I) öncelikle kamu borç stokunun kısa/orta vadede kabul edilebilir düzeye çekilmesi, uzun dönemde de bu seviyede istikrarının sağlanması (II) paketlerin kompozisyonunun büyüme, ödemeler bilançosu, ekonomik istikrar yanında gelir dağılımı hedefi de dikkate alınarak belirlenmesi (III) bunun sağlanabilmesi için programlarının uygulandığı dönemlerde toplumun düşük gelirli kesiminin desteklenmesi yoluyla olumsuz etkinin elimine edilmesi (IV) daraltıcı politikaların kademeli olarak uygulanması ve toplam talep üzerindeki etkisi minimum olacak araçların seçilmesi (V) son olarak programlardaki harcama ve vergisel önlemlerin kombinasyonunun yeniden dağıtım etkisi nötr veya uzun dönemde pozitif olacak şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Ancak harcama azaltıcı politikaların piyasada pozitif güvenilirlik etkisi ortaya çıkarması veya kamu açıklarının azaltılmasında en güçlü yöntem olarak kabul edilmesine rağmen aynı derecede gelir dağılımını da olumsuz etkilemesi, karar alıcılar için politika dizaynını zorlaştırmaktadır.

#### **KAYNAKÇA**

- Agnello, L. ve Sousa, R. M. (2014) "How Does Fiscal Consolidation Impact On Income Inequality?", *Review of Income and Wealth*, 60(4): 702-726.
- Alesina, A. ve Ardagna, S. (2010) "Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending", in *Tax Policy and the Economy*, Sayı 24 (ss. 35-68). The University of Chicago Press.
- Alesina, A. ve Drazen, A. (1991) "Why are Stabilisations Delayed?", *American Economic Review*, 81(5): 1170-1188.
- Alesina, A. ve Perotti, R. (1995) "Fiscal Expansions and Adjustments in OECD Countries", *Economic Policy*, 10(21): 207-248.
- Avram, S., Figari, F., Leventi, C., Levy H., Navicke, J., Matsaganis, M., Militaru, E., Paulus, A., Rastrigina O. ve Sutherland H. (2013) "The Distributional Effects of Fiscal Consolidation in Nine EU Countries", *EUROMOD Working Paper*, No. EM2/13
- Ball, L., Furceri, D., Leigh, D. ve Loungani, P. (2013) "The Distributional Effects of Fiscal Consolidation", *IMF Working Paper*, WP/13/151
- Baldacci, E., Gupta, S. ve Mulas-Granados, C. (2012) "Reassessing the Fiscal Mix for Successful Debt Reduction", *Economic Policy*, 27(71): 365-406.
- Baltagi, B. (2005) "Econometric analysis of Panel data, 3. Edition, John Wiley & Sons Ltd. s.302
- Barro, R. J. ve Lee, J. W. (2013) "A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010", *Journal of Development Economics*, 104: 184-198.



- Bastagli, F., Coady, D. ve Gupta, S. (2012) "Income Inequality and Fiscal Policy", International Monetary Fund No. 12/08R.
- Bedir, S. ve Karabulut, K. (2011) "İç Borçların Gelir Dağılımı Üzerine Etkileri", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25(1): 13-30.
- Berg, A. ve Sachs, J. (1988) "The Debt Crisis: Structural Explanations of Country Performance", Journal of Development Economics 29: 271-306.
- Borys, P., Ciżkowicz P. ve Rzońca A. (2014) "Panel Data Evidence on the Effects of Fiscal Policy Shocks in the EU New Member States", Fiscal Studies, 35(2): 189-224.
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1980) "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics", The Review of Economic Studies, 239-253.
- Cournède, B., Goujard, A., Pina, Á. ve De Serres, A. (2013) "Choosing Fiscal Consolidation Instruments Compatible with Growth and Equity", OECD Economic Policy Papers No. 07.
- Davtyan, K. (2014) "Interrelation Among Economic Growth, Income Inequality, and Fiscal Performance: Evidence from Anglo-Saxon Countries", IREA–Working Papers, IR14/005.
- De Gregorio, J. ve Lee, J. (2002) "Education and Income Inequality: New Evidence From Cross-Country Data", Review of Income and Wealth, 48(3): 395-416.
- Deininger, K. ve Squire, L. (1996) "A New Data Set Measuring Income Inequality", World Bank Economic Review, 10(3), 565-591.
- Devries, P., Guajardo J., Leigh, D. ve Pescatori, A. (2011) "A New Action-based Dataset of Fiscal Consolidation", IMF Working Paper No. 128.
- Figari, F., Paulus A. ve Sutherland, H. (2015) "The Design of Fiscal Consolidation Measures in the European Union: Distributional Effects and Implications for Macroeconomic Recovery", EUROMOD No. EM5/15.
- Gordon, R. J. ve Dew-Becker, I. (2008) "Controversies About the Rise of American Inequality: A Survey", National Bureau of Economic Research No. w13982.
- Granados, C. M. (2005) "Fiscal Adjustments and the Short-term Trade-off Between Economic Growth and Equality", Hacienda Pública Española, 172: 61-92.
- Hausman, J. A. (1978) "Specification Tests in Econometrics". Econometrica: Journal of the Econometric Society, 46(6): 1251-1271.
- Heshmati, A. ve Kim, J. (2014) "A Survey of the Role of Fiscal Policy in Addressing Income Inequality, Poverty Reduction and Inclusive Growth", IZA DP No. 8119



- IMF, (2012) Taking Stock, A Progress Report on Fiscal Adjustment. International Monetary Fund Fiscal Monitor. Third printing (revised).
- IMF, (2014) “Fiscal Policy and Income Inequality”, IMF Policy Paper, <http://www.imf.org/external/pp/ppindex.aspx> (13.08.2015)
- Jensen, S. E. H. ve Rutherford, T. F. (2002) “Distributional Effects of Fiscal Consolidation”, The Scandinavian Journal of Economics, 104(3): 471-493.
- Jeon, K. ve Kabukçuoğlu, Z. (2014) “Income Inequality and Sovereign Default”, Working paper series of University of Pittsburgh.
- Kaplanoglu, G., Rapanos, V. T. ve Bardakas, I. C. (2015) “Does Fairness Matter for the Success of Fiscal Consolidation?”, *Kyklos*, 68(2): 197-219.
- Karayalçın, C. ve McCollister, K. (2005) “Income Distribution, Sovereign Debt, and Public Investment”, *Economics & Politics*, 17(3): 351-365.
- Knight, J.B. ve Sabot, R. (1983) “Educational Expansion and the Kuznets Effects,” *American Economic Review*, 73: 1132-36.
- Kuznets, S. (1955) “Economic Growth and Income Inequality”, *American Economic Review*, 45(1): 1-28.
- Larch, M. (2012) “Fiscal Performance and Income Inequality: Are Unequal Societies More Deficit-Prone?”, *Kyklos*, 65(1): 53-80.
- Milanovic, B. (2005) *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton: Princeton University Press.
- Muinelo-Gallo, L. ve Roca-Sagalés, O. (2011) “Economic Growth and Inequality: The Role of Fiscal Policies”, *Australian Economic Papers*, 50(2-3): 74-97.
- OECD,(2011a) “Divided We Stand Why Inequality Keeps Rising”, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264119536-en> (14.09.2015).
- OECD, (2011b) *Taxation and Employment*, OECD Tax Policy Studies No.21, Paris
- Partridge, D., Rickman, M. ve Levernier, W. (1996) “Trends in U.S. Income Inequality: Evidence from a Panel of States”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 36(1): 17-37.
- Prechel, H. (1985) “The Effects of Exports, Public Debt, and Development on Income Inequality”, *The Sociological Quarterly*, 26(2): 213-234.



- Psacharopoulos, G. (1994) “Returns to Investment in Education: A Global Update”, World Development, 22(9): 1325-1343.
- Rawdanowicz, Ł., Wurzel, E. A. ve Christensen, K. (2013) “The Equity Implications of Fiscal Consolidation”, OECD Economics Department Working Papers, No. 1013, OECD Publishing.
- Reuveny, R. ve Li, Q. (2003) “Economic Openness, Democracy, and Income Inequality an Empirical Analysis”, Comparative Political Studies, 36(5): 575-601.
- Salotti, S. ve Trecroci, C. (2013) “Can Fiscal Policy Mitigate Income Inequality and Poverty?”, <http://ssrn.com/abstract=2379441> (02.07.2015).
- Salti, N. (2015) “Income Inequality and the Composition of Public Debt”, Journal of Economic Studies, 42(5): 821-837.
- Solt, F. (2009) “Standardizing the World Income Inequality Database”, Social Science Quarterly, 90(2), 231-242.
- UNU-WIDER, (2014) World Income Inequality Database (WIID3.0b), [http://www.wider.unu.edu/research/Database/en\\_GB/wiid/](http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/wiid/) (03.04.2016).
- Wiesner, E. (1985) “Latin American Debt: Lessons and Pending Issues”, American Economic Review 75(2): 191-195.
- Woo, J., Bova, M. E., Kinda, M. T. ve Zhang, M.Y.S. (2013) “Distributional Consequences of Fiscal Consolidation and the Role of Fiscal Policy: What do the Data Say?”, International Monetary Fund No. 13-195.
- World Bank, (2016), World Development Indicators, WB Dataset, <http://data.worldbank.org>, (12.05.2016).

