



Optimum

Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Journal of Economics and Management Sciences

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

Türkiye’de Kamu Kesimi Kaynak Tahsisinde Etkinliğin Sağlanması Amacıyla Mali Alan Oluşturma Çabaları
Efforts Towards Creating Fiscal Space to Ensure Effective Allocation of Public Resources in Turkey
Mustafa Alpin GÜLŞEN, Uğur ÇİÇEK

Kitle Fonlaması Finansman Yöntemi: Türkiye’de Sistemin Geliştirilmesine Yönelik Öneriler
Crowdfunding: Suggestions for Development in Turkey
Mehmet Kemalettin ÇONKAR, Muhammet Fatih CANBAZ

Kamu Hastanelerinde Analitik Ağ Süreci Yöntemi ile Finans Yöneticisi Seçimi
Financial Manager Selection with Analytic Network Process Method in Public Hospitals
Nesrin AKCA, Seda SÖNMEZ, Şeyda GÜR, Ali YILMAZ, Tamer EREN

Türkiye’de İslami ve Geleneksel Banka Döviz Mevduatlarının Getirileri Arasındaki İlişki
Relationship between Rate of Returns on Foreign Exchange Islamic and Conventional Deposits in Turkey
Etem Hakan ERGEÇ

Kurumsal İktisatta Açılan Yeni Bir Pencere: Douglass C. North Perspektifinden Kurumların Değerlendirilmesi
A New Window Opened at Institutional Economy: Evaluation of the Institutions in the Douglass C. North Perspective
Merve YOLAL EROĞLU

Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları Kapsamında Muhasebe Eğitiminin Akademisyenler ve Muhasebe Meslek Mensupları Açısından İncelenmesi
Examination of Accounting Education within the scope of International Accounting Education Standards in terms of Academics and Professional Accountants in Turkey
Büşra TOSUNOĞLU, Selim CENGİZ, Zafer ANADOLU

Mülkiyet Yoğunlaşmasının Sermaye Yapısı Üzerindeki Etkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği
Impact of Ownership Concentration on Capital Structures: A Case of Turkish Banking Sector
Işıl EREM CEYLAN

Ortadoğu Ülkelerinde Ticaret Hacmi ve Terör İlişkisi
Terrorism and International Trade Relations in the Middle East Countries
Şennur SEZGİN, Selami SEZGİN

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri
Dergisi**

Yaz / Summer 2018

Cilt / Volume: 5

Sayı / Issue: 2

ISSN: 2148-4228

<http://dergipark.gov.tr/optimum>

Adres: Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Yayın Kurulu, Uşak Üniversitesi, 1 Eylül
Kampüsü, İİBF A – Blok Kat. 4
64200 Uşak / Türkiye

E-posta: optimumdergi@usak.edu.tr

Tel: +90 (276) 221 21 32

Fax: +90 (276) 221 21 33

USAK UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Optimum Journal of Economics and
Management Sciences**

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi yayın hayatına 2014 yılında başlamıştır. Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi elektronik ortamda yılda iki kez (Ocak ve Temmuz) yayımlanan, çift taraflı kör hakemlik sistemi uygulayan ve aşağıdaki indeks ve veri tabanları tarafından taranan akademik bir dergidir.

Optimum Journal of Economics and Management Sciences began publishing in 2014. Optimum Journal of Economics and Management Sciences is published online two times in a year (January and July) and a double blind peer-reviewed academic journal and indexed/abstracted in the databases given below.

İndeksler/ Abstracting and Indexing

-
- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| - ULAKBİM-TR Dizin | - EBSCO |
| - DOAJ | - Scientific Indexing Services |
| - Open Academic Journals Index | - Index Copernicus |
| - Akademik Dizin | - Acar Index |
| - Cite Factor | - Sobiad |
| - Research Bible | - ASOS Index |
| - Arastirmax | - J-Gate |
| - ROAD | |
-

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi
Optimum Journal of Economics and Management Sciences

Yaz / Summer 2018

Cilt / Volume: 5

Sayı / Issue: 2

ISSN: 2148-4228

EDİTÖRDEN

Değerli okuyucular,

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisinin beşinci cildinin ikinci sayısını, yer verdiğimiz iki tanesi İngilizce dilinde hazırlanan, sekiz makale ile sizlerle paylaşıyoruz. Bu makalelerden dört tanesi İşletme, üç tanesi İktisat ve bir tanesi de Maliye alanındandır.

Dergimiz için çok önemli iki gelişmeyi bu sayıda sizlerle paylaşmak istiyoruz. Dergimiz, Açık Erişim Dergiler için önemli bir indeks olan DOAJ tarafından bu sayıdan ve ulusal dergiler için yine büyük bir öneme sahip olan ULAKBİM-TR Dizin tarafından 2017 yılı sayılarından itibaren indekslenmeye başlandı.

Dergimizin bu seviyeye gelmesinde, hiç kuşkusuz, her zaman ifade ettiğimiz gibi; çalışmalarının değerlendirilmesi için Dergimizi tercih eden yazarların, Dergimizin bilimsel çizgisine yön veren hakemlerimizin ve Dergimizin Bilimsel Danışma Kurulu üyelerinin büyük rolünün olduğunu bilincindeyiz. Dergimize emek verenlerin yanı sıra, bizi her geçen gün daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli okurlarımıza ve bilim insanlarına teşekkür ediyoruz.

Saygılarımızla...

Yayın Kurulu

Optimum Ekonomi ve Yönetim
Bilimleri Dergisi

Optimum Journal of Economics and
Management Sciences

ISSN: 2148-4228

Editörler / Editors

Dr. Nezh TAYYAR
Dr. Oytun MEÇİK

Yardımcı Editör / Associate Editor

Dr. Mustafa KARABACAK

Sorumlu Müdür / Managing Director

Ali ÖZOĞLU

Yayın Kurulu / Editorial Board

Dr. Cemil ERTUĞRUL
Dr. Nezh TAYYAR
Dr. Oytun MEÇİK
Dr. Romana PROVAZNÍKOVÁ
Dr. Mustafa KARABACAK

Sahibi / Owner

Dr. Sadiye TUTSAK

**Dergi Sekreteryası / Journal
Secretariat**

Emre ŞAKAR
Erhan EZİCİ
Ercan BAHTİYAR

<http://dergipark.gov.tr/optimum>

Adres: Optimum Ekonomi ve Yönetim
Bilimleri Dergisi Yayın Kurulu, Uşak
Üniversitesi, 1 Eylül Kampüsü, İİBF A –
Blok Kat. 4, 64200 Uşak / Türkiye

E-posta: optimumdergi@usak.edu.tr

Tel: +90 (276) 221 21 32

Fax: +90 (276) 221 21 33

OPTİMUM EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ HAKKINDA

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Ocak ve Temmuz aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili Türkçe olup, İngilizce yazılmış "araştırma makalesi", "derleme", "editöre mektup" ve "kitap yorumları" türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder. Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayımlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayımlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayımlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi elektronik olarak yayınlanır ve değerlendirme süreci elektronik ortamda yürütülür. Dergimiz iktisat, işletme, maliye, ekonometri, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler alanlarındaki bilimsel eserleri yayımlar. Yayımlanan eserlerin telif hakları Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'ne aittir.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'nde yayımlanmasını istediğiniz çalışmalarınızı yazım kuralları ve yayın ilkelerine <http://dergipark.gov.tr/optimum> adresinde belirtildiği gibi belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlayıp site aracılığıyla bize ulaştırabilirsiniz.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'ne 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 garantisi verilmez. Buna ek olarak, makalelerin değerlendirme süresi için tarih verilmemektedir. Yayın Kurulu tarafından incelenen makalelere uygun bulunduğu takdirde hakem(ler) tayin edilmektedir. Hakem(ler)den gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayımlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayımlanmamasına karar verilmekte ve bu karar yazar(lar)a bildirilmektedir. Makale sunum ve değerlendirme süreçlerine ilişkin tüm iletişim DergiPark sistemi ile gerçekleştirilir. Diğer iletişim araçları ile bilgi verilmemektedir.

Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board

- Dr. İbrahim Attila ACAR İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi
Dr. Muhittin ACAR Hacettepe Üniversitesi
Dr. Hamza AL Sakarya Üniversitesi
Dr. Ozan Nadir ALAKAVUKLAR Massey University
Dr. Hamza ATEŞ İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. Osman AYDOĞUŞ Ege Üniversitesi
Dr. Çetin BEKTAŞ Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Dr. Ebru ÇAĞLAYAN AKAY Marmara Üniversitesi
Dr. Ulaş ÇAKAR Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Hakan ÇETİNTAŞ Balıkesir Üniversitesi
Dr. Nelson DUARTE Polytechnic Institute of Porto-ESTGF
Dr. Mahfi EĞİLMEZ İktisatçı
Dr. Metin Kamil ERCAN Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Gülten EREN GÜMÜŞTEKİN Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Dr. Mehmet ERKAN İstanbul Üniversitesi
Dr. Patrizia GAZZOLA Insubria Üniversitesi
Dr. Ramazan GÖKBUNAR Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Hikmet KAVRUK Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Ruşen KELEŞ Ankara Üniversitesi
Dr. E. Fuat KEYMAN Sabancı Üniversitesi
Dr. Yılmaz KILIÇASLAN Anadolu Üniversitesi
Dr. Turhan KORKMAZ Mersin Üniversitesi
Dr. A. Mesud KÜÇÜKKALAY Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Erkan OKTAY Atatürk Üniversitesi
Dr. Fatih ÖZATAY TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Ergun ÖZBUDUN İstanbul Şehir Üniversitesi
Dr. Kerim ÖZDEMİR Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi
Dr. Mustafa ÖZER Anadolu Üniversitesi
Dr. Bekir PARLAK Bursa Uludağ Üniversitesi
Dr. Katarzyna PIWOWAR-SULEJ Wrocław Ekonomi Üniversitesi
Dr. Romana PROVAZNIKOVÁ Pardubice Üniversitesi
Dr. Diana SAPARNIENE Šiauliai Üniversitesi
Dr. Fatih SAVAŞAN Sakarya Üniversitesi
Dr. Serdar SAYAN TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Alpaslan SEREL Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi
Dr. Michaela STRITESKÁ Pardubice Üniversitesi
Dr. H. Ahmet ŞAHİNÖZ Başkent Üniversitesi
Dr. Ramazan ŞENGÜL Kocaeli Üniversitesi
Dr. Murat TAŞDEMİR İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. Osman TEKİR İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi
Dr. Bedriye TUNÇSİPER İzmir Demokrasi Üniversitesi
Dr. İlter TURAN İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. Kamil TÜĞEN Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Ahmet ULUSOY Beykent Üniversitesi
Dr. Öcal USTA Kıbrıs İlim Üniversitesi
Dr. Ercan UYGUR Türkiye Ekonomi Kurumu
Dr. Turgay UZUN Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Dr. A. Erinç YELDAN Bilkent Üniversitesi

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi
Optimum Journal of Economics and Management Sciences

Yaz / Summer 2018

Cilt / Volume: 5

Sayı / Issue: 2

ISSN: 2148-4228

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

- Türkiye’de Kamu Kesimi Kaynak Tahsisinde Etkinliğin Sağlanması Amacıyla Mali Alan Oluşturma Çabaları** 107
Efforts Towards Creating Fiscal Space to Ensure Effective Allocation of Public Resources in Turkey
Mustafa Alpin GÜLŞEN, Uğur ÇİÇEK
- Kitle Fonlaması Finansman Yöntemi: Türkiye’de Sistemin Geliştirilmesine Yönelik Öneriler** 119
Crowdfunding: Suggestions for Development in Turkey
Mehmet Kemalettin ÇONKAR, Muhammet Fatih CANBAZ
- Kamu Hastanelerinde Analitik Ağ Süreci Yöntemi ile Finans Yöneticisi Seçimi** 133
Financial Manager Selection with Analytic Network Process Method in Public Hospitals
Nesrin AKCA, Seda SÖNMEZ, Şeyda GÜR, Ali YILMAZ, Tamer EREN
- Türkiye’de İslami ve Geleneksel Banka Döviz Mevduatlarının Getirileri Arasındaki İlişki** 147
Relationship between Rate of Returns on Foreign Exchange Islamic and Conventional Deposits in Turkey
Etem Hakan ERGEÇ
- Kurumsal İktisatta Açılan Yeni Bir Pencere: Douglass C. North Perspektifinden Kurumların Değerlendirilmesi** 163
A New Window Opened at Institutional Economy: Evaluation of the Institutions in the Douglass C. North Perspective
Merve YOLAL EROĞLU
- Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları Kapsamında Muhasebe Eğitiminin Akademisyenler ve Muhasebe Meslek Mensupları Açısından İncelenmesi** 179
Examination of Accounting Education within the scope of International Accounting Education Standards in terms of Academics and Professional Accountants in Turkey
Büşra TOSUNOĞLU, Selim CENGİZ, Zafer ANADOLU
- Mülkiyet Yoğunlaşmasının Sermaye Yapısı Üzerindeki Etkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği** 193
Impact of Ownership Concentration on Capital Structures: A Case of Turkish Banking Sector
Işıl EREM CEYLAN
- Ortadoğu Ülkelerinde Ticaret Hacmi ve Terör İlişkisi** 205
Terrorism and International Trade Relations in the Middle East Countries
Şennur SEZGİN, Selami SEZGİN



Türkiye’de Kamu Kesimi Kaynak Tahsisinde Etkinliğin Sağlanması Amacıyla Mali Alan Oluşturma Çabaları¹

Mustafa Alpin GÜLŞEN*, Uğur ÇİÇEK**

ÖZ

Günümüzde kamu kesiminin artan sorumlulukları, kamusal finansmana ilişkin önerilerin ortaya konulmasını zorunlu kılmaktadır. Bu önerilerin başında gelen mali alan, bir ülkenin makroekonomik planlarına uygun olarak mali sürdürülebilirliklerine zarar vermeden finansal kaynak yaratma kapasitesini ifade etmektedir. Çalışmada kamu kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanması amacıyla mali alan oluşturma çabasının Türkiye’de kamu kesimi açısından önemi ve reel politika oluşturma sürecindeki uyumu vurgulanmaktadır. Çalışmanın amacı mali alan kavramının açıklanması, uluslararası kuruluşların mali alan oluşturma konusundaki önerilerinin belirtilmesidir. Çalışmada, Türkiye’de mali alanın oluşturulması sonrasında elde edilen kaynakların ne şekilde kullanıldığı konusunda genel bir değerlendirme yapılmaktadır. Buna göre özellikle faiz harcamalarının azaltılıp mali alan oluşturulduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Mali Alan, Kamu Harcamaları, Kaynak Tahsisi

JEL Sınıflandırması E62, H50, H30.

Efforts Towards Creating Fiscal Space to Ensure Effective Allocation of Public Resources in Turkey

ABSTRACT

Increasing responsibilities of public sector make it imperative to offer suggestions for the financing problem. The fiscal space at the beginning of these proposals refers to the capacity to generate financial resources in accordance with the macroeconomic plans of an entity, without harming its fiscal sustainability. The fiscal space emerges as a concept that aims to increase public income. This study is important as it examines the significance of creating a fiscal space for efficient allocation of public resources in Turkey, aiming to explain the concept of fiscal space, describing suggestions of international institutions and showing the developments in Turkish economy. We offer a general assessment on the utilization of the financial resources after the creation of the fiscal space in Turkey. Efforts to establish the fiscal space have been positive. Accordingly, it is seen that interest expenditures are reduced and financial area is created.

Keywords: Fiscal Space, Public Expenditure, Resource Allocation

JEL Classification: E62, H50, H30.

Geliş Tarihi / Received: 21.01.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 01.04.2018

¹ Bu makale, 28 Eylül – 1 Ekim 2017 tarihlerinde Antalya’da gerçekleştirilen II. Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kongresinde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

* Öğr. Gör., Akdeniz Üniversitesi, Kumluca Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, m.alpingulsen@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2860-4469.

** Dr. Öğr. Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, Muhasebe ve Finansal Yönetim Bölümü, ugrucicek@mehmetakif.edu.tr, ORCID:0000-0003-1357-2561.

1. GİRİŞ

Günümüzde kamu kesiminin rolünün ulusal ölçekte artması beraberinde finansman sorununu gündeme getirmekte; uluslararası finansal piyasaların genişlemesi de ekonomi üzerinde önemli bir etken olmaktadır. Kamu kesiminin ekonomik büyüme, fiyat istikrarı ve piyasa dinamiklerinin üretmek istemediği mal ve hizmetleri üretme zorunluluğu gibi ekonomik sorumluluğunun yanında yoksulluğu azaltmaya, gelir dağılımında adaleti sağlamaya ve işsizliği önlemeye yönelik sosyal politika harcamalarını da üstlenmesi neticesinde yapılacak harcamaların finansmanın nasıl karşılanacağı hususu yüksek bir öneme sahip olmuştur. Ekonomik krizlerin neden olduğu mali sorumlulukların çoğunlukla kamu kesimi bütçesinden karşılanması ve bununla birlikte gelişmiş ekonomilerin borç yükümlülüklerinde meydana gelen büyük artışlar, finansman sorununu ayrıca önemli hale getiren faktörlerden olmuştur. Söz konusu soruna yönelik yapılan önerilerden biri olan mali alan kavramı bu kapsamda çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Çalışmada öncelikle mali alan kavramının teorik çerçevesine değinilmektedir. İkinci olarak mali alanı oluşturma yöntemleri, üçüncü olarak ise maliye politikası uygulamalarında mali alanın konumu analiz edilmektedir. Çalışmada son olarak Türkiye’de mali alan ve mali alanın kullanımına ilişkin değerlendirmelere yer verilmektedir.

2. MALİ ALAN KAVRAMI

Mali alan kavramı kamu kesiminin ekonomik kalkınma ve sosyal politika amaçlarına ulaşabilmesi için finansal kaynak yaratabilme kabiliyetini ifade etmektedir. Mali alan, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki kamu gelirlerinin payını ölçerek tahmin edilebilecek niceliksel ve bütçesel bir boyuta sahip olarak ifade edilmektedir. Bununla birlikte mali alan kavramının sadece ilave bir kamu geliri yaratabilme kabiliyeti ile sınırlı olduğu düşünülmemelidir. Kamu kesimi, ekonomik büyüme yoluyla da mali alan oluşturabileceği gibi mali sürdürülebilirliği ve mali disiplini negatif etkilememek koşuluyla borçlanmayla da mali alan oluşturabilme imkânına sahiptir. Ek olarak mali alan kavramı, yapısal dönüşümü destekleyecek önlemleri içeren kamu harcamalarını arttırma potansiyelini de ifade etmektedir (UNCTAD, 2014:161). Literatürde her ne kadar farklı tanımlar olsa da söz konusu kavramı ilk olarak 2005 yılında kullanan (Aşan, 2014:35) Peter Heller mali alanı, bir hükümetin ekonominin mali durumunun sürdürülebilirliğine herhangi bir zarar vermeden, hedeflenen bir amaç için kaynak sağlamasına imkân tanıyan “bütçe odası” şeklinde tanımlamaktadır (Heller, 2005:3).

Dolayısıyla mali alan kavramıyla ilgili yapılan tanımlarda mali sürdürülebilirlik, orta ve uzun vadeli makroekonomik hedefler, kaynak havuzu bulma ve mali disiplinin oluşturulması da ön plana çıkmaktadır (Ünsal ve Durucan, 2013:29).

Mali sürdürülebilirlik, kamu kesimi borç stokunun ekonomideki payının sürekli bir şekilde artmaması durumu olarak tanımlanabilir. Bir diğer ifadeyle kamu kesiminin makroekonomik hedeflerini herhangi bir borç yükümlüğüne girmeden uygulayabilme kapasitesi; borçlanma ile finanse edildiği durumlarda ise borç ödeme gücünün² geleceğe aktarılması olarak tanımlanmaktadır. Bu açıdan mali alan ile mali sürdürülebilirlik arasında birtakım ilişkileri bulunmaktadır. Bu ilişkilerden ilki, mali alana duyulan ihtiyacın karşılanması için kısa veya uzun vadede yapılacak yüksek kamu harcamasının bugünkü ve gelecekteki gelirlerden sağlanması gerekmesinden kaynaklanmaktadır. Bu harcamaların borç ile finanse edilmesi kamu

² Borç ödeme gücü veya mali yeterlilik (fiscal solvency) kısaca kamu kesiminin borç yükümlülüğünü karşılayabilme yeterliliğini ifade etmektedir (Mendoza ve Oviedo, 2009:135)

kesiminin bugünkü ve gelecekteki gelir üretme kapasitesinin düşük olduğunu göstermektedir. Söz konusu ilişkilerin ikincisi ise; cari harcama programlarının orta ve uzun vadeli etkilerine yönelik mali alan oluşturulmasının, mali sürdürülebilirlik üzerinde önemli bir etkiye sahip olmasıyla ilgilidir. Söz konusu cari harcamaların, gelecekte yeni bir harcama yapılmasını zorunlu kılp kılmaması, dolayısıyla gelecekte ilave bir mali alana ihtiyaç duyulup duyulmayacağı hususunun mali sürdürülebilirlik ile yakından ilişkili olduğunu göstermektedir (Heller, 2005:4).

Diğer taraftan mali alan ve mali sürdürülebilirlik ile ilgili söylenenlerin doğal bir koşulu olarak mali disiplin konusu ortaya çıkmaktadır. Bütçe dengesinin kısa ve orta vadede tutarlılığın sağlanması olarak ifade edilen mali disiplinin sağlanması için özellikle konjonktürel mali risklerin artış gösterdiği dönemlerde bütçe açıklarının finansmanını sağlamada bir mali alanın hazır bulunması gerekmektedir. Bu açıdan mali disiplin ile mali sürdürülebilirlik kavramlarının birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olduğu ifade edilebilir.

Mali alan ile ilgili orta ve uzun vadeli makroekonomik hedeflere ulaşma isteği ekonomilerin gelişmişlik seviyelerine göre farklılıklar göstermektedir. Dolayısıyla ulaşılmak istenen hedefler, söz konusu ekonomilerin hangi mali kaynakları kullanabilecekleri sorununu gündeme getirmektedir. Bir diğer ifadeyle ulaşılmak istenen sosyal ve ekonomik hedefler, bu politikaların finansman sorununu da beraberinde getirmektedir. Kamu kesiminin hangi kaynaklardan finansman sağlayacağı ise ülkelerin ekonomik seviyelerine göre değişiklik göstermektedir.

Kavramsal çerçeveye ek olarak mali alan kavramı (kamu harcamalarına finansman sağlanması bakımından) Birleşmiş Milletlerin öncülüğünde Binyıl Kalkınma Hedefleriyle birlikte gündeme gelmiştir (Ünsal ve Durucan, 2013:29). 2000 yılında 147 devlet ve hükümet başkanının da dahil olduğu 189 ulusun temsilcileri biraraya gelerek Binyıl Kalkınma Hedefleri'nin kabul edilmiş; yoksulluk, eğitim ve kalkınma gibi temel sorunlara 21'inci yüzyıl içinde son verilmesi amaçlanmıştır (DPT, 2010:12). Binyıl Kalkınma programında belirtilen 8 hedef aşağıdaki gibidir:

1. Aşırı yoksulluk ve açlığın ortadan kaldırılması
2. Evrensel ilköğretimin gerçekleştirilmesi
3. Kadın-erkek eşitliğinin sağlanması ve kadınların konumunun güçlendirilmesi
4. Açlık çeken nüfusun yarı yarıya azaltılması
5. Anne sağlığının iyileştirilmesi
6. HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele edilmesi
7. Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması
8. Kalkınma için küresel bir ortaklık geliştirilmesi

UNDP'ye göre (2016:13) yukarıda sayılan hedeflere ulaşmada ekonomilerin gelişmişlik seviyelerine göre harcama ve gelir politikalarının belirlenmesi gerekmektedir. Finansman kaynaklarını tahsis etme seçenekleri ise mali alan yaratmaktan iklim finansmanını kullanmaya, yoksullara faydası olmayan sübvansiyonları kesmekten kaynakları daha etkin kullanmaya kadar uzanan geniş bir yelpazede yer almaktadır.

3. MALİ ALAN OLUŞTURMA YÖNTEMLERİ

Kamu kesiminin finansman bulabilme kabiliyeti ile ilgili olarak mali alan oluşturabilmenin çeşitli yöntemleri bulunmaktadır. Söz konusu hedeflere ulaşabilmek için

ülkelerin ekonomik gelişmişlik seviyesine göre belirlenmesi gereken birtakım yöntemlere ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla ülkelerin hangi amaçla mali alan oluşturacağı ile bu mali alanı oluşturabilme kabiliyeti farklılık arz etmektedir. Bu bağlamda ülkeler, teknolojik yeniliklerin gerektirdiği kurumsal ve altyapısal revizyonlar ile yoksulluğun azaltılmasına veya ortadan kaldırılmasına yönelik politikalar aracılığıyla mevcut toplumsal ve ekonomik yapıyı çağdaş ekonomiler seviyesine getirebilmek gibi nedenlerle mali alana ihtiyaç duymaktadır. Mali alan oluşturabilme yöntemleri şu şekilde özetlenmektedir:

Kamu kesimi harcamalarının etkinliğinin artırılması: Toplumsal ve küresel gelişmeler neticesinde kamu kesimi harcamalarının artış göstermesi, kamu kesimi kaynaklarının en az maliyet-en fazla fayda prensibiyle kullanılması gerekliliğini ön plana çıkarmaktadır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda aşırı maliyet, verimsiz proje yönetimi ve altyapı yatırımları ile kamu kesiminin kaynaklarının etkin kullanılmadığı ifade edilmektedir.

Vergi önlemlerinin alınması: Vergi yükünün nispeten düşük olduğu ülkeler, gelirlerini artırmak için birtakım tedbirler olarak mali alan oluşturma fırsatına sahiptirler. Bunun yanında, vergi oranlarını yükseltmek yerine vergi tabanının genişletilmesi ve vergi idaresinin denetim gücünün artırılması da tercih edilmektedir (Linde, 2011:2).

Bununla birlikte vergi oranlarının artırılması mevcut vergi yükünü de arttırarak iç talebi daraltıcı bir etkide bulunabilir. Bu etki sonucunda merkezi yönetimin vergi gelirlerinde artış olmasının yanında vergi kaçağı sorunu da ortaya çıkabilir. Literatürde Laffer eğrisi olarak adlandırılan bu etkiye göre vergi haddi ile vergi geliri arasında önce aynı sonra ters yönlü bir ilişki meydana gelecek, vergi haddi arttıkça vergi geliri önce artacak daha sonra ise azalma eğilimde olacaktır (Ünsal, 2009:571). Bu açıdan vergi yükünün daha adil bir sistemle paylaşılması veya vergi idarelerinin daha etkin bir sistemle çalıştırılması nispeten faydalı olacaktır.

Özel sektör girişimlerinin varlığı: Ekonomilerde özel sektörün yaygınlığı kamu kesiminin mali kaynak ihtiyacını ve sunacağı hizmet türlerini azaltmaktadır. Ek olarak altyapı yatırımlarının kamu kesimi yerine özel sektör tarafından üstlenilmesi de bu yatırımların bütçeden değil sermaye piyasaları tarafından finanse edilmesi sonucunu doğurarak ilave bir mali alan oluşturulmasına katkıda bulunacaktır (Linde, 2011:3). Dolayısıyla piyasa dinamikleri tarafından üretilecek mal ve hizmetleri kamu kesiminin üstlenmesi, bütçe üzerinde negatif etkide bulunacaktır. Bu etki sonucunda mali alan daralarak hedeflenen politikalar için finansman zorluğu olacaktır.

Uluslararası yardımlar: Özellikle düşük gelirli ülkelerin mali alan oluşturma konusunda sınırlı hareket alanı bulunmaktadır. Dolayısıyla söz konusu ülkelerin ulusal kaynaklardan gelir elde etme imkânına kavuşana kadar mali alan oluşturmak için orta vadede dış kaynaklardan hibe yardımları alması gerekmektedir (Linde, 2011:3). Mali alanı oluşturacak bu yöntem daha çok az gelişmiş ve merkezi yönetimin olmadığı veya zayıf olduğu ülkelerde görülmektedir.

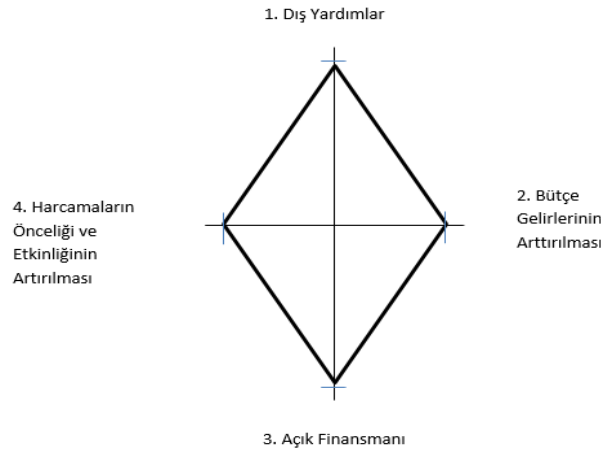
Kamu iktisadi teşekkülü: Verimsiz ve zarar eden kamu iktisadi teşekkülleri, daha üretken amaçlar için kullanılabilir bütçe kaynaklarını olumsuz etkilemektedir. Bu durum kamu kesimi borç yükünü arttırmakta; mali alan oluşturma kabiliyetini sınırlandırmaktadır (Linde, 2011:3).

Borçlanma: Bir diğer mali alan kaynağını ise kamu kesiminin borçlanma kapasitesi oluşturmaktadır. Borçlanma kapasitesi de mevcut borcun miktarına, şarta bağlı yükümlülüklere ve teminatların derecesine göre sınırlanmaktadır. Dolayısıyla ekonomilerin büyüme beklentisi ne kadar güçlü olursa borçlanma kaynağı bulabilme ve borç ödeme gücü de o kadar artacak ve böylece mali alan oluşturmada önemli bir avantaj sağlamış olacaktır. Ek olarak mali yönetimin disiplinli olmasıyla birlikte düşük borç stoku ve makroekonomik istikrara sahip ekonomiler, uluslararası piyasalardan düşük faizle borçlanarak düşük faizden kaynaklanan ilave bir mali alan

imkânına sahip olmuş olacaktır (Linde, 2011: 3). Bu açıdan mali alanın gelecekte genişleyeceği beklentisi ekonomilerin mali riskinin düşük olduğunu gösterecek ve böylece borçlanma maliyetini nispeten düşürmüş olacaktır. Borçlanma maliyetinin düşmesi faiz ödemelerinin bütçede oluşturacağı yükü azaltarak mali alanı genişleten önemli bir faktör olacaktır.

Yukarıda bahsedilen mali alan oluşturmada kullanılacak yöntemlerin seçiminde ülkelerin kendine özgü koşulları önem arz etmektedir. Bir diğer ifadeyle mali alan oluşturmak, bir ülkedeki başlangıç koşullarına, kamu kurumlarının güçlü ve zayıf yanlarına ve performanslarını iyileştirmek için yaptıkları veya yapacakları reformlara bağlıdır. Her ülkede farklı olmakla birlikte ülkelerin mali alan oluşturma seçenekleri “mali alan elması” ile sembolize edilmektedir. Bu tipolojide ülkeler borçlanmaya, uluslararası yardıma, gelirlerini yükseltme çabasına ve harcamalarının etkinliğini yükseltmesine göre değerlendirilmektedir (Dünya Bankası (WB), 2006:27). Mali alanın genişlemesine imkân sağlayan söz konusu dört kaynağın uygulanmasında ise makroekonomik istikrar ve mali sürdürülebilirlik konularına önem verilmesi gerekmektedir (Roy vd., 2007:20). Mali alan elması Şekil 1’de kaynaklar itibarıyla gösterilmiştir:

Şekil 1’de gösterilen mali alan elmasının şekli, kaynakların her birinin mali alana göreceli katkısını göstermektedir. Söz konusu katkılar şöyle ifade edilebilir (Heller, 2006:75-77):



Şekil 1: Mali Alan Elması

Kaynak: (Roy,2007:6).

GSYİH içinde Kamu Kesimi Gelirlerinin Artırılması: Bu finansman kaynağı, vergi yükü düşük olan ekonomiler için etkin bir seçenektir. Gelir düzeyi düşük olan ülkelerde vergilerin payını GSYİH'nin en az %15'i düzeyine yükseltmek asgari bir hedef olarak gösterilmektedir.

Kamu kesimi harcamalarının önceliklendirilmesi: Mali alanını genişletmek isteyen hükümetlerin verimsiz harcamaları azaltarak bu harcamalarını öncelik sırasına göre yeniden düzenlemesi gerekmektedir. Bu seçenek özellikle kamu kesimi harcamasının GSYİH içindeki payının yüksek olduğu ülkeler için önem arz etmektedir.

Dış yardımlar: Dış yardımlar, borçlanma seçeneğinin aksine açık bir şekilde mali alan sağlamaktadır. Bunun nedeni, borçlanmanın gelecekteki borç ödeme yükümlülüğünü artırmasının yanında mali alanı da daraltmış olmasıdır. Ancak yardımların da sürekli olup olmaması ve miktarın öngörülebilir olması önem taşımaktadır. Ayrıca, yardımlara olan

bağımlılığın artması durumunda ülkelerin mali alan yaratma kabiliyetinin azalma ihtimali de yüksek olacaktır.

Borçlanma: İlave mali alan yaratmada bir diğer seçenek de iç ve dış borçlanmadır. Ancak iç veya dış borçlanma tek başına borç miktarıyla değerlendirilmemeli; borcun faizi ve vadesi, gelecekte yaratacağı veya daraltacağı mali alanı, geri ödemede kullanılacak gelirlerin finansmanı da göz önünde bulundurulmalıdır.

Para Basma: Mali alan yaratmada bir diğer seçenek olan para basma, yeterli likiditenin olmadığı durumlarda enflasyonu tetiklemeyecek şekilde tercih edilebilir. Ancak bu seçenek oldukça sınırlı olup genellikle enflasyonist etkilere neden olmaktadır.

4. MALİYE POLİTİKASI UYGULAMALARINDA MALİ ALANIN KONUMU

Mali alan kavramı doğası gereği maliye politikası hedeflerinin uygulanması hususunda önemli bir fırsat vermektedir. Ekonomik istikrarının sağlanmasında, gelir dağılımının iyileştirilmesinde veya ekonomik büyümeyi sağlamada kamu kesiminin uygulayacağı politikaların finansmanı, mali alan vasıtasıyla oluşturulabilmektedir. Kamu kesiminin vergiler, kamu harcamaları ve borçlanma gibi maliye politikası araçlarını kullanarak mali alan yaratabilme kapasitesi, kamu kesimi kaynaklarının makroekonomik hedeflere aktarılmasına katkıda bulunmaktadır.

Bununla birlikte kamu kesimi harcamaları hem mali yeterlilik hem de makroekonomik istikrar açısından sınırlandırılmıştır. Ülkelerin kısa vadeli makroekonomik istikrardan ödün vermeksizin kamu harcamalarını artırabildiğinde ortaya çıkan “Makroekonomik Alan (Macroeconomic Space)” hem mali hem de bunları üstlenen ülkeler tarafından karşı karşıya kalınan makroekonomik kısıtlamalar dahilinde yapılmaktadır. Bu açıdan kamu kesimi, mali yeterlilik (ödeme gücü) ve mali sürdürülebilirliği sağlama konusunda önemli sorumluluklar üstlendiği için ilave bir harcama yaptığında mali ve makroekonomik alana ihtiyaç duymaktadır (Perotti, 2007:18). Dolayısıyla makroekonomik alan kavramı makroekonomik istikrarın korunmasıyla birlikte kamu harcamalarını artırma becerisi olarak ifade edilmekte (WB, 2009:199); mali alanı belirlemede önemli bir rol üstlenmektedir.

Bu kapsamda etkili bir maliye politikası hem makroekonomik istikrarı hem de mali yeterliliği dikkate alacak şekilde tasarlanmalıdır. Söz konusu ilişki Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Makroekonomik ve Mali Alanın Alternatif Senaryoları

	Mali Alan	Ödeme Gücü Güçlü (Mali Alanın Varlığı)	Ödeme Gücü Zayıf (Mali Alanın Yokluğu)
İstikrar			
Makroekonomik istikrar sürdürülebilir		A	B
Makroekonomik istikrar riskli durumda		C	D

Kaynak: (WB, 2006:29).