### EK-1. Verilere Ait Tanısal İstatistikler ve Veri Kaynakları

Değişken	Gözlem	Ortalama	Std. Sapma	Min.	Max.	Kaynak
<i>Reel MG<sub>kb</sub></i>	510	25325	7259	8278	44558	Penn World Table
<i>Gini index</i>	475	46.059	3.8577	33.108	56.596	SWIID
<i>Q1</i>	87	7.7302	1.4167	4.7500	10.901	UNU-WIDER
<i>Q5</i>	87	39.731	3.3081	31.433	46.348	UNU-WIDER
<i>Kentleşme</i>	475	0.7555	0.1077	0.4278	0.9759	World Bank WDI
<i>Dışa Açıklık</i>	475	0.7767	0.4800	0.1520	2.9049	Penn World Table
<i>Beşeri Ser</i>	510	2.8541	0.3501	1.9969	3.6099	Penn World Table
<i>İşsizlik</i>	475	0.0765	0.0394	0.0160	0.2390	World Bank WDI
<i>Reelfaiz</i>	420	5.3547	2.8935	-2.6913	14.069	World Bank WDI



<i>Bütçe Dengesi</i>	475	-3.0173	3.8199	-14.511	7.0236	OECD database
<i>Borç Stoku</i>	475	0.6348	0.3044	0.0970	2.1024	IMF historical debt database
<i>Mali KonS<sub>vergi</sub></i>	GSYH'ye oran olarak toplam 167 konsolidasyon dönemi					Devries vd. (2011)
<i>Mali KonS<sub>harc</sub></i>	GSYH'ye oran olarak toplam 167 konsolidasyon dönemi					Devries vd. (2011)
<i>Mali KonS<sub>capb</sub></i>	GSYH'ye oran olarak toplam 101 konsolidasyon dönemi					OECD – AMECO

## EK-2. Modellere ait otokorelasyon ve değişen varyans test sonuçları

	Model I	Model II	Model III	Model IV	Model V	Model VI
Wooldridge	194.7	205.62	208.2	194.01	155.46	164.24
otokorelasyon testi	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Değişen varyans	288.27	1041.1	355.2	533.1	9085.4	377.53
testi (Wald test)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
	Model VII	Model VIII	Model IX	Model X	Model XI	Model XII
Wooldridge	42.6	47.5	48.3	41.9	37.89	38.04
otokorelasyon testi	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Değişen varyans	67.02	-267.7	66.63	54.05	53.65	52.37
testi (LR test)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)

Not: Parantez içindeki veriler olasılık değerleridir.

## MUHASEBE MANİPÜLASYONUNUN BENEİŞ MODELİ İLE TESPİT EDİLMESİ: BİST GIDA MADDELER SANAYİ SEKTÖRÜ'NDE BİR UYGULAMA

Arş. Gör. Yusuf TEPELİ<sup>1</sup>  
Arş. Gör. Burak KAYIHAN<sup>2</sup>

### ÖZ

*Bu çalışma, hisse senetleri borsada işlem gören işletmelerde manipülasyon yapılma ihtimalinin ortaya konulması amacıyla yapılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler hisse senetleri BİST'de işlem gören işletmelerin finansal tabloları aracılığıyla elde edilmiştir. Araştırmanın evrenini BİST Gıda Maddeler Sanayinde yer alan 28 tane işletme oluşturmaktadır. Verileri analize uygun olan 25 tane işletme değerlendirmeye alınmıştır. Söz konusu işletmelerin manipülasyon yapıp yapmadığının ortaya çıkarılması için Beneish tarafından uygulanan yöntemin Küçüksözen tarafından Türkiye'ye uyarlanan modeli kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre 25 işletmeden 7 tanesinin yaratıcı muhasebe uygulamalarıyla manipülasyon yaptığına dair hiçbir şüphenin bulunmadığı, 4 işletmenin manipülasyon yapma olasılığının bulunduğu, 5 işletmenin manipülasyon yapma olasılığı hakkında ciddi bulgular olduğu ve 9 işletmenin manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Muhasebe Manipülasyonu, Beneish Modeli, BİST Gıda Maddeler Sanayi

**JEL Sınıflandırması:** M40, M41, H83

## DETECTING ACCOUNTING MANIPULATION BY BENEISH MODEL: AN IMPLEMENTATION ON BIST FOOD SECTOR

### ABSTRACT

*The purpose of this study is to present the manipulation possibility of companies in the stock market. Data used in the study are obtained via BIST companies' financial statements. The research sample is composed of 28 companies in the BIST Food Sector. 25 firms are evaluated out of 28, which have data suitable for analysis. Beneish method which is adopted by Küçüksözen for Turkey is used to determine whether those companies manipulate financial statements or not. The findings show that out of 25 companies, it is obvious that 7 of them do not manipulate by creative accounting applications, it is possible that 4 of them manipulate, there are findings that, 5 of them have a probability to manipulate and finally it is obvious that 9 of them really manipulate.*

<sup>1</sup> Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, yusuftepel@mu.edu.tr

<sup>2</sup> Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, burakkayihan@mu.edu.tr

**Keywords:** Accounting Manipulation, Beneish Model, BIST Food Sector

**JEL Classification:** M40, M41, H83

## 1. GİRİŞ

İşletmeler tarafından sunulan bilgilerin güvenilir, ihtiyaca uygun, anlaşılır ve karşılaştırılabilir olması, bu bilgilere bakarak çeşitli kararlar alacak olan finansal tablo kullanıcılarını yanıltmayacak seviyede doğru ve makul bir şekilde sunulduğunun göstergesidir (Ocak ve Güçlü, 2014: 123). Muhasebe bilgilerinin kaliteli olması: bilgi kullanıcılarının ve karar vericilerin doğru, gerçekçi ve isabetli karar vermelerinde çok önemlidir. Muhasebe bilgisinin kalitesini etkileyecek unsurlar ise muhasebe manipülasyonlarıdır (Elitaş, 2013: 42). Literatürde, alternatif muhasebe politikaları arasında yapılan seçimlerle raporlanan dönem karını isteğe göre artırabilme ya da azaltabilme kabiliyeti olarak tanımlanan muhasebe manipülasyonuna, işletme performansının ve finansal yapısının gerçekte olması gerektiğinden farklı gösterilerek işletme çevresindeki aktörler arasındaki refah transferinin gerçekleştirilmesi amacıyla başvurulmaktadır (Demir ve Bahadır, 2007: 104).

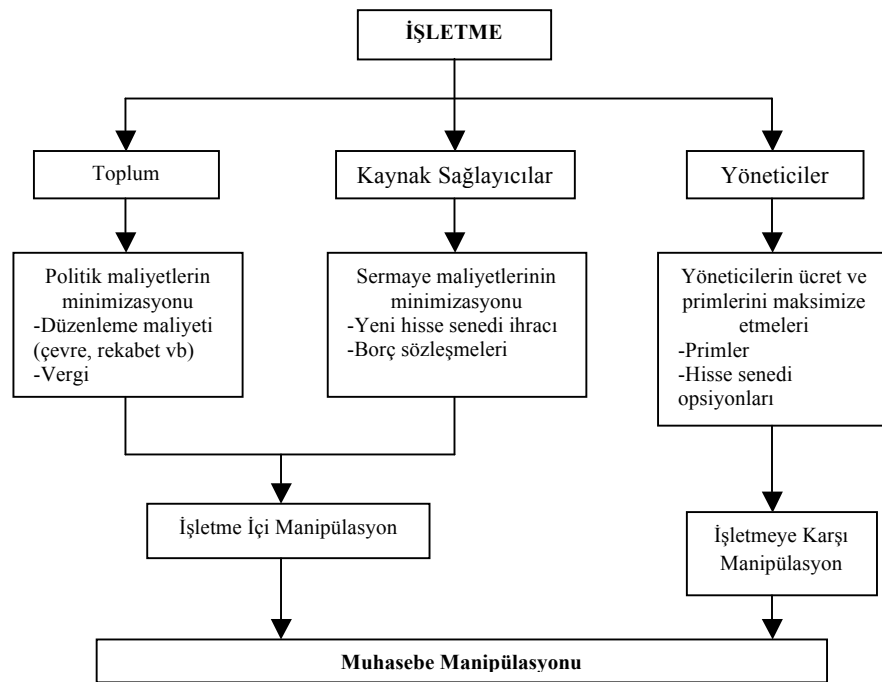
İşletmelerin yaptığı muhasebe manipülasyonları; Healy Modeli, DeAngelo Modeli, Jones Modeli, Düzeltilmiş Jones Modeli, Endüstri Modeli, Barton - Simko Modeli, Beneish Modeli, Spathis Modeli yardımıyla tespit edilmeye çalışılmaktadır. Çalışmamızda da bu yöntemlerden Beneish modeli kullanılarak BİST Gıda Maddeler Sanayi Sektörü'ndeki işletmelerde muhasebe manipülasyonu yapıp yapılmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

## 2. MUHASEBE MANİPÜLASYONU

Manipülasyon; varlıkları yapıcı, açıklayıcı ve yararlı bir biçimde kullanarak, seçme, ekleme ve çıkarma yoluyla bilgileri değiştirmek suretiyle insanları kendi bilgileri dışında veya istemedikleri halde etkileme olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2005: 1341). Muhasebe manipülasyonu ise bir işletmenin finansal performansını olumlu göstermek adına işletme yöneticilerinin finansal bilgileri bilerek gerçeğe aykırı beyan vermesi olarak tanımlanır (Trussel, 2003: 616).

Genel olarak muhasebede kullanılan yöntemler ve muhasebe ilkelerinin ve standartlarının sunduğu esnekliklerden yararlanan yöneticiler, bu esnekliklerden yararlanma hakkı olduğunu düşünerek, özellikle yatırımcıların işletmenin riskleri ile ilgili algılarını değiştirmek ve işletmenin performansının iyi olduğu vurgusunu yapmak için genellikle açıklanacak kar rakamlarını istedikleri yönde değiştirmek suretiyle muhasebe manipülasyonuna başvurmaktadır (Bayırlı, 2006: 28; Stolowy ve Breton, 2000: 2).

Muhasebe manipülasyonu ile yöneticiler; işletme ile toplum, işletme ile kaynak sağlayıcılar veya işletme ile işletme yöneticileri arasındaki refah transferini etkileyecek işlemleri tasarlamaktadırlar. Bu ilişkilerde, işletme ile toplum ve işletme ile kaynak sağlayıcılar arasındaki refah transferinden işletme fayda sağlarken; işletme ile işletme yöneticileri arasındaki refah transferi yöneticilerin lehine gelişmektedir (Demir ve Bahadır, 2007: 104-105). Muhasebe manipülasyonu sonucunda ortaya çıkan refah transferini ve bu transferden fayda sağlayan aktörler Şekil 1’de gösterilmektedir (Stolowy ve Breton, 2004:7) :



Şekil 1. Aktörler ve Refah Transferi

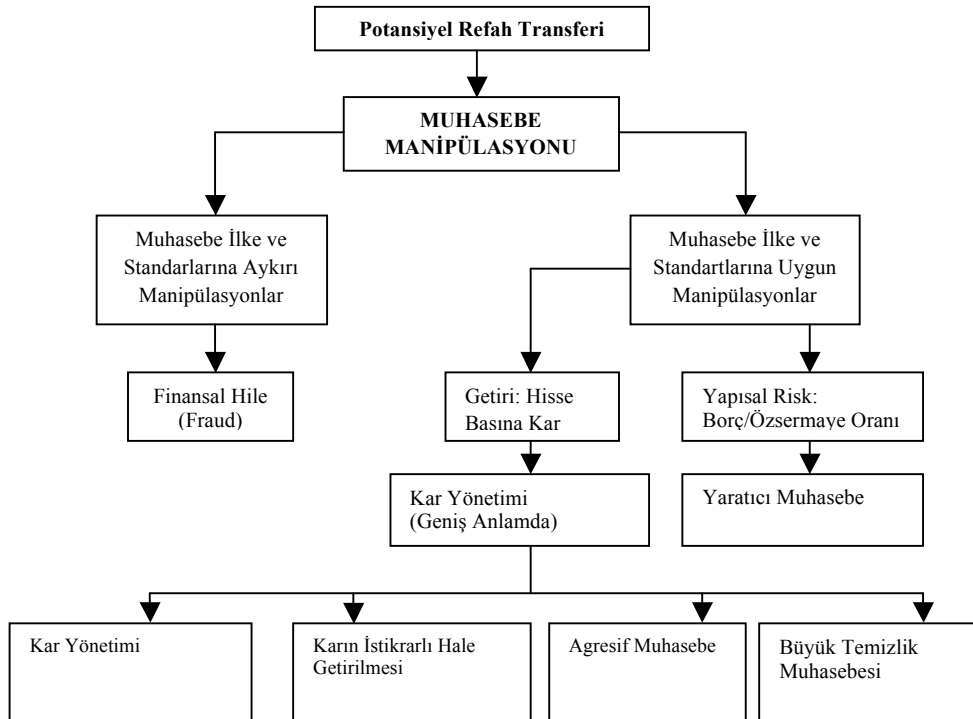
## 2.1. Muhasebe Manipülasyonu Amaçları

Manipülasyonunun çeşitli tanımları ve yöntemleri olmakla birlikte temelde en önemli amacı işletmeyle ilgili olan risk hakkında piyasa katılımcılarındaki izlenimi ya da algıyı ve işletmenin vurgulanması gereken farklılıklarını etkileme arzusudur (Bekçi ve Avşarlıgil, 2011: 135). Bu amacın doğrultusunda yatırımcıların işletme ile ilgili algılarının pozitif bir şekilde oluşması sağlanıp özellikle yüksek kâr beklentileri oluşturularak yatırımcılar daha fazla hisse senedi almaya yönlendirilebilir veya yeni yatırımcılar işletmeye çekilebilir. Klasik iktisat kuralı olan bir varlığa talep arttıkça o varlığın fiyatı da artar kuralından yola çıkarak dolaylı olarak talep artışından kaynaklanan bir hisse senedi fiyat artışı sağlanır (Varıcı ve Er, 2013: 44).

Muhasebe manipülasyonu ile genellikle, işletmenin hisse senedi fiyatlarını etkilemenin yanında borçlanma maliyetlerinin azaltılması, politik ve yasal düzenlemelerden kaynaklanan maliyetlerin azaltılması, yönetici ücret ve primlerini manipüle etmek, halka arz ve sermaye artırımı suretiyle sağlanacak fon tutarını artırmak, içeriden öğrenenlerin ticareti, ödenecek vergi tutarını azaltmak, şirket performansının gelecekte daha iyi görünmesini sağlamak, karı istikrarlı hale getirmek ve işletmelerin ele geçirilme maliyetini düşürmek gibi amaçlar da güdülmektedir (Dalğar ve Pekin, 2011: 26).

## 2.2. Muhasebe Manipülasyonu Yöntemleri

Muhasebe manipülasyonlarından bazıları, muhasebe ilkeleri ve standartlarının sağladıkları esnekliklerden faydalanarak finansal bilgi kullanıcılarının işletme performansı ve işletmenin finansal yapısı hakkındaki algılarını etkilemeye yöneliktir. "Muhasebe ilke ve standartlarına uygun manipülasyonlar" olarak adlandırılabilir bu tür manipülasyonların birçoğu tecrübeli finansal bilgi kullanıcıları tarafından kolaylıkla ortaya çıkartılabilir. Ancak, uygulamada finansal bilgi kullanıcılarının gözünden kaçabilecek biçimde hazırlanmış manipülasyonlara da rastlanmaktadır (Holt ve Eccles, 2002: 332). Bazı muhasebe manipülasyonları ise muhasebe ilke ve standartlarından açık biçimde sapmalar içermektedir. Bu tür "muhasebe ilke ve standartlarına aykırı manipülasyonlar", aynı zamanda *finansal hile* olarak da adlandırılmaktadır (Lev, 2003: 34). Muhasebe manipülasyonu yöntemleri aşağıdaki Şekil 2'de gösterilmiştir (Stolowy ve Breton, 2004:8):



## Şekil 2. Muhasebe Manipülasyonu Yöntemleri

Şekilde görüldüğü gibi muhasebe ilke ve standartlarına uygun manipülasyonlar genel amaçlı kar yönetimi ve yaratıcı muhasebedir. Geniş anlamda kar yönetimi; kar yönetimi, karın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebe ve büyük temizlik muhasebesidir. Çalışmamızda muhasebe ilke ve standartlarına uygun manipülasyon yöntemleri açıklanmış, uygun olmayan hile yöntemi ise çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır.