Tablo 1, makroekonomik istikrar ile ödeme gücünü içermektedir. Maliye politikasındaki değişiklikler makroekonomik etkilere sahip olduğu için ödeme gücü kamu harcamaları üzerinde tek başına kısıtlayıcı bir faktör değildir. Kamu kesiminin harcamalarındaki artış hem ödeme gücüyle (mali yeterlilikle) uyumlu olduğunda hem de makroekonomik istikrarı olumsuz etkilemediği durumda, kamu kesimi harcamalarının verimliliğini artırmaktadır. Bu durum Tablonun A bölgesinde gösterilmekte, genellikle konjonktür karşıtı maliye politikası (countercyclical fiscal policy) uygulandığında ortaya çıkmaktadır. Buna karşılık, Tablonun C

bölgesinde, harcamaların genişlemesine yönelik maliye politikaları, ekonominin tam istihdamda olabilmesi ve borç ödeme gücünü arttırsa bile mali genişleme istikrarı bozucu bir etkiye yol açabileceği için tercih edilmeyecektir. Kamu harcamalarının genişlemesinin borç ödeme gücünü güçlendirdiği fakat makroekonomik istikrarı zayıflattığı bu gibi durumlarda, mali genişlemenin makroekonomik istikrarla tutarlı olmasını sağlamak için diğer politikaları (örneğin daraltıcı para politikaları) uygulamak gerekli olabilir (WB, 2006: 29). Diğer taraftan Tablonun B bölgesinde bulunan mali alanının olmadığı ülkeler kamu harcamalarının etkinliğini artırarak makroekonomik istikrarı sürdürülebilir kılacak maliye politikaları izleme fırsatı bulabilir. Ek olarak mevcut kamu harcamalarının sabit halde kalması veya üretken alanlara kaydırılması da benzer katkıyı sağlamış olacaktır. Son olarak mali alanın olmadığı durumu ifade eden D bölgesinde, daraltıcı maliye politikasıyla makroekonomik istikrar riskli durumdan çıkma fırsatına sahip olacaktır. Bu durumda borç stokunun azalmasıyla orta ve uzun vadede mali alan genişleyecektir.

Bu kapsamda ülkelerin maliye politikalarını oluşturma ve uygulama konusunda borçlanma düzeyi ve kamu açıklarının durumu, mali anlamda hareket alanlarını gösteren önemli bir gösterge olmaktadır. Mali yeterlilik ve mali sürdürülebilirlik hususlarında makroekonomik istikrarı olumsuz etkilemeden, karşı dönemselleştirilmiş maliye politikası uygulayabilmenin mümkün olması durumu olarak ifade edilen mali alan, daralma dönemlerinde daha kolay kaynak bulma ve harcama imkânı vermektedir. Ülkelerin kamu kesimi borç stokları, karşı dönemselleştirilmiş maliye politikası uygulamalarına imkân veren kaynakların kısıtlanmasına yol açan borç servisi hususunu beraberinde getirerek mali alanı daraltmakta, bununla birlikte mali teşviklerin alternatif maliyetini gösteren borç faiz oranlarının seviyesi de söz konusu mali alanı daraltan ilave bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Mali açıdan diğer ülkelere bağımlılığı yüksek olan ekonomilerde mali teşvikler yerine ağırlığın kur düzenlemelerine kaydırılması mali çarpanı etkisiz bırakmakta (veya etkisini azaltmakta), maliye politikası yerine para politikası regülasyonlarının yapılması neticesinde ise bir maliye politikası aracı olan mali alan oluşturma seçeneği gücünü kaybetmektedir.

Günümüzde küreselleşmeye yönelik uygulanan politikalara paralel olarak uluslararası iş birliğinin olmaması, vergi tabanının aşınmasının yanı sıra mali alanı da daraltıcı etkide bulunabilmektedir. Bu açıdan ulusal vergi politikaları, uluslararası birtakım etkilere neden olabilir. Örneğin, vergi teşvikine yönelik alınan olumsuz kararlar neticesinde, doğrudan yabancı yatırımlar nispeten daha olumlu vergi teşviki politikası uygulayan ülke/ülkelere yönelebilir ve böylece büyüme beklentileri düşerek vergi tabanında bozulma meydana gelebilir. Bu durum ise düşük gelirli ülkelerde artan kamu harcamalarının kapsamını önemli ölçüde sınırlandırarak gelir artırma ihtiyacı ile yatırımları teşvik etme arasında kararsızlığa sebep olabilir. Dolayısıyla vergi rekabetinin arttığı günümüzde söz konusu olumsuz durumlardan kaçınmak adına uluslararası iş birliğine de ihtiyaç duyulabilmektedir. Bununla birlikte birtakım büyüme odaklı maliye politikaları reformlarının uygulanması da mali alanı gerektirmektedir. Kamu kesimi gelirlerini arttırmaya yönelik reformlar vergi yükünde adaletsizlik gibi çarpıklıkları azaltmaya odaklanmalıyken harcama reformları öncelikle harcamaların verimliliğini arttırmaya yönelik olmalıdır. Söz konusu politikalar sadece mali alanın oluşturulmasını sağlamaz, aynı zamanda orta ve uzun vadeli ekonomik büyümeye doğrudan katkıda bulunur. Bu açıdan mali alanın genişletilmesinde ülkelerin, tarafsız mali reformlara öncelik vermesi gerekmektedir (Çaşkur, 2011:20-27).

Bu noktada, maliye politikalarının uygulanmasının hem bir nedeni hem de sonucu olan mali alanın nasıl ölçüldüğü konusu da önem taşımaktadır. Mali alanın mali sürdürülebilirlik, mali disiplin ve mali yeterlilik gibi kavramlarla olan ilişkisi, ölçüm yönteminin de yine bu kavramlarla doğrudan ilişkili olması sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla daha kapsayıcı bir kavram olan mali sürdürülebilirlik üzerinden mali alanı ölçme eğilimi bulunmaktadır.

Mali alan ile mali sürdürülebilirlik arasındaki ilişkiye yönelik analizlerde, ilave bir kamu kesimi harcamasının bütçe dengesi üzerinde oluşturacağı etki incelenmektedir. Bu analizler; gelecekte ortaya çıkacak koşullar bugüne indirgenerek tahmin edilmesi yoluyla yapılmaktadır. Bu amaçla kullanılan yöntemlerin başında, zamanlar arası bütçe kısıtı yöntemi ve borçlanma limiti yaklaşımları gelmektedir. Zamanlar arası bütçe kısıtı yönteminden hareket eden analizlerde kamu borçlanma gereksiniminin GSYİH'ye oranının sabit kalması için verilmesi gereken faiz dışı bütçe fazlası göstergesinin GSYİH'ye oranı hesaplanmaktadır (Berke, 2009: 32). Yöntemde öncelikle; ne kadar faiz dışı fazla verilmesi gerektiği hesaplanmaktadır. Daha sonra ise mevcut faiz dışı fazla ile hesaplanan faiz dışı fazla karşılaştırılmakta ve aralarındaki pozitif fark mali alan olarak nitelendirilmektedir. Borçlanma limiti yönteminden hareketle mali alanın ölçümünde ise mali alan ülkelerin gerçek borç seviyesi ile onların ekonomisinin tarihsel perspektifinin ortaya koyduğu potansiyel borç limiti arasındaki farktan yola çıkılarak tespit edilmektedir. Bu yöntemde, mevcut borç stoku ile borç limiti arasındaki fark mali alan olarak nitelendirilmektedir (Ulusoy vd. 2013:230).

Diğer taraftan uygulanacak maliye politikaları ile mali alan arasındaki ilişkinin yapısı ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre değişiklik göstermektedir. Ülkelerin makroekonomik politika hedeflerinin orta ve uzun vadede mali sürdürülebilirliğine olumsuz etkide bulunmayacak bir finansal kaynak yaratma kapasitesi olarak tanımlanan mali alan, tanımı gereği de her ülkede farklılık göstermektedir.

Ülkelerin demografik ve coğrafi yapısı, gelir toplayabilme ve harcama yapabilme gücü ile bileşenlerindeki farklılıklar ve başlıca bu faktörlerden kaynaklanan makroekonomik hedeflerdeki farklılıklar, mali alanın her ülkede benzerlik göstermemesine neden olan etkenler olarak belirtilebilir.

Schick'e göre, (2008) mali alanın oluşturulmasında genel olarak tüm ülkelere orta ve uzun vadeli mali sürdürülebilirlikleriyle tutarlı maliye politikaları reformları yapması beklenmektedir. Gelir seviyesi düşük olan ülkelere, kalkınmayı ve ekonomik büyümeyi teşvik etmek ve kamu kesimi gelirlerini arttırmak amacıyla ilave harcama yapma fırsatını değerlendirmesi beklenmektedir. Orta gelirli veya gelişmekte olan ülkeler için kamu kesiminin gelecekteki mali pozisyonunu riske atmaksızın hızlı kalkınmayı teşvik etmesi beklenmektedir. Gelir seviyesi yüksek olan gelişmiş ülkelere ise, orta ve uzun vadeli bütçe kararlarıyla tahsis edebileceği finansman kaynaklarını değerlendirmesi beklenmektedir. Bu açıklamalardan hareketle mali alan kavramının farklı gelişme aşamalarındaki ülkeler için farklı anlamları olduğu sonucuna varılmaktadır. Düşük gelirli ülkeler açısından önemli olan husus, vergi tabanındaki yetersizlikler, yapısal mali dengesizlikler ve beşerî ile fiziki sermaye yatırımlarını yapabilmek için kaynakların nasıl yaratılacağıdır. Orta gelirli ülkeler açısından, vergi gelirlerinin GSYİH içindeki oranı, altyapı ve diğer yatırım harcamalarına bağlı olarak mali alan yaratma fırsatı bulunmaktadır. Gelişmiş ülkeler açısından ise ekonomik büyüme, gelir politikaları ve tasarruflar yoluyla yaratabileceği mali alanı nasıl tahsis edeceği sorusu önem kazanmaktadır. Diğer ülke gruplarından farklı olarak potansiyel büyüme sınırlarına yaklaşmış olan gelişmiş ülkelerin açısından, büyümeyi teşvik edecek bütçe politikaları ile gelecekteki mali alanı genişletebilme fırsatları sınırlı olmaktadır.

5.TÜRKİYE'DE MALİ ALAN VE KULLANIMINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRME

Türkiye'de mali alan oluşturma konusunda Atabey Ertürk (2013), Çaşkurlu (2011) ve Kaya (2010) tarafından yapılan çalışmalar bulunmakla birlikte Maliye Bakanlığının 2016 yılında yayımladığı Yıllık Ekonomik Rapor 'da Türkiye'nin mali alan oluşturma konusunda nispeten

daha sade, kapsayıcı ve güncel göstergelere yer verilmiştir. Bu nedenle çalışmanın bu bölümünde ilgili raporun sunduğu bilgiler ışığında değerlendirilmeler yapılmaya çalışılacaktır.

Raporda, mali alan oluşturmaya yönelik göstergeler, faiz dışı fazla, faiz giderlerinin bütçedeki ve GSYİH’deki payı ve faiz giderlerinin vergi gelirlerine oranı olarak belirlenmiştir. Söz konusu göstergelerle yapılan değerlendirmede Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı’nın uygulanmaya başlanmasıyla, 2002 yılından itibaren faiz giderlerinin hem bütçe giderleri içindeki payının hem de GSYİH içindeki payının önemli ölçüde azaldığı vurgulanmıştır. Buna göre 2002 yılında %43,2 olan faiz giderlerinin bütçe içindeki payı 2014 yılında %11,1’e, faiz giderlerinin GSYİH içindeki payının da aynı dönemde %14,8’den %2,9 seviyesine indiği; diğer taraftan 2002 yılında %85,7 olan faiz giderlerinin vergi gelirlerine oranının 2014 yılında %14,2’ye düştüğü ifade edilmiştir.

Raporda, faiz giderlerinin bütçe içindeki payının azalmasıyla sağlanan mali alanın eğitim, sağlık ve altyapı gibi alanlar için kullanıldığı ifade edilmiş olup Şekil 2’de gösterilmiştir. Ek olarak raporda, 2014-2018 dönemini kapsayan 10. Kalkınma Planı kapsamında 2015 yılında “Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı Eylem Planı” yürürlüğe konulduğu belirtilmiştir. Program çerçevesinde, mevcut harcama programları gözden geçirilerek verimsiz harcamaların tasfiye edilmesi, bu yolla oluşturulacak mali alanın öncelikli harcama alanlarına tahsis edilmesi ve faiz hariç harcamaların belirli bir seviyede tutulması amaçlanmıştır. Söz konusu program kapsamında;

I. Büyüme için gereken altyapı yatırımlarını tespit etmek üzere büyümeye daha fazla katkı sağlayacak öncelikli alanların belirlenmesine yönelik bir çalışma yürütülmesi,

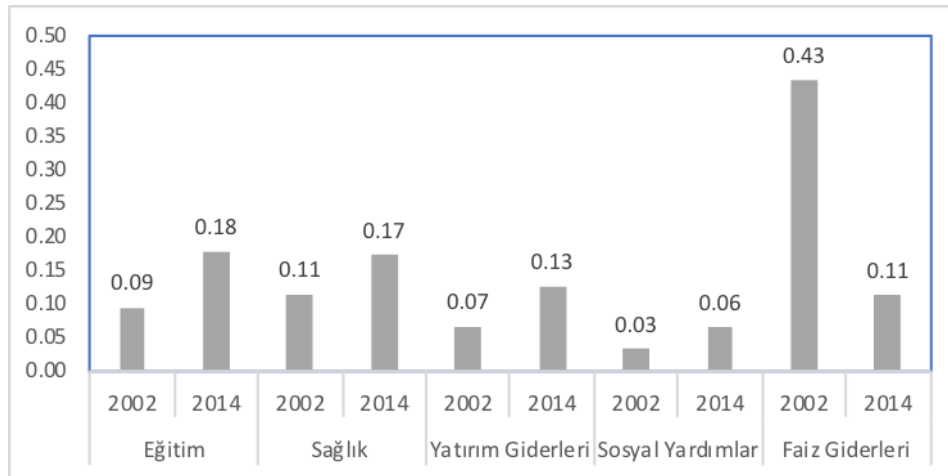
II. Sektörel ve bölgesel yıllık yatırım tahsislerinin plan hedefleriyle uyumunun sağlanması,

III. Yatırım programındaki mevcut proje stoku önceliği ve etkinliği bakımından gözden geçirilerek stoktaki sorunlu projelerin tespit edilmesi ve gerekli tedbirler alınarak yatırım programının sürdürülebilirliğinin artırılması,

IV. Bütçe sisteminde yatırım-cari harcama sınıflandırması gözden geçirilerek söz konusu sınıflandırmaların kapsamı ile ilgili gerekli düzenlemelerin yapılması,

V. Yatırım projelerinin finansmanının (iç kaynak, dış kredi, hibe vb.) en uygun yöntemle sağlanmasına yönelik tedbirlerin alınması planlanmaktadır.

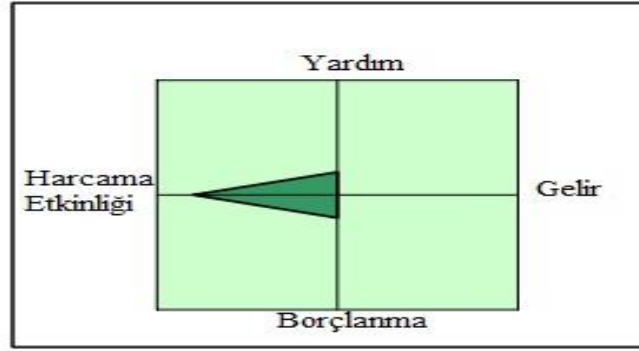
Tablo 2: Türkiye’de Mali Alan ve Kullanımı



Kaynak: (Maliye Bakanlığı 2016 Yıllık Ekonomik Rapor,2015:53).

Türkiye’de mali alan oluşturma performansına yönelik yapılan ulusal değerlendirmelere ek olarak, 2007 yılında IMF tarafından yayımlanan raporda da birtakım analizlerde bulunulmuştur. Söz konusu raporun yayımlanma yılı her ne kadar eski olsa da yapılan analizlerin ve analizler sonucu sunulan önerilerin orta ve uzun vadeli olması nedeniyle güncelliğini koruduğu düşünülmektedir. Söz konusu analizde Türkiye’nin faiz dışı harcamalarını ve vergi yükünü azaltmayı içeren, ekonomik büyümeyi güçlendiren bir mali konsolidasyona ihtiyaç duyduğu ifade edilmektedir. Bir başka ifadeyle bütçe açığının ve kamu kesimi borç stokunun azaltılması, harcamaların azaltılması ve vergi oranlarının artırılması yoluyla gelirlerin artırılması sonucunda mali alan oluşturmada önemli bir fırsat kazanacağı önerilmektedir. Ek olarak, kamu kesimi harcamalarının ve vergilendirmenin seviyesi ve bileşimi, uzun vadede ekonomik büyümeye önemli bir katkı sağlayacağı ifade edilmektedir. Faiz dışı fazlaların borç dinamiklerinde ve makroekonomik istikrarın iyileşmesinde önemli bir katkısı olsa da kamu kesimi harcamalarının verimliliği konusunda yetersizliğin olduğu vurgusu yapılmıştır (IMF, 2007:25-26).

Şekil 3’de mali alan oluşturulmasında Türkiye’ye önerilen finansman kaynağı gösterilmektedir.



Şekil 3: Türkiye Mali Elması

Kaynak: (IMF, 2007:13).

Şekil 3’de sürdürülebilir bir büyüme için gerekli olan yatırımların yaratılması gereken mali alanın (Ukrayna ve Brezilya gibi benzer ülkelerle birlikte) Türkiye için hibe veya bağış, iç veya dış borçlanma ve kamu gelirlerini artırma gibi finansman alternatiflerine yönelmek yerine piyasaya karşı mali güvenilirliğini olumsuz etkilemeyecek şekilde kamu harcamalarının bileşimine ve verimliliğine odaklanması gerektiği görülmektedir. Bunun nedeni Türkiye’nin kamu kesimi gelirlerinin ve borç yükünün riskli seviyede olmasına ek olarak, piyasa erişiminin nispeten yüksek olmasıdır (IMF, 2007:13). Dolayısıyla piyasa dinamiklerinin nispeten gelişmiş olduğu Türkiye’de mali alan oluşturulmasında kamu kesimi harcamalarının etkinliği konusuna önem verilmesi gerekmektedir.

Maliye Bakanlığının raporuna göre (2016:42), IMF’nin çalışmasında belirtilen söz konusu eksiklerin giderilmesi amacıyla Türkiye hükümeti, 2015 yılında mevcut harcama programlarının gözden geçirilerek verimsiz harcamaların tasfiye edilmesi, bu yolla oluşturulacak mali alanın öncelikli harcama alanlarına tahsis edilmesi ve faiz hariç bütçe giderlerinin belirli bir seviyede tutulması amacıyla “Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı Eylem Planı”nı yürürlüğe koymuştur. Bu kapsamda ulaştırma, eğitim, tarım, sağlık, teknolojik araştırma, içme suyu, adalet hizmeti sektörleri ile bilgi ve iletişim teknolojilerinin geliştirilmesine yönelik altyapı yatırımlarına öncelik verileceği belirtilmektedir.

6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Küreselleşme ile birlikte ülkelerin mali yapılarındaki değişiklikler diğer ülkeleri de etkilemeye başlamıştır. Bu etkinin en önemli sebeplerinden birisi finansal piyasaların hızla genişlemesi sonucu fon arz eden ile fon talep edenlerin herhangi birinde meydana gelecek finansal riskin diğerleri üzerinde önemli etkilere neden olmasıdır. Risklerin artması neticesinde ülkelerin mali istikrarı da bozulmakta; krizlere sebep olmaktadır. Bununla birlikte ülkelerin, ulusal alanda da birtakım sorumlulukları bulunmakta ve bu yükümlülükleri sürekli artış göstermektedir. Söz konusu görevler gelişmişlik seviyelerine göre farklılık arz etmekte; az gelişmiş ülkelerde temel sosyal, sağlık ve insani ihtiyaçlar, gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın hızlanması gerekliliği ve gelişmiş ülkelerde de kaynak tahsisinin değişen koşullara uyum sağlaması gibi konularda kendini göstermektedir. Dolayısıyla ulusal ve uluslararası etkenler nedeniyle mali sürdürülebilirliğin bozulma ihtimaline karşı, gelişmişlik seviyelerine bakılmaksızın ülkeler mali alan oluşturma çabasına girmişlerdir. Bu açıdan mali alan, birtakım risklerle karşı karşıya olan ülkelerin mali sürdürülebilirliğini garanti altına alan bir “bütçe odası” olarak ifade edilmektedir.

Birleşmiş Milletlerin 2000 yılında Binyıl Kalkınma Hedefleri ile gündeme getirdiği mali alanın oluşturulmasında “mali alan elması” olarak sembolize edilen dörtgeni oluşturan kamu gelirlerinin artırılması, borçlanma, hibe ve yardım gibi doğrudan gelir yaratan seçenekler tercih edilebileceği gibi kamu kesimi harcamalarının etkinliğini arttırarak veya vergi idarelerinin denetim etkinliğinin iyileştirilmesiyle de dolaylı gelir kaynağı oluşturulabilmektedir. Bahsi geçen gelir kaynaklarının hangisinin seçilmesi konusunda başta IMF olmak üzere uluslararası finansal kuruluşlarının yönlendirmesiyle ve bu kaynakların kullanımı konusunda³ ülkeler önlemler almaktadır.

Diğer taraftan, Türkiye’de mali alan oluşturulmasına yönelik çabalar 2002 yılı Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile başlamış; özellikle faiz dışı fazla verilmesi gibi mali disiplinin göstergelerinin uygulanmasına önem verilmiştir. Maliye Bakanlığı’nın Yıllık Ekonomik Raporunda belirtildiği üzere, oluşturulan mali alan sonucu elde edilen finansman kaynakları eğitim, sosyal, sağlık ve yatırım harcamalarına aktarılmış; bu sayede beşerî ve fiziki sermaye göstergelerinde iyileşmelerin olduğu ifade edilmiştir. Ancak 2000’li yıllardan itibaren kısa vadeli spekülasyon yabancı sermaye kaynaklarının önemli derecede artış göstermesi, mali alanın gelecekte daralmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte, ihracatın ithalata bağımlı olması, enflasyonun artış göstermesi ve siyasi belirsizlik gibi etkenler Türkiye’nin mali alan oluşturulmasına yönelik engellerini oluşturmaktadır.

Mali alan oluşturma hedefinde olan ülkelerin finansman sorununu çözmeye yönelik yöntemlere ek olarak, kamu harcamalarının miktarının yerine, verimliliğini arttırarak dolaylı gelir sağlamada olduğu gibi, nepotist tercihlerden uzak durarak, verimliliği yüksek olan işgücünü liyakat prensibiyle istihdam etme veya fırsatını verme de önerilebilir. Bununla birlikte, kamu harcamalarının etkinliğini arttırmaya yönelik yapılacak sosyal devlet ilkesine aykırı uygulamalar yerine bürokrasi harcamalarında yapılacak mali regülasyonların hem düşük maliyetli hem de yüksek getirili bir mali alan oluşturma imkânı vereceği düşünülmektedir.

³ IMF (2015), ülkelerin mali alan için mali reformlar yapması; bu kapsamda büyümeye yönelik ihtiyaç duyulan kaynakların oluşturulması ve harcanması konusunda özellikle harcamaların rasyonelleştirilmesini ve etkinliğin yükseltilmesini önermektedir.

KAYNAKÇA

- Aşan, S. (2014). *Özelleştirme ve mali alan ilişkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi, TR.
- Atabey, S. E. (2013). Genç işsizliğine çözümde alternatif bir politika önerisi: mali alan uygulaması. *Gençlik Araştırmaları Dergisi, 1(1)*, 171-187.
- Berke, B. (2009). Avrupa parasal birliğinde kamu borç stoku ve enflasyon ilişkisi: panel veri analizi. *Ekonometri ve İstatistik, 9*, 30-55.
- Çaşkurlu, E. (2011). Bağımsız maliye politikası uygulama olanağının kısıtlanması: mali alan daralması ve etkileri. *Ekonomik Yaklaşım, 22(79)*, 21-44.
- DPT. (2010). *Binyıl kalkınma hedefleri raporu-Türkiye 2010*. T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı: Birleşmiş Milletler Mukim Koordinatörlüğü.
- Heller, P.S. (2005). *Understanding fiscal space*. (Report no:5/4). Washington, DC: IMF Discussion Paper.
- Heller, P.S. (2006). The prospects of creating ‘fiscal space’ for the health sector. *Health Policy and Planning, 21(2)*, 75-79.
- IMF (2007). *Fiscal policy for growth and development further analysis and lessons from country case studies*. Development Committee Meeting, Washington, DC: IMF
- IMF (2015). *Fiscal policy and long-term growth*. IMF Policy Paper Staff Report.
- Kaya, F. (2010). *Türk kamu mali yönetiminde örtük mali kurallar ve ülke tecrübelerinin değerlendirilmesi*, C.C. Aktan, A. Kesik ve F. Kaya (der.). Mali Kurallar maliye politikasında yeni bir eğilim: vergi, harcama, borçlanma vs. üzerine kurallar ve sınırlamalar içinde. (Rapor no:2010/408), Ankara: Maliye Bakanlığı SGB Yayın, 380-405.
- Linde, G. (2011). Fiscal space and development strategies. *presented at the African fiscal forum*, 9-10 November, Cape Town, South Africa. [Available online at: <http://www.treasury.gov.za/publications/other/AfricanFiscalForum/2011/english%20version/Session3/3a/Notes%20-%20World%20bank%20-%20Gert%20vd%20Linde.pdf>], Retrieved on June 29, 2017.
- Maliye Bakanlığı (2016). *Yıllık ekonomik rapor: 2015*. Ankara: Maliye Bakanlığı.
- Mendoza, E.G. ve Oviedo, P.M. (2009). Public debt, fiscal solvency and macroeconomic uncertainty in Latin America: the cases of Brazil, Colombia, Costa Rica and Mexico. *Economía Mexicana Nueva Época*, 18(2), 133-173.
- Perotti, R. (2007). *Fiscal policy in developing countries: A framework and some questions*. Policy Research Working Paper (Report no:4365), Washington, DC:World Bank.
- Roy, R., Heuty, A & Letouze, E. (2007). *Fiscal Space for what? analytical issues from a human development perspective*. Paper for the G-20 Workshop on Fiscal Policy. UNDP.
- Schick, A. (2008). Budgeting for fiscal space. *Asian OECD Senior Budget Officials Meeting, Thailand: Bangkok*, [Available online at: <https://www.oecd.org/gov/budgeting/39944230.pdf>], Retrieved on October 14, 2017.
- Ulusoy A., Akdemir T. ve Karakurt, B. (2013). *Küresel kriz ve AB'nin kriz karşısı maliye politikalarının etkinliği: mali alan açısından bir değerlendirme*. 28. Türkiye Maliye Sempozyumu Küresel Kriz ve Maliye Politikaları Tebliğler Kitabı, 218-270.
- UNCTAD (2014). *Trade and development report 2014. Global Governance and Policy Space for Development*, UN: New York and Geneva.
- UNDP (2016). *İnsani gelişme raporu, özet: herkes için insani gelişme. UNDP*, [Available online at: http://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/library/human_development/human-development-report-20161.html], Retrieved on October 23, 2017.
- Ünsal, E.M. (2009), *Makro İktisat*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Ünsal, H. ve Durucan, A. (2013). *Kriz ortamında büyümenin sağlanmasına ilişkin yeni bir politika önerisi: mali alan uygulamaları ve değerlendirilmesi*. 28. Türkiye Maliye Sempozyumu Küresel Kriz ve Maliye Politikaları Tebliğler Kitabı, 27-45.
- World Bank (2006). *Fiscal policy for growth and development: an interim report*. WB Background Paper. (Report no: DC2006-0003). Washington: World Bank and International Monetary Fund.
- World Bank (2009). *World development indicators 2004*. Washington, DC: World Bank.



Kitle Fonlaması Finansman Yöntemi: Türkiye’de Sistemin Geliştirilmesine Yönelik Öneriler

Mehmet Kemalettin ÇONKAR*, Muhammet Fatih CANBAZ**

ÖZ

Kitle fonlaması günümüzde girişimcilerin kullanabileceği bir finansman seçeneği olarak tanınma ve geliştirilmeyi beklemektedir. Bu modern araç özünde girişimciler için bir fon temin etme aracı olarak değerlendirilse de fon sağlayanlar açısından sadece borç vermekten farklı olarak reel bir yatırıma ortak olma olanakları da sunan bir yöntem olarak farklılaşmaktadır. Özellikle Amerika ve Avrupa’da hızlı gelişme gösteren bu yöntem ülkemizde henüz Aralık 2017’de yasal çerçeveye kavuşmuştur. Kitle fonlaması fona ihtiyaç duyan girişimcilerin kitle fonlaması sitelerine fon temini için başvurmaları ile başlar. İlgili internet platformları üzerinden projelerini açık çağrı ile potansiyel yatırımcılara sunulmasıyla devam eder ve nihayetinde yatırımcıların finanse etmek istedikleri projeleri fonlaması ile süreç son bulmaktadır.

Kitle fonlaması toplumun tüm kesimlerinin kolaylıkla ulaşabileceği bir finansal araç olarak dikkat çekmektedir. Ülkemizde geçiş aşamasını yaşayan bu yöntemin hızlı gelişeceği düşünülmele beraber sistemin yaygınlaşması için atılması gereken bazı adımlar ve alınması gereken bazı tedbirler söz konusudur. Bu çalışmada amacımız kitle fonlamasının ülkemizde geliştirilmesi adına yapılması gerekenleri ortaya koyarak değerlendirmeye çalışmak olacaktır. Çalışmanın uygulamada yapılacak iyileştirmelere ve akademik çalışmalara kaynaklık edeceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kitle Fonlaması, Yatırım, Girişimci, Yatırımcı, ICO

JEL Sınıflandırması: G20, G21, G23

Crowdfunding: Suggestions For Development in Turkey

ABSTRACT

Nowadays, Crowdfunding emerges as a common method of funding that entrepreneurs can benefit from. Besides, it is an investment method for potential investors. Crowdfunding has been developed specifically in North America and in Europe. On the other hand, it was legalized in December 2017 Turkey. The crowd funding process starts with applying to crowdfunding websites by entrepreneurs who need funding for startup. Projects are presented on the web site to potential investors through an open call; and finally, the process ends with the funding of the projects that investors would like to finance.

Crowdfunding also attracts attention as a financial instrument that all segments of society can easily reach. It is inevitable to make further improvements in order to spread this system, which is expected to develop rapidly in Turkey, to large number of people. In this study, what needs to be done in order to develop Crowdfunding in Turkey will be discussed. We believe that this study will serve as a source in academic studies and for improvements to be made in practice.

Keywords: Crowdfunding, Investment, Entrepreneur, Investor, ICO

JEL Classification: G20, G21, G23

Geliş Tarihi / Received: 29.11.2017 Kabul Tarihi / Accepted: 16.04.2018

* Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, conkar@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5378-3801

** Öğr. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon Sağlık Yüksekokulu, Sağlık Yönetimi Bölümü, canbaz@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4711-3489

1. GİRİŞ

Sermayeye erişim veya borç temini iktisadi hayatın olmazsa olmaz kadim problemlerindedir. 16. yüzyıl ile Avrupa ve dışına doğru hızlanan ticari hayat akabinde 18. Yüzyılda sanayi devriminin İngiltere’de meydana gelmesi ile kapitalist sistem içerisinde paranın arzı ve talebi bitmeyen bir sarmal oluşturmuş ve günümüz iktisadi hayatının ayrılmaz parçalarından biri olmuştur. Bu kadim borç verme-borçlu olma ilişkisi vesilesiyle birçok borçlanma aracı ortaya çıkmış ve günümüzde klasik olarak nitelendirilebilecek araçlar oluşmuştur. Toplumların farklı nedenleri olmakla birlikte piyasalarında kemikleşen finansman araçları dışında da alternatif finansman yöntemi arayışları hep olmuştur. Türkiye’de kitle fonlaması olarak adlandırılan “Crowdfunding” yöntemi alternatif finans endüstrisinin geliştirdiği en genç finansman aracıdır (CrowdfundingHub, 2016). Son yıllarda özellikle Amerika ve Avrupa kıtalarında yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Özü itibariyle klasik finansman yöntemleri ile benzer özellikleri taşıyan, uygulamada ise oyuncular ve araçlar itibariyle farklılaşan modern bir fon temin etme, fon arz etme, ortaklık kurma ve hibe yoluyla finansman aracıdır.

Kitle fonlamasının finansal bir araç olarak ortaya çıkışı ve sonrasındaki hızlı gelişiminde etkili olan birçok neden sayılabilir. Bunlardan önemli olduğunu düşündüğümüz ilk neden, piyasalardan borç temin edemeyen girişimcilerin, başlangıç aşamasındaki fikir sahiplerinin ve piyasada kredi dönüşü itibariyle güven eksikliği yaşayan firmaların bu yöntemi kitlelerin gücünden faydalanmak amacıyla kullanma çabalarıdır. Kitlelerin gücünü temsil eden kitle fonlaması kavramı yeni bir finansman aracı gibi görünse de adı konulmamış bir yöntem olarak çok eskilere dayanmaktadır. Bu durum şu ilginç örnekle açıklanabilir, Fransa tarafından Amerika Birleşik Devletlerine yüzüncü yıl hediyesi olarak takdim edilen Özgürlük heykeli 4 Kasım 1885 günü New York'a ulaşması akabinde finansal sıkıntılar nedeniyle heykelin kaidesi Amerikan devleti tarafından hazırlanamamıştır. Bu nedenle New York'ta yaşayan gazeteci ve yayıncı Joseph Pulitzer heykelin kaidesinin yapımı için kendisinin sahibi olduğu “World” gazetesi aracılığıyla 100.000\$ bağışlayacağını açıklayarak herkesi küçük de olsa bağış yapmaya çağırmıştır. Bu çağrı ve girişim bugünkü kitle fonlamasının erken örneği ve temel işleyişin yapı taşı olarak kabul edilmektedir. Gazeteci, yapmış olduğu bu fedakârlık sebebiyle daha sonraları gazetecilikte en prestijli ödül olarak kabul edilen 'Pulitzer' ödülünün de isim babası olacaktır (The Guru Guide, 2016). Sermaye eksikliği olan bireylerin yanı sıra sistemin işlediğini gören birçok girişimci piyasalardaki yüksek faiz oranlarına katlanmamak adına kendisine bu yöntem ile zaman zaman faizsiz zaman zaman ise düşük faiz oranları ile fon temin etmeye başlamışlardır.

Bu yenilikçi çabalar ve uluslararası toplumun bu yeni finansal araca olan ilgisi kitle fonlaması pazarını büyütmüş ve günümüzde küresel ölçekte bakıldığında kayıtlı olarak 40 milyar dolarlık bir büyüklük meydana getirmiştir. Pazar 2012 yılında 3 milyar \$, 2013'te 6 milyar \$, 2014 yılında 16 milyar \$'a ve 2015 yılında 34 milyar \$'a ulaşmıştır (Statisticbrain, 2016). 2016 ve 2017 yılına ilişkin net bir veri olmamasına karşın büyüme hızına bakıldığında tutarın 2017 yılsonu itibariyle 100 milyar \$'ın üzerine çıkacağı düşünülmektedir. Henüz organize edilmiş bir sistem olarak 10 yıllık bir geçmişi olan kitle fonlamasının büyüme hızı dikkate şayandır. İlgili rakamlar itibariyle daha da büyüyeceğini tahmin etmek zor değildir.

Son dönemlerde üzerinde çokça tartışmalar yapılan Blockchain ve cyrptocurrency sektörlerinin hızlı büyümesiyle beraber kitle fonlaması konseptinde alternatif bir yöntem daha ortaya çıkmıştır. ICO (Initial Coin Offering) olarak adlandırılan bu kitlesel fon oluşturma yönteminin işleyişi farklı olsa da özünde kitle fonlamasının türevidir. Bu yöntem bir girişim fikrine sahip şirketlerin bu fikre finansman sağlamak adına piyasaya kendi kripto paralarını sürerek toplu satış (crowdsale) yaptıkları etkinliklerdir. Satışlar yaygın olarak kullanılan kripto paralar karşılığında da yapılabilmektedir. Klasik kitle fonlamasında olduğu gibi belirli bir fon toplama süresi olan yöntemde söz konusu sürede fon toplanırsa girişim aşamasına geçilirken fon

hedefine ulaşamadı ise kripto paralar yatırımcılara iade edilmektedir. Olumlu sonuçlanan örneklerde crypto-token sahipleri şirket hisselerine tam mülkiyet ile sahip olurlar. İlk ICO uygulamasına girişen Mastercoin 2013 yılında kendi coinlerini satarak 5 Milyon \$ değerinde Bitcoin elde ederek ciddi bir fon rakamına ulaşmıştır. Akabinde 2014 yılında Ethereum 18 milyon dolar, 2016 yılında Waves 16 milyon dolar ve yine 2016 yılında The DAO 150 milyon Dolar elde etmiştir. Kripto para sahiplerinin üstlendiği en ciddi risk olarak kabul edilen sanal ortamda yaşanan illegal erişim problemleri The DAO’nun da başını ağrıtmıştır. İlgili fon toplamadan bir süre sonra hackerların saldırısına uğramış ve 50 milyon Dolarlık yatırımı kaybetmiştir (Crypto Türkiye, 2018).