### ➤ Geniş Anlamda Kar Yönetimi

Geniş anlamda kar yönetimi, hem gelir düzgülendirme davranışını hem de rapor edilen geliri değiştirme çabalarını kapsar. Özel kazanç sağlamak amacıyla dış raporlama sürecini bilerek değiştirme kar yönetiminin uygulandığının göstergesidir (Doğan, 2009: 76). Çalışmamızda geniş anlamda kar yönetimi yöntemleri aşağıdaki gibi açıklanmıştır:

**Kar Yönetimi:** Bu yöntem özellikle 1985'teki Healy'nin araştırmasından bu yana, akademisyenlerin, uygulamacıların ve standartları oluşturan çeşitli muhasebe meslek örgütlerinin ilgisini çeken önemli çalışma alanlarından birisini oluşturmaktadır (Özer vd., 2003: 98). Kar yönetimi, bir şirketin ekonomik performansı hakkında, şirketle ilgili bazı tarafların yanıtlanması ya da kamuya açıklanan kar rakamına bağlı bazı sözleşmesel sonuçların etkilenmesi amacıyla yönelik olarak, yöneticilerin finansal raporlama sürecinde aldıkları kararlarla veya gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal sonuçları değiştirmeleridir. Diğer bir ifadeyle, yatırımcıların ya da ilgililerin karar ve düşüncelerini etkileyecek ya da değiştirecek nitelikte, muhasebe verilerinin ya da önemli durumların kasıtlı ve bilinçli olarak yanlış ya da eksik açıklanması ya da hiç açıklanmamasıdır (Küçüksozen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 5).

**Karın İstikrarlı Hale Getirilmesi:** Kar yönetimi, eğer işletmenin, yıllar itibarı ile raporlanan kârında meydana gelen dalgalanmaları ortadan kaldırıp, kârın dengelenerek işletmenin değerinin korunması amacı ile yapılıyorsa bu durum literatürde; kârın istikrarlı hale getirilmesi olarak adlandırılmaktadır. Kârın istikrarlı hale getirilmesi hipotezi Gordon tarafından detaylı bir şekilde ele alınmıştır (Ocak ve Güçlü, 2014: 129-130). Karın istikrarlı hale getirilmesi, istikrarlı bir kar dağıtımını sağlayarak daha az riskli bir şirket görüntüsü yaratmayı, karın yüksek olduğu dönemlerde karın düşürülmesini, düşük olduğu dönemlerde ise yükseltilmesini amaçlamaktadır (Bekçi ve Avşarlıgil, 2011: 136).

**Agresif Muhasebe:** Hedeflenen sonuçlara ulaşmak ve genellikle de yüksek dönem karı elde etmek için muhasebe yöntemlerinin ve standartlarının, yürürlükteki muhasebe mevzuatına ve genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine bakılmaksızın bilinçli ve zorlayıcı şekilde seçilmesi ve uygulanmasıdır (Mulford ve Comiskey, 2002: 49). Muhasebe ilkelerinin agresif bir biçimde uygulanmasındaki amaç, finansal sonuçların ve finansal yapının olduğundan farklı gösterilerek işletme performansının iyi olduğu izlenimini yaratmaktır (Mulford ve Comiskey, 2002: 27).

**Büyük Temizlik Muhasebesi:** İşletmelerde yönetimlerin değiştiği dönemlerde, yeni yönetimin bazı verimsiz aktifleri gider yazmak suretiyle bilançosundan çıkarması, böylece bir taraftan geçmiş yönetimin görevde olduğu dönemlerin olduğundan daha zararlı, diğer taraftan gelecek dönemlerin daha karlı olduğu izlenimi yaratılmasına yönelik işlem ve uygulamalardır (Demir ve Bahadır, 2007: 113-114). Büyük temizlik muhasebesi uygulanmasından sonra ortaya çıkan finansal durum ile normal dönemlerdeki sonuçlar arasında büyük bir farklılık bulunmamaktadır. Sadece büyük temizlik muhasebesinin avantajı uygulandığı dönemlerde istikrarlı ve artışa geçmiş bir kar trendi yaratmasıdır (Canbulut, 2008: 94).

#### ➤ **Yaratıcı Muhasebe**

Yaratıcı muhasebe kavramı Anglo-Saxon literatürde 1970'li yıllarda iflas eden işletmelerle ilgili yapılan çalışmalarda ortaya çıkmış olup daha ziyade Ian Griffiths tarafından 1986 yılında “Yaratıcı Muhasebe (Creative Accounting)” adlı kitabın yayınlanmasından sonra önem kazanmıştır. Yaratıcı muhasebe; yasal sınırlar içinde kalmak kaydıyla muhasebedeki mevcut esnekliklerden yararlanılarak ölçüm ve sunum yapılması ve böylelikle muhasebe bilgilerini kullananların ihtiyaçlarından ziyade bu bilgileri hazırlayanların önceliklerine yer verilmesi biçiminde tanımlanabilir (Aygün, 2013: 50-51). Yaratıcı muhasebe uygulamaları, işletme kazançlarının yıldan yıla istikrarlı bir biçimde artıyormuş gibi görünüm kazanmasını sağlamakta; şirket hisse senetlerine talebin, dolayısıyla da işletme hisse senetlerinin piyasa değerinin, artmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte işletmeler, yıldan yıla artan istikrarlı bir kar görüntüsü ve tabii olarak artan piyasa değeri sayesinde kredi kuruluşlarından ucuz fon temin edebilmektedirler. Ancak, işletmelerin yaratıcı muhasebe uygulamalarından haberdar olduğunda ise işletme hisse senetleri değer kaybına uğramakta ve durum da genel ekonomi üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır (Akyel ve Karaca; 2005: 245).

Gerek akademik literatürde ve gerekse uygulamada yaratıcı muhasebe uygulamalarına örnek olarak gösterilen bazı işlem ve uygulamalar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 5) :

- i. Fiktif gelir yaratılması ya da gelirin tahakkuk etmeden muhasebeleştirilmesi,



- ii. Faiz giderlerinin agresif bir şekilde aktifleştirilmesi veya amortisman periyodunun uzatılması,
- iii. Varlık ve yükümlülüklerin gerçeğe aykırı olarak açıklanması,
- iv. Olağanüstü gelirlerin faaliyet gelirleri olarak, faaliyet giderlerinin ise olağan üstü giderler olarak gösterilmesi gibi işlemlerle gelir tablosu kalemlerinin sınıflandırılmasının değiştirilmesi,
- v. Şirketin nakit üretme gücünün yüksek olduğu izlenimi yaratmak üzere nakit akım tablosunda yatırımlardan ya da diğer faaliyetlerden sağlanan nakdin, faaliyetlerden sağlanan nakit gibi gösterilmesi.

### 3. MUHASEBE MANİPÜLASYONU TESPİT YÖNTEMLERİ

Çalışmamızın bu bölümünde muhasebe manipülasyonunun ortaya çıkarılmasında kullanılan yöntemlere değinilecektir. Söz konusu yöntemler ve açıklamaları aşağıdaki gibidir:

**Healy Modeli:** Healy (1985) çalışmasında, teşvik primleriyle ödüllendirilen yöneticilerin alacakları teşvik primi tutarlarını arttırmak için toplam tahakkukları kullanarak finansal bilgi manipülasyonu yaptıkları hipotezini ortaya atmış ve bunu test etmiştir. Healy'nin temel varsayımı, yöneticilerin görevde kaldıkları süre boyunca yapabilecekleri finansal bilgi manipülasyonu toplamının sıfır olacağıdır. Buna göre yöneticiler, her dönem sonunda faaliyetlerden kaynaklanan nakit akımlarını ve ihtiyari olmayan tahakkuk tutarlarını dikkate alarak, ihtiyari olmayan tahakkuk kalemleriyle oynayarak; gelirleri, kendi teşvik primlerini maksimize edecek şekilde belirlemektedirler. Healy çalışmasında aşağıdaki model yardımıyla muhasebe manipülasyonunu ortaya çıkarmaya çalışmaktadır:

$$NDA_t = 1/n \sum_{\tau} (TA_{\tau} / A_{\tau-1})$$

NDA: İhtiyari olmayan tahakkuklar

TA: Toplam tahakkuklar

A<sub>t-1</sub>: Bir önceki yıl toplam aktifi

N: Gözlem sayısı

Model çerçevesinde ihtiyari tahakkukların sıfır olması beklenir. İhtiyari tahakkukları sıfır olmayan her işletmenin kar yönetimi yaptığı; sıfırdan düşük olanların karlarını arttırma, sıfırdan büyük olanların ise karlarını düşürme yönünde faaliyetlerde bulunduğu kabul edilir (Aren, 2003:34).