Ülkemizde de fongogo, fonla beni, crowdfon, arı kovani ve buluşum gibi kitle fonlaması platformları bulunmaktadır. Ancak projelerinin uluslararası platformlara nispetle düşük seviyelerde desteklendiği açıktır. Bu husus ülkemize özel birçok toplumsal farklılık ve nedenle açıklanabilir. Toplumsal refahın belirli bir seviyeye henüz ulaştığı ülkemizde finans kavramına olan psikolojik uzaklık ve yetersiz bilgi en tipik toplumsal problemlerimizdendir. Benzeri birçok nedeni sorun olarak da nitelendirebiliriz. Çalışmamızda temel amacımız ilerleyen süreçlerde sistemin gelişmesinin önünde engel teşkil edecek, karşımıza sorun olarak çıkması muhtemel eksiklikler ve yapılması gerekenler üzerinde durularak, sağlıklı bir kitle fonlaması ekosisteminin kurulmasına yardımcı olmak adına öneriler geliştirmektir.

Çalışmamızın bundan sonraki bölümünde genel hatlarıyla kitle fonlamasının tanımı ve işleyişi üzerinde durulacaktır. 3 ve 4. bölümde kitle fonlaması modelleri üzerinde durulacak, 5. bölümde konu hakkında yapılmış bazı çalışmalar incelenerek literatür taraması yapılacaktır. 6. bölümde kitle fonlamasının günümüzdeki durumuna değinilerek son bölümde ise temel konumuz olan öneriler üzerinde durularak çalışma sonuçlandırılacaktır.

2. KİTLE FONLAMASININ TANIMI VE İŞLEYİŞİ

Kitle fonlaması yöntemi gelişen teknolojik hayatın ve değişen zihinlerin bir ürünü olarak nitelendirilebilir. Kitle fonlamasının en belirleyici özelliği internet üzerinden henüz tanışmadığımız belirsiz bir kitleden açık çağrıyla borç temin etme arayışı olmasıdır. Arkadaş bulma çabaları ile başlanılan bir ağ üzerinden tanımadığımız kişilerle iletişim çabalarının ulaştığı son nokta onlardan hibe temin etme, destek görme ve borç talep etmeye kadar varmıştır. Bu sonuç bize internetin gücünü gösteren en ciddi çıktılardandır. Zihin değişikliği kastı ise geleneksel anlayışın dışında sanal ortamda gelişen bir ürün olarak daha çok genç jenerasyonun ilgili aracı kullanma temayülüdür. Uluslararası nitelikte olan birçok kitle fonlaması platformu incelendiğinde projelerin birçoğunun tahmini olarak 20-40 yaş arası jenerasyon tarafından sunulduğu görülmektedir.

Belirli çalışmalarda kitlesel yatırım, kitlesel borçlanma ve kitle finansmanı olarak da isimlendirilen ve en geniş kullanılan isimlendirme ile kitle fonlaması yöntemine ilişkin literatürde karşılaşılan birkaç tanım verilerek kavrama açıklık getirilmeye çalışılacaktır.

Hazine Müsteşarlığı uzmanları tarafından hazırlanan çalışma raporunda kitle fonlaması; bir projenin veya girişim fikrinin bir grup yatırımcı tarafından internet vasıtasıyla finanse edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır (Onur ve Değirmenci, 2015).

Kitle fonlaması Grut (2016) tarafından perakende yatırımcılar olarak adlandırılan sıradan insanların yeni kurulan işletmelere veya yeni bir fikre 10 £ veya 20 £ gibi küçük tutarlar ile yatırım yaptıkları, gelirin eşitlik esasına göre paylaşıldığı bir sistem şeklinde tanımlanmaktadır. Bununla birlikte kitle fonlamasının bu tanımda bahsedilen uygulamaları dışında birçok farklı uygulaması bulunmaktadır. Zira Grut (2016)’nın tanımını bahsedeceğimiz kitle fonlaması modellerinden yalnızca birini kastederek yapılmıştır.

Kitle fonlaması, belirli bir proje için finansman ihtiyacı duyanlarla direkt olarak fon sağlayacak veya bağışta bulunabilecek kişileri birbirine bağlayan yeni bir alternatif finansman biçimidir. Uygulama itibariyle belirli projelere sermaye desteği bulmak için halka açık çevrimiçi çağrılar yapılması şeklinde karşımıza çıkmaktadır (The European Commission, 2017). Ayrıca Avrupa komisyonunun hazırlamış olduğu farklı bir raporda; projeleri ve işletmeleri finanse etmek için para toplamanın bir yolu ve fon arayanlara çevrimiçi platformlar vasıtasıyla çok sayıda insandan para toplamayı sağlayan aracı bir yöntem olarak tanımlanmaktadır (European Union, 2015).

Fonlamanın bankalar ve diğer finansal kuruluşlardan borçluya doğru yapıldığı klasik borçlanma yöntemlerinden temel farkı borcu sağlayan bir grubun varlığıdır. Aracıların olmadığı, borç verenin hangi projeye veya girişime destek verdiğini bildiği ve en önemlisi kimi fonladığına karar verebildiği özgür bir fonlama yöntemi olarak klasik yöntemlerden farklılaşmaktadır.

Kitle fonlamasında işleyiş basit olarak nitelendirilebilir. En yalın haliyle fikir sahiplerinin kitle fonlaması platformlarına üye olarak projelerini platform üzerinden açık çağrı ile sunması şeklinde gerçekleşir. Tanımlama olarak nitelendireceğimiz bu aşamada fikir sahibi öncelikle projesini tanımlamalı, kapsamını belirlemeli ve fikrin genel vizyonunu açıklamalıdır (Crowdfund.co, 2017). Bu sunumlar video, belge vesair zengin içeriklerle yapılabilmektedir. İlk aşamada platform tarafından ön kabulden geçen proje belirli bir süre ve hedef sermaye tutarı ile internet sitesinde yayınlanmakta ve ilgili projeye yatırımcı aranmaktadır. Söz konusu zaman zarfında projenin gelişimi ile ilgili bilgilendirmeler fikir sahibi ve internet platformu tarafından belirli aralıklarla yapılmaktadır. Belirli bir sermaye hedefi ile sunulmaya başlanan proje fonlama tutarına ulaştığında başarılı olarak kabul edilmekte ve toplanan fonlar sunum süresi dolduğunda proje sahibine yatırımı gerçekleştirilmesi adına transfer edilmektedir. Sermaye hedefine ulaşamayan projelere yapılan yatırım tutarları ise yatırımcılara geri ödenmektedir. Sermaye hedefine ulaşmasa dahi toplanan tutarın fikir sahiplerine transfer edildiği örnekler bulunmaktadır (Nascimento ve Querette, 2013).

Kitle fonlaması denildiğinde uygulamada yalnızca bir model (Ödül Temelli Kitle Fonlaması) yüksek oranda karşımıza çıkmaktadır. Diğer modellerin nispeten daha az oranda kullanılmasının arkasında hukuki eksiklikler ve mevzuatı olmayışı gibi problemler yatmaktadır. Bu noktada kitle fonlaması uygulamaları denildiğinde iki ana başlık altında farklılaşan modeller karşımıza çıkmaktadır. Bu iki ana başlık sonuçları itibariyle finansal sonuç doğurmayan ve finansal sonuç doğuran olarak bölümlendirilebilir. İlgili modeller belirtilen başlıklar altında sınıflandırılmıştır.

3. FİNANSAL SONUÇ DOĞURMAYAN KİTLE FONLAMASI MODELLERİ

Finansal sonuç doğurmayan modeller iki farklı şekilde uygulanmaktadır. Bunlardan ilki bağış veya hibe olarak kabul edebileceğimiz kitle fonlaması modeli diğeri ise fonlama karşılığında fon temin eden girişimcinin projesinin başarıya ulaşması halinde taahhüt ettiği bir ödülün var olduğu kitle fonlaması modelidir.

3.1. Bağış Temelli Kitle Fonlaması (Donation-based Crowdfunding)

Fonlama yapan bireylerin maddi bir çıkar beklentisi olmaksızın daha çok belirli hayır işlerinin yapılması için tercih ettiği fonlama türüdür. Yatırımcıların projenin gereken sermaye büyüklüğüne ulaşması adına yaptığı küçük miktarlarda bağışlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu modelde hayırseverlik, yardımlaşma ve toplumsal destek motivasyonu ön plana çıkmaktadır

(Zhang, ve diğeri, 2016). Bu model aracılığıyla birçok sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirilmiştir. En genel örneği okullarda kütüphane kurulması şeklinde görülmektedir. Uluslararası olarak bakıldığında bağış yoğun portal türlerine örnek olarak GoFundMe ve Crowdfunder örnek verilebilir.

3.2. Ödül Temelli Kitle Fonlaması (Reward-based Crowdfunding)

Destekçilerin parasal değeri olmayan ürünler veya ödüller karşılığında girişim projelerine destek sağladığı kitle fonlaması modelidir. Örneğin; çıkarmayı planladığı müzik albümüne destekçi arayan sanatçının başarıya ulaşması halinde destekçisine bir albüm göndermesi şeklinde gerçekleşebilir. Uygulamada en çok karşılaşılan ve kitle fonlaması denildiğinde ilk akla gelen yöntem olarak da kabul edilmektedir. Bireylerin yeni bir ürün geliştirmek ve kurumların ise çalışmaya başlamak için fon talep ettikleri kitle fonlaması modelidir.

Birçok teknolojik ürün, film projeleri ve kuruluş aşamasındaki şirket bu yöntemle başarıya ulaşmıştır. Bunlardan en çok bilineni Kickstarter üzerinden tanıtımı yapılan “Pebble” adı verilen akıllı saat projesidir. Proje 66.673 destekçi sayısına ulaşarak toplamda 12,8 Milyon dolar fonlanmıştır (Stark, 2016). İlk modelinden sonraki geliştirilmiş sürümleri de kitle fonlamasına konu edilmiş ve saatin toplam fonlama rakamı 20 Milyon dolara ulaşmıştır (Crowdfundingblog.com, 2017). Ödül temelli kitle fonlaması birçok ülkede ve hâlihazırda ülkemizde de en yoğun uygulanan kitle fonlaması modeli olma özelliği taşımaktadır. Bu yöntemin yoğun olarak kullanıldığı portal türünde ise en bilinen örnekler şunlardır: Kickstarter, Indiegogo.

4. FİNANSAL SONUÇ DOĞURAN KİTLE FONLAMASI MODELLERİ

Bu fonlama başlığı altında bahsedilecek olan modellerde fon sağlayan bireyler projenin başarıya ulaşması halinde maddi haklar veya kazançlar elde etmektedir. Bu tip kitle fonlaması uygulamaları genel manada yatırıma ortak olma ve borç karşılığı faiz getirisi elde etme uygulamaları olarak görülmektedir.

4.1. Borç Temelli Kitle Fonlaması (Debt-based Crowdfunding)

Borç temelli kitle fonlaması, borç verenin projeye finansman sağladığı ve borç alanın ise bunun karşılığında faiz gideri ödediği bir borçlanma yöntemidir. Fon sağlayıcılar sabit faiz getirisi beledikleri bir girişime destek olarak hem maddi çıkar elde etmekte hem de yeni bir fikrin gelişmesine katkı sağlamaktadırlar.

Borç temelli kitlesel fonlama ürünlerini daha çok sabit getiri isteyen ve finansal amaçlarına ulaşmada kolaylık arayan yatırımcılar desteklemektedir. Şirket varlıkları ile teminat altına alınmış olan bu borçlanma türü teminatsız borçlanmaya göre daha güvenli görülmekte ve yatırımcılar tarafından desteklenmektedir. Bu kapsamda faaliyet gösteren portal türlerine: Prosper, FundingCircle, LendingClub gibi yapılar örnek olarak verilebilir (Futko, 2014).

4.2. Hisse Temelli Kitle Fonlaması (Equity-based Crowdfunding)

Hisse temelli kitlesel fonlamada en basit haliyle girişimciler projelerine ortak aramaktadırlar. Fon sağlayıcılar ilgili projeye destek vermeleri halinde esasında şirket tarafından ihraç edilmiş hisse senetlerini satın almaktadırlar. Bu model öz sermaye ortaklığı olarak görülmelidir. Model ekonomik anlamda en geniş pozitif çıktıyı üreten model olarak

zikredilmektedir. Ülkemizde mevzuat çalışmalarının yapılmasındaki asıl sebeplerden biri olan modelin bu nedenle ilerleyen süreçlerde en yoğun kullanılacak kitle fonlaması modeli olması beklenmektedir. Massolution 2013 kitle fonlaması endüstrisi raporuna göre Hisse Temelli Kitle Fonlaması modeli diğer tüm modellere kıyasla 40 kat daha hızlı büyümektedir (Wagner, 2014).

Hisse temelli kitle fonlamasına aracılık eden uluslararası platformlara ise İngiltere’de faaliyet gösteren Crowdcube, FundedByMe, Companisto ve Invesdor örnek olarak gösterilebilir.

5. LİTERATÜR TARAMASI

Kitle fonlaması konusu ülkemizde de yakın ilgi görmektedir ve 2017 yılsonunda gerçekleşen yasalaşma sürecinden sonrada ilginin artacağı düşünülmektedir. Kitle fonlaması hakkında uluslararası alanda birçok makale, köşe yazısı ve kitap bulunmaktadır. Hem uluslararası alanda hem de ülkemizde yapılmış olan bazı çalışmalar tablo halinde aşağıdaki şekilde sıralanmıştır.

Tablo 1: Literatür Özetleri

Yazar/Yazarlar	Yıl	Öz
Andrea Ordanini Lucia Miceli Marta Pizzetti A. Parasuraman	2009	Çalışmada Kitle fonlaması analiz edilerek, kitle fonlaması platformlarının yatırım araçlarının uygulanabilirliği kanıtlanmaya ve bu tip platformların ortaya çıkması gerekliliği ortaya koyulmaya çalışılmaktadır.
Armin Schwienbacher Benjamin Larralde	2010	Çalışma geniş bir içerik sunmaktadır. Strasıyla çalışmada; Kitle fonlaması küçük çapta girişimler üzerine odaklanarak alternatif bir finansman yöntemi olarak tartışılmaktadır. Crowdfunding hakkında modelleri dâhil bir açıklama yapılarak mevcut araştırmaları tartışılmaktadır. Finans kaynağı olarak crowdfunding için girişimci tercihlerini etkileyen faktörleri açıklanmaktadır. Vaka çalışması yapılarak crowdfunding’i kullanmaya çalışan girişimcilere ve araştırmacılara önerilerde bulunmaktadır.
Mustafa Ergen Jason Lau Kuntay Bilginoglu	2013	Çalışmada dağıtık sermaye olarak tanımlanan kitle fonlaması ve potansiyeli genel hatlarıyla açıklanmıştır.
Ethan Mollick	2013	Çalışmada girişimcilerin fonlama süreçlerinde başarı veya başarısızlık dinamikleri incelenmiştir. Başarılı finansmanda coğrafyalara bağlı olarak değişiklik gösterse de projenin kalitesi ve girişimcinin ağı başarıyı etkileyen önemli faktörlerden olarak tespit edilmiştir.
Paul Belleflamme Thomas Lambert Armin Schwienbacher	2013	Çalışmada kitle fonlaması modellerinden hisse (kar paylaşımı) temelli fonlama yöntemi ile Ödül (Ön sipariş) temelli fonlama modeli mukayese edilmiştir. Yatırımcıların fonlama yöntemi ne olursa olsun toplum faydasını gözeten projeleri desteklediğini, girişimcilerin ise öz kaynak ortaklığından ziyade ön sipariş veya ödül temelli fonlama yöntemini tercih ettikleri sonucuna varmışlardır.
Mustafa Halid Karaarslan	2015	Çalışmada sosyal pazarlama olarak kabul edilen kitle fonlaması ve sosyal pazarlamanın nasıl işlediği

Başar Altuntaş		açıklanmaktadır.
Nuray Atsan Eda Oruç Erdoğan	2015	Çalışmada kitle fonlaması genel hatları, işleyişi ve modelleriyle açıklanmıştır.
Gareth Halfacree	2015	Çalışmada kitle fonlaması aracılığıyla başarıya ulaşan projelerden bahsedilmektedir.
Batu Anadolu	2016	Çalışmada kitle fonlaması tanımlanmış, gelişimi incelenerek farklı uygulama sahalarına değinilmiştir
Ayşen Akyüz	2016	Çalışmada, kitlesel fonlama kavramı, fonlama süreci, fonlama platformları, klasik finans yöntemleri ile farkları ve katılımcıların motivasyonları incelemektedir.
Adam J. Bock Denis Frydryc	2016	Kitle fonlaması platformlarına sunulan projelerin genellikle başarısızlıkla sonuçlanması nedeniyle bunun sebepleri ve başarılı bir proje için gerekli faktörleri incelemiştir. Sonuçta başarıyı etkileyen üç gizi şu şekilde belirlemiştir. 1.Başarı ne söylediğiniz değil sizin kim olduğunuzdur! 2.Başarı sizin tanıdıklarınızdan değil sizden ilham alanlardan gelir! 3.Başarı nasıl başladığımız değil nasıl bitirdiğinizle ilgili (Brüntje & Gajda, 2016)dir!
The Guru Guide - Luke Scanlon Drummond Gilbert	2016	Kitle fonlamasının tarihi, potansiyeli ve yöntemlerinden bahsedilerek platformlar aracılığıyla başarıya ulaşmak için gerekli önerilerde bulunulmuştur.
Sertaç Ercan	2017	Çalışmada Türkiye'deki kitlesel fonlamaya konu faaliyetlere destek verenlerin bu kararı vermedeki motivasyonları araştırılmıştır. Sonuç olarak temel motivasyonlar (1) Ödül avcılığı, (2) yardımlaşma, (3) sosyal sorumluluk ve (4) duygusal bağ olarak belirlenmiştir.
Murat Seyfi Ayda Uzunçarşılı Soydaş Deniz Güven	2017	Çalışmada kitle fonlaması sitelerinin halkla ilişkiler aracı olarak nasıl değerlendirilebileceği araştırılıp kitle fonlaması yönteminin etkin bir halkla ilişkiler aracı olarak kullanılmasına yönelik öneriler geliştirilmiştir.
Sezen Kayhan	2017	Yerel Kitle fonlaması platformlarının uluslararası örneklerle kıyasla neden başarısız olduğu araştırılmıştır. Sonuç olarak yerel sitelerde kullanılabilirlik sorunları olduğu tespit edilmiştir.

Kaynak: Bu çalışmanın yazarlarınca düzenlenmiştir.

İlgili makale çalışmalarının yanı sıra başlı başına konu hakkında kitaplar da yayınlanmıştır. Bunlara Dennis Brüntje ve Oliver Gajda tarafından editörlüğü yapılan “Crowdfunding in Europe - State of the Art in Theory and Practice” ve Florian Danmayr tarafından hazırlanan “Archetypes of Crowdfunding Platforms - A Multidimensional Comparison” isimli eserler örnek verilebilir.

Kitap çalışmalarının yanı sıra kitap bölümlerinde de konuyu artık sıkça görmekteyiz. Örnek olarak Jerry Fitzgerald, Alan Dennis ve Alexandra Durcıkova tarafından hazırlanan “Business Data Communications and Networking (Eleventh Edition)”, Tatiana Bazzichelli ve Geoff Cox tarafından editörlüğü yapılan “Disrupting Business: Art and Activism in Times Of Financial Crisis”, Mahmoud Mohieldin ve Djordjija Petkoski’nin editörlüğü yaptığı “Financing Sustainable Development Ideas for Action” ve son olarak Sharon Y. Tettegah’ın editörlüğünü yaptığı “Emotions, Technology, and Social Media” isimli eserlerdeki kitap bölümlerine örnek verilebilir.

6. KİTLE FONLAMASININ GÜNÜMÜZDEKİ DURUMU

Günümüzde kitle fonlaması küresel ölçekte bakıldığında kayıtlı olarak 40 milyar dolarlık bir büyüklük meydana getirmiştir. Pazar 2012 yılında 3 milyar \$, 2013’te 6 milyar \$, 2014 yılında 16 milyar \$’a ve 2015 yılında 34 milyar \$’a ulaşmıştır (Statisticbrain, 2016). Dünya bankasının yayınlamış olduğu (2013) “Gelişen Dünyada Kitle Fonlamasının Potansiyeli” isimli raporda 2025 yılında ilgili tutarın 96 Milyar Dolar seviyesine ulaşacağı tahmin edilmekle beraber 4 yıl içerisinde 13 kat büyüyen pazarın daha büyük bir artış göstermesi şaşırtıcı olmayacaktır. 2016 ve 2017 yılına ilişkin net bir veri olmamasına karşın büyüme hızına oranla tutarın 2017 yılsonu itibarıyla 100 milyar \$’ın üzerine çıkacağı düşünülmektedir. Henüz organize edilmiş bir sistem olarak 10 yıllık bir geçmişi olan kitle fonlamasının büyüme hızı dikkat çekicidir ve gelecekte pazarın büyüyeceğini tahmin etmek zor değildir.

Ülkemizde de fongogo, fonla beni, crowdfon, arı kovanı ve buluşum gibi kitle fonlaması platformları bulunmaktadır. Ancak projelerinin uluslararası platformlara nispetle düşük seviyelerde desteklendiği açıktır. İlgili platformların yalnızca ödül temelli veya bağış temelli kitle fonlaması yapması da rakamların düşük olmasında önemli faktörlerdendir. Ülkemizde bu platformlar aracılığıyla yapılmış olan fonlama tutarları yaklaşık 500 bin TL tutarında ve destekçi sayısı ise henüz 3 bine yaklaşmaktadır (Atsan ve Erdoğan, 2015). En etkin ve kullanıcı dostu kitle fonlaması platformları ise fongogo ve arı kovanı platformları olduğu görülmektedir.

7. KİTLE FONLAMASI UYGULAMASININ TÜRKİYE’DE GELİŞMESİNE İLİŞKİN ÖNERİLER

Kitle fonlaması uygulaması daha çok erken aşama ve yenilikçi girişim şirketlerini desteklemek isteyen gelişmekte olan ülkeler için elverişli finansal bir araç izlenimi vermektedir. Kitle fonlaması pratiğinde sıkça karşılaşılan teknolojik ürünlerin fonlama başarısının yüksek oluşu bu imajı desteklemektedir. Gelişmiş ülkelerdeki uygulamaların ve toplumsal eğilimin incelenmesiyle elde edilecek bilgiler ışığında bizim gibi ülkelerde de uygulamanın yaygınlaştırılması yönünde öneriler geliştirilebilir. Bu yaklaşımla bu çalışmanın yazarları da aşağıdaki önerileri ilgililerin dikkatine sunmakta yarar görmekteyiz.

7.1. Ekonomik, Teknik ve Siyasi Ortam

Bu yöntemin bir ülkede gelişme zemini bulabilmesi, o ülkenin ekonomik, teknik ve siyasi koşullarıyla büyük ölçüde bağlantılıdır

Özellikle hisse veya ortaklık temelli kitle fonlaması yöntemlerinin gelişimi açısından ülkenin AR-GE ve yenilikçilik kapasitesi, şirket kurma ve tasfiye etmenin kolaylığı da küçük

sermaye sahiplerinin çok sayıda ortakla birlikte yatırım yapma ve dolayısıyla bu biçimde fon temin etme talebinin artmasına yol açacaktır.

Öte yandan ülkede ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanmış olması, tasarrufların reel yatırımlara yönelmesi açısından en önemli faktörlerdendir. Bireylerin yatırım yapma eğilimleri belirli temel ihtiyaçların karşılanması akabinde ortaya çıkmaktadır. Bu temel ihtiyaçları fiziki ihtiyaçlar, güvenlik, eğitim ve istihdam olarak belirtebiliriz. Bu temel ihtiyaçlardan eğitim sağlıklı bir ekonomik gelişme için anahtar unsurdur. Eğitim aşamasında kazandırılan yenilikçi ve girişimci düşünme yeteneği ilerleyen aşamalarda olumlu etkiler gösterecektir. Okullarda verilecek olan herkesten farklı düşünme ve yeniliği özendirme çabaları daha yaratıcı bireylerle girişimlerin hızlanmasına katkı sağlayacaktır (Uyar, 2018). Temel ihtiyaçları karşılanan bireyler kendini gerçekleştirmek adına daha çok risk almaya ve girişim yapmaya yönelmektedirler. Güvenilir bir girişim ortamının tesisi ancak teknik, ekonomik ve siyasi istikrarın sürekliliği ile mümkündür.

7.2. Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi

Kitle fonlaması uygulamasının yaygınlaşması öncelikle ülke içinde girişimcilik kültürünün ne ölçüde var olduğuna bağlıdır. Bir ülkedeki düzenleyici kurumlar yeni bir finansal araç veya bir iş faaliyeti ile ilgili risk düzeyini şekillendirerek, işleyişi kolaylaştırarak girişimciliği teşvik edebilmektedir (Onur ve Değirmenci, 2015).

Girişimcilerin sürekli iletişim halinde olmalarını sağlayacak etkinlikler, sürdürülebilir işletmeler yaratmak çabesindeki bilgi, deneyim ve strateji ihtiyacı olan küçük çaplı girişimlerin ücret ödemediği bir araya gelmesini sağlayarak onları desteklemiş olmaktadır.

İlgili kamu kurumları ve üniversiteler tarafından iş planlarıyla ilgili yarışmalar düzenlenmesi, ödüllü toplantılar tertip edilmesi, bilgilendirici ve kafa karışıklıklarının giderilmesine dair etkinlikler düzenlenmesi, hibe ve benzeri politikaların üretilmesi veya doğrudan projelere sponsorluk yaparak da girişimcilik kültürünün gelişmesine destek verilmesi mümkündür.

Ayrıca girişimci nitelikte insanları çoğaltmaya yönelik olarak hem lise hem üniversite müfredatlarında girişimcilik derslerinin yer alması, lisans ve lisansüstü programlarda yenilikçilik, inovasyon ve araştırmacılık kültürünü geliştirmeye yönelik programların çoğaltılması da önemle üzerinde durulması gereken konulardandır.

7.3. Güvenli Bir Girişimcilik Ekosistemi

Güvenli bir girişimcilik ekosistemi girişimciliği destekleyen güvenli ve organize bir ortamı ifade etmektedir. Güvenli bir girişimcilik ekosisteminin oluşmasını temin etmek adına ise en önemli hususlar; girişimciler ve fon sağlayanlar arasında tesis edilecek güven ortamıdır. Kitle fonlaması bir girişimcinin yeni bir girişim başlatması veya mevcut işi geliştirmesi amacıyla kaynak aramasına dayanan bir sistemdir. Kitle fonlaması platformları veya sosyal ağlar ise tarafların karşılıklı güven ortamına dayalı ve gönüllü olarak katıldıkları oluşumlardır. Bu güven üyelerin bilgi paylaşımını kolaylaştırır. Güven eksikliği olan bir ortamda kitle fonlaması sisteminin gerçekleştirilebilmesi çok zor olacaktır (Onur ve Değirmenci, 2015). Yatırımcıların toplanan fonları uygun biçimde kullanamaması ve yatırımlardan beklenen geri dönüşün sağlanamayacağı hakkında duyulan endişe girişimcilik ekosistemini zehirleyecek ve sistemin gelişmesinin önünü kesecektir.

Girişimciliği destekleyici bir ekosistem oluşturulması için, devletin girişimciliği kolaylaştıran politikaları, düzenlemeleri ve destekleyici kurumları, finansal kaynak edinme

alternatifleri, kaliteli insan sermayesi ve yeterli altyapı imkânları önemli unsurlardandır (Atsan ve Erdoğan, 2015).

7.4. Yeni Girişimcilerin Gelişmesine Destek Verecek Kuluçka Merkezlerinin Artırılması

Genellikle bir teknopark içerisinde yerleşmiş, teknik üniversite veya araştırma enstitüsü ile birleşmiş olan bir kuluçka merkezi, iyi çalışma alanları ve paylaşılmış ofis imkânları ile birlikte danışma ve kolaylaştırma odaklı hizmetler sunarak yeni filizlenen girişimcilerin geliştirilmesine destek sağlarlar.

Kuluçka merkezleri girişimcilere düşük maliyetli ofis ve laboratuvar imkânı, yönetsel hizmetler, kütüphane ve veri kaynaklarına ulaşım, deneyimli danışmanlar, üniversite öğrencilerinden oluşan ucuz işgücü, teknik uzman desteği sağlar. Ayrıca resmi makamlar ve bankalarla ilişkilerinde yardımcı olurlar. Böyle bir ortamda girişimcilerin karşılaştıkları sorunları aşmaları kolaylaşacaktır. Bu durum dolaylı olarak yatırım yapmak isteyenlerin yeni girişimlere finansal destek sağlama cesaretini artıracak bir ekonomik iklimin gelişmesini hızlandıracaktır.

7.5. Başarısızlık ve İflasa İlişkin Kamuoyu Algısını Daha İlimli Hale Getirmek

Kitle fonlaması yatırımları için gerekli koşulların oluşturulması çerçevesinde girişimcilerin işlerinde başarısız olma riskini göze almalarını sağlayacak bir iklim oluşturmak da önemlidir (Onur ve Değirmenci, 2015).

Bir girişimin başarısız olması halinde ilk akla gelecek faktörün kötü niyet ve suistimal olmayabileceği, girişimcinin etkileyemeyebileceği faktörlerin de söz konusu olabileceğinin düşünülmesi girişimcilik motivasyonunu daha hızlı geliştirebilir. Bu anlayışın yaygın olduğu bir sosyal ortamda girişimlerin başarısı da paralel olarak artacaktır. Dolayısıyla proje bazında girişimcilere finansal destek sağlayabilecek yatırımcılar da daha hızlı çoğalacaktır. Başka bir ifadeyle hatalara ve başarısızlığa toleransın yüksekliği de girişimciliğe yönelme ve onlara finansal destek sağlama isteğini daha da arttıracaktır.

7.6. Teknolojinin ve Sosyal Ağların Etkin Kullanımı

Teknolojik altyapı imkânlarının varlığı ve etkin bir biçimde kullanımı kitle fonlaması sisteminin gelişebilmesi için vazgeçilmez bir gerekliliktir. Yöntemin iyi çalışabilmesi için bireylerin mobil veri ağlarına ve güvenilir internete erişimlerinin rahat ve hızlı olması gerekmektedir. Bununla beraber etkisini her alanda hissettiğimiz sosyal ağlarda ilgili projelerin öncelikle yakın çevrede paylaşılması ve destek çağrısı yapılması projenin geleceği açısından gerekli görülmektedir. Projelerin kitle fonlaması platformlarının yanı sıra diğer sosyal ağlarda sunulmasının önemini fonlama hedefinin %30 oranında yakın çevreden sağlanması gerçeği ile açıklayabiliriz. Bu çekirdek ağın desteği fonlamanın başarısını etkileyen en önemli unsurlardan kabul edilmektedir (CanadaMediaFund: 2018).

Bir girişimin kitle fonlaması platformu aracılığıyla kaynak temin etmesini kolaylaştıracak ve hızlandıracak belirli faktörler bulunmaktadır. Bunlar; girişimcilerin sosyal ağları hangi yoğunlukta kullandıkları, projeleri ne kadar iyi hazırlanmış ve detaylandırılmış oldukları, ürünü sosyal ağlarda ne ölçüde tanıttıkları ile ilişkilidir. Bununla beraber platformlar açısından teknolojiyi iyi kullanmak sürecin sağlığı açısından ayrıca önem arz etmektedir. Ülkemizde yapılan bir araştırmaya göre kitle fonlaması platformlarının kullanımında verimlilik, etkinlik ve tatmin açısından problemler tespit edilmiştir. Araştırmaya konu katılımcıların kullanım açısından karşılaştıkları sorunlar, nasıl bağış yapılacağına anlaşılamaması,

yönlendirmelerin yetersizliği, hesap açmadan bağış yapılamaması, site içi aramaların yetersizliği, sayfalar arası yönlendirme hataları, site tasarımının karışıklığı, fonlama aşamalarının zaman alıcı olması ve genel site işleyişini anlamak için ciddi çaba sarf etmenin gerektiği şeklinde toplanmıştır (Kayhan, 2017). Fonlama rakamlarının kitle fonlamasının ana vatanı olan ülkelerde profesyonelce faaliyet gösteren platformlarda dahi %30-40 arasında olduğu dikkate alındığında ülkemizde başarı oranlarının düşük olması bu şartlar altında normal karşılanabilir.

Kaynak teminindeki başarı projenin niteliği ve kalitesiyle de doğrudan ilgilidir. Projenin kalitesi ise projenin platformda profesyonelce ve inandırıcı biçimde sunulmasıyla birlikte, bilgilerin açık, anlaşılır ve yeterli ayrıntıya inerek sunulmasıyla da ilgilidir. Ayrıca girişimcinin projesinin başarıya ulaşacağına ilişkin güveni, tutkusu ve heyecanının da sosyal ağlarda sunulması ve bu sunumunda yatırımcılara iyi yansıtılması gerekir. Proje sunumlarında birçok kitle fonlaması platformunda özellikle tavsiye edilen yöntem olan video çekim teknolojilerinden etkin bir şekilde faydalanan projelerin daha başarılı olması teknolojinin ve sosyal ağların etkin kullanımının önemini bir daha ortaya koymaktadır.

8. SONUÇ

Çalışmamızda ülkemizde henüz yeterince tanınmayan kitle fonlaması finansman yönteminin tanıtılması, uygulamanın yaygınlaştırılabilmesi için ne gibi önlemlere başvurulabileceği değerlendirilmeye çalışılmıştır. Kitle fonlaması, neoliberal kapitalist sistem çerçevesinde gelişmiş olan en yeni yöntemlerden biridir. Kitle fonlaması tek başına yatırım potansiyeli olmayan çok sayıda yatırımcının küçük meblağlar göndererek bir girişimi internet platformu üzerinden fonlanmasına veya bağış yapmasına imkân tanıyan yeni nesil bir finansman aracıdır. Kitle fonlamasının bir finansman aracı olarak ortaya çıkışı ve gelişmesinin nedeni mevcut finansman kurumlarından ve araçlarından fon temin etmesi zor olan küçük ve riskli görünen ancak ümit vadeden başlangıç aşaması proje sahibi girişimcilere, projelerini gerçekleştirmekte daha kolay elde edebilecekleri bir finansman seçeneği sunuluyor olmasıdır.

Kitle fonlaması uygulaması dört biçimde karşımıza çıkmaktadır. Bağış temelli, ödül temelli, borç temelli ve hisse temelli kitle fonlaması. Hali hazırda Amerika ve Avrupa’da kitle fonlaması uygulaması önemli tutarlara ulaşmıştır. Ancak ülkemizde henüz yeterince bilinmemekte ve kullanılmamaktadır. Şu anda yasal çerçeve henüz tam anlamıyla pratiğe dönüştürülemediği için belirsizlikler içermektedir. Dolayısıyla ülkemizde bağış ve ödül temelli kitle fonlaması çok küçük çapta uygulama alanı bulabilmektedir.

Bu yöntemin yaygın bir uygulamaya kavuşabilmesi için her şeyden önce kitle fonlama platformlarına; üzerinde durulmaya değer, cazip niteliklerde ve yeterli sayıda proje başvurusu yapılmalıdır. Kitle fonlaması platformlarına başvuran projelerin profesyonel bir hikâyeden yoksun olması ve fikirlerin yaratıcı bir proje kapsamına girmeyişi fonlamanın önünde ciddi bir engel teşkil etmektedir. Yüzlerce proje arasında yatırımcılarca fark edilmek isteyen proje sahiplerinin projenin beklenen etkisine dair ciddi ön çalışmalar ve sunum hazırlıkları yapmaları gerekmektedir (Bock & Frydrych, 2016). Birçok fonlamaya değer proje kendini iyi ifade edemeyişi sebebiyle yatırımcılar tarafından fark edilememektedir. Bu sorunun hem girişimciler hem de destekçiler açısından aşılması için ülkede ekonomik ve teknik eğitim imkânlarının belirli bir düzeye ulaşmış olması, sadece çok kazanç elde etmek için değil, yaptığı işten maddi olduğu kadar manevi tatmin elde etmek biçiminde bir motivasyona sahip yatırımcıların da çoğalması da önemlidir.

Ülkemizde yalnızca ödül temelli ve bağış temelli kitle fonlaması yöntemleri kullanılmaktadır. Bu nedenle projelerin büyük çoğunluğu sosyal sorumluluk kapsamında girişimlerden oluşmaktadır. Bu durum kullanıcılar tarafından o kadar abartılmaktadır ki çocuğunun yurt dışında yükseköğretim masraflarını karşılamak isteyen ailelere dahi

rastlanılmaktadır. Benzeri birçok proje havuzunda yarışan yatırıma değer proje sahiplerinin destekçiler nazarında kabul edilebilir ölçüde iyi sunum yapmaları ve desteğe değer olduklarını iyi anlatmaları gerekmektedir. Aksi takdirde birçokları gibi sonuç girişimin projeler çöplüğünde yer alması olacaktır. Kitle fonlamanın ve platformlarının belirli bir olgunluğa ulaştığı Amerika’da dahi başarı oranları düşüktür. Kickstarter’ın kendi istatistiklerine göre, projelerin yalnızca yüzde 44’ü fonlama hedefine ulaşmaktadır. Yaklaşık 60.000 projeden yaklaşık 40.000’i hedeflerinin yalnızca yüzde 20’sine kadar ulaşabilmektedir. Bununla birlikte Indiegogo’nun kendi verilerine göre başarılı proje oranı % 34 olarak raporlanmıştır (Strohmeyer, 2013).