**DeAngelo Modeli:** DeAngelo (1986), halka açık bir şirketin yatırımcıların elindeki hisse senetlerini geri alarak halka kapalı özel bir şirket statüsüne getirilmesi sırasında, yöneticilerin hisse senetlerinin değerini düşük göstermek amacıyla muhasebe manipülasyonu (kâr yönetimi) yaptıkları

hipotezini test etmiştir. DeAngelo (1986) modelini ihtiyari olmayan tahakkukları, bir önceki dönem toplam tahakkuklarını iki yıl önceki toplam aktife oranına eşitleyerek kurmuştur

$$NDA_t = TA_{t-1}$$

Bu modelde, “ihtiyari olmayan tahakkuklar” aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

$$NDA_t = TA_t / A_{t-1}$$

$NDA_t$  = Tahmini ihtiyari Olmayan Tahakkuklar

$TA_t$  = Toplam Tahakkuklar

$A_{t-1}$  = Bir Önceki Yıl Toplam Aktifi

**Jones Modeli:** Jones (1991) işletmenin faaliyet seviyesindeki farklılıkları göz önünde bulundurmak amacıyla, ihtiyari tahakkukların seviyesinin sabit olmadığını varsayarak; tahakkuk farklılıklarını toplam varlıklara göre derecelendirmiştir. Yani modelde sabit olarak “toplam tahakkuklar / bir önceki yıl toplam aktifi” oranını kullanmıştır. Modelde aynı zamanda büyüklüğün kontrol edilmesi için maddi duran varlık seviyesini bağımsız değişkenler arasına eklemiştir. Sonuç olarak işletmelerin hacimlerindeki büyümeyle ihtiyari tahakkuklar arasındaki ilişkiyi dikkate almıştır. Bu açıklamalara göre modelin formülü aşağıdaki gibi ortaya çıkmıştır (Jones, 1991:213).

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta_{2i} [PPE_{it} / A_{it-1}] + \epsilon_{it}$$

$TA_{it}$  = i işletmesinin t yılındaki toplam tahakkukları

$\Delta REV_{it}$  = i işletmesinin t yılındaki gelirleriyle t-1 yılındaki gelirleri arasındaki değişim

$PPE_{it}$  = i işletmesinin t yılındaki brüt makine-tesis ve cihazları

$A_{it-1}$  = i işletmesinin t-1 yılındaki toplam varlıkları

$\epsilon_{it}$  = i işletmesinin t yılındaki hata terimi

Modelde, en küçük kareler yönteminin uygulanması suretiyle  $\alpha_i$ ,  $\beta_{1i}$ ,  $\beta_{2i}$  katsayılarından yararlanılarak tahmini değerler (beklenen değerler), bulunmaktadır.

**Düzeltilmiş Jones Modeli:** Dechow, Sloan ve Sweeney’e (1995) göre manipülasyonun sadece gelirler üzerinden yapılması halinde ihtiyari tahakkuklar hatalı ölçülmektedir. Bunun yerine Dechow, Sloan ve Sweeney gelirdeki değişimin alacaklardaki net değişimden çıkartılmak suretiyle kullanılmasının daha doğru sonuçlar vereceği varsayımından hareketle Düzeltilmiş Jones modelini geliştirmişlerdir. Buna göre model şu şekildedir (Dechow vd., 1995:199):

$$NDA_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t - \Delta REC_t) + \alpha_3(PPE_t)$$

$\Delta REC_t$  = t yılındaki net alacaklar ile t-1 yılındaki net alacaklar arasındaki değişim.

**Endüstri Modeli:** Jones (1991) modeline paralel olarak, Endüstri modeli, ihtiyari olmayan tahakkukların bütün dönemlerde sabit olduğu varsayımını gevşetmekte, bununla birlikte, ihtiyari tahakkukların belirleyicilerini doğrudan modellemek yerine, bu belirleyicilerdeki değişimin aynı sektördeki bütün şirketlerde aynı olduğu varsayımından hareket etmektedir. Yöntem, incelemeye alınan örnek şirketler dışında aynı sektörde yer alan şirketlerin aktif büyüklüğüne göre ölçeklendirilmesi suretiyle hesaplanan toplam tahakkuk oranlarının medyan değerlerinin kullanılmasına dayanmaktadır (Küçükkocaoğlu vd., 2007:6). Buna göre model şu şekildedir (Dechow vd., 1995:199):

$$NDA_t = Y_1 + Y_2 \text{median}_i(TA_t)$$

$\text{median}_i(TA_t)$  = Aynı endüstri dalında örnekleme alınmayan tüm işletmelerin aktifleri tarafından ölçülmüş toplam tahakkukların medyan değeri

İşletmeye özgü  $Y_1$  ve  $Y_2$  değişkenleri tahmin periyodundaki gözlemler üzerinde en küçük kareler yöntemi kullanılarak tahmin edilmektedir.

**Barton - Simko Modeli:** Modelin temel değişkeni Net Faaliyet Varlıkları kalemidir. Modelde gösterge olarak ise Net Faaliyet Varlıkları /Satışlar oranı kullanılmaktadır. Bunun sebebi ise: bilanço ile gelir tablosunun bütünüyle ilişkili olduğu, kâr artırmak için yapılan bir uygulamanın doğal olarak aktiflerin de olduğundan yüksek görünmesi sonucunu doğurması olarak gösterilmiştir. Modelin iddiası: yöneticilerin, geçmişte yaptıkları kâr manipülasyonlarının, aktiflerin yüksek değerle gösterilmesi suretiyle bilançoya yansımaları nedeniyle, gelecekte kâr yönetimi uygulamalarını yapmalarını güçleştirdiğidir (Barton ve Simko; 2002:3). “Net Faaliyet Varlıkları/Satışlar” göstergesinin, aktifleri olduğundan yüksek gösterdiği veya geçmişte yapılan kâr yönetimini etkilemediği savunularak bu modeli eleştirenler olmuştur (Doğan, 2009: 121).

**Beneish Modeli:** Beneish Modeli’nde; finansal bilgi manipülatörü şirketlerle kontrol şirketlerinin verileri probit analize tabi tutarak her bir değişken için katsayılar bulunmaktadır. Bu katsayıları kullanarak her bir işletmenin finansal bilgi manipülasyonu yapıp yapmadığı,  $M_i$  sonucunun sıfıra yakın olması halinde manipülatör değil, bire yakın olması halinde manipülatör şeklinde değerlendirmek üzere model çerçevesinde hesaplanmaktadır. Bu çerçevede Beneish Modeli aşağıdaki gibidir (Beneish; 1999: 26) :

$$M_i = \beta^i X_i + \varepsilon_i$$

$\beta^i$  = Model çerçevesinde her bir bağımsız değişken için bulunan katsayı

$X_i$  = Açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matris

$\epsilon_i$  = Hata terimi

Benesih'in modelinde kullandığı 8 tane bağımsız açıklayıcı değişken aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$\text{Ticari Alacaklar Endeksi (DSRI)} = \frac{\text{Ticari Alacaklar}_t / \text{BrütSat}_t}{\text{Ticari Alacaklar}_{t-1} / \text{BrütSat}_{t-1}}$$

$$\text{Brüt Kar Marjı Endeksi (GMI)} = \frac{(\text{BrütSat}_{t-1} - \text{SMM}_{t-1}) / \text{BrütSat}_{t-1}}{(\text{BrütSat}_t - \text{SMM}_t) / \text{BrütSat}_t}$$

$$\text{Aktif Kalitesi End. (AQI)} = \frac{(1 - \text{DönenVar}_t + \text{MaddiDuranVar}_t) / \text{ToplamVarlıklar}_t}{(1 - \text{DönenVar}_{t-1} + \text{MaddiDuranVar}_{t-1}) / \text{ToplamVarlıklar}_{t-1}}$$

$$\text{Satışlardaki Büyüme Endeksi (SGI)} = \frac{\text{BrütSat}_t}{\text{BrütSat}_{t-1}}$$

$$\text{Amortisman Giderleri Endeksi (DEPI)} = \frac{\text{Amort.Gid}_{t-1} / (\text{Amort.Gid}_{t-1} + \text{MDV}_{t-1})}{\text{Amort.Gid}_t / (\text{Amort.Gid}_t + \text{MDV}_t)}$$

$$\text{Paz.Sat.Dağ.Gid. ve Gen.Yön.Gid. End. (SGAI)} = \frac{\text{PazSatDagGid}_t + \text{GenYönGid}_t}{\text{PazSatDagGid}_{t-1} + \text{GenYönGid}_{t-1}}$$

$$\text{Borçlanma Yapısındaki Değ.Endeksi (LVGI)} = \frac{(\text{UVYK}_t + \text{KVYK}_t) / \text{Top.Var}_t}{(\text{UVYK}_{t-1} + \text{KVYK}_{t-1}) / \text{Top.Var}_{t-1}}$$

Top.Tahakkukların Top.Var. Oranı (TATA) =

$$\frac{\text{Dön.Var} \quad \text{Kasa} \quad \text{KVYK} \quad \text{UVYK} \quad \text{AnaparaTaksitFaiz} \quad \text{ÖdenecekVergiYYK} \quad \text{Amort.Gid}}{\text{ToplamVarlıklar}_t}$$

Beneish modelinde manipülatör şirketler ve manipülasyon yapmamış şirketlere ait olan 8 adet bağımsız değişkene ilişkin verileri probit analizle incelenmiştir ve aşağıda sunulan denkleme ulaşılmıştır (Beneish; 1999:29):

$$M_i = -4,840 + (0,920 * DSRI) + (0,528 * GMI) + (0,404 * AQI) + (0,892 * SGI) + (0,115 * DEPI) + (-0,172 * SGA I) + (4,679 * TATA) + (-0,327 * LVGI)$$

Bu denklemin sonucunda bulunan  $M_i$  değerinin normal dağılım fonksiyonuna göre manipülasyon olasılığının;

- % 2,94'den daha düşük olması halinde o şirketin finansal bilgi manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgunun olmadığı,

- % 2,94 ile % 5,99 aralığında olması halinde, o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yapma olasılığının bulunduğu,

- % 5,99 ile % 11,32 aralığında olması halinde o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yapmış olma olasılığı hakkında ciddi bulgular olduğu,

- %11,32'den yüksek olması halinde, o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu değerlendirilmesi yapılmaktadır (Bekçi ve Avşarlıgil, 2011: 141).

**Spathis Modeli:** Beneish'in probit modelinde kullanılan endekslerden farklı olarak finansal oranlara çalışmasında yer veren Spathis, 2002 yılında yaptığı çalışmada finansal bilgi manipülasyonunu tespit ederken oluşturduğu modelde finansal bilgi manipülatörü şirketlerle kontrol şirketlerini probit yerine lojistik regresyon analizine tabi tutmaktadır. 2000 yılında Atina Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 76 şirketin finansal tablo verilerini kullanarak logistic regresyon analizi yapan Spathis, bir takım finansal tablo değerlerini kullanarak gerçeğe aykırı finansal tabloları tespit ederken bakılması gereken rasyoları tespit etmeye çalışmıştır. Bu oranların; stokların satışlara oranı (INV/Sales), toplam borçların toplam aktiflere oranı (TD/TA) ve Altman Z Score'u olduğu yönünde tespitlerde bulunmuştur (Küçükkocaoğlu vd., 2007: 8-9).

#### **4. BİST GIDA MADDELER SANAYİ SEKTÖRÜNDE BENEİSH MODELİ UYGULAMASI**

##### **4.1. Araştırmanın Amacı**

Çalışmanın uygulama bölümünde Beneish modeli (TR Modeli) kullanılarak BİST Gıda Maddeler Sanayi Sektörü'nde işlem gören işletmelerde muhasebe manipülasyonu yapıp yapılmadığının tespit edilmesi amaçlanmıştır.

##### **4.2. Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı**

Bu çalışmada Beneish modelinden yararlanılarak hazırlanan, Cemal KÜÇÜKSÖZEN'in Türkiye'de İMKB'de hisse senetleri işlem gören ve reel sektörde faaliyet gösteren 126 adet işletme üzerinde uygulamasını yapmış olduğu ve Beneish'in orijinal modelinin değişkenlerinin, Türkiye'ye uyarlanması ve bazılarının yerine Türkiye'de yaratıcı muhasebe uygulamalarından kaynaklanan

muhasabe manipülasyonunu açıklayıcı birkaç değişkenin modele dahil edilmesi ile değiştirilen Beneish modelinin Türkiye (TR) uygulamasından faydalanılmıştır. Küçüksözen modeline Türkiye’de yapılan muhasabe manipülasyonlarını ortaya çıkarmada etkili olacağı düşünülen stoklar ve finansman giderleri kalemlerinin satışlara olan oranları eklemiştir. Beneish’in orijinal modelindeki satışlardaki büyüme endeksi modele dahil edilmemiştir. Çünkü orijinal model, enflasyon oranının düşük olduğu ve satışlar rakamını etkilemediği ülkelere uygundur. Bu nedenle Türkiye’deki enflasyon oranının yüksekliği de düşünülerek çalışmamızda Cemal KÜÇÜKSÖZEN tarafından oluşturulan model üzerinden hesaplamalar yapılmıştır. Modelde eklenen oranlar ve modelin kendisi aşağıdaki gibidir (Küçüksözen, 2004: 309-310 ve 319) :

$$\text{Stokların Brüt Satışlara Oranı} = \frac{\text{Stoklar}_t / \text{BrütSat}_t}{\text{Stoklar}_{t-1} / \text{BrütSat}_{t-1}}$$

$$\text{Finansman Giderlerinin Brüt Satışlara Oranı} = \frac{\text{FinansmanGiderleri}_t / \text{BrütSat}_t}{\text{FinansmanGiderleri}_{t-1} / \text{BrütSat}_{t-1}}$$

$$M_i = -1,547 + (1,276 * TAE) + (-1,770 * BKM) + (0,082 * AKE) + (0,225 * AME) + (-0,488 * PSE) + (-0,514 * TVE) + (-0,341 * BYE) + (0,972 * SSE) + (0,060 * FSE)$$

- Ticari Alacaklar Endeksi (TAE)
- Brüt Kar Marjı Endeksi (BKM)
- Aktif Kalitesi Endeksi (AKE)
- Amortisman Giderleri Endeksi (AME)
- Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri Endeksi (PSE)
- Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı (TVE)
- Kaynak (Borçlanma) Yapısındaki Değişim Endeksi (BYE)
- Stokların Satışlara Oranı (SSE)
- Finansman Giderlerinin Satışlara Oranı (FSE)

Bu denklemin sonucunda bulunan  $M_i$  değerinin normal dağılım fonksiyonuna göre manipülasyon olasılığının;

% 12,17’den daha düşük ise o şirketin finansal bilgi manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgunun olmadığı,

% 12,17 ile % 27,98 aralığında ise o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yapma olasılığını bulunduğu,

% 27,98 ile % 58,50 aralığında ise o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yapmış olma olasılığı hakkında ciddi bulgular olduğu,

%58,50'den yüksek ise o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu sonucuna ulaşılabileceği belirtilmektedir (Küçüksözen, 2004: 320).

Regresyon denklemi sonucunda elde edilen  $M_i$  değerlerin standartlaştırılmış normal değişkene çevrilmesi sonucu elde edilecek  $Z$  değerleri, yaratıcı muhasebe uygulamalarıyla yapılan manipülasyonun gerçekleşme olasılığını vermektedir.  $M_i$  değerlerinin normal dağılımdaki olasılıklarının hesaplanmasında, standartlaştırılmış normal değişkene çevrilmesi sonucu elde edilen olasılıklar kullanılır. Standartlaştırılmış normal değişkene çevrilen  $M_i$  değerlerinin, “Normal Dağılım Eşik Değerleri Tablosu” ( $Z$  Tablosu) yardımıyla, yaratıcı muhasebe uygulamaları aracılığıyla manipülasyon yapılıp yapılmadığı hakkında yorum yapmamızı sağlayacak eşik değerleri belirlenebilmektedir (Bekçi ve Avşarlıgil, 2011: 145).

Her hangi bir serideki verileri standartlaştırılmış normal değişkene çevirmek için aşağıdaki formüle göre dönüştürme yapılmaktadır:

$$Z_i = \frac{X_i - \mu}{\sigma}$$

$Z_i$  =  $i$ 'nci değişkenin  $Z$  değeri

$X_i$  =  $i$ 'nci değişkenin değeri

$\mu$  = Ortalama

$\sigma$  = Standart sapma

Küçüksözen'in modelinde 4 grup olarak belirlenen karar kuralına göre ortaya çıkan sonuçlar % 33-%57 ile % 43-%74 oranında doğru sonuç vermesi beklenen sonuçlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

$M_i$  değerlerine karşılık gelen  $Z_i$  değerinin 0,15'den daha küçük olması durumunda o şirketin finansal bilgi manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgunun olmadığı sonucuna ulaşılabilmektedir.

$M_i$  değerlerine karşılık gelen  $Z_i$  değerinin 0,15 ile 0,35 aralığında olması halinde, o şirketin finansal bilgi manipülasyonu yapma olasılığının bulunduğu sonucuna ulaşılabilmektedir.

$M_i$  değerlerine karşılık gelen  $Z_i$  değerinin 0,35 ile 0,82 aralığında olması halinde, o şirketin finansal bilgi manipülasyonu olasılığı hakkında ciddi bulguların olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir.

$M_i$  değerlerine karşılık gelen  $Z_i$  değerinin 0,82'den büyük olması halinde, finansal bilgi manipülasyonu yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir (Bekçi ve Avşarlıgil, 2011: 148-149).

Araştırmamızda işletmelerde muhasebe manipülasyonu yapılıp yapılmadığının tespit edilmesi amacıyla BİST Gıda Maddeler Sanayi Sektörü'nde işlem gören işletmeler kapsama alınmıştır.