Kitle fonlamanın ülkemizde geldiği aşama dikkate alınarak çalışmamızın kısıtları şu şekilde belirtilebilir; yasanın ilerleyen süreçlerde ne gibi yenilikleri doğuracağını bilinmemesi, sonuçlarının tahmin edilemiyor oluşu ve iki model dışında uygulama pratiğinden yoksun oluşumuz. Bu kısıtlar önerilerimizin de kapsamını daraltmaktadır. Diğer modellerin uygulama alanı bulması sonrasında ilgili modellerin özeldi veya genel olarak nasıl geliştirilmesi gerektiğine dair öneriler sunma kabiliyetine sahip olunacaktır. Bu çalışmanın devamında yasanın işlerlik kazanmasıyla paralel olarak modellerin özeldi çalışılması ve tercih edilme açısından karşılaştırılmalar yapılması yeni çalışmalarda karşımıza çıkabilecek konulardandır. Özellikle ortaklık (hisse) temelli modelin ekonomiye cari olarak direkt değer katacağından hareketle konunun akademik olarak üzerine düşülmesi gereken bir husus olduğu muhakkaktır.

Çalışmamızın sonucunda yöntemin ülkemizde uygulanmasının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için alınabilecek önlemleri şöyle sıralayabiliriz.

- Öncelikle cazip niteliklerde yeterli sayıda proje fikrinin ortaya çıkması gereklidir. Bunun için ülkede ekonomik ve teknik eğitim imkânlarının yeterli düzeye ulaşması, ekonomik ve siyasi istikrarın sürekliliğine ihtiyaç vardır.

- Girişimcilik kültürünün geliştirilebilmesi ve güvenli girişimcilik ekosisteminin oluşturulması. Bu amaçla kuluçka merkezleri oluşturulması, rehberlik hizmetleri sunulması, lise ve üniversite müfredatında yenilikçilik ve araştırmacılık kültürünü geliştirmeye yönelik programların çoğaltılması önem taşıyan hususlardır. Üzerinde durulacak diğer husus ise girişimciler ve fon sağlayanlar arasında güven ortamının sağlanmasıdır.

- Girişimcilerin işlerinde başarısız olma riskini göze almalarını sağlayacak bir kültürel iklimin oluşması da önemlidir. Bir girişimin başarısızlığında ilk akla gelecek faktörün suiistimal olmayabileceği, girişimcinin etkileyemeyeceği faktörlerinde söz konusu olabileceğinin düşünülmesi gerektiği fikrinin yaygın olduğu bir sosyal ortamda girişimcilik daha hızlı gelişebilir.

- Teknolojik altyapının yeterliliği ve bireylerin sosyal ağları, interneti güvenilir biçimde kullanabilmesi de önemlidir. Kaynak teminindeki başarı projenin kalitesiyle doğrudan ilgilidir. Projenin sosyal ağlarda inandırıcı biçimde sunulması ve girişimcinin projenin başarıya ulaşacağına ilişkin güveni ve heyecanı sosyal ağlardaki sunumda yatırımcılara iyi yansıtılması da projenin kalitesi hususunda olumlu katkı üretebilecek hususlardır.

- Ülkemizde kitle fonlaması sisteminin gelişmesi önündeki en önemli engel yasa çerçeve eksikliği olarak görülmekteydi. Ancak Aralık 2017’de TBMM Genel Kurulunda kabul edilen torba yasayla kitle fonlama platformları sermaye piyasası kurumlarına dâhil edilmiştir. Şu aşamada SPK tarafından nasıl bir kontrol sağlanacağı nasıl değişiklikler ön görüldüğü tahmin edilememektedir. Bu kapsamda gelişmeler araştırmacılar tarafından takip edilmeye muhtaçtır. Henüz belirsizlik aşaması geçilememiştir. Bu durum, sistemin aktörlerinin rolleri ve sorumluluk sınırlarının belirli olmayışı, sistemin işleyişine ilişkin önemli hususların yeterince bilinmemesi gibi ciddi olumsuzluklara neden olarak sistemin uygulanmasını zorlaştırmakta ve gelişimini sınırlamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akyüz, A. (2016). Sosyal medyada kitlelerin gücü: Kitlesele fonlama. In A. de Genel, M. G. (Edt.), *Yeni medya araştırmaları - 2*. (pp. 79-94). Ankara: Sonçağ Yayınları
- Anadolu, B. (2006). Üreticinin çevrimiçi hali: Kitle kaynak yöntemi. In A. de Timisi, N. (Edt.), *Dijital Kavramlar, Olanaklar, Deneyimler* (pp. 127-153). İstanbul: Kalkedon Yayınları
- Atsan, N., ve Erdoğan, E. O. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlesele Fonlama (Crowdfunding). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(1) 297-320. [Çevrim-içi: http://iibfdergi.ogu.edu.tr/makaleler/1247434_10-1_NİSAN%202015_Makale_0.pdf], Erişim tarihi: 05.12.2017.
- Belleflamme, P., Lambert, T., ve Schwienbacher, A. (2013). Individual crowdfunding practices. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 1-21
- Bock, A.J. & Frydrych, D. (2016). The secret life of crowdfunding. *The European Business Review*, 29-36
- Brüntje, D. & Gajda, O. (Eds). (2015). *Crowdfunding in Europe state of the art in theory and practice*. U.S.A. : Springer Publishing
- CanadaMediaFund. (2018). Using social media effectively for your crowdfunding campaign. *CanadaMediaFund web Site*, [Çevrim-içi: https://crowdfunding.cmf-fmc.ca/best_practices/using-social-media-effectively-for-your-crowdfunding-campaign]. Erişim tarihi: 17.02.2018.
- Crowdfund.co. (2017). 4 Steps In The Crowdfunding Campaign Process. *Crowdfund Web Site*, [Çevrim-içi: <http://crowdfund.co/4-steps-in-the-crowdfunding-campaign-process>], Erişim tarihi: 09.11.2017.
- Crowdfundingblog.com. (2017, 8 Kasım). Most Successful Crowdfunding Campaigns. *Crowdfundingblog Web Site*, [Çevrim-içi: <http://crowdfundingblog.com/most-successful-crowdfunding-projects>], Erişim tarihi: 05.08.2017.
- CrowdfundingHub. (2016). *Current State of Crowdfunding in Europe*. Amsterdam: Netherlands.
- Cryptoturkiye.com. (2018, 24 Mart). ICO nedir?. *Cryptoturkiye Web Site*, [Çevrim-içi: <https://cryptoturkiye.com/kesfet/ico-initial-coin-offering-nedir>], Erişim tarihi: 24.03.2018.
- Danmayr, F. (2013). *Archetypes of crowdfunding platforms: A multidimensional comparison*. U.S.A.: Springer Gabler Publishing
- Ercan, S. (2017). Türkiye’de kitlesele fonlama: Destekçilerin motivasyonu. *Ekonomi, İşletme ve Yönetim Dergisi*, 1, 1-9
- Ergen, M., Lau, J., ve Bilginoglu, K. (2013). *Dağıtık girişimci sermayesi: Kitle fonlaması*. Ankara: Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 3. Sanayi Şurası
- European Union. (2017, 4 Aralık). Crowdfunding Explained. *European Union Web Site*, [Çevrim-içi: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/crowdfunding-guide/what-is/explained_en], Erişim tarihi: 05.011.2017.
- Futko, J. (2014, 24 Eylül). Equity vs. Debt Crowdfunding. *Crowdfund Insider Web Site*, [Çevrim-içi: <https://www.crowdfundinsider.com/2014/09/50628-equity-vs-debt-crowdfunding>], Erişim tarihi: 05.12.2017.
- Gomez-Diago, G. (2016). The role of shared emotions in the construction of the cyberculture: From cultural industries to cultural actions: The case of crowdfunding. In A. de Tettegah S. (Edt.), *Emotions, technology and social media* (pp. 49-62). A.B.D. : Academic Press
- Grut, O. W. (2016, 8 Ekim). Crowdfunding could face 'a shake out' after a 'slowdown in momentum'. *Businessinsider Web Site*, [Çevrim-içi: <http://uk.businessinsider.com/altfi-crowdfunding-report-shows-2016-slowdown-2016-11>], Erişim tarihi: 05.12.2017.
- Halfacree, G. (2015). Crowdfunding’s greatest hits. *The Official Raspberry Pi Projects Book*. 78-85
- Karaarslan, M. H. ve Altuntaş, B. (2015). *Sosyal pazarlamanın yeni aracı: Kitle fonlaması.*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları
- Kayhan, S.(2017). Fongogo: A case study on the usability of the local crowdfunding and fundraising websites in Turkey, *Humanitas International Journal of Social Sciences*, 9, 95-105
- Mollick, E. (2013). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29, 1-16
- Nascimento, M., & Querette, E. (2013). Crowdfunding: Challenges and Alternatives to Financing the Innovative Entrepreneurship in Brazil. *Conference: 3rd Conference of the International Consortium of Studies on Innovation and Entrepreneurship (ICIER)-Policies to Support Entrepreneurship*. [Çevrim-içi:

https://www.researchgate.net/publication/260968782_Crowdfunding_Challenges_and_Alternatives_to_Financing_the_Innovative_Entrepreneurship_in_Brazil], Erişim tarihi: 05.12.2017.

Onur, M. N., ve Değirmenci, Ö. (2015). *Crowdfunding - Kitle Fonlaması*. Ankara: Türkiye. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı.

Ridgway, R. (2013). Crowdfunding: monetizing the crowd? In A. de Bazzichelli, T. & Cox, G. (Eds.), *Disrupting business: art and activism in times of financial crisis* (pp. 153-171). Williamsburgh: Autonomedia Publishing

Sahm, M., Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher A. (2013). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29, 610-611

Scanlon, L. & Gilbert, D. (2016). The art of crowdfunding. *Start Your Own Business*, 48-65

Schwiebacher A. & Larralde B. (2010). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. In A. de Cumming, D. (Edt.), *Handbook of entrepreneurial finance* (pp. 369-389). New York: Oxford Press

Seyfi, M., Soydaş, U.A., ve Güven, D. (2017). Evaluating crowdfunding from the perspective of public relations. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication*, 7, 150-162

Stark, C. (2016, 30 Haziran). Wearables Report: Was Pebble's \$12.8 million Kickstarter campaign a success? *Stark Insider Web Site*, [Çevrim-içi: <http://www.starkinsider.com/2016/06/12-8m-pebbles-latest-kickstarter-success.html>], Erişim tarihi: 05.12.2017.

Statisticbrain. (2016, 10 Eylül). Crowdfunding Industry Statistics. *Staticbrain Web Site*, [Çevrim-içi: <http://www.statisticbrain.com/crowdfunding-platform-statistics>], Erişim tarihi: 05.12.2017.

Strohmeier, R. (2013). The crowdfunding caveat: Most campaigns fail. *PCWorld Magazine Web Site*, [Çevrim-içi: <https://www.pcworld.com/article/2049399/the-crowdfunding-caveat-most-campaigns-fail.html>], Erişim tarihi: 17.02.2018

The European Commission. (2017, 9 10). Crowdfunding. *The European Commission Web Site*: [Çevrim-içi: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/crowdfunding_en], Erişim tarihi: 05.12.2017.

The Guru Guide. (2016). *Start Your Own Business - The Art of Crowdfunding. Money Matters*. London: Future Publishing Limited.

Uyar, A. (2018, 28 Mart). Türkiye'de Startup Ekosistemini Yaratmak, *Harvard Business Review*, [Çevrim-içi: <https://hbrturkiye.com/blog/turkiye-de-startup-ekosistemi-yaratmak>], Erişim tarihi: 10.04.2018.

Wagner, E. T. (2014, 3 18). Equity Crowdfunding 101: Is It Right For Your Startup?. *Forbes Web Site*, [Çevrim-içi: <https://www.forbes.com/sites/ericwagner/2014/03/18/equity-crowdfunding-101-is-it-right-for-your-startup/#2b868b4a6790>], Erişim tarihi: 05.12.2017.

Zhang, B., Ziegler, T., Burton, J., Garvey, K., Wardrop, R., Lui, A., & James, A. (2016). *Sustaining Momentum - 2nd Annual European Alternative Finance Industry Report*. Cambridge: England. Cambridge Judge Business School & KPMG.



Kamu Hastanelerinde Analitik Ağ Süreci Yöntemi ile Finans Yöneticisi Seçimi

Nesrin AKÇA*, Seda SÖNMEZ**, Şeyda GÜR***, Ali YILMAZ****, Tamer EREN*****

ÖZ

Hastane işletmelerinin büyük çoğunluğunun kamu sahipliğinde bulunması ve yönetim teknolojilerinin kamu düzenlemeleriyle yönlendirilmesi, hastane işletmelerinin gerek genel yönetim gerekse finans yapısının profesyonel yönetim özelliklerine uymasını zorunlu kılmaktadır. Türkiye şartlarına bakıldığında; finans yöneticiliği gibi önemli bir pozisyonun çoğunlukla hekim yöneticilerce üstlenildiği görülmektedir. Kamu hastanelerinde, herhangi bir unvan ile finans yöneticisi pozisyonunda ya da bu departmanlarda çalışanların finans konusundaki yeterliliklerini ya da bilgi düzeylerini belirlerken hangi kriterlerin etkili olup olmadığını belirlemek amacıyla karar verme sürecinde yaşanabilecek zorlukların üstesinden gelmede yardımcı olan çok ölçütlü karar verme yöntemleri ön plana çıkmaktadır. Bu çalışmada kamu hastanelerinde finansal yönetici seçimini etkileyen faktörler belirlenerek çok ölçütlü karar verme yöntemlerinden Analitik Ağ Süreci (AAS) yöntemi ile ağırlıkları hesaplanmıştır. Kırıkkale’de bir kamu hastanesinde yapılan uygulama ile aday kişiler arasından seçim yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; en güçlü aday %53’lük önem derecesiyle mali hizmetler başkanı olurken, onu %22’lik önem derecesiyle döner sermaye saymanı izlemektedir.

Anahtar Kelimeler: Analitik Ağ Süreci, Personel Seçimi, Finansal Yönetici, Kamu Hastaneleri

JEL Sınıflandırması: C44, M12

Financial Manager Selection with Analytic Network Process Method in Public Hospitals

ABSTRACT

The fact that the vast majority of hospital enterprises are publicly owned, and that management technology is guided by public regulations obliges that hospitals conform to the professional management characteristics of both the general management and the financial structure. Considering to conditions in Turkey, it is seen that an important position as finance director is undertaken mostly by physician’s managers. In public hospitals, it is important to know which criteria are in effect when measuring the qualifications or levels of knowledge of financial managers, or employees. While determining this, multi-criteria decision-making methods are helping to overcome the difficulties that may arise in the decision-making process. In this study, it was determined factors affecting the selection of financial managers in public hospitals. Then, the weights of these factors were calculated by the Analytical Network Process (ANP) method, which is a multi-criteria decision method. The application was made in a public hospital in Kırıkkale and the candidates were selected. According to the results obtained by working; the strongest candidate is the head of financial services with a share of 33%, followed by the treasurer of circulating capital with an equity of 25%.

Keywords: Analytic Network Process, Personnel Selection, Financial Administrator, Public Hospitals

JEL Classification: C44, M12

Geliş Tarihi / Received: 05.02.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 18.04.2018

* Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, nakca@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5546-1443

** Arş. Gör., Kırıkkale Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, sedakaya117@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8773-6007

*** Yüksek Lisans Öğrencisi, Kırıkkale Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, seydaaa.gur@gmail.com, ORCID:0000-0002-4639-9657

**** Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, aliylmaz69@gmail.com, ORCID:0000-0002-7482-1712

***** Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, tamereren@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5282-3138

1. GİRİŞ

Finansman fonksiyonu; sağlık işletmelerinin sağlık hizmeti üretmek için ihtiyacı olan fonları, uygun şartlarla tedarik etmek ve tedarik edilen bu fonları işletmenin elinde var olan fonlar ile beraber işletmenin firma değerini artırmak için verimli, etkili ve ekonomik kullanımı ile ilgili karar ve işlemlerden oluşan fonksiyondur. Finans fonksiyonunun yerine getirilmesi ile ilgili olarak alınan kararların işletmenin genel amacına ulaşmak için son derece önemli kararlar olduğu bilinmektedir. Gerçekten de iyi bir finansal planlamanın yapılamaması, yapılan finansal planların iyi uygulanamaması ya da uygulama sonuçlarının gereği gibi değerlendirilememesi işletmelerin başarısızlık nedenleri arasında önemli bir yer tutmaktadır (Akar, 2002:2-3; Ağırbaş, 2014:18).

Finansman fonksiyonu hastane işletmeleri açısından son derece önemlidir. Bu fonksiyondan, hastanenin var olan diğer fonksiyonları da etkilenmekte ve hastanenin ayakta kalmasında, sağlık hizmeti üretmesinde, istediği yatırımı gerçekleştirebilmesinde, kaynak tahsisi ve stratejik planlama vb. yönetim fonksiyonlarının sürdürülmesinde izleyeceği finansal politikaların önemi yadsınamayacak derecede büyüktür (Akar vd., 2005:344).

Finanstan sorumlu yöneticiler; finans fonksiyonunu en iyi biçimde gerçekleştirebilmek için ilişki içinde oldukları finansal sistemin işleyişini ve yapısını çok iyi bilmek zorundadır. Finans yöneticisinin firma değerini maksimize edebilmesi için; planlama, varlıkların (aktiflerin) ve kaynakların (pasiflerin) yönetimi olmak üzere üç fonksiyonu başarılı bir şekilde yerine getirmesi gerekmektedir. Finanstan sorumlu yöneticinin görevleri, finansal yönetimin önemi ve fonksiyonlarının anlaşılmasına yardımcı olmaktadır (Ağırbaş, 2014:29).

Sağlık kurumlarında finansal yönetim pozisyonlarında çalışan finansal yöneticilerin, finansal görevleri yapabilmeleri ile ilgili sahip olması gereken nitelikler ile bu görevleri yerine getirmedeki etkililik düzeylerinin bir arada olması finansal yönetici yeterliliğini ifade etmektedir (Akar vd., 2003). Finansal yöneticilerin görevlerini en iyi biçimde yapabilmeleri için finansal planlama, finansal organizasyon, finansal yürütme, finansal analiz ve denetim konularında bilgi sahibi olması gerekmektedir. Bu konularda yeterli donanıma sahip olan kişiler arasından en uygun olanını finansal yönetici pozisyonunda görevlendirmek doğru bir seçim olacaktır. Bu noktada devreye giren çok ölçütlü karar verme yöntemleri karar verme süreçlerinde etkili olan faktörlere göre modelleme ve analiz etmeyi, aynı zamanda seçim yapılacak alternatifler arasında en uygun olanı, belirlenen hedefleri en iyi yansıtanı bulmaya olanak sağlar. Bu çalışmada finansal yönetici seçimi için gerekli olan kriterler belirlenmiş ve finansal yöneticilerde aranan özelliklere göre değerlendirilen adayların önem dereceleri hesaplanmıştır. Sağlık sektöründe verimli ve etkin hizmet verilebilmesi, organizasyonların amaçlarına yönelik planlı hareket edecek kişilerin seçilebilmesi niteliksel ve niceliksel faktörlerin birlikte değerlendirilmesi ile yapılmaktadır.

Kamu sahipliğindeki kurumlarda, finansal yönetimin temel amacı; hastane işletmelerinin firma değerini etkililik ve verimlilik koşulları altında maksimize etmek, işletmenin gerçek sahibi olan devletin giderlerini minimize etmek ve kaynakların etkili kullanımını sağlamaktır (Akar, 2002:6). Finansal yönetici finansal planlama yaparken hastanenin gelecekteki pozisyonunu koruyup geliştirecek, firma değerini artıracak ve şekillendirecek planlar yapmalıdır (Özgülbaş, 2002:64).

Diğer işletmelerde olduğu gibi sağlık işletmelerinde de finansal yönetimin rolü; var olan kaynakları en verimli ve en etkili biçimde kullanarak işletmenin piyasa değerini maksimum seviyeye çıkarmaktır (Gapenski, 2007: 6).

Finansal yöneticilerin görevlerini başarılı bir şekilde yerine getirebilmesi için üç ayrı kademedeki bilimsel disiplin ile ilişki içerisinde olmaları gerekir. Birincil disiplinler, muhasebe, mikro ekonomi ve makro ekonomi olarak sıralanırken; kantitatif teknikler, pazarlama ve üretim

yönetimi ikincil disiplin olarak; hukuk (mevzuat) ve davranış bilimleri de üçüncül disiplinler olarak sıralanabilir. Belirtilen bu disiplinler finansal yöneticilerin sahip olması gereken asgari temel bilgileri ifade etmekte olup, genel olarak sağlık işletmesi/işletme altyapılı programlarla edinilen bilimsel disiplinleri tanımlamaktadır. Finansal yöneticiler, faaliyetleri esnasında bu disiplinlerin tekniklerini kullanmak ya da bu disiplinlerde çalışan kişilerle birlikte çalışmak durumundadırlar. Bu nedenle her üç basamaktaki disiplinleri çok iyi derecede bilmek gerekmektedir (Ağırbaş, 2014:31; Akar vd., 2005:335). Çok ölçütlü karar verme yöntemleri değerlendirilmesi gereken seçenekler kümesi içerisinde hangi ölçütler kullanılarak değerlendirme yapılacağına ve nasıl değerlendirme yapılacağına yardımcı olmaktadır. Bu ölçütlerin birbirlerine göre önem dereceleri nedir ve seçenekleri nasıl etkilemektedir bunun bilgisini vermektedir. Çok ölçütlü karar verme yöntemlerinden olan Analitik Ağ Süreci yöntemi ise söz konusu problemi ele alırken hem nicel hem de niteliksel verileri bir arada değerlendirmeye olanak sağlar. Belirlenen ölçütler arasındaki etkileşimleri ve ilişkileri dikkate alır ve bu etkileşimlerin seçenek kümesi üzerindeki etkisini ağ yapısı ve geri bildirimler sayesinde inceler.

Çalışmanın ilk bölümü giriş kısmı olup, ikinci bölümünde literatür taramasında yapılan çalışmalar hakkında bilgilere yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise çalışmada kullanılan Analitik Ağ Süreci yöntemi anlatılmıştır. Dördüncü bölümde çalışmanın veri seti ile ilgili bilgi verilerek araştırmadan bahsedilmiştir. Son bölümde ise çalışmanın genel sonuçlarına yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Personel seçim problemi günümüzde özel veya kamu işletmelerinde önemi giderek artan bir konu haline gelmektedir. Yapılan doğru seçimin her alanda etkisini görmek personellerin seçimi konusunda verilen kararları giderek zorlaştırmaktadır. Bu bölümde literatürdeki personel seçim problemi ile ilgili yapılan çeşitli çalışmalar incelenmiştir ve bu çalışmalara bakıldığında sonuç olarak ulaşılmak istenen amaçlar birbirlerine benzerlik göstermektedir. Temelde ele aldıkları sahalara, işletmelere veya kullandıkları yöntemler ile farklılıklarını ön plana çıkarmışlardır. Buna göre Lin (2010) AAS ve Veri Zarflama Analizleri (VZA) ile yönetim departmanında, Kelemenis ve Askounis (2010) bulanık TOPSIS yöntemi ile üst düzey yönetici seçimi yapmışlardır. Akhlaghi (2011) geliştirdikleri uzman sistem ile, Mojahed vd. (2013) AHP ve ELECTRE yöntemlerinin entegre hali ile, Kabak (2013) Dematel ve bulanık AAS yöntemleri ile, Saad vd. (2013) bulanık yöntemler ile personel seçimi problemini ele almışlardır. Çeşitli sektörlerde personel seçimi için Chaghooshi vd. (2014) AHP yöntemini, Koyuncu ve Özcan (2014) karşılaştırmalı olacak şekilde AHP ve TOPSIS yöntemlerini, Zolfani ve Banihashemi (2014) belirlenen kriterleri ağırlıklandırmak için çok ölçütlü karar verme yöntemlerini, bu ağırlıkları değerlendirmek için oyun teorisini, Bedir ve Eren (2015) AHP ve PROMETHEE yöntemlerini, Chang vd. (2015) entegre halinde AAS-TOPSIS-Bulanık Delphi yöntemlerini, Yıldız ve Aksoy (2015) AHP; Akar ve Çakır (2016) AHP-MOORA; Chen vd. (2016) TOPSIS-PROMETHEE; Özder vd. (2016) AAS-TOPSIS; İçigen ve Çetin (2017) AHP-TOPSIS; Kenger (2017) Gri İlişkisel Analiz (GİA) ve Ulutaş vd. (2018) bulanık AHP-GİA çok ölçütlü karar verme yöntemlerini kullanmışlardır.

Çalışmada kullanılan AAS yöntemi ile ilgili literatürde farklı alanlarda yapılmış incelemeler mevcuttur. Bu bölümde yapılan çalışmalar ile ilgili kısaca bilgi verilerek konu olarak uygulama yapılan alanlar hakkında bilgi edinilmesi amaçlanmıştır. Sadece AAS ile ilgili olan çalışmalar şunlardır; Meade ve Presley (2002) AR-GE projelerinin seçiminde AAS yöntemini, Cheng vd. (2005) bir alışveriş merkezi için en uygun yer seçiminde AAS yöntemini, Özbek ve Eren (2013) 3PL lojistik firma seçiminde AAS yöntemini kullanmıştır.

AAS ile bütünleşik olan çalışmalar ise şunlardır; Görgülü vd. (2013) optimal yatırım stratejilerinin seçiminde AAS ve TOPSIS yöntemlerini, Özder vd. (2016) muhasebe paket programı seçiminde AAS ve TOPSIS yönteminin entegre halini, Hamurcu vd. (2016) proje

seçim probleminde AAS ve 0-1 Hedef programlama yöntemlerini kullanmışlardır. Özcan vd. (2017) AAS ve PROMETHEE entegrasyonu ile CSP teknolojisine sahip güneş enerjisi santrallerinin seçimini yapmıştır. Gür vd. (2017) AAS ve PROMETHEE yöntemlerini gıda sektöründe pazarlama stratejisi seçimi için kullanmışlardır.

Yapılan literatür taramaları sonucunda; sağlık kurumlarında finansal yönetim ile ilgili olarak AAS yöntemine rastlanmamıştır. Bu nedenle bu çalışma özgün bir çalışma özelliği taşımaktadır.

3. YÖNTEM

3.1. Analitik Ağ Süreci Yöntemi

Saaty (1996) tarafından geliştirilen AAS yönteminde, karar verme problemleri için faktörler arasında modelleme yaparken şebeke yapısı kullanılmaktadır. Faktörler arasındaki bağımlılıkları dikkate almaktadır ve bu bağımlılıklardan oluşan etkileşimleri kullanmaktadır. Bu etkileşimler ve bağımlılıklar yöntemin odak noktasıdır.

AAS yöntemi bu yapısı ile karar problemlerinde daha gerçekçi bir yaklaşım sunmaktadır ve problemin daha iyi analiz edilmesini sağlamaktadır (Pamukçu, 2014). AAS yöntemi temel olarak 5 adımdan oluşmaktadır.

Adım 1. Problemin Tanımlanması ve Şebeke Yapısının Oluşturulması: Ele alınan problemin yapısı detaylı bir şekilde analiz edilerek seçeneklerin açıkça belirgin hale getirildiği ve bu seçeneklerin değerlendirileceği kriterlerin belirlendiği aşamadır. Sistemi çeşitli bileşenlere ayırarak karar probleminin şebeke yapısı oluşturulur.

Adım 2. Faktörler Arasındaki İlişkilerin Kurulması: Bileşenlerine ayrılan problemin yapısını tam olarak ifade edebilmek için faktörler arasındaki tüm karşılıklı etkileşimlerin dikkate alındığı aşamadır. Geri beslemelerden ve bağımlılıklardan oluşan bu yapıda kriterlerin özellikleri ön plana çıkartılarak hiyerarşik yapıdan ayrılır.

Adım 3. İkili Karşılaştırma Matrislerinin Oluşturulması: Konuyla ilgili uzmanların ele alınan problemde belirlenen faktörleri değerlendirdiği aşamadır. Faktörlerin karşılaştırması yapılarak birbirlerine göre üstünlükler belirlenir. Bu karşılaştırmalarda Tablo 1’de verilen Saaty (1990)’nin 1-9 skalası kullanılmaktadır.

Tablo 1: Önem Dereceleri

Önem Derecesi	Tanım	Açıklama
1	Eş önem	Hedefe eşit derecede etkide bulunurlar
2	Zayıf önem	Tecrübe ve yargıya göre biri diğerinden zayıf derecede üstün
3	Orta derece önem	Tecrübe ve yargıya göre biri diğerinden orta derecede üstün
4	Orta üstü önem	Tecrübe ve yargıya göre biri diğerinden orta üstü derecede üstün
5	Güçlü önem	Tecrübe ve yargıya göre biri diğerinden güçlü derecede üstün
6	Güçlü üstü önem	Biri diğerine göre güçlü üstü derecede üstün
7	Çok güçlü önem	Biri diğerine göre çok daha güçlü derecede üstün
8	Çok çok önem	Biri diğerine göre çok çok güçlü derecede üstün
9	Aşırı önem	Birinin diğerine göre bariz üstünlüğü kanıtlanmış
Eğer, bir kriter diğer kritere göre daha az önemli ise, yukarıdaki derecelerin 1/derece yazılır.		

(Kaynak: Saaty, T. L. (1990). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *European journal of operational research*, 48(1), 9-26.)

Yapılan ikili karşılaştırmalarda uzman sayısı arttığında, matrisleri uzlaşma yoluyla veya yapılan karşılaştırmaların geometrik ortalaması alınarak oluşturulmaktadır. Tablo 1'deki önem dereceleri kullanılarak ilişkili olan iki kriter değerlendirilebilmektedir. Karar vericilerin fikirleri altında değerlendirmeleri yapılan kriterlerden elde edilen matrisler Süpermatrislerin oluşturulmasında kullanılmaktadır.

Adım 4. Süpermatrislerin Oluşturulması: Model yapısında bulunan kriterler arasındaki bağımlılıkların aktarıldığı süpermatris parçalı bir yapıdadır. Önceliklerin elde edilmesinde yardımcı olan bu yapılar ikili karşılaştırma matrislerden elde edilen değerlerden oluşmaktadır. Hücrelere yerleştirilen bu değerler kaç tane kriter/alt kriter var ise o sayıda olmaktadır ve süpermatrisin boyutunu belirlemektedir. Ağırlıklandırılmamış, ağırlıklandırılmış ve limit süpermatris başlıkları altında toplanan süpermatris yapısında; ağırlıklandırılmamış süpermatris yakınsamadan önce elde edilen matristir ve kararlı bir yapıya sahip değildir. Matris yapısı stokastik hale getirilmesi için normalizasyon işlemleri sütun toplamları 1'e eşitleninceye kadar yapılır ve elde edilen önceliklerin bir noktada toplanması için süper matrisin $2n+1$ dereceden kuvveti alınır. Bu işlem matris içerisindeki tüm değerler aynı olana kadar devam ettirilir. Sonuç olarak elde edilen bu matrise limit süpermatris denilmektedir.

Adım 5. En İyi Alternatifin Seçilmesi: Elde edilen limit matris ile alternatiflere ait önem dereceleri hesaplanmış olur. Bu matriste en yüksek değere sahip olan alternatif en iyi alternatif olarak değerlendirilmektedir (Şah,2010).

4. VERİ SETİ ve ARAŞTIRMA

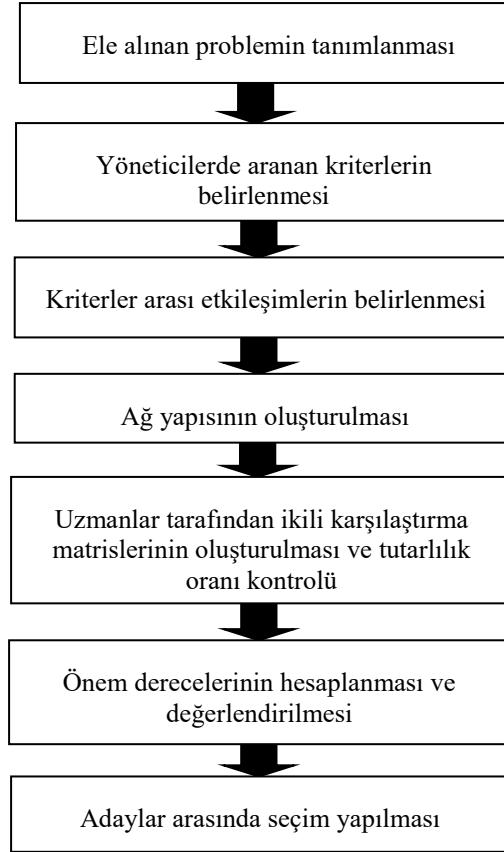
Sağlık kurumlarında hizmetin etkin ve verimli bir şekilde sağlanabilmesi için görev yapacak personellerin seçiminde çok çeşitli faktörler dikkate alınmaktadır. Organizasyonların temel olarak belirledikleri amaçlara uygun olan, profesyonel olarak çalışacak kişilerin açılan pozisyonlara alınma süreci karar verme aşamasında stratejik bir öneme sahiptir. Bu çalışmada bir kamu hastanesi için finansal yönetici seçim problemi ele alınmıştır. Belirlenen kriterlere göre 5 aday çok ölçütlü karar verme yöntemlerinden AAS yöntemi ile değerlendirilmiştir. AAS yöntemi faktörler arasındaki bağımlılıkları ve etkileşimleri dikkate alan geri beslemeli bir ağ yapısı olan karar verme süreçlerinde etkili bir yöntemdir. Yapılan bu uygulamada yöneticilerde olması gereken özellikler belirlenerek 9 kriter oluşturulmuştur. Eğitim, deneyim, iletişim becerisi, internet sitesi izleme, mevzuat takibi, periyodik yayın takibi, bilgisayar ilgisi, finansal bilgi sistemi, muhasebe otomasyon programı olmak üzere 9 kriter belirlenmiştir (Berger, 2008; Honoré ve Costich, 2009). Sahadaki uygulayıcılardan olan hastanede finansal yöneticilerin ve sağlık alanında akademik uzmanların görüşlerine başvurularak bu kriterler belirlenmiştir. Bu kriterler literatürde de araştırılarak çalışma desteklenmiştir. Oluşturulan kriterler arasında birbirleri ile ilişkiler ve hangi kriter niteliksel olarak diğer kriteri veya kriterleri etkiliyor şeklinde temelde etkileşim ve bağımlılığa dayanan ağ yapısı modellenmiştir. Örneğin deneyim ve eğitim kriterleri birbirlerini etkilerken mevzuat ve periyodik yayın takibi kriterleri de birbirlerini etkilemektedir. Bu kriterlerin birbirini etkilemesi, yapılacak olan seçimde bir kriter aranırken aynı zamanda bahsedilen diğer kriterle de ilişki içerisinde olduğunu birbirlerini tamamladıklarını göstermektedir. Diğer kriterler arasındaki benzer ilişkilerde kurularak modele aktarılmıştır. Çalışmanın uygulama adımları Şekil 1'de verilmektedir.

Çalışmada kullanılan yöntemin adımlarına göre;

Problemin tanımlanması; stratejik bir öneme sahip olan finansal yönetici seçim problemi ele alınarak kamu hastanelerinde etkin ve verimli bir hizmet verilebilmesi için yöneticilerde aranan özelliklere göre kriterler belirlenmiştir. Sahadaki uygulayıcılardan olan hastanede finansal yöneticilerin ve sağlık alanında akademik uzmanların görüşlerine başvurularak bu kriterler belirlenmiştir. 6 uzman görüşü geometrik ortalama ile birleştirilmiştir.

Ağ yapısının oluşturulması; finansal yönetici seçim problemi için ele alınan toplamda 9 tane kriter 3 ana başlık altında toplanarak AAS yönteminde kullanılmak üzere aralarındaki etkileşimler ve bağımlılıklar belirlenmiş ve ağ yapısı oluşturulmuştur.

Çalışmada kullanılacak olan kriterler Tablo 2’de verilmekte olup aranan özelliklerin genel bir nitelik ile isimlendirmesi amacı için kişisel donanım, güncel takip ve teknik özellik bilgisi olmak üzere 3 ana başlık altında toplanmıştır.