### 4.3. Araştırmanın Bulguları

Beneish yönteminin Küçüksözen tarafından Türkiye'ye uyarlanan modelinin uygulanması BİST Gıda Maddeler Sanayi Sektörü'nde işlem gören işletmeler için hesaplanan  $M_i$  değerleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 1. Gıda Maddeler Sanayi'ndeki İşletmelerin Rasyoları ve  $M_i$  Değerleri**

Şirketler	TAE	BKM	AKE	AME	PSE	KYE	TVE	SSE	FSE	$M_i$
1	1,867	2,287	0,851	1,352	1,092	1,27	-0,0048	0,743	1,494	<b>-3,21</b>
2	0,526	1,456	0,547	0,761	1,848	0,86	0,024	0,407	0,398	<b>-4,169</b>
3	1,015	0,914	1,067	0,788	1,191	0,911	-0,144	0,876	1,357	<b>-1,672</b>
4	<b>0,953</b>	<b>1,036</b>	<b>-58,777</b>	<b>1,091</b>	<b>1,133</b>	<b>1,182</b>	<b>0,014</b>	<b>1,08</b>	<b>1,093</b>	<b>-6,788</b>
5	1,582	0,996	1,446	1,307	1,369	0,545	0,217	2,359	0,278	<b>0,408</b>
6	1,328	1,982	-0,776	1,057	0,757	1,011	0,065	1,327	1,719	<b>-2,704</b>
7	3,531	1,048	1,285	0,273	1,009	0,61	0,004	0,469	0,402	<b>0,943</b>
8	1,116	0,569	10,776	1,436	0,915	1,026	-0,019	0,869	0,21	<b>-0,033</b>
9	1,272	-0,693	2,186	2,76	1,048	0,062	-0,185	0,145	3,544	<b>1,976</b>
10	0,748	0,99	1,639	2,282	0,976	0,314	-0,052	0,641	0,989	<b>-1,634</b>
11	0,953	0,982	1,975	1,43	1,245	0,843	0,372	0,913	0,445	<b>-1,838</b>
12	0,66	0,884	0,943	0,983	1,169	0,043	-0,055	0,628	0,067	<b>-1,93</b>
13	0,706	2,62	1,062	0,365	0,832	2,172	0,131	1,605	0,655	<b>-5,082</b>
14	<b>76,151</b>	<b>1,297</b>	<b>1,345</b>	<b>0,744</b>	<b>0,268</b>	<b>1,195</b>	<b>-0,071</b>	<b>59,31</b>	<b>183,153</b>	<b>161,521</b>
15	0,995	0,95	1,269	0,868	1,496	0,493	-0,151	0,144	0,265	<b>-2,435</b>
16	2,038	1,71	-1,894	1,594	0,519	1,639	-0,0005	0,322	0,079	<b>-2,547</b>
17	0,81	-2,755	0,934	0,902	0,827	0,769	0,054	0,627	1,155	<b>4,503</b>
18	0,887	0,37	0,644	1,265	1,122	1,243	-0,118	0,722	0,306	<b>-1,158</b>
19	0,855	1,161	1,862	0,964	1,013	1,138	-0,04	0,935	0,118	<b>-2,291</b>
20	1,188	0,946	0,725	0,848	1,107	1,493	0,084	0,741	1,44	<b>-1,984</b>
21	1,164	1,111	0,764	1,06	1,089	4,884	0,054	0,872	1,101	<b>-3,873</b>
22	0,625	-0,735	1,043	1,007	1,262	1,125	0,068	1,367	0,69	<b>1,016</b>
23	0,748	1,078	0,964	1,697	1,095	0,808	-0,044	0,971	0,801	<b>-1,982</b>



24	0,685	0,859	1,121	0,941	1,21	1,598	0,086	0,64	2,179	<b>-2,578</b>
<b>25</b>	<b>0,59</b>	<b>-3,775</b>	<b>0,837</b>	<b>1,133</b>	<b>1,104</b>	<b>0,471</b>	<b>-0,193</b>	<b>1,26</b>	<b>0,578</b>	<b>6,755</b>
26	1,261	1,101	1,115	0,88	1,162	1,454	0,25	1,245	1,131	<b>-1,718</b>
27	0,885	1,096	0,912	0,895	0,888	8,152	0,376	1,018	0,702	<b>-5,801</b>
28	0,684	1,276	-0,4	1,773	0,956	0,681	0,551	1,215	1,605	<b>-2,293</b>

İşletmelerin hesaplanan  $M_i$  değerlerinden üç tanesi uç değere sahip olduğu için söz konusu işletmeler (4,14 ve 25 nolu şirketler) çalışmamızın kapsamı dışında bırakılmıştır. Bu nedenle geriye kalan 25 işletme üzerinden manipülasyon yapıp yapılmadığı test edilecektir.

**Tablo 2. Uygulamaya Giren Toplam Veri Sayısı**

	Cases (?)					
	Geçerli		Eksik		Toplam	
	N	Yüzde	N	Yüzde	N	Yüzde
mi	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere analize  $M_i$  değişkeninden 25 adet veri dahil edilmiştir ve hiçbir eksik gözlem yoktur.

**Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler**

		İstatistik	Std. Hata
mi	Ortalama	-1,6834	,44570
	Ortalama için 95% Güven	-2,6033	
	Aralığı	Üst Sınır	
		-7,7636	
	5% Kesilmiş Ortalama	-1,7783	
	Medyan	-1,9820	
	Varyans	4,966	
	Std. Sapma	2,22852	
	Minimum	-5,80	
	Maximum	4,50	
	Aralık	10,30	
	Çeyrekler Arası Aralık	2,05	
	Çarpıklık	,800	,464
	Basıklık	1,493	,902

Tanımlayıcı istatistiklerin yer aldığı Tablo 3'te  $M_i$  değişkenlerinin ortalaması -1,6834, standart sapmasının ise 2,22852 olduğu görülmektedir.

Analizi yapılan işletmelerin  $M_i$  değerlerinin istatistiksel olarak doğru sonuç vermesi ve yorumlanabilmesi için test edilip normal dağılıma uyup uymadığına bakılması gerekmektedir. Veriler normal dağılıyorsa parametrik testler normal dağılmıyorsa parametrik olmayan testler yapılacaktır. Veri grubunun normallik testleri Kolmogrov-Smirnov ve Shapiro Wilk testlerine bakılarak anlaşılabilir. Gözlem sayısı 29'dan az olduğunda Shapiro Wilk testi, gözlem sayısı 29 ve daha büyük olduğunda ise Kolmogrov-Smirnov testi kullanılabilir (Kalaycı, 2010: 10). Bizim çalışmamızda ise 25 işletme üzerinden manipülasyon yapıp yapılmadığı test edileceği için veri sayımız 25'dir ve Shapiro Wilk testiyle verilerin normal dağılıma uyup uymadığına bakılmıştır.

**Tablo 4. Normallik Testi**

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	İstatistik	df	Sig.	İstatistik	df	Sig.
mi	,211	25	,005	,937	25	,128

$M_i$  değerlerinden oluşan veri setinin anlamlılık düzeyi de 0,128 çıkmıştır. Bu değer 0,05'ten büyük olduğu için  $M_i$  değerlerinin %5 anlamlılık düzeyinde normal dağılım gösterdiğini söyleyebiliriz.  $M_i$  değerlerinin standart normal değişkene çevrilmesi sonrasında elde edilen  $Z_i$  değerleri ve manipülasyon yapma olasılıkları Tablo 5'de şu şekilde gösterilmiştir.

**Tablo 5. İşletmelerin  $M_i$  ve  $Z_i$  Değerleri İle Yorumları**

İşl. No	$M_i$	$Z_i$	$Z_i$ Bölge	$M_i$ Yorumu
1	-3,21	-0,68641	3	Manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular vardır.
2	-4,169	-1,11664	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
3	-1,672	0,003589	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.
4	0,408	0,936743	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
5	-2,704	-0,4594	3	Manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular vardır.
6	0,943	1,176761	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
7	-0,033	0,738896	3	Manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular vardır.
8	1,976	1,640197	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
9	-1,634	0,020637	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.
10	-1,838	-0,07088	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.
11	-1,93	-0,11216	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.
12	-5,082	-1,52624	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
13	-2,435	-0,33872	2	Manipülasyon yapma olasılığı bulunmaktadır.
14	-2,547	-0,38896	3	Manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular vardır.
15	4,503	2,77389	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
16	-1,158	0,234186	2	Manipülasyon yapma olasılığı bulunmaktadır.
17	-2,291	-0,27411	2	Manipülasyon yapma olasılığı bulunmaktadır.
18	-1,984	-0,13638	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.

19	-3,873	-0,98385	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
20	1,016	1,209511	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
21	-1,982	-0,13549	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.
22	-2,578	-0,40287	3	Manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular vardır.
23	-1,718	-0,01705	1	Manipülasyonuna başvurduğuna dair bir bulgu yoktur.
24	-5,801	-1,84881	4	Manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular vardır.
25	-2,293	-0,27501	2	Manipülasyon yapma olasılığı bulunmaktadır.

Tablo 5’de görüldüğü gibi BİST Gıda Maddeler Sanayi’nde işlem gören 25 adet işletmenin Beneish TR uygulaması denklemiyle hesaplanan  $Z_i$  değerleri sonucunda, 25 işletmeden 7 tanesinin yaratıcı muhasebe uygulamalarıyla manipülasyon yaptığına dair hiçbir şüphenin bulunmadığı, 4 işletmenin manipülasyon yapma olasılığının bulunduğu, 5 işletmenin manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular olduğu ve 9 işletmenin manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu tespit edilmiştir.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Muhasebe manipülasyonu yöntemleri ve teknikleri incelendiğinde, yapılan muhasebe manipülasyonların genellikle işletme kaynaklı olduğu ve sıklıkla da muhasebe ilke ve standartları kullanılarak yapıldığı görülmektedir. Yatırımcıların özellikle işletmenin gelecekteki kar artışı beklentilerini artırmak manipülasyonun amaçlarından biridir. Bu beklenti işletmenin hisse senetlerine olan talebi artırmaktadır. Özellikle hisse başına kazancın artırılması için gerekli muhasebe politikalarını istenilen yönde kullanarak muhasebe manipülasyonları yapılmaktadır. Bu şekilde işletmenin performansını da aslında olduğundan farklı gösterebilme imkanı doğmaktadır.

Yaratıcı muhasebe uygulamaları aracılığıyla yapılan muhasebe manipülasyonunun ortaya çıkarılmasına yönelik olan çalışmamızda, KÜÇÜKSÖZEN’in oluşturduğu Beneish Türkiye Modeli, Gıda Maddeler Sanayi’ndeki 25 şirketin 9 farklı finansal oranı yardımıyla çalıştırılmış ve 25 işletmeden 7 tanesinin yaratıcı muhasebe uygulamalarıyla manipülasyon yaptığına dair hiçbir şüphenin bulunmadığı, 4 işletmenin manipülasyon yapma olasılığının bulunduğu, 5 işletmenin manipülasyon yapma olasılığı hakkında önemli bulgular olduğu ve 9 işletmenin manipülasyon yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu tespit edilmiştir.

Muhasebe ilkeleri ve politikalarının esnekliğinden yararlanılarak yapılan muhasebe manipülasyonları, sermaye piyasalarının dürüst ve düzenli bir şekilde işlemlerini, fiyatların serbest arz ve talep kurallarına göre oluşmasını engelleyerek, piyasaya olan güveni sarstığı için ve kamuya zarar verici etkilerinden dolayı yasaklanmaktadır. Çünkü yatırımcılar, işlem yaparken piyasadaki mevcut durumun, hisse senetlerine ilişkin gerçek durumu yansıttığını düşünmektedir. Dolayısıyla menkul kıymetlere ilişkin değerlendirme ve analizlerde, var olan durum üzerinden hareket edilir. Ancak

manipülatif uygulamalar gerçekleştiren manipülatörler, bu değerlendirme ve analizlerin isabetsiz olmasına neden olarak aşırı kazanç elde edebilmektedirler. Çalışmamızda tespit ettiğimiz bulgulara göre yatırımcıların ya manipülasyon yapma ihtimali olan işletmelere ya da o işletmelerin bulunduğu sektöre yatırım yapmaktan kaçınmaları daha doğru olacaktır.

Çalışmamızda uyguladığımız model çerçevesinde ortaya çıkan ve BİST Gıda Maddeler Sanayi Endeksinde yer alan işletmelerin muhasebe manipülasyonu yapma olasılıklarının yüksek olduğuna dair bulgular, muhasebe manipülasyonu konusunu daha önemli duruma getirmektedir.

Sonuç olarak, muhasebe manipülasyonunu ortaya çıkarmaya yarayan değişkenler bilindiğinde, modele yeni katılan şirketlerin gelecekteki durumlarını tahmin etmek Beneish Modeli ile mümkün olabilecektir. Ayrıca bu model, farklı finansal oranlar yardımıyla değişik sektörlerle uyum sağlayacak şekilde geliştirilerek işletmelerin muhasebe manipülasyonu yapıp yapmadığının anlaşılmasında bir gösterge olacaktır.

## KAYNAKLAR

Akyel, N. ve Karaca, N.(2005) “Bağımsız Denetim Açısından Etik ve Yaratıcı Muhasebe Uygulamaları”, Mali Çözüm Dergisi, 72: 242-254.

Aren, S. (2003) "Yöneticilerin Kar Yönetimi ile İlgili Tutumları ve İMKB’de Bir Uygulama", Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.

Aygün, D. (2013) “Yaratıcı Muhasebe Stratejileri”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 8(2): 49-69.

Barton, J. ve Sımko, P.J. (2002) " The Balance Sheet as an Earning Management Constraint” The Accounting Review, 77(1): 1-27.

Bayırlı, R. (2006) "Yaratıcı Muhasebe, Etik, Firma Değeri ve Örnek Bir Uygulama", Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Bekçi, İ. ve Avşarlıgil, N. (2011) “Finansal Bilgi Manipülasyonu Yöntemlerinden Yaratıcı Muhasebe ve Bir Uygulama”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 13(2): 131-162.

Beneish, M.D.(1999) " The Detection of Earnings Manipulation” Financial Analysis Journal, 55(5): 24-36.

Canbulut, G. (2008) " Finansal Bilgi Manipülasyonu ve Bir Örnek Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Dalğar, H. ve PEKİN, S. (2011) “Kurumsal Yönetim İle Finansal Tablo Manipülasyonu Arasındaki İlişki: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi’nde Yer Alan Şirketlerde Bir Araştırma”, Mali Çözüm Dergisi, 107: 19-43.

Deangelo, L. E. (1986) “Accounting Numbers As Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders”, The Accounting Review, 61(3): 400-420.

Dechow, P.M., Sloan, R.G. ve Sweeney, A.P. (1995) “Detecting Earning Management” The Accounting Review, 70(2): 193-225.

Demir, V. ve Bahadır, O. (2007) “Muhasebe Manipülasyonu- Yöntemler ve Teknikler-”, Mali Çözüm Dergisi, 84: 103-119.

Doğan, E. (2009) "Finansal Bilgi Manipülasyonu ve Finansal Bilgi Manipülasyonunun Belirlenmesine Yönelik Modeller; İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.

Elitaş, B.L. (2013) “Muhasebe Manipülasyonu ve Muhasebe Bilgi Kalitesine Etkisi”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 58: 41-53.

Healy, P.M. (1985) “The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions”, Journal of Accounting and Economics, 7(1): 85-107.

Holt, A. ve Eccles, T. (2002) "Accounting Practice in the Post-Enron Era: The Implications for Financial Statements in the Propert Industry”, Briefings in Real Estate Finance, 2(4):326-340.

Jones, L. E. (1991) “Earnings Management During Import Relief Investigations”, Journal of Accounting Research, 29(2): 193-228.

Kalaycı, Ş. (2010) “SPPS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri”, 5.Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Küçükkoçoğlu, G., Keskin Benli, Y. ve Küçüksözen, C. (2007) “Finansal Bilgi Manipülasyonunun Tespitinde Yapay Sinir Ağı Modeli Kullanımı”, İMKB Dergisi, 9(36): 1-30.

Küçüksözen, C. (2004) "Finansal Bilgi Manipülasyonu: Nedenleri, Yöntemleri, Amaçları, Teknikleri, Sonuçları ve İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma Örnek", Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Küçüksözen, C. ve Küçükkoçoğlu, G. (2004) "Finansal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma" 1st International Accounting Conference On The Way To Convergence, İstanbul.



Mulford, C.W., Comiskey, E.E., (2002) “The Financial Numbers Game Detecting Creative Accounting Practices”, John Willey&Sons Inc., New York.

Ocak, M. ve Güçlü, F.C. (2014) “Muhasebe Manipülasyonu: Hile, Yaratıcı Muhasebe, Kar ve İzlenim Yönetimine İlişkin Kavramsal Çerçeve”, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 6(3): 123-135.

Özer, G., Alpkan, L. ve Aren, S. (2003) “Kar Yönetimi Uygulamalarına İlişkin Etik Yargı Farklılıkları”, Öneri Dergisi, 5(20): 97-107.

Stolowy, H. ve Breton, G. (2000) "A Review of Research on Accounts Manipulation" 23<sup>rd</sup> Annual Congress of European Accounting Association, Munich.

Stolowy, H. ve Breton, G. (2004) "A Literature Review and Proposed Conceptual Framework " Review of Accounting&Finance, 3(1): 2-66.

Trussel, J. (2003) “Assessing Potential Accounting Manipulation: The Financial Characteristics of Charitable Organizations With Higher Than Expected Program-Spending Ratios”, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 32(4): 616-634.

TDK, (2005) “Türkçe Sözlük”, TDK Yayınları No: 549, Ankara.

Varıcı, İ. ve Er, B. (2013) “Muhasebe Manipülasyonu ve Firma Performansı İlişkisi: İMKB Uygulaması”, Ege Akademik Bakış Dergisi, 13(1): 43-52.