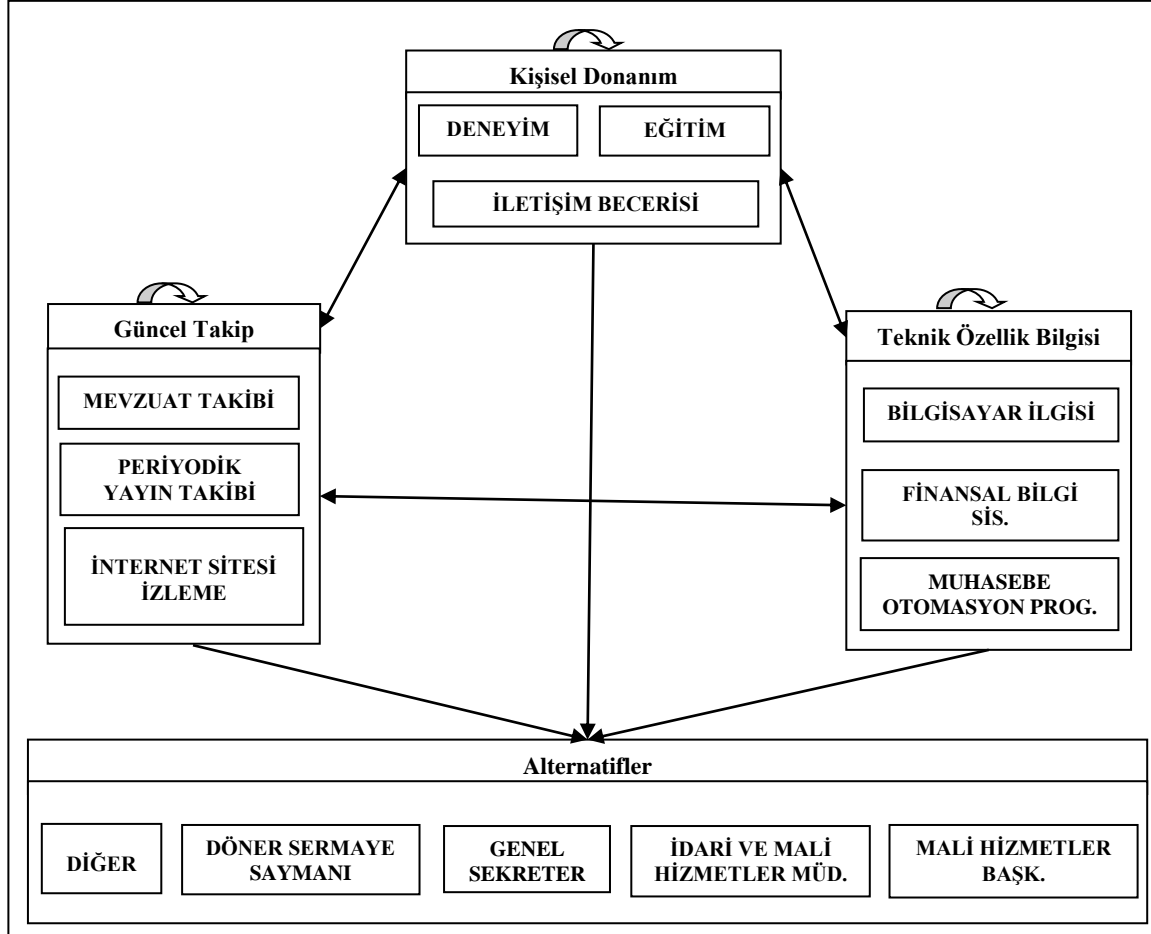


Şekil 1: Uygulama adımları

Tablo 2: Kriterler

Kriter Tipi	Kriterler
Kişisel Donanım	Eğitim
	Deneyim
	İletişim becerisi
Güncel Takip	İnternet sitesi izleme
	Mevzuat takibi
	Periyodik yayın takibi
Teknik Özellik Bilgisi	Bilgisayar ilgisi
	Finansal bilgi sistemi
	Muhasebe otomasyon programı

Kurulan ağ yapısı Şekil 2’de gösterilmiştir. Bu yapı oluşturulurken sahadaki uygulayıcılardan ve bu konu ile ilgili akademik uzmanların görüşlerinden faydalanılmıştır.



Şekil 2: Ağ yapısı

Yönetici; başkaları vasıtasıyla iş gören kişidir. Finansal yönetici ise, işletmelerde temel finansal amaç doğrultusunda finans fonksiyonu ile ilgili organizasyonu yöneten kişi olarak ele alınır. Hastane işletmelerindeki finansal yöneticiler, işletme organizasyonu içindeki pozisyonlarına göre üç kademede incelenebilir (Akar vd., 2005:345):

Üst kademe finansal yöneticiler; hastane genel yöneticisine doğrudan bağlı olarak çalışan finansal yöneticiler olarak ele alınırlar. Finansal sistemin yönetilmesinden birinci düzeyde sorumludurlar. Kamu sahipliğindeki hastanelerde “ita amirliği” pozisyonu üst kademe finansal yönetim pozisyonu olup hem genel/katma bütçe uygulamasında hem de döner sermaye bütçesi uygulamasında bu pozisyon genel işletme yönetimi pozisyonu ile özdeşleşmiş durumdadır. Özel sektörde “finans müdürü” olarak ifade edilir.

Orta kademe finansal yöneticiler; üst kademe finansal yöneticiye bağlı olarak çalışan finansal yöneticilerdir. Kamu sahipliğindeki hastanelerde “tahakkuk memurluğu” pozisyonu orta kademe finansal yönetici olarak adlandırılır. Kamuda yer alan sayman pozisyonları da hem gelir/gider hem de stok uygulamaları açısından orta kademe yönetici olarak tanımlanır. Özel

sektörde ise finans müdürüne bağlı olarak çalışan, “finans müdür yardımcıları ve finansal denetçi” olarak ifade edilir.

Alt kademe finansal yöneticiler; kamu sahipliğindeki hastanelerde ita amiri, tahakkuk memuru ve sayman pozisyonları dışında kalan tüm finansal büro yöneticileri ile “ita amiri mutemedi” ve “sayman mutemetleri”nden oluşmaktadır. Hasta muhasebesi ve faturalama yöneticileri, maaş muhasebesi yöneticileri, vezneler yöneticiliği, malzeme depoları yöneticiliği, genel muhasebe yöneticiliği, maliyet muhasebesi yöneticiliği vb. büro yöneticiliklerini örnek olarak verebiliriz. Özel sektörde ise üst ve orta kademe finansal yöneticiler dışında kalan tüm finansal büro yöneticileri alt kademe finansal yönetici olarak ifade edilir.

Çalışmada ele alınan kriterler deneyim kriteri göreve alınacak kişinin daha önceki tecrübeleri, eğitim kriteri kişinin eğitim seviyesi, iletişim becerisi ise kişinin karşısındaki kişilerle ile konuşabilme bilgilerini aktarabilme yeteneği olarak tanımlanabilmektedir. Güncel taip ana kriteri içerisindeki alt kriterler mevzuat takibi periyodik yayın takibi ve internet sitesi izleme yönetici pozisyonuna aday kişilerin güncel verileri ve bilgilere hâkim olma düzeyi, takip edebilme yeteneği olarak bilinmektedir. Teknik özellik ana kriteri içerisindeki bilgisayar ilgisi, finansal bilgi sistemleri ve muhasebe otomasyon programlarına olan bilgisi kullanabilme seviyesidir (Marriott ve Mellett, 1996: 68; Gapenski, 2005: 6; Berger, 2008:345). Hastanelerin temel finansal amaçlarına ulaşabilmesi için gerekli olan kısa/orta/uzun vadeli planların düzenlenmesi, bütçeleme, sermaye bütçelemesi, nakit bütçelemesi vb. konularda yapılan finansal planlama faaliyetleri finans yöneticilerinin en önemli görevleri arasındadır. Bunun için pozisyonu ne olursa olsun finansal yönetim konusunda eğitim almış ve bu konuda deneyimli olmaları gereklidir. Hastane finansal yöneticilerinin kişisel ve yönetsel yeterliliklerini geliştirmek ve finansman konusunda güncel ve teknik konulardan uzak kalmamak için periyodik yayınları takip etmelidir. Günümüzün bilgi teknolojilerine ulaşmak için en önemli imkân, internet ortamında yapılan tarama ve incelemelerdir. Finansal yöneticilerin bu konuda da finansal yönetim ile ilgili olarak internet ortamından ve bilgisayardan maksimum düzeyde yararlanmalıdır. Finansal yönetimin yararlandığı temel kaynaklardan biri de mevzuat yani yasalardır. Bu pozisyonda çalışan kişilerin mevzuatı iyi bilmesi ve güncel gelişmeleri takip etmesi gereklidir. Aynı zamanda bu kişilerin, yönetsel yeterlilik açısından hastane otomasyonunu (finansal bilgi sistemi) ve muhasebe otomasyonunu bilmeleri ve veri girişi sonuçlarını yorumlayabilmeleri gereklidir. Ayrıca üst, orta ve alt finansal yönetici kademelerine bakılmaksızın, tüm finans yöneticilerinin hem kendi finansman departmanları arasında hem diğer departmanlar arasında hem de kurum dışındaki ilgili kişi ve kurumlarla sözlü ve yazılı iletişimi güçlü ve insan ilişkilerinde etkin olması gereklidir.

Kriterler arası ilişkilerin belirlenmesi ve ikili karşılaştırma matrislerinin oluşturulması: AAS yönteminin ikinci adımında oluşturulan ağ modeline göre deneyim kriteri periyodik yayın takibi, bilgisayar ilgisi, mevzuat takibi kriterleri ile karşılıklı etkileşim halinde iken; bilgisayar ilgisi kriteri finansal bilgi sistemi, muhasebe otomasyon kriteri, mevzuat takibi kriterleri ile ilişki içerisinde. Ağ yapısı bu ilişkilere benzer yapılarda kurularak ağ yapısı oluşturulmuştur. Ağ yapısına göre oluşturulan ikili karşılaştırma matrislerinde sahadaki uygulayıcılara ve bu konu ile ilgili akademik uzmanların görüşlerine başvurulmuştur. Toplamda 6 kişi ile görüşülerek kriterler arasında nasıl bir etkileşim olduğuna dair karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu elde edilen karşılaştırmaların geometrik ortalaması alınarak görüşler bir araya toplanmıştır. Kriterlerin önem dereceleri Saaty'nin 1-9 skalası kullanılarak belirlenmiştir. Super Decision paket programı yardımıyla hesaplamalar yapılmıştır. Tablo 3'de yapılan hesaplamalar sonucu, elde edilen kriter ağırlıklarına göre gösterilmektedir.

Tablo 3: Kriter Ağırlıkları

Ana kriter	Alt kriter	Kriter Ağırlıkları
Kişisel Donanım (0,450121)	Deneyim	0,42960
	Eğitim	0,41140
	İletişim becerisi	0,15900
Güncel Takip (0,288536)	Mevzuat takibi	0,34344
	Periyodik yayın takibi	0,26860
	İnternet sitesi izleme	0,38797
Teknik Özellik Bilgisi (0,261343)	Bilgisayar ilgisi	0,27350
	Finansal bilgi sistemi	0,40117
	Muhasebe otomasyon programı	0,32533

Tablo 3'ten elde edilen sonuçlara göre; %43 oranında deneyim kriteri ilk sırada yer alırken; bu sırayı %41 ile eğitim kriteri, %40 ile finansal bilgi sistemi kriteri takip etmektedir. Kriterler incelendiğinde; kişisel donanım kriterlerinden olan deneyim ve eğitim kriterinin kriter ağırlıkları yakın olmakla birlikte ilk iki sırada yer aldığı görülmektedir. Alternatif / aday sıralaması ne olursa olsun (mali hizmet başkanı, döner sermaye saymanı, genel sekreter ve idari ve mali hizmetler müdürü), bu iki kriter olmazsa olmaz kriterler arasındadır. Hastanelerin finansal yönetim ile ilgilenen görevlilerin finansal yeterlilikleri ile ilgili bir eğitim almış olmaları ve bu konuda deneyimlerinin olması şarttır. İletişim becerisi de kişisel donanım kriterleri arasında bulunmaktadır. Ancak kriter ağırlıkları incelendiğinde %16'lık bir oranla sıralamanın sonunda yer almaktadır. Alternatiflerin / adayların sağlık kurumlarında finansal yönetim ile ilgili olması ve diğer sekiz kriterin önem derecelerinin daha baskın olması, iletişim becerisi kriterinin en sonda olmasını açıklamaktadır. Kriterlere genel olarak bakıldığında ise, kişisel donanım kriteri %45 değer ile ilk sırada yer almaktadır. Bu da adayların deneyimi ve eğitimi seçim sürecinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Güncel takip kriteri ise aslında kişisel donanım açısından yeterli yetkinliğe sahip kişinin güncel bilgileri takip ederek yetkinliğini artırması için ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Teknik özellik bilgisi ana kriteri içerisinde finansal bilgi sistemi ve muhasebe otomasyon programı ile ilgili alt kriterlerin ağırlığı yüksek çıksa da genel olarak bu ana kriterin diğer ana kriterler açısından ağırlığı daha azdır. Bu da hastanelere finans yöneticisi seçimi yaparken en önemli kriterin kişisel donanım kriteri olduğunu teknik özellik bilgisi kriterinin de tamamlayıcı nitelikte olduğu ve diğer kriterleri de etkilediğini göstermektedir.

Güncel takip kriterleri tablo 3'e göre değerlendirildiğinde; internet sitesi izleme %39'luk oranla dördüncü sırada, mevzuat takibi %34'lük oranla beşinci sırada ve muhasebe otomasyon programı ise %33'lük oranla altıncı sırada yer almaktadır. Yedinci sırada yer alan bilgisayar ilgisi ile periyodik yayın takibi kriteri neredeyse birbirine eşittir. Mevzuat takibi, periyodik yayın takibi ya da internet sitesi izleme bir finans yöneticisinin kişisel gelişimi için önemli faktörlerden birisidir. Bu anlamda, hastanelerde finansman yönetimi konusunda güncel ve teknik konulardan uzak kalmamaları gerekmektedir. Bu nedenle güncel yayın ve mevzuat takibi hem basılı hem de internet ortamında kaçınılmaz hale gelmektedir. Aynı zamanda finansal uygulamalar mevzuatla takip edildiğinden bu konuda da finansal yöneticilerin hem mevzuat takibine hem de yayın takibine gerekli önemi vermesi gerektiğine işaret etmektedir.

Teknik özellik bilgisi kriterleri değerlendirildiğinde ise (tablo 3); finansal bilgi sistemi %40'lık oranla üçüncü sırada, muhasebe otomasyon programı %32'lik oranla altıncı sırada ve bilgisayar ilgisi %27'lük oranla yedinci sırada yer almaktadır. Bu üç kriter içinden finansal bilgi

sistemi kriter ağırlığının üst sıralarda çıkmasının nedeni; finansal bilgi sisteminin hastane otomasyonunun odak noktası olmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, hastane finansal yöneticilerinin finansal bilgi sistemi ve hastane otomasyonu konusunda bilgi sahibi olması ve bilgi otomasyonu veri tabanı ile de ilgilenmesi gerekmektedir.

Kriterlerin kriter ağırlıkları incelendiğinde, birbirlerine eşit ya da çok yakın oranlarda çıktığı görülmektedir. Bu dokuz kriter bütün alternatifler / adaylar (mali hizmet başkanı, döner sermaye saymanı, genel sekreter ve idari ve mali hizmetler müdürü), için olması gereken kriterlerdendir. Hastane finansal yöneticilerinin öncelikle eğitim almış, deneyimli kişilerden olması ve buna ek olarak otomasyonu bilmesi ve mevzuata hâkim olması gerekliliği Tablo 3'teki kriter ağırlıklarına göre kriter sıralamasından da anlaşılmaktadır.

AAS yönteminde süper matrislerin oluşturulmasının ardından alternatiflerin / adayların ağırlıklarının elde edilmesi ile aday personeller arasında açılan pozisyona en uygun kişi seçilmektedir. Tablo 4'te adaylar arasındaki ağırlıklar verilmiştir.

Tablo 4: Alternatif / Aday Sıralaması

Alternatifler / Adaylar	Önem Dereceleri
Mali Hizmetler Başkanı	0,52526
Döner Sermaye Saymanı	0,22340
Genel Sekreter / Hastane Yöneticisi	0,12509
İdari ve Mali Hizmetler Müdürlüğü / Müdür Yardımcısı	0,08965
Diğer (Faturalama, Maaş, Vezne, Depo vb. Büro Personeli)	0,03659

Tablo 4'e göre; alternatifler / adaylar önem derecelerine göre sıralandığında, %53'lük oranla en uygun adayın mali hizmetler başkanı olduğu görülmektedir. Mali hizmetler başkanı, sağlık yönetimi alanında lisans ya da lisansüstü eğitim almış; nakit, alacak, stok yönetimi vb. finansal süreçlerini yönetebilen, finansal muhasebe konularına hâkim, bütçe, finansal analiz, raporlama ve finansal tablo yorumlama konularında tecrübeli, sunum yeteneğinde başarılı; mevzuatı takip edebilen, uygulama ve yorumlama becerisine sahip olan; muhasebe ve finans ile ilgili güncel yayınları takip edebilen finansal yöneticiler arasındadır. İkinci sırayı %22'lik oranla döner sermaye saymanları almaktadır. Bu sırayı genel sekreter (%12), idari ve mali hizmetler müdürlüğü (%9) ve faturalama, maaş ve vezne gibi büro personeli (%4) takip etmektedir. Hangi alternatif / aday olursa olsun hepsinin kriter önceliği tablo 3'te de belirtildiği gibi, ilgili alanlardan mezun olmak ve sağlık kurumlarında finansal yönetim konusunda deneyimli olmak ve ayrıca diğer belirtilen kriterleri de taşımaları gerekmektedir. Adayların her birinin üstlendikleri sorumluluklara bakıldığında ve Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu Taşra Teşkilatı Çalışma Usul Ve Esasları Hakkında Yönerge incelendiğinde (<http://www.tkhk.gov.tr>, Erişim Tarihi: 07.03.2017), sağlık kurumlarında finansal yönetim konusunda hepsinin de bu işi çok iyi derecede bilen, liyakatlı kişilerden seçilmiş olmasının gerekliliği görülmektedir.

5. SONUÇ

Hastaneler; ister kamu sahipliğinde olsun isterse özel hastane olsun, temel finansal amaçlarına ulaşabilmeleri için gerekli olan finansal planların düzenlenmesi, finansal örgütlenme, finansal yürütme, finansal denetim, nakit yönetimi, alacak yönetimi, kaynak yönetimi, bütçeleme ve özel finansal sorunların çözülmesi vb. konularda yapılan finansal faaliyetler, finans yöneticilerinin en önemli görevleri arasındadır.

Bu çalışmaya göre; bütün kriterleri taşımakla birlikte finansal işlerden sorumluluk düzeyinde bir sıralama yapıldığında; mali hizmetler başkanının sağlık kurumlarında finansal yönetim konusunda daha komplike bir bilgiye sahip olmasının gerekliliği sonucuna ulaşılmıştır. İta amiri konumunda genel sekreter görülmesine rağmen; genellikle hekim kökenli olup, finansal yönetim konusunda formal lisans eğitimi almadıkları ve finansal işleri daha çok mali hizmetler başkanına devrettiği için alternatif / aday sıralamasında üçüncü sırada görülmektedir.

Hastanelerde finans yöneticileri analiz edebilme yeteneğine sahip ve problemleri sistematik bir şekilde çözen kişiler olarak görülmektedir. Bu yetenekler diğer istenilen özellikleri pekiştirici nitelikte olmaktadır. Çalışma sonucuna göre %9'luk oranla dördüncü sırada idari ve mali hizmetler müdürü yer almaktadır. Kamu hastaneleri birliğine bağlı hastaneler, hastane yöneticilerince yönetilir ve hastane finansman faaliyetleri idari ve mali hizmetler müdürlüğü tarafından yürütülmektedir. İdari ve mali hizmetler, finansal yönetim açısından değerlendirildiğinde; finansal muhasebe ve bütçe, finansal kontrol, raporlama, tedarik ve malzeme yönetimi ve stok yönetimi vb. hizmetlerin bütünüdür. İdari ve mali hizmetler müdürü; bu bölüme ait hizmetlerin planlamasının yapılması ve sunulmasını sağlamak; bütün birimlerle koordinasyonun sağlanarak hizmetin etkin ve verimli şekilde yürütülmesini planlamak; ilgili denetimlerin yapılmasını sağlamak; sağlık hizmetinin devamının sağlanması için ihtiyaç duyulan her türlü kaynağın takibini ve hazır bulundurulmasını sağlamak; sağlık tesisinde satın alma, taşınır, bakım ve onarım vb. hizmetlerin sürdürülmesini sağlamak; stok yönetiminin etkin bir şekilde yürütülmesini sağlamak; bütçeyi hazırlayıp onaya sunmak; maliyet çalışmaları ve hastane yöneticisi tarafından verilen diğer görevleri yapmakla yükümlüdür. Böylece göreve seçilen mali hizmetler müdürü hastanenin hedeflerine yönelik stratejik planlamalar yapar ve yıllık performansını ölçerek hastanenin karlılığına katkı sağlar. Sahip olduğu yetkinlik sebebiyle hastane içi birimler arası uyumlu çalışmasını sağlar. Ayrıca yeterli nitelikte personel istihdamını ve bu personellerin eğitimi ile ilgili çalışmalar yapar. Mali hizmetler müdürü stratejik planlarda belirlenen ilke ve hedeflere ulaşabilme sorumluluğunda olduğu için mevzuata uygunluğa göre hareket etmeli ve güncel donanım açısından yeterli seviyede olmalıdır.

Döner sermaye saymanları da en az mali hizmetler başkanı kadar sağlık kurumlarında finansal yönetim konusunda etkili ve donanımlı kişilerden olmalıdır. Çalışma sonuçlarına bakıldığında; ikinci sırada yer aldığı görülmektedir.

Pozisyonu gereği idari ve mali hizmetler müdürü, hastane yöneticisine bağlıdır ve çalışma sonuçlarına göre alternatif / aday sıralamasında dördüncü sırada yer almıştır. Sıralamanın sonunda yer alan faturalama, maaş, vevne gibi büro personeli de tüm bu dört alternatif / adayın alt birimlerinde çalışan personel olup, yaptıkları iş gereği sağlık kurumlarında finansal yönetim konusuna hâkim olmaları gerekmektedir.

Çalışma sonucuna göre; sağlık kurumları finansal yönetim konusunda önerilen adaylardan en uygun olanının kriter ağırlıkları da göz önüne alınarak finansmanla ilgili departmanlarda görevlendirilmeleri doğru bir karar olacaktır. Finansal yönetim bölümü hastanenin gelir ve gider kararları ile ilgili kararlardan sorumlu olan birimdir. Finans yöneticisinin aldığı kararlar hastane ilke ve değerlerini doğrudan etkilemektedir. Bu yüzden seçilen finans yöneticileri hastanenin gözetecek şekilde ve aynı zamanda yönetim kararları ile çelişmeyecek şekilde stratejik kararlar almalıdır. İyi bir finans yöneticisi alınan kararların ve hazırlanan planların sistematik bir şekilde uygulanmasını sağlamak ve bu uygulama sonuçların hedefler ile ne kadar uyduğunu kontrol etmelidir. Sağlık kurumunda finansal yönetici seçimi ile ilgili olarak yapılan bu çalışma, AAS yöntemi kullanılarak yapılan tek çalışmadır. Gelecekte yapılacak olan çalışmalar için bu kriter sayısı artırılarak bulanık çok ölçütlü karar verme yöntemleri kullanılarak göreceli durumlar ve belirsizlik ve kesin olmayan gerçek hayat problemlerinin tanımlanması için daha kullanışlı yaklaşımlar geliştirilebilir. Bu anlamda, alanda boşluğu dolduracağı ve diğer çalışmalara da ışık tutacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ağırbaş, İ. (2014). *Sağlık kurumlarında finansal yönetim ve maliyet analizi*. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Akar, Ç. ve Coşkun, M. (Ed.) (2002). *Temel finansal kavramlar*. Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim, Anadolu Üniversitesi Yayını No:1388, Eskişehir.
- Akar, Ç., Şahin, İ., Gider, Ö. ve Akca, N. (2003). *Sağlık işletmelerinde finansal yönetici yeterlilikleri*. Hacettepe Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Birimi, Ankara.
- Akar, Ç., Şahin, İ., Gider, Ö. ve Akca, N. (2005). Sağlık işletmelerinde finansal yöneticilerin yeterlilik düzeylerini geliştirme ile ilgili eğitim ihtiyaçları. *Sağlık ve Hastane Yönetimi 2. Ulusal Kongresi (Uluslararası Katılımlı)*. "Sağlık Yönetiminde Fırsatlar ve Tehditler". Ankara Üniversitesi Sağlık Eğitim Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, *Bildiriler Kitabı*. 28-30 Eylül, Ankara, 334-343.
- Akar, Ç., Şahin, İ., Gider, Ö. ve Akca, N. (2005). Sağlık işletmelerinde finansal yönetici yeterlilikleri. *Sağlık ve Hastane Yönetimi 2. Ulusal Kongresi (Uluslararası Katılımlı)*. "Sağlık Yönetiminde Fırsatlar ve Tehditler". Ankara Üniversitesi Sağlık Eğitim Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, *Bildiriler Kitabı*. 28-30 Eylül, Ankara, 344-354.
- Akar, G. S. ve Çakır, E. (2016). Lojistik sektöründe bütünleştirilmiş bulanık AHP-MOORA yaklaşımı ile personel seçimi. *Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(2), 185-199.
- Akbulut, Y., Göktaş, B. ve Ağırbaş, İ. (Ed.) (2013). *Sağlık kurumlarında finansal yönetimin kapsamı*. Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2863, Eskişehir.
- Akca, N., Işık, O. ve Sönmez, S. (2014). Kırıkkale ilindeki sağlık kurumlarının finans ve maliyet departmanlarında çalışanların finansal bilgi düzeyleri. *Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi*, 8, 121-145.
- Akhalghi, E. (2011). A rough-set based approach to design an expert system for personnel selection. *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 54, 202-205.
- Aktel, M., Altan, Y., Kerman, U. ve Eke, E. (2013). Türkiye’de sağlık politikalarının dönüşümü: Sağlık Bakanlığı’nın taşra örgütlenmesi üzerinden bir analiz. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2): 1-30.
- Bedir N. ve Eren T. (2015). AHP-PROMETHEE yöntemleri entegrasyonu ile personel seçim problemi: perakende sektöründe bir uygulama. *Social Sciences Research Journal*, 4 (4), 46-58.
- Berger, S. (2008). *Fundamentals of health care financial management: A practical guide to fiscal issues and activities*. John Wiley & Sons.
- Chang, K.L., Liao, S.K., Tseng, T.W., & Liao, C.Y. (2015). An ANP based TOPSIS approach for Taiwanese service apartment location selection. *Asia Pacific Management Review*, 20(2), 49-55.
- Chaghooshi, A. J., Janatifar, H., & Dehghan, M. (2014). An application of AHP and similarity-based approach to personnel selection. *International Journal of Business Management and Economics*, 1(1), 24-32.
- Cheng, E. W., Li, H., & Yu, L. (2005). The analytic network process (ANP) approach to location selection: a shopping mall illustration. *Construction Innovation*, 5(2), 83-97.
- Chen, C. T., Cheng, H. L., & Hung, W. Z. (2016). A two-phase decision-making method for handling personnel selection problem. *In Natural Computation, Fuzzy Systems and Knowledge Discovery (ICNC-FSKD), 12th International Conference on, August 1021-1026*.
- Gapenski, L. C. (2005). *Healthcare finance: an introduction to accounting and financial management*. Foundation of the American College of Healthcare Executives.
- Gapenski Louis C. (2007). *Health care finance: an introduction to accounting and financial management*. AUPHA, USA.
- Görgülü İ., Korkmaz M. ve Eren T. (2013). Analitik ağ prosesi ve TOPSIS yöntemleri ile optimal yatırım stratejisi seçimi. *Sigma Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, 31(2), 203-213.
- Gündüz, H.E. ve Banar, K. (Ed.) (2002). *Sağlık kurumlarında maliyet bilgisi*. Sağlık Kurumlarında Maliyet Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Yayını No:1414, Eskişehir .
- Gür, Ş., Bedir, N. ve Eren, T. (2017). Analitik ağ süreci ve PROMETHEE yöntemleri ile gıda sektöründe pazarlama stratejilerinin seçimi. *Neşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 6(1), 79-92.
- Hamurcu M., Gür Ş., Özder E.H. ve Eren T. (2016). A multicriteria decision making for monorail projects with analytic network process and 0-1 goal programming. *International Journal of Advances in Electronics and Computer Science*, 3 (7), 8-12.

- Honoré, P.A., ve Costich, J.F. (2009). Public health financial management competencies. *Journal of Public Health Management and Practice*, 15(4), 311-318.
- İçgen, E. T. ve Çetin, E. İ. (2017). AHP temelli TOPSIS yöntemi ile konaklama işletmelerinde personel seçimi. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 179-187.
- Kabak, M. (2013). A fuzzy DEMATEL-ANP based multi criteria decision making approach for personnel selection. *Journal of Multiple-Valued Logic & Soft Computing*, 20(5/6), 571-593.
- Kelemenis, A., & Askounis, D. (2010). A new TOPSIS-based multi-criteria approach to personnel selection. *Expert Systems with Applications*, 37(7), 4999-5008.
- Kenger, M. D. (2017). *Banka personel seçiminin çok kriterli karar verme yöntemlerinden Entropi temelli Maut, Aras ve gri ilişkisel analiz yöntemleri ile değerlendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Pamukkale.
- Koyuncu, O. ve Özcan, M. (2014). Personel seçim sürecinde analitik hiyerarşi süreci ve TOPSIS yöntemlerinin karşılaştırılması: otomotiv sektöründe bir uygulama. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 195-218.
- Lin, H.T. (2010). Personnel selection using analytic network process and fuzzy data envelopment analysis approaches. *Computers & Industrial Engineering*, 59(4), 937-944.
- Marriott, N., & Mellett, H. (1996). Health care managers' financial skills: measurement, analysis and implications. *Accounting Education*, 5(1), 61-74.
- Meade, L. M., & Presley, A. (2002). R&D project selection using the analytic network process. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 49(1), 59-66.
- Mojaheed, M., Marjani, M.E., Afshari, A.R., & Marjani, S. (2013). Using ELECTRE-AHP as a mixed method for personnel selection. *In Proceedings of The International Symposium on The Analytic Hierarchy Process*, 1-11.
- Özbek A. ve Eren T. (2013). Analitik ağ süreci yaklaşımıyla üçüncü parti lojistik (3PL) firma seçimi. *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 27 (1), 95-113.
- Özcan, E.C., Özcan, N.A. ve Eren, T. (2017). CSP teknolojisine sahip güneş enerjisi santrallerinin kombine ANP-PROMETHEE yaklaşımı ile seçimi. *Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (1), 18-44, 2017.
- Özder, E., Gür Ş. ve Eren T. (2016, October). *İşletmelerde muhasebeci seçimi için analitik hiyerarşi yönteminin kullanılması*. The 13th International Accounting Conference, İzmir, Turkey.
- Özder, E., Gür Ş. ve Eren T. (2016, October). *İşletmelerde yönetimin etkinliğini arttırmak için ANP ve TOPSIS yöntemleri ile muhasebe paket programı seçimi*. The 13th International Accounting Conference, İzmir, Turkey.
- Özgülbaş, N. (1995). *Hastanelerde finansal yönetim: sorunlar ve çözüm önerileri*. Sağlık Kurumları Yönetimi Programı Bilim Uzmanlığı Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Özgülbaş, N. ve Coşkun, M. (Ed.) (2002). *Sağlık kurumlarında finansal planlama*. Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim, Anadolu Üniversitesi Yayını No:1388, Eskişehir.
- Özgülbaş N. ve Top, M. (Ed.) (2013). *Maliyet muhasebesi ve temel maliyet kavramları*. Sağlık Kurumlarında Maliyet Yönetimi. Anadolu Üniversitesi Yayını No:2865, Eskişehir.
- Pamukçu, H. (2014). *Turizm sektöründe teşvik veren kurumların AHP ve ANP yöntemi ile belirlenmesi: Kastamonu örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Saad, R.M., Ahmad, M.Z., Abu, M.S., & Jusoh, M.S. (2013). Some fuzzy techniques for staff selection process: a survey. *In Proceedings of the 20th National Symposium on Mathematical Sciences*, April 462-469.
- Saaty, T. L. (1990). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *European journal of operational research*, 48(1), 9-26.
- Şah, N. (2010). *Analitik serim süreci yöntemi ile Mersin-Torino arasındaki güzergâh alternatiflerinin değerlendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu Taşra Teşkilatı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönerge; <http://www.tkhk.gov.tr/Dosyalar/ab300b9921404be48d285c696753e067.pdf> (Erişim Tarihi: 07.03.2017).
- Ulutaş, A., Özkan, A. M. ve Tağraf, H. (2018). Bulanık analitik hiyerarşi süreci ve bulanık gri ilişkisel analizi yöntemleri kullanılarak personel seçimi yapılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(65), 223-232.

Yıldız, M. S. ve Aksoy, S. (2015). Analitik hiyerarşi prosesi ile personel seçimi üzerine bir çalışma. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 59-83.

Zolfani, S.H., & Banihashemi, S.S.A. (2014). Personnel selection based on a novel model of game theory and MCDM approaches. *In Proc. of 8th International Scientific Conference, May, Business and Management*, 15-16.



Relationship between Rate of Return on Foreign Exchange Islamic and Conventional Deposits in Turkey

Etem Hakan ERGEÇ*

ABSTRACT

The causal relationship between the rates of return on deposits of Islamic banks and deposits of conventional banks in an economy with dual banking systems is a significant area of study in the literature. While studying this causal relationship, vast majority of the existing studies consider domestic currency deposits. In this paper instead of domestic currency deposits, I consider foreign exchange currency deposits. By employing Toda-Yamamoto causality analysis, a causality relationship for all the maturity groups is found, but not for the 12-months maturity. For dollar accounts, the causality relationship between rate of returns of Islamic and Conventional banking is found to be two-way. For Euro accounts, this causality relationship is found to be one way, where the interest rate of conventional banks is Granger cause of profit share of Islamic banks.

Keywords: Profit Share, Interest Rate, Foreign Exchange Deposits, Islamic Banking, Turkish Banking System

JEL Classification: G20, G21, E43

Türkiye’de İslami ve Geleneksel Banka Döviz Mevduatlarının Getirileri Arasındaki İlişki

ÖZ

Dual bankacılık sistemine sahip ekonomilerde İslami ve geleneksel banka mevduatlarının getirileri arasındaki nedensellik ilişkisi, literatürde önemli bir çalışma alanı teşkil etmektedir. Mevcut çalışmaların hemen hemen tümü, bu nedensellik ilişkisini yerli para cinsi mevduatlar özelinde değerlendirmektedir. Bu çalışmada yerli para cinsi mevduatlar yerine döviz cinsi mevduatlar ele alınmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik yönteminin kullanıldığı analizlerde, 12 ay ve daha uzun vade grubu dışındaki tüm vade gruplarında nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Dolar cinsi mevduatlarda, İslami ve geleneksel banka mevduat getirileri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Avro cinsi mevduatların getirileri arasında ise mevduat faiz oranının, kar paylarının Granger nedeni olduğu, tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kar Payı, Faiz Oranı, Döviz Tevdiat Hesapları, İslami Bankacılık, Türk Bankacılık Sistemi

JEL Sınıflandırması: G20, G21, E43

Geliş Tarihi / Received: 15.03.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 30.04.2018

* Doç. Dr., İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, ehergec@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0059-1747

1. INTRODUCTION

Although its modern history is relatively new compared to conventional finance, Islamic finance which is bounded both by conventional and Islamic financial constraints, is growing rapidly in the world. The global size and the growth rate of Islamic finance sector is given in Table 1.

Table 1: Size and Growth of Global Islamic Finance Sector

	Size		Growth
	Bil \$	Bil \$	%
2008	822	183	28,6
2009	1.036	214	26,0
2010	1.139	103	9,9
2011	1.357	218	19,1
2012	1.631	274	20,2
2013	1.813	182	12,3
2014	1.981	178	9,3
2015	2.143	261	7,3
2016	2.293	150	7,0

Source: Global Islamic Finance Report 2017

According to Table 1, Islamic finance, which is operated by 1329 financial institutions, including 480 banks in 2016, has a rapid growth performance (Participation Banks, 2016: 37). For 2020 it is estimated that this industry will reach 3006 million dollars, under the assumption that Islamic finance will keep the growth rate of 2016 (7%) and 4362 million dollars, assuming that the period average will keep its growth rate (15,5%) (Global Islamic Finance Report 2017: 37).

Islamic banks are the most important financial intermediaries of this rapidly growing industry, which has recently achieved a significantly accelerated development.¹ Many of the Islamic banks operate in the economies with dual structures where both conventional and Islamic banks exist. Operating in a dual banking system means, that Islamic banks are competing not only with one another but also with the conventional banks.

For both conventional and Islamic banks, main funding sources are deposits on which they pay returns. While the returns paid to depositors by conventional banking is defined as the deposit interest rate, in Islamic banking this return is called as profit share rate².

In an economy, interest rates are determined within the framework of liquidity supply and demand conditions in the market. Although there may exist multiple interest rates³ in an

¹ The share of Islamic banking is nearly 80% of Islamic Finance Industry in 2016 (Islamic Financial Services Industry Stability Report, 2017: 8)

² In this paper I prefer to call "interest rate" to rate of returns on deposits in conventional banks and "profit share" to rate of returns on deposits in Islamic banks.

economy, these rates generally move together. Under the assumption that the other conditions remain stable, the increase in liquidity demand (decrease in supply) increases interest rates, while a decrease in liquidity demand (increase in supply) causes a decrease in interest rates. Interest rate of deposits is one of the several interest rates existing in an economy. Interest rate is known in advance by the depositor before the deposit relationship between the customer and the conventional bank. In other words, the interest rate is determined at the beginning of the period (ex ante) and is the purchase price of the deposit by the bank.

On the other hand, the process of determining profit share in Islamic banking is quite different. Since trading money is forbidden in Islam and Islamic banking needs to work in harmony with this, Islamic banks avoid working with interest. For this reason, the relationship between the depositor and the Islamic bank is quite different from conventional banking. In Islamic banking, instead of buying deposits from the depositor, the depositor and the bank establish a partnership on the operating of deposits. In Islamic Banking, profits are earned by using the loans from the pool of the collected deposits and then, this profit is shared by the depositors and the bank. According to this working structure, the amount of profit share to be taken by the depositors, which is uncertain at the deposits are deposited, is determined at the end of the maturity (ex post).

Despite the differences in these work arrangements, the question whether the rates of return paid to customers in the two banking systems are similar or different draws attention. The relationship between the rates of returns of both types of deposits has been empirically studied in many papers. Most of these papers have found a causal relationship between interest rates and profit shares. The reason behind this relation is thought to be lending preferences of Islamic banks.⁴

While studying the causal relationship between interest rates and profit shares the vast majority of the existing studies consider domestic currency deposits. Therefore, it is not that clear whether this causal relationship still holds in case of foreign exchange deposits. This paper considers this situation and analyses foreign exchange deposits in Islamic and conventional banking sectors in Turkey with different maturity groups (1, 3, 6 and 12 and longer term) by using Toda-Yamamoto causality method.

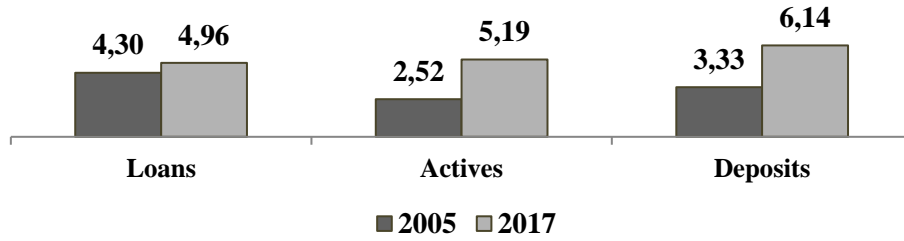
2. FOREIGN EXCHANGE TIME DEPOSITS IN TURKISH BANKING SECTOR

Investments in an economy are considered as the basic dynamics of economic development. However, investment decisions depend on procuring the funds for investment. From this point of view, financial system, especially banks, plays an important role of transferring funds needed for investment.

The shares of Islamic banking in Turkish banking system for 2005 and 2017 are given in Graph 1. According to Graph 1, although the share of Islamic banking increased from 2005 to 2017, this increase is higher in total assets and deposits compared to the increase in total loans.

³ The reason why the interest rates differ is explained by the term structure of the interest rates by the economic theory.

⁴ For a detailed theoretical explanation why return rate of Islamic deposits are affected by interest rates, see Ergeç and Asutay (2018).



Graph 1: Share of Islamic Banking in Turkish Banking System

Source: Banking Regulation Supervision Agency (BDDK)

Table 2 shows some ratios of deposits which are the main funding source for the banking system for Islamic and conventional banking in Turkey.

Table 2: Share of Deposits in Turkish Banking System

	Total Dep./Total Liabilities		Demand Dep./Total Dep.		Time Dep./Total Dep.	
	CB*	IB*	CB	IB	CB	IB
2005	65,0	85,2	21,0	23,1	79,0	76,9
2006	65,4	82,2	18,3	21,7	81,7	78,3
2007	65,0	76,7	17,2	18,9	82,8	81,1
2008	65,8	73,7	14,7	18,1	85,3	81,9
2009	64,9	78,9	16,6	19,0	83,4	81,0
2010	64,0	77,4	17,2	19,4	82,8	80,6
2011	61,7	70,8	18,1	25,6	81,9	74,4
2012	60,7	69,9	18,6	21,9	81,4	78,1
2013	58,9	65,6	19,3	24,2	80,7	75,8
2014	57,5	64,0	19,3	24,4	80,7	75,6
2015	57,2	63,0	19,4	26,9	80,6	73,1
2016	58,3	63,6	20,9	28,8	79,1	71,2
2017	57,3	67,1	21,0	30,7	79,0	69,3

Source: BDDK

* CB: Conventional banks and IB: Islamic banks

The first two columns of Table 2 show that the share of deposits in total liabilities decreased for both Islamic and conventional banking. Hence the ability of finding funds outside the deposit increased. However, the decrease in the share of deposits in total liabilities is more

significant for Islamic banks. As the source of funding, for Islamic banks, the importance of deposits is higher than for conventional banks.

According to the last four columns of Table 2, the share of demand deposits of Islamic banks is higher, the share of time deposits is lower compared to conventional banks. This can be interpreted as the tendency to use time deposits as a traditional means of savings is relatively weak for Islamic banking customers.

Table 3: Share of Islamic Banking in Total Deposits of Turkish Banking System

	Domestic Currency Deposits			Foreign Exchange Deposits		
	Total	Demand D.	Time D.	Total	Demand D.	Time D.
2005	2,94	3,32	2,85	4,52	4,67	4,47
2006	2,94	3,68	2,79	5,25	5,38	5,21
2007	3,52	4,50	3,34	5,98	5,35	6,14
2008	3,87	5,13	3,68	5,47	5,83	5,40
2009	5,18	6,20	5,00	6,09	6,31	6,04
2010	5,44	6,41	5,26	6,42	6,32	6,45
2011	5,36	6,80	5,08	5,72	7,05	5,43
2012	5,62	6,41	5,47	7,11	7,38	7,05
2013	6,24	8,04	5,84	6,88	8,15	6,60
2014	5,96	7,74	5,57	6,73	8,16	6,38
2015	5,75	7,63	5,31	6,64	9,34	5,96
2016	5,76	7,51	5,31	5,50	7,98	4,87
2017	6,04	7,63	5,64	6,34	10,12	5,27

Source: BDDK

In Table 3 the share of Islamic bank deposits in total deposits of the Turkish banking system is being given. According to this table, the share of Islamic banks in total deposits increased both in domestic and foreign currencies. However, the increase of domestic currency deposits is higher than foreign exchange deposits of Islamic banks.

Table 4: Share of Foreign Exchange Deposits in Turkish Banking System

	Demand Dep./Total Dep.		Time Dep./Total Dep.	
	IB	CB	IB	CB
2005	24,7	23,9	75,3	76,1
2006	22,6	22,0	77,4	78,0
2007	18,0	20,2	82,0	79,7
2008	18,1	17,0	81,9	83,0
2009	19,3	18,6	80,7	81,4
2010	18,8	19,1	81,2	80,9
2011	21,9	17,6	78,1	82,4
2012	19,8	19,1	80,2	80,9
2013	21,0	17,5	79,0	82,5
2014	23,9	19,5	76,1	80,5
2015	28,1	19,4	71,9	80,6
2016	29,4	19,7	70,6	80,3
2017	35,2	21,2	64,8	78,8

Source: BDDK

The distribution of time deposits of foreign currency for both banking types is given in Table 4. The share of demand deposits in total deposits is higher in Islamic banks compared to conventional banks. This proportion increased from 24,7% to 35,2% for Islamic banks, while for conventional banks it is decreased between 2005 and 2017.

Table 5: Share of Maturity Groups in Foreign Exchange Deposits in Turkish Banking System

	Islamic Banks				Conventional Banks			
	1M	3M	6M	12M	1M	3M	6M	12M
2005	67,3	19,0	3,6	10,1	33,9	41,6	12,9	11,6
2006	79,4	13,5	2,8	4,3	37,8	42,3	8,3	11,6
2007	50,5	25,3	9,3	15,0	39,4	41,3	6,8	12,5
2008	36,5	23,0	6,7	33,9	42,3	39,6	6,5	11,6
2009	45,3	22,7	8,8	23,2	37,3	46,9	5,2	10,5
2010	48,2	23,9	7,5	20,5	34,7	48,5	5,9	10,9
2011	25,5	28,2	4,6	41,7	22,8	57,6	8,0	11,5
2012	25,1	34,9	3,4	36,6	19,9	59,6	7,0	13,5
2013	35,4	39,7	6,0	18,9	18,0	61,7	5,8	14,4
2014	29,5	49,4	5,9	15,3	17,8	62,5	6,3	13,4
2015	18,2	65,8	4,4	11,5	19,1	63,2	5,7	11,9
2016	23,5	60,7	5,8	10,0	15,9	67,2	5,3	11,5
2017	26,5	60,4	6,2	6,9	16,5	67,2	5,1	11,2

Source: BDDK

The distribution of maturity groups of foreign currency deposit is given in Table 5. According to this table, the spread of the foreign currency is extended in both types of banking.⁵ In Islamic banks, the biggest share in 2005 is 1-month deposits, but in 2017, a 3-month deposit is the largest maturity group. In the same period, the maturity group with the largest share has remained unchanged in conventional banking, while the share of 3-month deposits has increased from 42% to 67%. Another consequence of the table is that the share of 1- and 6-month deposits is higher than that of conventional banking in Islamic banking.

3. LITERATURE REVIEW

The relationship between the rate of returns of Islamic and conventional banking in economics which has dual banking systems is one of the popular topics in empirical Islamic banking literature. Many papers such as Kaleem and Isa (2003), Bacha (2004), Rosly (1999), Haron and Ahmad (2000), Kasri and Kassim (2009), Chong and Liu (2009), Sukmana and Kassim (2010), Zaionol and Kassim (2010), Ito (2013) and Adewuyi and Naim (2016) study this topic and find causal relationship between interest rates and profit shares. With the same motivation some papers such as Çevik and Charap (2011), Erturk and Yüksel (2013), Ergeç and Kaytancı, (2014), Sarac and Zeren (2015), Ata, Buğan and Çiğdem (2016) and Yüksel, Canoz and Ozsarı (2017) find similar relation in case of Turkey. Table 6 presents the findings of these papers. According

⁵From 2006 to 2016, the average maturity for foreign currency deposits increased from 106 days to 116 days in conventional banks and from 56 to 108 days in Islamic banks (Ergeç and Asutay; 2018: 76).

to this table, generally a one way causal relationship between interest rates and profit shares is found which is from conventional to Islamic banks.

Table 6: Empirical Studies Focused on Causality Relationship between the Interest Rates and Profit Shares in Turkey

Author(s)	Period	Methodology	Summary of Results
Cevik and Charap (2011)	1997 - 2000	Granger Causality	Interest rates are Granger cause of profit shares
Erturk and Yuksel (2013)	2005- 2013	Granger Causality and VAR	For all maturity groups except the 12-month maturity, causality is from interest rates to profit shares and For 12-month maturity, opposite way causality. After 2008 Crises; causality from interest rates to profit shares
Ergec and Kaytancı (2014)	2002-2010	Granger Causality	Interest rates are Granger cause of profit shares. This causality is more visible after 2006.
Sarac and Zeren (2015)	2001-2013	Granger Causality	Interest rates are Granger cause of profit shares.
Ata, Bagan, and Cigdem (2016)	2004-2014	Hacker and Hatemi Causality	They found for all the maturity groups except the 12-month maturity, causality from interest rates to profit shares. For 12-month maturity, results show two way causality
Yuksel, Canoz and Ozsarı (2017)	2000-2016	Toda-Yamamoto Causality	Bi-causality is determined between interest rates and profit shares.

The papers existing in the literature are generally focused on the rate of returns of domestic currency deposits. In this paper, I consider the rate of return on foreign exchange deposits to determine the causal relationship between interest rates and profit shares. For this purpose, the rate of returns of Dollar and Euro deposits in Islamic and conventional banking are analyzed on different maturity groups (1, 3, 6 and 12 and longer term).

4. DATA AND METHODOLOGY

In this paper, Toda-Yamamoto causality method is used to investigate the causality relationship between profit share rate of participation accounts and interest rate of time deposit accounts. For the causality test developed by Granger (1969), which is used to determine the causality relation, variables need to be stationary. On the other hand, for Toda-Yamamoto (1995) analysis the variables do not need to be stationary and, the non-stationarity and cointegration relationship of the variables do not affect the results of analysis.

Toda-Yamamoto method that is based on the VAR model, the optimal lag (k) and maximum co-integration level (d_{max}) should first be determined. k is determined by using information criteria in VAR model and maximum co-integration level is determined by unit root tests. For Toda-Yamamoto causality analysis, a VAR model with the $k+(d_{max})$ lag structure is estimated by using at the level of the variables and then the MWALD hypothesis test is applied. The equations with two variables and the hypotheses to apply the Wald test are as follows:

H_0 : Profit share rate (PS) is not Granger cause of interest rate (IR).

$$IR_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} IR_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \alpha_{2j} IR_{t-j} + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} PS_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \beta_{2j} PS_{t-j} + v_{1t}$$

H_0 : Interest rate is not Granger cause of profit share rate.

$$PS_t = \mu_0 + \sum_{i=1}^k \mu_{1i} PS_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \mu_{2j} PS_{t-j} + \sum_{i=1}^k \xi_{1i} IR_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \xi_{2j} IR_{t-j} + v_{2t}$$

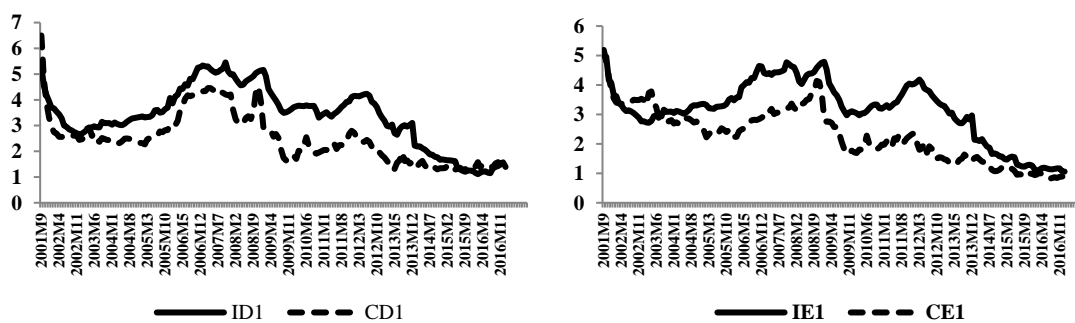
The significance of the causality relationship depends on the coefficients (β and ξ) of these equations. If the null hypothesis, which states that the coefficients are equal to zero, is rejected then this means the Granger causality runs between these variables. The rejection of the null hypothesis for the first equation implies that PS is Granger cause of IR. Whereas, the rejection of the null hypothesis for the second equation, implies that IR is Granger cause of PS.

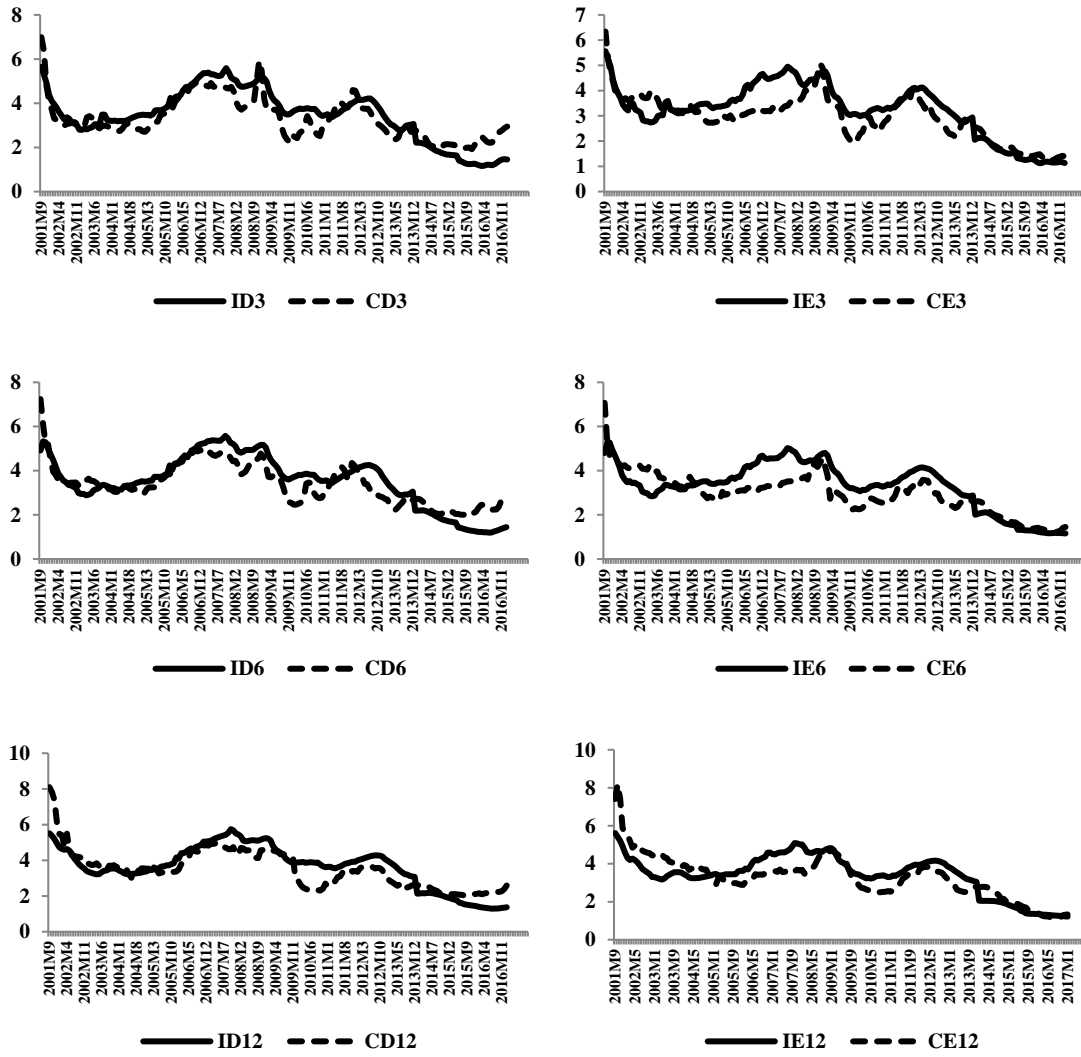
The series used in this study are presented in Table 7 below. For four maturity groups (1, 3, 6 and 12 and longer term), profit shares and interest rates for dollar and euro deposits are used in this study.

Table 7: List of Variables

ID1	Profit Share of OneMonthDollar Deposit
CD1	Interest Rate of One MonthDollar Deposit
IE1	Profit Share of OneMonthEuroDeposit
CE1	Interest Rate of One MonthEuroDeposit
ID3	Profit Share of ThreeMonthsDollar Deposit
CD3	Interest Rate of ThreeMonths Dollar Deposit
IE3	Profit Share of ThreeMonths EuroDeposit
CE3	Interest Rate of ThreeMonths EuroDeposit
ID6	Profit Share of SixMonths Dollar Deposit
CD6	Interest Rate of Six Months Dollar Deposit
IE6	Profit Share of SixMonths EuroDeposit
CE6	Interest Rate of Six Months EuroDeposit
ID12	Profit Share of One Year and Longer Dollar Deposit
CD12	Interest Rate of One Year and Longer Dollar Deposit
IE12	Profit Share Rate of One Year and Longer EuroDeposit
CE12	Interest Rate of One Year and LongerEuroDeposit

The dataset used in the study contains 185 monthly observationsfor the period between September 2001 and January 2017.Profit share rates offour Islamic banks are collected from the Participation Banks Association of Turkey and then their average is calculated. Theaverage interest rate of conventional banks is obtained from the Central Bank of the Republic of Turkey. Graph 2 below shows the comparison of interest rates and profit sharesfor the given time interval.





Graph 2: Rate of Returns of Participation and Time Deposit Accounts

According to the graphs, the return rates of the deposits in the two banking systems are similar. Descriptive statistics for interest rates and profit shares are given in Table 8.

Table 8: Descriptive Statistics of Profit Share and Interest Rate

	Mean		Max		Min		Std.Dev.	
	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB
1M								
Dollar	3,37	2,49	5,45	6,50	1,11	1,24	1,16	0,95
Euro	3,16	2,30	4,99	5,19	1,06	0,81	1,02	0,92
3M								
Dollar	3,46	3,30	5,65	6,99	1,16	1,92	1,18	0,94
Euro	3,24	2,94	5,56	6,34	1,12	1,19	1,06	0,88
6M								
Dollar	3,52	3,39	5,58	7,24	1,20	1,95	1,19	0,92
Euro	3,31	2,98	5,28	7,07	1,16	1,21	1,07	0,92
12M								
Dollar	3,65	3,50	5,75	8,10	1,29	2,02	1,18	1,08
Euro	3,42	3,30	5,61	8,18	1,22	1,13	1,06	1,14

According to Table 8, the average profit shares are higher than the interest rates for both dollar and euro deposits. Although this holds for all maturity groups, the highest difference between the median of profit share and interest rate is achieved for one-month deposits. The difference between the two bank averages in this maturity group is 0.88% for dollar deposits and 0.86% for Euro deposits. Moreover, the smallest difference between profit share and interest rate is achieved for six-months deposits with 0.13% for dollar deposits and 0.12% for Euro deposits.

For the standard deviation levels, for all Dollar maturity groups, the standard deviation seems to be higher in Islamic banks compared to the conventional banks. A similar result holds for Euro accounts too. For Dollar accounts, the difference between the standard errors for the two banking systems is higher compared with the difference between the standard deviations of Euro accounts.

5. EMPIRICAL RESULTS

For testing the stationarity of the variables, Augmented Dickey Fuller (ADF) method is used in this paper. The results of ADF tests are given in Table 9. These results are taken into account when determining co-integration level in casualty testing process.

Table 9: Augmented Dickey Fuller (ADF) Stationary Test Results

	Level			First Dif.		
	t-Stat.	Prob.*	Type*	t-Stat.	Prob.*	Type
CD1	-2,6484	0.2596	T+I	-11,0499	0.0000	None
ID1	-1,2799	0.1845	None	-10,8782	0.0000	None
CE1	-3,4758	0.0450	T+I	-10,3655	0.0000	None
IE1	-1,0590	0.2609	None	-6,9400	0.0000	None
CD3	-2,2389	0.1934	T	-10,9972	0.0000	None
ID3	-0,0528	0.3229	None	-5,3301	0.0000	None
CE3	-3,0054	0.1336	T+I	-9,0773	0.0000	None
IE3	-1,1571	0.2250	None	-5,2575	0.0000	None
CD6	-2,7336	0.0703	T	-9,4507	0.0000	None
ID6	-1,2820	0.1839	None	-4,2626	0.0000	None
CE6	-5,6010	0.0000	T+I	-14,5069	0.0000	None
IE6	-2,0576	0.0383	None	-9,5615	0.0000	None
CD12	-4,8100	0.0001	T	-12,4848	0.0000	None
ID12	-1,3818	0.1549	None	-5,8694	0.0000	None
CE12	-2,6990	0.2384	T+I	-8,6944	0.0000	None
IE12	-1,9748	0.0465	None	-8,9189	0.0000	None

*T:Trend, I: Intercept

Before Toda-Yamamoto test, VAR models were employed to determine the optimal lagby using the information criteria. The LM test is used to detect autocorrelation at the optimal lag if it exists.

In the next step, for Toda Yamamoto causality analysis, a VAR model with $k+(d_{max})$ lag length is estimated by using the level of the variables and the MWALD hypothesis test is applied. The results of these tests are given in Table 10.

Table 10: Toda and Yamamoto No-causality (Modified WALD) Tests Results

Mat.	Cur.	PS Not Cause IR		IR Not Cause PS		df
		Chi-sq	Prob.	Chi-sq	Prob.	
1M	\$	1,1278	0,010	1,8157	0,000	3
	€	2,8680	0,412	3,3262	0,000	3
3M	\$	2,1415	0,000	1,3804	0,008	4
	€	5,2192	0,266	1,4726	0,005	4
6M	\$	1,0876	0,028	1,4237	0,007	4
	€	6,5954	0,086	1,1080	0,011	3
12M	\$	1,0246	0,069	5,8178	0,324	5
	€	4,1446	0,529	6,0911	0,298	5

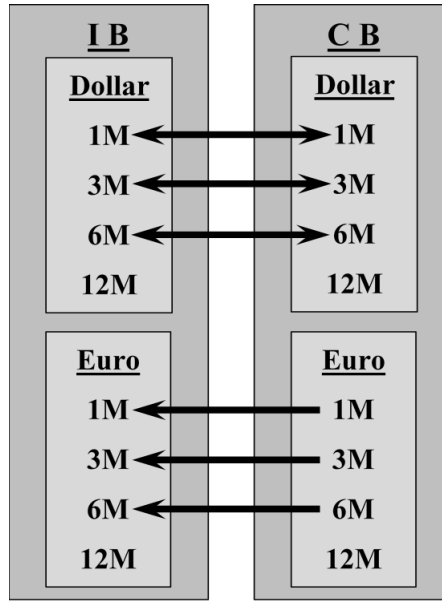
The null hypothesis stating that there is no causal relationship between interest rate and profit share with one year and longer maturity is not rejected. On the other hand for both Dollar and Euro deposits, this hypothesis is rejected at the 5% significance level when applied to other maturity groups. For all maturity groups except one year maturity, the causality relationship between interest rates and profit shares on Dollar and Euro deposits is detected. The causality relationship between interest rates and profit shares is found to be one way for Euro deposits and bidirectional for dollar deposits.

6. CONCLUSION

Although its modern history is relatively new compared to conventional finance, Islamic finance which is bounded both by conventional and Islamic financial constraints, is growing rapidly in the world. Islamic banks are the most important financial intermediaries of this finance model which is bound by conventional financial constraints as well as constraints of compliance with Islamic religion. Many of the Islamic banks operate in the economies with dual structures where both conventional and Islamic banks exist. For both conventional and Islamic banks, main funding sources are deposits on which they pay returns. While the returns paid to depositors by conventional banking is defined as the interest rate, in Islamic banking this return is called as profit share. Interest rate is known in advance by the depositor before the deposit relationship between the depositor and the conventional bank. In other words, the interest rate is determined at the beginning of the maturity and is the purchase price of the deposit by the bank. On the other hand, the process of determining profit rates in Islamic banking is quite different. In Islamic banking, instead of buying deposits from the depositors, the depositor and the bank establish a partnership on the operating of deposits. In Islamic Banks, profits are earned by using the loans from the pool of the collected deposits and then, this profit is shared by the depositors and the bank. According to this working structure, the amount of profit share to be taken by the depositors, which is uncertain at the deposits are deposited, is determined at the end of the maturity.

Despite the differences, the question whether the interest rates and profit shares in the two banking systems are similar or different draws attention. The relationship between the interest rates and profit shares has been empirically studied in many papers. Most of these papers have found a causal relationship between interest rates and profit shares. While studying the

causal relationship between interest rates and profit shares the vast majority of the existing studies consider domestic currency deposits. Therefore, it is not that clear whether this causal relationship still holds in case of foreign exchange deposits. This paper considers this situation and analyses foreign exchange deposits in Islamic and conventional banking sectors in Turkey with different maturity groups (1, 3, 6 and 12 and longer term) by using Toda-Yamamoto causality method. The results of causality analyzes, which summarized in the following diagram, shows that there is a causality relationship between all the maturity groups except the 12-and longer term.



A two-way causality relationship between the interest rates and profit shares has been detected for the 1, 3, and 6-month dollar deposits. However, in Euro deposits for the same maturity groups, the causality relation is one way. In these deposit accounts, it has been determined that interest rate is Granger cause profit share. These results are important both for bank management and for customers who are sensitive about whether rate of deposits are related each other.

REFERENCES

- Adewuyi, A. A. and Naim, A. M. (2016). The Nexus between Rates of Return on Deposits of Islamic Banks and Interest Rates on Deposits of Conventional Banks in a Dual Banking System: A Cross Country Study. *International Journal of Economics and Financial Issue*, 6(S4), 111-117.
- Ata, H.A., Buğan, M. F. and Çiğdem Ş. (2016). Kar Payı Oranları ile Mevduat Faiz Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25(1). 17-28.
- Bacha, O.I. (2004). Dual banking systems and interest rate risk for Islamic banks. *The Journal of Accounting, Commerce & Finance – Islamic Perspective, Working Paper, MPRA 12763*, 8 (1), 1-42.
- Cevik, S. and Charap, J. (2011). The behavior of conventional and Islamic bank deposit returns in Malaysia and Turkey. *IMF Working Paper* No. 156.
- Chong, B. S., and Liu, M.-H. (2009). Islamic banking: Interest-free or interest-based?. *Pacific-Basin Finance Journal*, 17, 125-144.
- Ergeç, E.H. and Asutay, M. (2018). Kar Payı ve Mevduat Faizi İlişkisinde Neden ve Sonuçlar “Causes and Consequences of the Relationship between Profit Share and Deposit Interest Rate. *Bilimeviktisat*, 1(1), 70-90.
- Ergeç, E.H. and Kaytancı, B.G. (2014). The Causality between Returns of Interest-Based Banks and Interest Free Banks: The Case of Turkey. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(4), 443-456.

- Erturk, M. andYuksel, S. (2013). Casual link between Islamic and conventional banking: evidence from Turkish banking sector.*Working Paper Series No. 2013-06, Research Department of Borsa Istanbul, Istanbul.*
- Global Islamic Finance Report (GIFR) (2017),<http://www.gifr.net/publications/gifr2017/intro.pdf> (10.02.2018)
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods.*Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Haron, S. and Ahmad, N. (2000), “The effects of conventional interest rates and rate of profits on funds deposited with Islamic banking system in Malaysia”, *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 1 No. 4, pp. 1-7.
- Islamic Financial Services Industry Stability Report (2017), Islamic Financial Services Board, 2017, Malaysia.
- Ito, T. (2013) Islamic rates of return and conventional interest rates in the Malaysian deposit marke.*International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(4), 290-303.
- Kaleem, A. and Isa, M. Md. (2003). Causal relationship between Islamic and conventional banking instruments in Malaysia. *International Journal of Islamic Financial Services*, 4(4), 1-8.
- Kasri, R.A. and Kassim, S.Hj. (2009). Empirical determinants of saving in the Islamic Banks: evidence from Indonesia.*Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 22(2), 181-201.
- Participation Banks (2016), Participation Banks Association of Turkey.
- Rosly, S.A. (1999). Al-bay’ BithamanAjil financing: impacts on Islamic banking performance. *Thunderbird International Business Review*, 41(4/5), 461-480.
- Saraç, M. and Zeren, F. (2015). The dependency of Islamic bank rates on conventional bank interest rates: further evidence from Turkey. *Applied Economics*, 47(7) 669-679.
- Sukmana, R. and Kassim, S.H. (2010). Roles of the Islamic banks in the monetary transmission process in Malaysia.*International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 3(1), 7-19.
- Toda, H. Y., and Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector auto regressions with possibly integrated process. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
- Yüksel, S., Canöz, İ. And Özsarı, M. (2017). Causality Relationship between Interest Rate of Deposit Banks and Profit Share Rate of Islamic Banks in Turkey.*EconWorld2017@Rome Proceedings*, 25-27 January, 2017.
- Zainol, Z. and Kassim, S.H. (2010). An analysis of Islamic banks’ exposure to rate of return risk.*Journal of Economic Cooperation and Development*, 31(1), 59-84.



Kurumsal İktisatta Açılan Yeni Bir Pencere: Douglass C. North Perspektifinden Kurumların Değerlendirilmesi¹

Merve YOLAL EROĞLU*

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, ekonomik ve kurumsal değişimi değerlendirirken “cliometrics” (iktisat teorisi ve niceliksel metotların tarih araştırmalarına uygulanması) alanında yaptığı öncü çalışmaları ve kurumsal iktisat alanına sağladığı katkılardan dolayı 1993 yılında Nobel Ekonomi Ödülü’ ne layık görülen Douglass C. North’un kurumlar hakkındaki düşüncelerini açıklamaktır. Çalışmada, Yeni Kurumsal İktisata farklı bir bakış açısı getiren Douglass Cecil North’un perspektifinden kural ve kurum olgusu, kurumsal yapıya bağlı olarak değişen ve ekonomik performansı etkileyen işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları konusu ile kurumsal değişimin nedenleri ve kurumsal değişimin ekonomik performans üzerindeki etkileri incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Kurum, Ekonomik Büyüme, İşlem Maliyetleri ve Mülkiyet Hakları

JEL Sınıflandırması: B15, B25, K11, O11

A New Window Opened at Institutional Economy: Evaluation of the Institutions in the Douglass C. North Perspective

ABSTRACT

The aim of this study is to explain the judgments on the institutions of Douglass C. North, whose was awarded the Nobel Prize in 1993 for his pioneering studies in the field of "cliometrics" (application of economic theory and quantitative methods to historical researches) field while evaluating the economic and the institutional change and for his contributions to the field of the institutional economics. In the study, the concept of rules and institutions, transaction costs and property rights that change depending on the institutional structure and affect economic performance, the reasons of the institutional change and the effects of the institutional change on the economic performance is examined with the perspective of Douglass Cecil North, who presents a different point of view to New Institutional Economics.

Keywords: Institution, Economic Growth, Transaction Costs and Property Rights

JEL Classification: B15, B25, K11, O11

Geliş Tarihi / Received: 06.02.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 03.05.2018

¹ Bu çalışma, 2017 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı’nda savunulmuş olan “Hayek, Buchanan ve North: Üç Nobel Ekonomi Ödülü Sahibinin Kurallar ve Kurumlar Üzerine Düşünceleri: Analiz ve Değerlendirmeler” başlıklı yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

* Arş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, merve.yolal@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5980-5610

1. GİRİŞ

Douglass C. North, ekonomik ve kurumsal değişimi açıklamak için iktisat teorisi ve niceliksel yöntemleri uygulayarak iktisat tarihine yeni bir bakış açısı getirdiği için 1993 yılında Nobel Ödülü sahibi olmaya hak kazanmıştır. Douglass North, Yeni Kurumsal İktisadın temelini oluşturan Neo-klasik iktisadın “neden bir ülke fakir kalırken diğer ülkelerin zengin olduğu” sorusunun cevabını kurumlar ve kurumsal değişim olarak ifade etmektedir. North, sosyal bilimler genelinde kurumları güçlü bir katalizör görevi görerek, çeşitli biçimlerde ele alınmasına olanak tanımıştır. North, mevcut teorilerin hiçbirinin iktisat tarihinin değişim dinamiklerini analiz etmek için yeterli bir çerçeve sağlamadığını ve kurumların rolüne dair güçlü bir kuramsal çerçevenin olmayışını eleştirmektedir (Milonakis ve Fine, 2007: 28). North’a göre, Yeni kurumsal iktisat ile Neo-klasik iktisat teorisi arasındaki ortak zemin, kıtlık dolayısıyla rekabete dayanan bir varsayımın kabul edilmesidir. North, ekonomiyi kısıtlamalara tabi bir seçim teorisi olarak görmektedir. Kurumların analizinin önemli bir parçası olarak fiyat teorisini kullanmaktadır ve kurumsal değişimi tetikleyen önemli bir güç olarak gördüğü fiyatlarla değişiklikleri kabul etmektedir. Douglass North, Neo-klasik iktisadın eksiklikleri ile başa çıkabilmek için analitik bir “yeniden yapılandırma” (“retooling”) gerektirdiğini kabul etmektedir. Bu düşüncesini ise şu sözleri ile ortaya koymaktadır: “Yeniden yapılandırma”, akademik hayatımı radikal bir şekilde değiştirdi. Çünkü Neo-klasik iktisat teorisinin araçlarının, Avrupa ekonomilerini ortaçağdan ileriye doğru tanımlayan temel toplumsal değişimi açıklayamayacağına ikna oldum.” (Milonakis ve Fine, 2007: 30).

Douglass C. North'un iktisadi analize sağladığı katkıları, iktisat tarihinde yapılan uygulamaların ve yol bağımlılığının; kurumsal değişimin önemli bir bileşeni olarak teorik bir çerçevede formüle etmesi olmuştur. Bu ayrıca ekonomik performans konusunda yeni ve önemli bir anlayışın ortaya çıkmasını sağlamıştır. Diğer bir deyişle North, ekonomik gelişmenin sadece varlıklara ve tasarruf davranışlarına bağlı olmadığını hatırlatarak, ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılıklarının, belirli kurumların ortaya çıkması ile açıklamaktadır. Böylelikle toplumların uzun vadeli ekonomik başarısını ve başarısızlığını anlamak için yeni bir pencere açılmasını sağlamıştır (Myhrman ve Weingast: 192-193). Dolayısıyla, sosyal bilimlerin farklı disiplinlerinde çeşitli iktisatçıları tarafından farklı şekillerde ele alınan kural ve kurum kavramları, Yeni Kurumsal İktisatçı olan Douglass Cecil North'un perspektifinden yeni bir boyut kazanmıştır. Douglass C. North, kural kavramını tanımlarken kuralları formel kurallar ve enformel kurallar olmak üzere iki kategoriye ayırmıştır. Ona göre enformel kurallar düzenli olarak tekrarlanan insan etkileşimleri sonucunda ortaya çıkan adetler, gelenekler ve tabular gibi toplumsal olarak onaylanmış davranış normları iken; formel kurallar anayasalar, yasalar, sözleşmeler, yaptırımlar şeklinde oluşan genel hukuk ve düzenlemeleri içermektedir. Kurum kavramı ise; formel ve enformel kurallardan oluşan, insanların birbirleri ile etkileşimlerini şekillendirme işlevine sahip olan oyunun kurallarıdır (North, 2002: 9, 51-64).

North'un kurumlardan sonra üzerinde durduğu ve kurumlar ile ilişkilendirdiği bir diğer konu mülkiyet hakları ve işlem maliyeti konusudur. Ona göre mülkiyet hakkı, bireylerin kendi emekleri ile elde ettikleri mallar üzerindeki haklarıdır (North, 2002: 47). Mülkiyet hakkının elde edilmesi, el değiştirmesi veya transferi nedeniyle ortaya çıkan maliyetler ise işlem maliyetleridir. İşlem maliyetlerinin belirleyen faktörlerin temelinde de çoğunlukla formel ve enformel kurallar yer almaktadır. North mülkiyet hakkı ve işlem maliyetlerinin bireylerin tasarruf ve yatırım kararlarını etkileyerek ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunun fark ettiği için mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanması ve bu hakkın etkin kurumlar oluşturularak korunması gerektiğini vurgulamıştır. Mülkiyet hakkının korunması ve düşük işlem maliyetleri sayesinde ise ekonomik performansın artırılabileceğini savunmuştur (North, 2002: 90-94). North, tarihsel süreç içerisinde kurumlarda meydana gelen değişimler ve bu değişimlerin ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelemiştir. Bunu yaparken, iktisat teorisi ve niceliksel metodların tarihsel araştırmalarına uygulanması olarak adlandırılan “cliometrics” çalışmaları ortaya koyarak

kurumsal analizlerini gerçekleştirmiş ve Yeni Kurumsal İktisada farklı bir boyut kazandırmıştır. Ona göre kurumlarda yaşanan değişimi anlayabilmek için öncelikle kurumların yapısı ve sahip olduğu özellikleri bilinmesi gerekmektedir (North, 2002: 48). Çünkü, kurumsal yapının içerisinde formel ve enformel kurallar bulunduğu için ekonomik performans aynı zamanda bu kurallara ve bu kurullarda yaşanacak değişimlere bağlı olarak değişim göstermektedir. Diğer bir deyişle Douglass C. North, ülkeler arasında ortaya çıkan ekonomik performans farklılıklarının temel nedenini; formel ve enformel kurallar olarak da ifade edilen kurum faktörünün belirleyici olmasına bağlamaktadır. Dolayısıyla kurallar, kurumlar, mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri, kurumsal değişim ve ekonomik performans kavramları kurum zincirindeki halkaları oluşturmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisada farklı bir boyut kazandıran Douglass C. North'un kurumlar hakkındaki düşüncelerine yer veren çalışmamız dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmamızın birinci bölümünde Douglass C. North perspektifinden kural ve kurum olguları kavramsal olarak açıklanacaktır. İkinci bölümde kurumsal çerçevenin bir fonksiyonu olan ve ekonomik performans ile aralarında ilişki bulunan mülkiyet hakkı ve işlem maliyeti ilişkisi ele alınacaktır. Kurumların neden ve nasıl değişim yaşadığı, kurumsal değişimi tetikleyen faktörlerin neler olduğu konusuna üçüncü bölümde değinilecektir. Dördüncü bölüme gelindiğinde ise, kurumlarda yaşanan değişimlerin ekonomik performans üzerindeki etkisi incelenecek ve sonuç bölümünde genel bir değerlendirme yapılacaktır.

2. NORTH'A GÖRE KURAL VE KURUM KAVRAMLARI

North kurumları, insan etkileşimini kısıtlayan, insanlar tarafından oluşturulmuş, toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımlamaktadır. Ona göre kurumlar, insan etkileşimlerini kısıtlama ve şekillendirme işlevi görmektedir. Bu kısıtlamalar, bireylerin belirli faaliyetleri yürütmek için hangi koşullar altında neleri yapıp neleri yapamayacağını içermektedir. Başka bir deyişle, kurumlar insan etkileşimlerinin bulunduğu çerçeveyi oluşturmaktadır (North, 2002: 9-12). Kurumlar, formel (yazılı) kuralların yanı sıra enformel (yazılmamış) davranış kodlarını da içermektedir. Formel kurallar anayasalar, yasalar, mülkiyet hakları, sözleşme, yaptırımlar, tüzük, genel hukuk ve düzenlemelerden oluşmaktadır. Enformel kurallar ise, düzenli olarak tekrarlanan insan etkileşimleri sonucunda ortaya çıkan adetler, gelenekler ve tabular gibi toplumsal olarak onaylanmış davranış normlarından ve içsel olarak gelen davranışsal sınırlamalardan oluşmaktadır (North, 2002: 51-64).

Enformel ve formel kuralların ortaya çıkması farklı mekanizmalar aracılığı ile gerçekleşmektedir. Bir toplumda enformel kuralların ortaya çıkması kendiliğinden etkileşim süreci ile insan eylemlerinin bir sonucudur. İnsanlar tarafından dizayn edilmekten ziyade spontane bir şekilde gerçekleşmektedir. Enformel kuralların kendiliğinden ortaya çıkması sosyal bir grupta gerçekleşen yenilik ve taklit süreciyle olmaktadır. Bireyler düzene uyararak, ahlak kurallarına uyararak ve sosyal normları benimseyerek sosyal düzenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Yani, enformel kurallar bir toplumda içselleşen ve üretilen kurumlardır. Formel kurallar ise, yöneticiler arasındaki ilişkilerin gelişmesinin ürünü olarak ortaya çıkmakta ve başkaları tarafından uygulamaya konulmaktadır (Mantzavinos ve diğerleri, 2004: 79). Formel kurallar, siyasi kurallar (örneğin anayasa), ekonomik kurallar (örneğin mülkiyet hakları ve sözleşme kanunları) ve aktörler arasındaki sözleşmeden doğan anlaşmaları (örneğin satış sözleşmeleri) kapsayan bir takım kurumsal kısıtlardan oluşmaktadır (Richter, 2005: 176-177).

Formel ve enformel kurallar arasındaki ilişki büyük ölçüde birbirini tamamlamaktadır. Şöyle ki, spesifik olarak tekrarlanan durumlar için formel kuralların tasarlanması her zaman için mümkün olmayacağı için, formel olmayanları tamamlayabilmek için enformel kurallara ihtiyaç duyulmaktadır. Bir diğer deyişle, enformel kurallar, formel kurallar tarafından düzenlenmeyen

ve kendini tekrarlayan etkileşim sorunlarına çözüm olarak kendiliğinden meydana gelmektedir. Çünkü bu sorunlar genellikle formel kuralların bir sonucu olarak ortaya çıkmakta ve enformel kurallar da formel kurallara uyarlanmaktadır. Eğer formel kurallar toplumun enformel sosyo-kültürel kurallarıyla tutarlı değilse toplum üyelerinin gözünde meşruiyetten yoksun olacaklar ve belirli bir yaptırım mekanizması ile zorlanmadıkça göz ardı edilebileceklerdir. Dolayısıyla, formel kurallara bağlılık, kısmen enformel kuralların uygulanabilir olmasına dayanmaktadır. Yani, bağlantılılık ve tamamlayıcılık, kuralların karşılıklı olarak güçlendirilmesini de içerdiğinden, kurumsal sisteme belirli bir tutarlılık ve istikrar getirmektedir (Skoog, 2005: 23-24).

Enformel kurallar toplumdan topluma aktarılan bilginin ve kültürün bir parçası olarak devam etmektedir. Dolayısıyla tekrarlanan insan etkileşimleri sonucunda oluşan enformel kurallar, toplum tarafından onaylanmış davranış normları ve içsel davranış standartlarını kapsamaktadır. Buna bağlı olarak formel kurallarda görülen sık değişimler enformel kurallarda olmamaktadır. Enformel kurallardan formel kurallara geçişin kaynağına bakıldığında ise, daha az karmaşık toplumlardan daha çok karmaşık toplumlara doğru ilerlendikçe ortaya çıktığı görülmektedir. Yani, formel kısıtların aslında enformel kısıtları değiştirmek veya enformel kısıtların yerini almak amacıyla çıkarılmış olma ihtimali söz konusu olmaktadır (North, 2002: 53-65).

Formel kurallar açık bir şekilde tanımlanmış, sosyal, ekonomik ve politik sınırlandırmalardır (Hıra ve Hıra, 2000: 272). Bu nedenle, formel kuralların değiştirilmesi politik kurumlar veya politik güce sahip olanlar tarafından yapılmaktadır. Yapılan değişikliklerin toplum tarafından benimsenmesi için de belirli yaptırım mekanizmaları gerekmektedir. Buna karşın yazılı olmayan ve insan davranışlarına yön veren enformel kurumların değişimi ise, formel kurumlara göre daha zor olmaktadır (Dumludağ, 2014: 19). Bunun nedeni ise, insanların geçmişten gelen alışkanlıkları, kültürü ve gelenekleri terk etmesinin mümkün olmamasıdır. Formel kuralların olmadığı toplumlarda düzenin oluşmasını sağlayan enformel kurallar olmaktadır. Özellikle küçük kabile topluluklarında yaşayan bireyler arasında yaşanacak olası bir tehlike durumunda bu toplulukta yaşayan herkes olumsuz etkileneceği için bireyler herkesin yararına olacak kuralların var olduğu düşüncesiyle bu kurallara riayet etmekte ve böylece enformel yapılar meydana gelerek meşruiyet kazanarak varlığını sürdürmektedir. Dolayısıyla enformel kurallar kültür denilen mirasın bir parçası olarak taklit, sözlü gelenek ve öğrenme yoluyla nesilden nesile aktararak varlığını sürdürürken, formel kurallar bir takım düzenlemeler doğrultusunda oluşmakta ve uygulanmaktadır.

North'a göre, kurumlar ile ilgili teoriler ele alınırken içsel ve dışsal olmak üzere iki açıdan incelemek önem arz etmektedir. Kurumlar dışsal olarak değerlendirildiğinde, toplumdaki davranışsal düzenlemeler veya rutinler iken; içsel olarak değerlendirildiğinde ise, tekrarlanan sosyal etkileşim sorunlarında paylaşılan çözümleri içermektedir (Mantzavinos ve diğerleri, 2004: 77). North'a göre kurumların toplumsal hayatta üstlendiği önemli bazı rolleri bulunmaktadır. Öncelikle kurumlar bireyler arasında düzenli olarak tekrarlanan etkileşimleri düzenlemektedir. Bunun yanı sıra kurumlar sadece bireysel tercihlerin etkileşim alanını sınırlamakla kalmamakta aynı zamanda görelî fiyat değişimlerini de azaltmaktadır. Kurumlar bireylerin etkileşimleri ile ortaya çıkan, gelişen, bireyleri caydırıcı veya teşvik edici gelenek ve kurallardır (North, 1986: 231). Dolayısıyla kurumlar, düzenli olarak yapılan bu davranış kalıplarını içermekte ve bu davranış kalıplarının ayak izlerini göstermektedir.

Douglass C. North, kurum olgusunun tanımını yaparken, organizasyon olgusu ile arasında herhangi bir kavram karmaşasına neden olmamak amacıyla ikili bir ayrıma gitmiştir. Ona göre, kurumlar organizasyonların oluşmasını teşvik edici yapılardır. Örneğin, ekonomik örgütler, siyasi kuruluşlar ve eğitim kuruluşları gibi kurumlar; firmaları, siyasi partileri ve üniversiteler gibi organizasyon yapılarını teşvik etmektedir (Mantzavinos ve diğerleri, 2004: 77).

Organizasyonlar ise, oyunun oyuncularındır ve kurumların oluşumunu etkileyerek, kendi de etkilenmektedir. Bu yüzden, oyuncular (organizasyon) ile oyunun kuralları (kurumlar) arasında sürekli bir etkileşim bulunmaktadır. Organizasyonlara örnek olarak; siyasi gruplar (siyasi partiler, senato, şehir meclisi, düzenleyici araçlar), ekonomik gruplar (şirketler, sendikalar, kooperatifler, aile çiftliği), sosyal gruplar (kiliseler, klüpler) ve eğitici gruplar (okullar, üniversiteler, mesleki eğitim merkezleri) verilebilmektedir (Mendelski, 2006: 85). Özetle, kurumlar formel ve enformel kurallar ve bunların uygulayıcı özelliklerinden oluşan oyunun kuralları iken; organizasyonlar ise, oyunun oyuncuları anlamına gelmektedir. Bu oyuncular bazı ortak hedefleri (ekonomik, siyasal vb.) gerçekleştirmek isteyen bireylerden oluşmaktadır ve organizasyonların asıl amacı olan “varlığını devam ettirebilme”sine hizmet etmektedirler. Çünkü dünyadaki bütün organizasyonlar kıttır ve bu nedenle yarış içerisinde dirler (North, 2005: 3).

Yeni kurumsal iktisatçı olan North, kurumsal çevre ve kurumsal düzenleme kavramlarını de birbirinden ayırmaktadır. Kurumsal çevre; ekonomik ve siyasi faaliyetleri yöneten siyasi, sosyal ve hukuki temelli kurallar setidir. Bunlar, hem formel kurallar (anayasalar, yasalar, mülkiyet hakları) hem de enformel kurallar (sosyal düzenler, normlar) dır. Diğer bir deyişle North, kurumsal çevreyi; üretimin, değişimin ve bölüşürmenin temelini oluşturan, siyasi, sosyal ve hukuki temelli kurallar seti olarak tanımlamaktadır. Seçimleri düzenleyen kurallar, mülkiyet hakları ve sözleşme hakları kurumsal çevreye verilecek örneklerdir. Kurumsal düzenleme ise, işbirliği veya rekabet ile yönetilen ekonomik birimler arasındaki düzenlemedir. Bu düzenleme, üyelerinin işbirliği içinde olduğu bir yapı ya da kanun veya mülkiyet haklarında değişikliğe neden olabilecek bir mekanizma sağlanmaktadır. Kurumsal düzenlemeler organizasyonların detayları ile ilgili iken, kurumsal çevre hem kamu hem de özel sektörde oyunun kurallarını belirleme ile ilgilidir (Williamson, 1990: 64-65). Yani, kurumsal çevrenin içerisinde kurumsal düzenlemeler bulunmaktadır.

3. MÜLKİYET HAKKI-İŞLEM MALİYETİ-EKONOMİK PERFORMANS İLİŞKİSİ

Mülkiyet hakkı ve işlem maliyetleri; Yeni Kurumsal İktisatta ele alınan ve önem arz eden konular arasında yer almaktadır. Mülkiyet hakları teorisi; iktisat literatüründe Ronald Coase tarafından 1960 yılında kaleme alınan “Sosyal Maliyet Sorunu” (The Problems of Social Cost) adlı çalışması ile gündeme gelmişve daha sonra Armen Alchian’ın 1965 yılında yazdığı “Mülkiyet Haklarının İktisadı (Some Economics of Property Rights) ve Harold Demsetz’in 1967 yılında yazdığı “Mülkiyet Hakları Teorisine Doğru” (Toward a Theory of Property Rights) adlı çalışmalar ile geliştirilmiştir. Ayrıca Alchain ve Demsetz, 1973 yılında beraber kaleme aldıkları “Mülkiyet Hakları Paradigması”(The Property Right Paradigm) adlı çalışma ile de mülkiyet haklarının yapısı ve gelişimine ilişkin önemli katkılar sağlamıştır. Mülkiyet hakkı kavramı ile bağlantılı olan işlem maliyetleri teorisi ise, ilk kez Ronald H. Coase’un 1937 yılında yayınlamış olduğu “Fırmanın Doğası” (The Nature of Firm) adlı çalışması ile ele alınmıştır. İşlem maliyetleri iktisadı ile ilgili literatürü Coase’dan sonra geliştiren bir diğer iktisatçı Oliver Williamson olmuştur. Oliver Williamson 1975 yılında yazdığı “Piyasalar ve Hiyerarşiler” (Market and Hierarchies) adlı çalışması ile Coase’un görüşlerine katkı sağlayarak, işlem maliyeti iktisadı akımını geliştirmiştir (Aktan, 2008: 197).

Yeni kurumsal iktisadın önde gelen isimlerinden olan Douglass C. North' a göre mülkiyet hakları; bireylerin kendi emekleri ile sahip olduğu mal ve hizmetler üzerindeki haklardır ve bu haklar kurumsal bir yapının unsurudur (North, 2002: 47). North'a göre, mülkiyet hakları olmadan, tasarruf, yatırım ve buna bağlı olarak fiziksel ve beşeri sermaye birikimini teşvik eden mekanizmalar da ortadan kalkmaktadır (Karaman, 2013: 33). Bu nedenle, bireylerin sahip oldukları mülkiyet haklarının güvence altına alınması konusu ekonomik performans açısından da oldukça önem arz etmektedir. North ve Thomas, mülkiyet haklarının yapısı gereği

ekonomik büyümeyi teşvik edeceğini söylemiştir. Onlara göre, mülkiyet hakları sosyal üretken faaliyetleri üstlenmek için kullanıldığında, ekonomik büyüme meydana gelmektedir. Bu tür mülkiyet haklarının oluşturulması, belirlenmesi ve yasalaştırılması maliyetli olduğu için, mülkiyet haklarının korunması ve uygulanması hükümetler tarafından yapılmalıdır. Çünkü hükümetler özel gönüllü gruplardan daha düşük bir maliyetle bunu yapabilmektedir (North ve Thomas, 1973: 8).

İşlem maliyetleri ise, değişimin (mübadele edilen unsurun) temel özelliklerini oluşturan sözleşmelerin uygulanması, hakların belirlenmesi ve korunmasını içeren maliyetlerdir. North'a göre işlem maliyetinin anahtarı bilginin ne kadar pahalı olduğu ile ilgilidir. İşlem maliyeti, mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin bedeli ile hakları koruma ve anlaşmaları yürürlüğe sokarak denetlemenin bedelidir (North, 2002: 39). İşlem maliyetleri; piyasadaki ölçülebilen maliyetleri, bilgi edinmek için (sıraya girmek, rüşvet vermek vs. durumlar) harcanan zaman maliyetini, eksik olan denetim ve uygulama yüzünden meydana gelen kayıpların maliyetler toplamını içermektedir (North, 2002: 93). Bu yüzden North, başarılı bir ekonomik gelişme sağlamak amacıyla işlem maliyetlerinin nasıl azaltılabileceği konusu üzerinde durmuştur. Ona göre, işlem maliyetleri önemli olduğu zaman, kurumlar da önemli olmaktadır. (North, 1984: 7). Çünkü, işlem maliyetleri toplumda büyük ölçüde formel ve enformel kurallar tarafından yani kurumlar tarafından belirlenmektedir. Formel ve enformel kuralların birbiri ile uyumu sağlandığında; karşılıklı etkileşimleri sayesinde oyunun kurallarını korumak ve devam ettirmek için oluşan işlem maliyetleri de azalmaktadır (Pejovich, 1998: 9). Aksi durumda, yani formel ve enformel kuralların çatışması söz konusu olduğunda ise, işlem maliyetleri artmakta ve bunun sonucunda ekonomik büyüme de olumsuz etkilenmektedir (Mendelski, 2006: 84-85). Dolayısıyla ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyebilmek için, kurumsal çerçevenin net bir biçimde oluşturulması ve tanımlanması gerekmektedir.

Düşük işlem maliyeti sağlayan siyasi ve ekonomik kurumlar, ekonomik büyüme altında yatan verimli piyasaları mümkün kılmaktadır. Bilgi maliyeti de dâhil olmak üzere, çok sayıdaki ölçme maliyeti ve sözleşmeleri uygulama maliyeti nedeniyle işlem maliyetleri ortaya çıkmaktadır. Oluşturulacak etkin kurumlar aracılığı ile kişi başına düşen işlem maliyetleri azaltılabilecektir (North, 1992: 30). North ve Wallis milli gelirin yüzde kaçının işlem maliyetlerine harcadığını tespit etmek amacıyla Amerika Birleşik Devletleri'nde bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Yapılan çalışma sonucunda, piyasada gerçekleşen işlem maliyetlerinin (bankacılık, sigortacılık, finansman, toptan ve satışlar ve muhasebeci avukat gibi mesleklerle ilgili maliyetler) milli gelirin %45'inden fazla olduğu ve bir asır öncesinde %25 olan bu oranın yükseldiği sonucuna varmışlardır. Bu veriden hareketle North, ekonomideki kaynakların büyük bir kısmının işlem aşamasında tüketilmekte olduğunu vurgulamıştır (North, 2002: 40).

Mülkiyet hakkı ve işlem maliyetleri ile ilgili olan tüm yaklaşımlarda, mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri kavramları temelde birbirine bağlı olmaktadır. Mülkiyet hakları eksik olduğunda bireyler mevcut mülkiyet haklarını korumaya veya yenilerini kurmaya çalışacaklardır ve bu nedenle işlem maliyetleri ortaya çıkacaktır. Bu noktada iki ihtimal söz konusu olmaktadır. İlk ihtimale göre, işlem maliyetleri aşırı düzeyde yüksek olacak ve bu durumda mülkiyet haklarının kurulamaması ve bu hakların korunamaması sonucu ortaya çıkacaktır. İkinci ihtimalde ise, işlem maliyetleri sıfır olacak ya da faydaları maliyetlerini aşacaktır (Allen, 1999: 899). Fakat North'a göre, mülkiyet yapısı her zaman işlem maliyetlerini içerdiği için mülkiyet haklarının hiçbir zaman tam olarak tanımlanması mümkün olmamaktadır.

4. KURUMSAL DEĞİŞİMİN NEDENLERİ

Kurumlar kısıtlayıcı, izin verici veya kurucu olarak görülseler de önemli olan onların nasıl değiştiği sorusunun cevabını bulmaktır. Kurumsal formların belirlenmesinde miras, atalet

ve yol bağımlılığı önemli faktörlerin başında gelmektedir. Kurumların nasıl ve neden bozulduğu ya da hangi şartların kurumların yeniden icat edilmesi için fırsatlar yarattığı gibi soruları anlayabilmek için öncelikle kurumların nasıl değişim gösterdiği hakkında genel bir bakış açısıyla değerlendirme yapılması gerekmektedir.

Geçmişten bugüne kadar geçen süre içerisinde kurumlar, toplumların gelişimini sağladığı için tarihsel olarak özel bir yere sahiptir. Bu nedenle kurumsal değişim sorunu ile baş edilirken özellikle tarihsel bağlamdan hareket edilmesi gerekmektedir. Kurumsal değişim görece fiyatlarda veya tercihlerde meydana gelen bir değişim sonrasında oluşmaya başlamaktadır (Gagliardi, 2008: 420-422). Birer iktisadi aktör gibi davranan kuruluşlar, gerçekleştirdikleri işlemler ile kurumların değişiminde rol oynamaktadır. Değişimi tetikleyen diğer faktörlere bakıldığında ise; demografik yapı, bilgi birikimi (teknoloji) ve ideoloji gibi unsurlar karşımıza çıkmaktadır (Kama, 2011: 185).

Yeni kurumsal iktisat literatüründe kurumsal değişim; işlem maliyetlerinin ve belirsizliğin azaltılması, dışsallıkların içselleştirilmesi, koordineli ve işbirlikçi davranışlardan kaynaklı toplu faydalar üretme yolları şeklinde analiz edilmektedir. Yeni Kurumsal İktisatçı olan Douglass C. North ise, kurumsal değişim dinamiklerini anlamak için iki ana faktöre inanmaktadır. İlki, kurumlar ve organizasyonlar arasındaki simbiyotik ilişki (kurumlar tarafından sağlanan teşvik yapısı etrafında gelişmektedir). Yani, organizasyonlar çevrelerine uyumlu hale getirilmekte ve kurumsal değişime neden olmaktadır. İkincisi, bireylerin değişen fırsatları algılayarak reaksiyon gösterdiği geri bildirim süreci sonucunda ortaya çıkan kurumsal değişim (Hira ve Hira, 2000: 273).

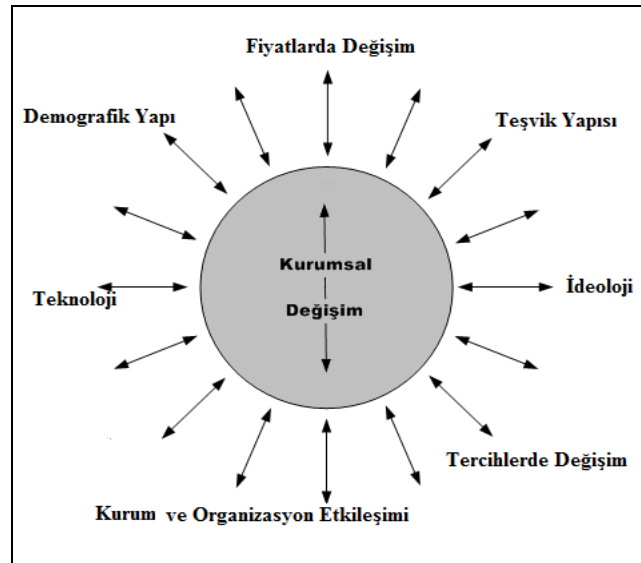
Douglass North'a göre kurum ve kuruluşlar arasında gerçekleşen sürekli etkileşim; kurumsal değişimin anlaşılmasının temel anahtarıdır. Kurumsal değişim; uygulama etkinliğinin yanı sıra formel ve enformel kuralların değişmesinin de bir sonucudur. Ona göre, formel kurallar; örgütler veya bireyler tarafından bilinçli olarak siyasi süreç boyunca değiştirilmektedir. Enformel kurallar ise formel kurallardan farklı bir süreç yaşamaktadır. Yani, enformel kurallar önceki formel kuralların uzantıları olarak evrimleşerek hayatta kalmaktadır. North, kurumsal değişimin daha derin bir nedeni olarak görece fiyatlardaki (emek / sermaye oranı, bilgi maliyetlerindeki değişimler, teknolojiye bağlı değişiklikler gibi faktör fiyatlarının oranında değişimler) değişikliklerden bahsetmektedir. Kurumsal değişim aşamalı olarak meydana gelmekte ve insan etkileşiminin aşamalı bir süreci olarak devam etmektedir. Ayrıca kurumsal değişim insanların tercihlerindeki değişimlere de bağlı olmaktadır. Bu nedenle, insanların ideolojileri, inanç sistemleri ve düşünceleri de kurumsal değişim üzerinde etkili olan faktörlerdendir. North kurumsal değişimin ülkeden ülkeye niçin farklılık gösterdiğini de yaptığı çalışmalarla açıklamıştır. Ona göre, her ülkenin kendine ait bir tarihi yol bağımlılığı (historical path dependency) vardır. Diğer bir deyişle, bir ülkeye özgü olaylar ve tepkiler farklı kurumsal ve ekonomik yapının ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Kurumsal değişimin bu tarihi yolu; geribildirimler (ölçek ekonomileri, dışsal ağlar) tarafından güçlendirilmektedir. Her ülkenin izlemiş olduğu tarihi yol bağımlılığının kaynakları ise formel kurallar ve bu kurallarla etkileşim içinde bulunan enformel kurallardır. Bu nedenle Douglass C. North'un kurumların oluşumu veya değişimi hakkındaki görüşleri; ekonomik durgunluk veya ekonomik büyümenin sebebini anlamak için önem arz etmektedir (Mendelski, 2006: 85).

North, değişimin kaynağını görece fiyatlardaki değişim ve tercihler olarak kabul ederken, değişimin öznesinin ise kurumsal yapıda yer alan teşviklere göre hareket eden bireysel girişimciler olduğunu söylemektedir. North'un ifadesiyle: “*Kurumlar değişir ve görece fiyatlardaki temel değişimler, bu değişimin en önemli kaynağıdır. İktisatçı olmayanlar için değişen görece fiyatlara bu kadar ağırlık vermek anlaşılabilir. Ancak görece fiyat değişimleri insan etkileşimlerinde bireylerin teşviklerini değiştirir, bu tür değişimin bir diğer kaynağı dasevlerdeki değişimdir*”. North'un ifadesi yorumlandığında, kurumsal değişimin öncelikle

görelî fiyatlardaki değişim ile gerçekteştiğini ve mevcut fiyat değişimlerinin de bireylerin zevk ve tercihlerinin değişmesine neden olduğu anlaşılmaktadır. Zevk ve tercihlerde meydana gelen değişimlere bağlı olarak da bireysel girişimcileri teşviklerden yararlanmak amacıyla sahip oldukları kuruluşlarını değiştirmeyi tercih etmektedir. Dolayısıyla, kurumsal değişim halkasının ilk basamağını görelî fiyatlarda yaşanan değişim oluştururken, buna bağlı olarak devam eden silsilenin ikinci basamağında zevk ve tercihlerde değişim, üçüncü basamağında kuruluşlarda değişim ve tüm bu değişimler sonucunda halkanın son basamağı olan kurumsal değişim ortaya çıkmaktadır (North, 2002: 108-110)

North, kurumsal değişimde enformel kurallara merkezi bir rol vermektedir. Çünkü formel kurallar; örgütler ve bireysel girişimciler tarafından kasıtlı eylemler sonucunda bir siyasi süreç boyunca değişmektedir. Formel kuralların değişikliğinin ardından enformel kurallar da yavaş yavaş önceki formel kuralların uzantıları olarak evrimleşmiştir ve değişim ile hayatta kalmıştır. North'un düşünçesine göre kurumsal değişim genellikle ani gelişmekten ziyade, artan birçok küçük değişiklikler sonucunda zamanla büyük değişikliklerin birikimi olarak gerçekteşmektedir (Kingston ve Cabellero, 2009: 168). North'a göre, kurumsal değişimi anlamak için öncelikle kurumların özelliklerinin bilinmesi gerekmektedir. Kurumların temel işlevi görelî fiyat değişikliklerinin etkisini azaltmaktır. Çünkü, kurumsal değişimin temel kaynağı görelî fiyatlarda köklü ve kalıcı değişikliklerdir (North, 1989: 241). North'a göre, görelî fiyatlardaki değişimin itici güçleri, insan eylemlerinden kaynaklanan hem dışsal hem de içsel kökenlerdir. Görelî fiyatlar değiştikçe aktörler de davranışlarını değiştirmekte ve sözleşmeleri tekrar pazarlık konusu yapmaktadır (Steele, 1995: 452). North, başarılı bir kurumsal değişimin sadece devlet teorisi ve demografik değişim teorisi olmadığını, aynı zamanda ideolojik davranış teorisi ve teknik bir değişim teorisi olduğunu savunmaktadır (Eggertsson, 1990: 345).

North'a göre, ideolojiler ile tercihler; tarihsel ve coğrafî olarak kurumsal değişim süreçlerinin köklerinde bulunmaktadır (Rossiaud ve Locatelli, 2010: 19). Dışsal değişiklikler (toplam nüfus, bilgi veya ideolojik değişiklikler) sayesinde aktörler; alternatif kurumsal düzenlemeleri daha iyi anlamakta ve kurumsal değişim gerçekteşmektedir. Çünkü kurumsal değişim; ekonomik ve politik piyasalar arasındaki geribildirim şeklinde olmaktadır. Bu nedenle, işlem maliyetlerinin yüksek olması (siyasi ve ekonomik) sonucunda verimsiz kurumlar uzun süre varlığını devam ettirememektedir (Richter, 2005: 176). Kurumsal değişimin nedenlerini Şekil 1 yardımı ile özetlemek gerekirse,



Şekil 1: Kurumsal Değişimin Nedenleri

Kaynak: Tarafımca oluşturulmuştur.

North'a göre kurumsal değişimin analitik çerçevesi beş başlık altında toplanmaktadır. Bunlar (North, 1992: 15),

1. Kurum ve organizasyon arasındaki sürekli etkileşim ile ekonomideki kıtlık ve buna bağlı olarak ortaya çıkan yarış kurumsal değişimin anahtarıdır.
2. Yarış, organizasyonların varlıklarını sürdürebilmeleri için devamlı olarak yeni yeteneklere yatırım yapmaya ve bilgi edinmeye zorlamaktadır.
3. Kurumsal çerçeve maksimum getiriyi sağlayacak bilgi ve yetenek çeşitlerinin belirlenmesinde teşvik yapısı sağlamaktadır.
4. Algılar oyuncuların zihinsel yapısına bağlı olarak oluşmaktadır.
5. Kurumsal bir matrisin ekonomik kapsamı ve ağ dışsallıkları kurumsal değişimi karşı konulmaz ve bağımlı bir hale getirmektedir.

Douglass C. North'a göre, kurumsal değişim çeşitli alanlarda (şirketlerde, kaynaklarda, süreçte ve yöntemde) gerçekleşmektedir. Buna bağlı olarak, kurumsal değişim teorisi; özellikle sosyal bilimler ve ekonomide daha fazla ilerleme kaydedilmesi için temel faktördür. Değişimin kaynakları; girişimciler tarafından algılanan fırsatlar olduğu için görece fiyatlarıdaki değişim kurumsal değişim tarihinin en sık görülen dış kaynaklarından birisi olmuştur. Bunun yanı sıra, zevklerdeki değişimler ile formel ve enformel kurallardaki değişiklikler de kurumsal değişimin gerçekleşmesinde etkili olan faktörler arasında yerini almıştır (North, 1994a: 4-6).

5. KURUMSAL DEĞİŞİM VE EKONOMİK PERFORMANS İLİŞKİSİ

Yeni Kurumsal İktisatçıların önde gelen isimlerinden birisi olan Douglass C. North'a göre, kurumlar ekonomik performansın ana belirleyicisidir. Formel veya enformel yaptırımlar ise bir milletin kurumsal çerçevesinin ayrılmaz bir parçasıdır ve ekonomik performans farklılıklarını açıklayan en önemli unsurlardandır (Yeager, 1997: 1-3). Yeni Kurumsal İktisat alanında yürütülen sayısız çalışmalar ışığında, ülkelerin sahip olduğu kurumların özelliklerine bağlı olarak farklı ekonomik performansların ortaya çıktığı sonucuna varılmıştır (Gagliardi, 2008: 417).

Yeni kurumsal iktisatçılara göre, bazı toplumlar kötü ekonomik performans sürecinden çıkamamaktadır. Bu iktisatçılara göre, toplumların kötü ekonomik performansta takılıp kalmalarının ise üç sebebi bulunmaktadır. Birincisi, bazı toplumların belirli bir takım izlediği politika ve alışkanlıkları bırakıp başka bir politikaya geçmesi çok zor olmaktadır. Çünkü organizasyonların uyum sağladıkları mevcut yapılarından başka bir yapıya geçmesi söz konusu olduğunda değişiklikler çatışmaya neden olmaktadır. İkincisi, nedenler ve sonuçlar hakkındaki enformasyonun zayıf olması ve ekonomilerin çok karmaşık olmasıdır. Başka bir deyişle, başarılı bir ekonomi tarihi incelendiğinde bile, kurumları başarıya ulaştıran faktörlerin ne olduğu kesin olarak bilinmemektedir. Üçüncü neden ise, enformel kurumların değişimlerinin yavaş olmasıdır. Güvenin az olduğu, ahlak sisteminin zayıf olduğu kültürlerde ekonomik değişim yüzyıllar geçtiği halde gerçekleşemeyebilir (Yeager, 1997: 12-13).

North, ekonomik performans ile kurumsal yapı arasında doğrudan bir ilişki kurmaktadır. Çünkü North'a göre, ekonomik ve politik kurumlar, dinler, ideolojiler, dogmalar, kuşaktan kuşağa yayılan mitler ve inançlar ekonomik performansını belirlemeyen önemli faktörlerdir. Bu nedenle North, ekonomik performansın temelinde formel ve enformel kurulların birleşimi olduğunu ve ülkelerin farklı gelişmişlik derecesi gösterme nedeninin de, her ülkenin farklı kurumsal yapıya sahip olması şeklinde ifade etmektedir. Ekonomik performansını etkileyen diğer faktörün ise, ekonomik kurumları tanımlayan ve yaptırımını sağlayan politikalar olduğunu belirtmektedir. Çünkü ona göre, örneğin, gümrük duvarlarının yaratılması, kölelerin

sömürülmesi ve tekellerin oluşturulması gibi uygulanan politikalar ekonomik açıdan olumlu fırsatlar sağlayabileceği gibi bazen de bu politikalar öngörülmeyle negatif sonuçlar doğurabilmektedir. Yani North'un ifade ettiği gibi, kurumlar yamalı bir bohça gibidir ve sahip olunan kurumsal yapıya göre üretkenliğin artmasına veya azalmasına neden olabilmektedir. Ekonomik performansı etkileyen üçüncü faktör ise, uzun dönemde büyümenin anahtarı olarak kabul ettiği uyum etkinliğidir. Bir diğer deyişle, politik ve ekonomik kurumların yapısının; ani şoklara karşı esnek olması ve bunlar karşısında başarılı bir şekilde değişip uyum sağlayabilmesi gerekmektedir (Güvel, 1998: 264-266).

Douglass C. North'a göre, ekonomik performans toplum tarafından takip edilen kuralların veya kurumların bir işlevidir. Kurumsal çerçeve, ekonomik aktörlerin karşılaştığı sınırlamaları ve teşvikleri belirlemektedir (Steele, 1995: 447). Douglass C. North kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi değerlendirirken formel ve enformel kuralları ayrı ayrı ele almıştır. Ona göre, formel kurallar; kurumsal yapının önemli bir parçası olmakla birlikte ekonomik performansı olumlu olarak etkileyebilmesi için enformel kurallar ile uyum içinde olması gerekmektedir. Formel ve enformel kurallar arasında uyumsuzluk meydana geldiğinde ise ortaya çıkan kurumsal yapı ekonomik performansı olumsuz yönde etkilemektedir.

Kurumlar, (kullanılan teknoloji ile birlikte) işlem ve dönüşüm (üretim) maliyetlerini belirleyerek ekonomik performansı etkilemektedir (North, 1994a: 2-3). İşlem maliyeti denilen kavram; mübadele edilen unsurun özelliklerinin ölçülmesi ve belirlenmesi ile hakların korunmasının ve anlaşmaların yürürlüğe koyma ve denetlenmesinin bedelidir (North, 2002: 39). Dolayısıyla, işlem maliyeti; mülkiyetin edinimi ve sonrasında ortaya çıkan haklar ile ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, ekonomik performansın olumlu etkilenmesi için işlem maliyetinin azaltılması gerekmektedir. İşlem maliyetinin azaltılması ise, mülkiyet haklarının açık bir şekilde tanımlanması ve korunmasına bağlıdır. Douglass C. North'a göre, bir toplumun genel kurumsal yapısı ve onun mülkiyet haklarına ilişkin düzenlemeleri de toplumlar arasındaki ekonomik performans değişikliklerinin nedenini açıklamaktadır (Libecap, 1992: 227). Douglass C. North ve Bob Thomas 1973'te "Batı Dünyasının Yükselişi" isimli çalışmalarında mülkiyet haklarını ekonomik performansın merkezine yerleştirmiştir. North, mülkiyet haklarının uygulanması meselesini güvenilir bir sözleşmenin ve ticaretteki potansiyel kazançların fark edilmesinin önündeki engellerin merkezi olarak değerlendirmiştir (North, 1993b: 12). Dolayısıyla, mülkiyet haklarının içeriğinde ince değişiklikler yapılarak makro-ekonomik performans değiştirilebilmekte ve ekonomik büyüme ya da durgunluğa neden olunabilmektedir (Gagliardi, 2008: 40).

North'a göre geliştirilecek kurumsal bir teori ile ülkeler arasında tarih boyunca görülen ekonomik performans çeşitliliği açıklanabilmektedir. Ona göre, insani ilişkiler ve işbirliği bazı ülkelerde ekonomik büyümeye neden olurken bazılarında ise durgunluğa hatta küçülmeye neden olmaktadır. North bunun nedenini teşviklere bağlamaktadır. Bu teşvikler insan eylemlerini şekillendirerek diğerlerinden farklı bir yola girmelerini sağlamaktadır. Teşvikler bireylerin karşı karşıya kaldıkları kısıtlamalarla yakından ilgilidir. Toplum tarafından takip edilen bu kısıtlamalar ile kurallar ve kurumların varlığı ise; ekonomik seçimlerin gerçekleştiği çerçeveyi oluşturmaktadır (Steele, 1995: 448-449). North'a göre, bir kurumun performansı bir topluluğun buna nasıl tepki vereceğini bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle, topluluk özellikleri kurumsal performansı etkileyebilmektedir (Bednar ve Page, 2006: 1). Toplulukların kurumsal performansa etkisini Şekil 2 yardımı ile açıklamak gerekirse,

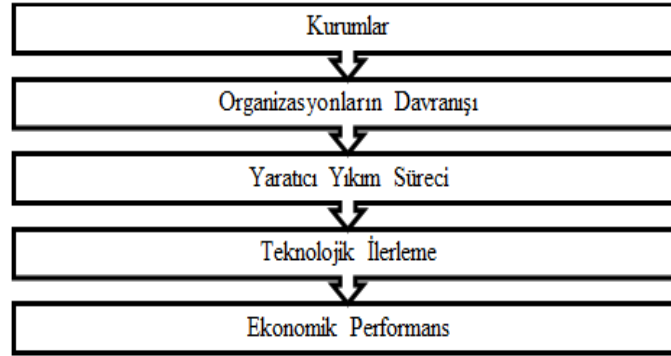
	<u>Topluluk 1</u>	<u>Topluluk 2</u>
Period 1:	A	A
Period 2:	B	B'
Period 3:	C (iyi performans)	C (kötü performans)

Şekil 2: Toplulukların Kurumsal Performansa Etkisi

Kaynak: (Bednar ve Page, 2006: 8).

Şekil 2’de topluluk 1 ve topluluk 2 olmak üzere iki ayrı grup bulunmaktadır. İlk durumda (period 1) her iki topluluğun kurumu A iken, ikinci durumda (period 2) kurumlar B ve B’ olmaktadır. Toplulukların farklı olmasından dolayı topluluk 2’de ortaya çıkan kurumsal kültür ile topluluk 1’de ortaya çıkan kurumsal kültür farklılık göstermektedir. Topluluklara yeni bir stratejik ortam (C) tanıtıldığında ise, iki toplumun buna vereceği tepki; farklı kurumsal kültürler nedeniyle aynı olmamakta ve farklı ekonomik performanslar ortaya çıkmaktadır.

North, ekonomik büyümenin gerçekleşmesini toplumun elde edeceği bilgiye, yeniliklere ve yaratıcı faaliyetlere, dışsal şoklara ve yol bağımlılığı gibi çeşitli faktörlere dayandırmaktadır. North’a göre, kurumlar alışveriş yapısını, işlem ve dönüşüm maliyetlerini belirlemekte ve dolayısıyla ekonomik faaliyette bulunanların karlılığını etkilemektedir. Bu mekanizma kurumların uzun vadeli ekonomik performansının altında yatan belirleyici faktör olmaktadır. Bu nedenle bazı ülkelerin nasıl ekonomik performans açısından başarılı ve diğerlerinin neden başarısız olduğu açıklanabilmektedir (Gagliardi, 2008: 421-422). Diğer bir deyişle, kurumsal çerçeve ekonomik performans süreci üzerinde etkili olmaktadır. Ekonomik performans süreci Şekil 3 yardımı ile gösterilecek olursa,

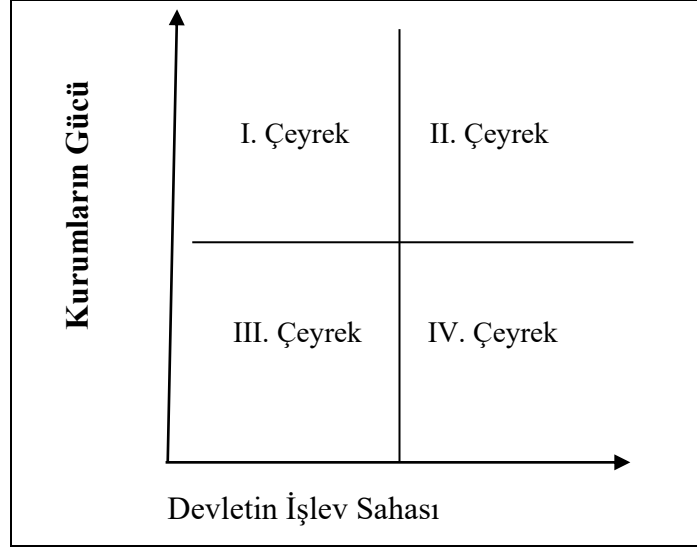


Şekil 3: Ekonomik Performans Süreci

Kaynak:(Yeager, 1997: 11).

Kurumlar, kurallar, normlar ve bunların uygulama özelliklerinin karışımı ekonomik performansı belirlemektedir (North, 1993a: 7). Davranış normları, sözleşmeler, davranış kuralları gibi enformel kısıtlamalar iyi bir ekonomik performans için gerekli bir şart olmakla birlikte yeterli bir şart değildir. Bazı toplumlar bazen olumsuz veya istikrarsız politik kurullarla bile, istenilen ekonomik büyümeyi sağlayabilmektedir. Burada önemli olan olumsuz politik kurulların uygulanma derecesidir. İyi bir ekonomik performans için gerekli olan faktör teknolojik ve demografik değişikliklerin yanı sıra sistemdeki şoklara göre kendini ayarlayabilen esnek kurumsal bir matrisin varlığıdır (North, 1993a: 8). Ayrıca, devletler de ekonomik kurulları tanımlayıp uygulayan kurumlar olduğundan, ülkelerin yönetim şekilleri de ekonomik

performansı önemli ölçüde şekillendirmektedir. Devletin yapısı ile kurumlar arasındaki ilişkiyi bir matris yardımıyla açıklamak gerekirse,



Şekil 4: Devlet Olma ve Etkinlik

Kaynak:(Fukuyama, 2005: 23).

Şekil 4'deki matriste kurumsal etkinliğin derecesini gösteren Y eksenini ile devletin sınırlarını (işlev sahası) gösteren X eksenini dört farklı alanı ifade etmektedir. I. çeyrekteki alan sınırlı devlet anlayışı ve güçlü kurumların yer aldığı bir alandır (Fukuyama, 2005: 24). Bu alanda yer alan bir devlet orjinden yukarıya doğru ilerlediği yani etkin kurumlara sahip olduğu için ekonomik performansı da artmış olacaktır. North'a göre güçlü bir kurumsal yapı ekonomik faaliyetleri teşvik edici etki göstermektedir. Çünkü güçlü kurumlara sahip bir devlette mülkiyet hakları korunmakta, sözleşmelere uyulmakta, düşük işlem maliyetleri ve etkin bir bürokrasi bulunmaktadır. Bu sayede bireyler iktisadi etkinliklerini artırarak üretken yatırımlara yönelmekte ve ekonomik performans olumlu yönde etkilenmektedir. IV. çeyrek ise I. çeyrektekinin aksine ekonomik performans açısından etkin olmayan bir alandır. Bu alanda devletin işlevleri aşırı bir şekilde artarken, kurum kalitesi en düşük seviyede olmaktadır (Fukuyama, 2005: 24-25). Yani, bu alan devletin etkin bir şekilde yer aldığı ve bu nedenle politik çıkarlar doğrultusunda hareket edilmeye en müsait alan olduğu için kurumsal yapıda güvenilirlik ve şeffaflık kalmayacak ve bu nedenle bireylerin yatırım, tasarruf gibi iktisadi faaliyetlere olan istekleri azalarak ekonomik performans olumsuz etkilenecektir.

II. çeyreğe baktığımızda ise, güçlü bir kurumsal yapı olmasına rağmen aynı zamanda devlet faaliyetlerinin de yoğun olduğu bir alan görülmektedir. Yani kurumlar ne kadar güçlü bir yapıya sahip olsalar da devlet müdahalesinin fazla olmasından dolayı istenilen seviyede bir ekonomik performans elde edilemeyecektir. III. çeyrek ise hem kurumların gücünün hem de devletin sınırlı olduğu bir alandır. Burada ise, kurumların gücü ve devletin etkinliğinin en az görüldüğü bir alan olmasından dolayı kendi kendine işleme söz konusudur(Fukuyama, 2005: 28). Yani, sınırlı bir yetkiye sahip otoritenin elinde birtakım yetkilerin bulunduğu fakat kurum kalitesinin düşük olmasından sahip olduğu yetkiyi istediği şekilde kullanabileceğinden dolayı ekonomik büyüme sağlanamayacaktır. North'un ifade ettiği gibi kurumlar yamalı bir bohça

olduğu için üretkenlikte ve ekonomik büyümede ortaya çıkartacağı etkilerde farklı olmaktadır. Sonuç olarak, uzun vadeli ekonomik büyümenin gerçekleştirilebilmesi için devlet kurumlarının gücünün artırılması ve devletin faaliyet sahasının daraltılması gerekmektedir yargı verilmiş.

Kurumsal değişim ve ekonomik performans ilişkisini Douglass C. North perspektifinden kısaca özetlemek gerekirse, Douglass C. North, ekonomik değişimi anlamak ve analitik bir çerçeve oluşturabilmek için kurumsal bir yaklaşım ile konuyu ele almış ve üç unsurun varlığı ile bunların neden olacağı sonuçlarından bahsetmiştir (North, 1994b: 366-367),

1. Ekonomik performansı şekillendiren resmi kuralların, resmi olmayan normların ve uygulama özelliklerinin karışımıdır. Kurallar bir gecede değişebilirken, enformel normlar genellikle sadece kademeli olarak değişmektedir. Bir dizi kurala “meşruiyet” kazandıran normlar olduğu için, değişim her zaman istenildiği kadar gerçekleşmemekte ve performans beklenenden farklı olmaktadır. Başka bir ülkenin resmi kurallarını benimseyen ülkeler, farklı enformel normlar ve uygulamalardan dolayı çok farklı performans özelliklerine sahip olacaktadırlar. Bu durumun örneği ise, başarılı Batı pazar ülkelerinin formel politik ve ekonomik kurallarının, üçüncü dünya ve Doğu Avrupa ülkelerine aktarılması sonucunda iyi bir ekonomik performansa sahip olamamasıdır. Özelleştirme, düşük ekonomik performansı çözmek için çare değildir.

2. Politikalar; ekonomik performansı önemli ölçüde şekillendirmektedir. Çünkü politikalar ekonomik kuralları tanımlamakta ve uygulanmasını sağlamaktadır. Yani, politikaların belirlendiği kurumsal yapıya bağlı olarak (devlet, yönetim şekli vb.) ekonomik kurallar belirgin biçimde şekillenmektedir. Dolayısıyla, ekonomik büyüme otokratik rejimlerle kısa vadede gerçekleşebilirken, uzun vadeli ekonomik büyüme hukukun üstünlüğünün gelişmesini gerektirmektedir. Enformel kısıtlamalar (normlar, kurallar ve davranış kuralları) bazen istikrarsız veya olumsuz politik kurullarla bile ekonomik büyüme sağlayabilmektedir. Önemli olan bu tür olumsuz kurulların uygulanma derecesidir.

3. Uzun vadeli büyümenin anahtarı tahsis etkinliğinden ziyade uyum etkinliğidir. Başarılı siyasi / ekonomik sistemler; şok ve değişiklikleri atlatabilen, başarılı evrimin bir parçası olan esnek kurumsal yapıları geliştirmiştir.

6. SONUÇ

Douglass C. North kurumları; formel ve enformel kurallar ve bunların uygulayıcı özelliklerinden oluşan oyunun kuralları olarak ifade etmektedir. North’a göre enformel kurallar toplumlarda bilgi ve kültürün bir parçası olarak aktarılmakta ve varlığını sürdürmektedir. Buna bağlı olarak, enformel kurallar tekrarlanan insan etkileşimleri ile oluşmakta ve toplumlar tarafından meşruiyet kazanmış davranış normlarını içermektedir. Formel kurallar ise sosyal, ekonomik ve politik sınırlandırmaları belirten yazılı kurullardan oluşmaktadır. Formel ve enformel kurulların yaptırım mekanizmaları ise bu kurulların uygulanmasını sağlamaktadır. North kurumların insan etkileşimlerini düzenlediğini, karşılıklı ilişkilerde belirsizlikleri, görelî fiyat değişimlerini ve işlem maliyetlerini azalttığını, mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunmasını sağladığını ve ülkelerarası ekonomik performans farklılıklarının kaynağı olduğunu vurgulamıştır. Bu nedenle North’a göre kurumlar toplumlarda politik, sosyal veya ekonomik değişimleri teşvik ederek, mülkiyet hakları, işlem maliyetleri, kurumsal değişim ve ekonomik performans üzerinde etkili olmaktadır.

North, kurumlar ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi cliometrics çalışmalar ile ortaya koyması ve kurumlara merkezi bir rol vermesi açısından iktisat tarihine yeni bir bakış açısı getirmektedir. Ülkelerin zaman içerisinde farklı ekonomik performanslara sahip olmasının temelini kurumsal farklılıklara dayandırmaktadır. Kurumları ekonomik performansı belirleyen temel faktör olarak kabul ederken aynı zamanda kurumların mülkiyet hakları ve işlem maliyeti

konuları ile ilişkisine de dikkat çekmektedir. Bunun yanı sıra kurumların ve kurumsal değişimin analizini gerçekleştirirken fiyat teorisine önem vermesi ve görelî fiyat değişimleri sonucunda değişen birey tercihleri ile kurumsal değişim sürecinin yaşandığını savunmaktadır. Kurumların ekonomik performansı olumlu yönde etkileyebilmesi için iyi bir kurumsal çerçeve tasarlanarak, mülkiyet haklarını tanımlayan ve koruyan, sözleşmelerin uygulanabilirliğini sağlayan ve böylece işlem maliyetini azaltan kurumların olması gerekliliğini vurgulamaktadır. North ayrıca kurumlar ve organizasyonlar ile kurumsal çevre ve kurumsal düzen kavramları arasında ayırım yapması ile yeni kurumsal iktisat teorisinde önemli katkılar sunmuştur. Sonuç olarak, Douglass C. North kurullar, kurumlar, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, kurumsal değişim ile kurumların ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelediği çalışmaları ve kurumları değerlendirirken iktisat tarihini de ele alarak yaptığı öncü araştırmaları ile Yeni Kurumsal İktisadafarklı bir pencere açmış ve kurumların insan davranışları ile ekonomik performans sürecini etkilemesi nedeniyle önemli bir role sahip olduğunu sonucunu ortaya koymuştur.

KAYNAKÇA

- Aktan, C. C. (2004), *Yeni İktisat Okulları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Allen, D. W. (1999), *Transaction Costs*, Encyclopedia of Lawand Economics, <http://encyclo.findlaw.com/tablebib.html>.
- Bednar, J. & Page, S. E. (2006), “Culture, Institutional Performance, and Path Dependence”, *eScholarship University of California*. 1–35.
- Dumludağ, D. (2014), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Kalkınma*. Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar (ss. 15-37). (Ed. Devim Dumludağ ve Ahmet Faruk Aysan). Ankara: İmge Kitabevi.
- Eggertson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Fukuyama, F. (2005), *Devlet İnşası: 21. Yüzyılda Dünya Düzeni ve Yönetişim*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Gagliardi, F. (2008), “Institutions and Economic Change: A Critical Survey of the New Institutional Approaches and Empirical Evidence”, *Journal of Socio-Economics*, 37(1): 416–443.
- Güvel, E. A. (1998), *Politik İktisat ve Akıl*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Hira, A. & Hira, R. (2000), “The New Institutionalism: Contradictory Notions of Change”, *American Journal of Economics and Sociology*, 59(2): 267–282.
- Kama, Ö. (2011), “Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2): 183-204.
- Karaman, K. K. (2013), “Law, Politics and Long Term Economic Development”, (212):29–48.
- Kingston, C., Caballero, G. (2009), “Comparing Theories of Institutional Change”, *Journal of Institutional Economics*, 5(2): 151-180.
- Libecap, G. D. (1992), Douglass C. North, (Ed. W. J. Samules), *New Horizons in Economic Thought: Appraisals of Leading Economists*, London: Edward Edgar.
- Mantzavinos, C., North, D. C. & Shariq, S. (2004), “Learning, Institutions, and Economic Performance”, *Perspectives on Politics*, 2(1): 75–84.
- Mendelski, M. (2006), The Application of Douglass North’s Approach to Institutional Change in Transition Economies, *Donetsk National Technical University Series “Economics”*, Donetsk, 84-91.
- Milonakis, D. & Fine, B. (2007), “Douglass North’s Remaking of Economic History: A Critical Appraisal”, *Review of Radical Political Economics*, 39(1): 27-57.
- Myhrman, J. & Weingast, B. R. (1994), “Douglass C. North's Contributions to Economics and Economic History”, *The Scandinavian Journal of Economics*, 96(2):185-193.
- North, D. C. & Thomas R. P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*. United Kingdom: Cambridge University Press.

- North, D. C. (1984), "Transaction Costs, Institutions, and Economic History", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140(1): 7-17.
- North, D. C. (1986), "The New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142(1): 230-237.
- North, D. C. (1989), "Final Remarks Institutional Change and Economic History", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145(1): 238-245.
- North, D. C. (1992), *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*, California: An International Center for Economic Growth Publication.
- North, D. C. (1993a), "The New Institutional Economics and Development", <http://econpapers.repec.org/RePEc:wpa:wuwpeh:9309002>
- North, D. C. (1993b), "Institutions and Credible Commitment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(1): 11-23.
- North, D. C. (1994a), "Institutional Change: A Framework of Analysis", <http://econpapers.repec.org/RePEc:wpa:wuwpeh:9412001>
- North, D. C. (1994b), "Economic Performance Through Time", *The American Economic Review*, 84(3): 359-368.
- North, D. C. (2002), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, (Çev. Gül Çağalı Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- North, D. C. (2005), "Institutions and the Process of Economic Change", *Management International*, 9(3): 1-7.
- Pejovich, S. (1998), *Toward a Theory of the Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, Germany: University of Potsdam.
- Richter, R. (2005), "The New Institutional Economics: its Start, its Meaning, its Prospects", *European Business Organization Law Review*, 6(2). 161-200.
- Rossiaud, S. & Locatelli C. (2010), "Institutional Economics", *Polinares Working Paper N. 12, September*.
- Skoog, G. E. (2005), "Supporting the Development of Institutions-Formal and Informal Rules: An Evaluation Theme Basic Concepts", *UTV Working Paper 3*, Stockholm: Sida.
- Steele, C. N. (1995), "Discovery, Transaction Costs, and Growth: Essay on Douglass C. North's Institutions, Institutional Change, and Economic Performance", *Advances in Austrian Economics*, 2: 447-459.
- Yeager, T. J. (1997), "The New Institutional Economics and its Relevance to Social Economics", *Forum for Social Economics*, 27(1): 1-17.
- Williamson, O., E. (1990), "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 146(1): 61-71.



Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları Kapsamında Muhasebe Eğitiminin Türkiye’deki Akademisyenler ve Muhasebe Meslek Mensupları Açısından İncelenmesi¹

Büşra TOSUNOĞLU*, Selim CENGİZ**, Zafer ANADOLU***

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, uluslararası muhasebe eğitimi standartları kapsamında muhasebe eğitiminin akademisyenler ve muhasebe meslek mensupları açısından incelenmesini içermektedir. Bu doğrultuda üç hipotez oluşturulmuş ve Trabzon İl’inde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarına ve Türkiye’de muhasebe eğitimi veren akademisyenlere bir anket uygulanmıştır. Oluşturulan hipotezlerin test edilmesinde bağımsız örneklem t testi kullanılmıştır. Analiz bulgularına göre; akademisyenlerin ve muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitimiyle ilgili farklı düşüncelere sahip olduğu söylenebilmektedir. Akademisyenlere göre muhasebe eğitiminde bilgi önemliken muhasebe meslek mensuplarına göre ise yetenek ve tutumun önemi daha yüksektir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları, Muhasebe Eğitimi, Akademisyenler ve Muhasebe Meslek Mensupları

JEL Sınıflandırması: M40, M41, M42

Examination of Accounting Education within the scope of International Accounting Education Standards in terms of Academics and Professional Accountants in Turkey

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the accounting education in terms of academicians and professional accountants within the framework of international accounting education standards. In this regard, 3 hypotheses were constituted and a questionnaire was conducted to the accounting professions who are operating in Trabzon province and academicians who are providing training for accounting. Independent sample t test was used to test the hypotheses. According to findings of the analysis, it may be seen that, academicians and accounting professions have different thoughts about accounting education. According to the academicians, knowledge is important in accounting education, but according to accounting profession, skill and attitude are more important.

Keywords: International Accounting Education Standards, Accounting Education, Academicians and Accounting Professions

JEL Classification: M40, M41, M42

Geliş Tarihi / Received: 02.01.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 30.05.2018

¹ Bu makale, 21-23 Eylül tarihlerinde Uşak’ta yapılan Uluslararası Uygulamalı Sosyal Bilimler Kongresi’nde bildiri olarak sunulmuştur.

* Dr. Öğr. Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, busra.tosunoglu@gumushane.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6292-2770

** Dr. Öğr. Üyesi Çankırı Karatekin Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans Bölümü, selimcengiz71@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-2013-9590

*** Serbest Muhasebeci Mali Müşavir, zaferanadolu@msn.com, ORCID: 000-0002-1705-4510

1. GİRİŞ

Bilim, ekonomi ve teknolojide meydana gelen hızlı değişim beraberinde eğitim sisteminin gelişimini de getirmektedir. Söz konusu bu değişimden etkilenen alanlardan birisi de şüphesiz muhasebedir (Çelik ve Ecer, 2009: 617). Önceki yıllarda işletmeler kurumsal bir yapıya sahip olmadıkları için muhasebe işlemleri profesyonel kişiler yerine işletme sahipleri tarafından yürütülmekte günümüzde ise işletmelerin faaliyet alanlarını genişletmeleri başarılı bir yönetim anlayışını benimsemelerini zorunlu kılmıştır. Çoğu işletme artık muhasebe sistemlerini daha profesyonel oluşturmaya başlamış ve bu alanda uzman kişileri çalışma ekiplerine dâhil etmiştir (Çürük ve Doğan, 2002: 108).

Hemen hemen bütün büyük şirketlerde muhasebe bilgileri titizlikle kaydedilme, raporlanma ve yorumlanma eğilimindedir (Wilkin ve Collier, 2009: 49). Bu eğilim işletmelerin ilgili kişilere karşı hesap verilebilirlik ihtiyacından doğmaktadır. Muhasebe meslek mensuplarından sadece yatırımcılara ve kredi kuruluşlarına değil aynı zamanda diğer bilgi kullanıcılarına da hizmet etmeleri beklenmektedir. Bu nedenle söz konusu meslek mensuplarının ihtiyaçlara cevap verebilmeleri için gelişimleri yakından takip etmeleri ve geniş bir bakış açısına sahip olmaları gerekmektedir (IFAC, 2003: 28).

Yukarıda genel olarak bahsedilen önemden hareketle muhasebe ve finans alanında bir takım düzenlemelerin yapıldığı görülmektedir (Montano vd., 2010: 345-346). Ayrıca muhasebe eğitiminde de uluslararası düzeyde standartların oluşturulmasına karar verilmiştir. Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC: International Federation of Accountants) tarafından Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları Kurulu (IAESB: International Accounting Education Standard Board) oluşturulmuştur (www.ifac.org, E.T. 15.08.2017). Bu kurul muhasebe mesleğinde mesleki bilgi, beceri ve tutum hakkında standartları oluşturmasının yanı sıra çeşitli yayın ve dokümanlarla da muhasebe eğitime yön vermiştir (www.iaesb.org, E.T. 15.08.2017). 2005 yılında yayınlanan ve 2014 yılında revize edilen standartların ilk dördü meslek mensuplarının eğitimleri ile ilgili, diğer üç standart eğitim sonrası için son standart ise denetim ile ilgili hazırlanmıştır. Oluşturulan standartlar ilişkin bilgiler Tablo 1’de belirtilmektedir.

Tablo 1: Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları

<i>Standart</i>	<i>Açıklama</i>
IES 1: Profesyonel Muhasebe Eğitim Programlarına Giriş Koşulları	Bu standart, Profesyonel muhasebe eğitimi programlarına giriş için gerekli eğitimleri içermektedir.
IES 2: İlk Mesleki Gelişim - Teknik Yeterlilik	Bu standart, profesyonel muhasebecilik mesleğine yönelik dersleri içermektedir.
IES 3: İlk Mesleki Gelişim - Teknik Yeterlilik	Bu standart, profesyonel muhasebe mesleği için gerekli olan mesleki becerileri (entelektüel, teknik, kişisel, kişilerarası ve örgütsel) açıklamaktadır.
IES 4: İlk Profesyonel Gelişim - Profesyonel Değerler, Etik ve Tutumlar	Bu standart, profesyonel muhasebe mesleğine yönelik uygulanması gereken, etik değerleri ve davranışları açıklamaktadır.
IES 5: İlk Profesyonel Gelişim - Pratik Deneyim	Bu standart, profesyonel muhasebecilerin alması pratik deneyim kazanmalarına yönelik bilgileri içermektedir.
IES 6: Başlangıç Mesleki Gelişimi - Mesleki Yeterliliğin Değerlendirilmesi	Bu standart, adayların mesleki yeterlilik ve yetkinliklerinin değerlendirilmesini içermektedir.
IES 7: Sürekli Mesleki Gelişim	Bu standart, uzman muhasebecilerin yetkinliklerinin sürekli iyileştirilmesinin önemini ve yaşam boyu öğrenme konusundaki kararlılığı teşvik edici bilgileri içermektedir.
IES 8: Finansal Tabloların Denetimlerinden Sorumlu Ortaklar İçin Mesleki Yeterlilik	Bu standart, belirli çevre ve endüstrilerde çalışanların da aralarında bulunduğu denetim uzmanları için olması gereken yetenekleri içermektedir.

Kaynak: (The International Accounting Education Standards Board, 2017, www.iaesb.org)

Muhasebe eğitimine yönelik ilgili literatür incelendiğinde pek çok çalışmanın varlığından bahsetmek mümkündür. Söz konusu çalışmalara kapsamlı bir şekilde literatür araştırması kısmında değinilmiştir. İlgili literatür incelendiğinde genel olarak muhasebe eğitiminin değerlendirilmesi ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitim alan öğrencilere yönelik yapılmakta, akademisyen ve meslek mensuplarının görüşlerine yönelik değerlendirmelerin yapıldığı çalışmaların eksikliği literatürde bir boşluk olarak görülmektedir. Bu durumdan hareketle bu çalışmanın amacı muhasebe eğitiminin akademisyen ve meslek mensuplarının görüşleri doğrultusunda değerlendirilmesini içermektedir.

Çalışmada bir bütünlük oluşturabilmek için ilk olarak kavramsal çerçeve hazırlanmış ardından ilgili literatüre yer verilmiştir. Daha sonra ise araştırmanın uygulama kısmında elde edilen bulgular açıklanmıştır.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Gerek uluslararası gerekse ulusal literatür incelendiğinde muhasebe eğitimine yönelik pek çok çalışmanın varlığından bahsetmek mümkündür. Söz konusu çalışmalar uluslararası ve ulusal çalışmalar olarak iki kısma ayrılmıştır. Uluslararası literatüre ilişkin değerlendirmeler tablo 2'de ulusal literatüre ilişkin değerlendirmeler ise tablo 3'te belirtilmektedir.

Tablo 2: Muhasebe Eğitimine Yönelik Uluslararası Literatür

<i>Yazarlar/Çalışma Yılı</i>	<i>Açıklama</i>
Saville (2007)	Profesyonel muhasebe eğitiminin temel amacının topluma yarar sağlayacak muhasebeci yetiştirme olması gerektiğini belirtmişlerdir. Bu nedenle muhasebe eğitiminde uluslararası muhasebe eğitim standartlarının dikkate alınması gerektiği ifade edilmiştir.
Eastman ve Hazera (2009)	Muhasebe eğitiminin ülkeler arası farklılık gösterdiği belirtilmiştir. Bu farklılıktan hareketle muhasebe eğitiminde bir standardın oluşturulması gerekliliği çalışmada ifade edilmiştir.
Moehrle vd. (2009)	Üniversitelerde verilen muhasebe derslerinin müfredatlarında standartları dikkate alarak birtakım değişikliklerin yapılması gerekliliğini ifade etmişlerdir.
Sugahara vd. (2010)	Üniversitelerde verilen muhasebe eğitimlerinde bilginin yanı sıra yetenek ve tutuma da ağırlık verilmesi gerekliliği ifade edilmiştir.
Stivers vd. (2011)	Akademisyenlere yönelik yapılan çalışmada özellikle genel muhasebe dersinde öğrencilerin farkındalık kazanmalarına yönelik eğitimlere yer verilmesi gerektiği ifade edilmiştir.
Crawford vd. (2011)	Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartlarının meslek mensuplarının görüşleri doğrultusunda değerlendirildiği çalışmada söz konusu standartların uygulanabilirliği noktasında birtakım sıkıntılar olduğu belirtilmiştir.
Watty (2005)	Avusturalya, Japonya ve Sri Lanka'daki akademisyenlerin uluslararası muhasebe eğitimi standartlarına yönelik değerlendirmeleri incelenmiştir.
Kostadinovski vd. (2013)	Uluslararası muhasebe eğitimi standartlarının muhasebe eğitiminin geliştirilmesi ve muhasebe mesleğinin güçlendirilmesine yönelik katkı sağladığı belirtilmektedir.
Frijat ve Shbeilat (2016)	Ürdün üniversitelerindeki akademisyenlerin görüşleri doğrultusunda IES2 ile uyumlu olarak muhasebe öğrenme çıktıları için teknik yeterliliğin geliştirilmesine yönelik eğilimdeki rolü tespit edilmiştir. Çalışmada Ürdün üniversiteleri arasında üniversite yeterlik testi sonuçlarındaki eşitsizliği azaltmak için ön koşul olarak muhasebe eğitim planlarının standartlaştırılmasına yönelik olarak çalışmasını gerektiren bir dizi öneriler bulunmaktadır.

Tablo 3: Muhasebe Eğitime Yönelik Ulusal Literatür

<i>Yazarlar/Çalışma Yılı</i>	<i>Açıklama</i>
Çürük ve Doğan (2002)	İşletmelerin talepleri doğrultusunda muhasebe müfredatlarının içeriğini incelediği çalışmada teorik bilgidен çok uygulamaya yönelik eğitimlerin verilmesi, örnek olay çalışmaları veya uygulamalı programlar ile desteklenmesi, lisansüstü tezlerin genellikle işletmelerin karşılaştıkları problemleri çözecek nitelikte hazırlanması gerektiği ifade edilmektedir.
Zaif ve Ayanoğlu (2007)	Türkiye'deki üniversitelerde verilen muhasebe eğitimlerinde belirli bir standardın olmamasının muhasebe eğitimi kalitesini etkilediği ifade edilmektedir.
Uyar (2008)	Uluslararası muhasebe standartları çerçevesinde Türkiye'deki muhasebe eğitimin incelendiği çalışmaya göre bilgi teknolojileri konusunda derslerin yetersiz olduğu tespit edilmiştir.
Çubukçu (2012)	Muhasebe mesleğine olan güveninin artırılabilmesinin meslek mensuplarının etik değere sahip olmalarıyla mümkün olacağı ifade edilmektedir. Bu nedenle meslek mensubu öğrencilere yönelik etik eğitiminin başlamasının gerektiği belirtilirken üniversitelerin lisans ve lisansüstü programlarında etik derslerinin henüz yeterli düzeyde olmadığı tespit edilmiştir.
Kutluk vd. (2012)	Türkiye'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitime yönelik düşüncelerini içeren çalışmada üniversitede muhasebe eğitim alan öğrencilerin beklentileri karşılayacak derece etkin muhasebe eğitimi almadıkları belirtilmektedir.
Öztürk ve Fındık (2016)	Türkiye'deki muhasebe eğitiminin standartlara uyum noktasında yaşadığı sıkıntıların incelendiği çalışmada muhasebenin değerlerinden profesyonellik, tekdüzelik ve şeffaflık eğiliminin yoğun olduğu tespit edilmiştir.
Can ve Demirci (2016)	Uluslararası muhasebe eğitimi standartlarından IES2'nin Türkiye'deki muhasebe eğitiminde uygulanabilirliğinin incelendiği bu çalışmaya göre muhasebe müfredatına göre en uygun bölümün İşletme Bölümü olduğu tespit edilmiştir.
Gökten ve Gökten (2016)	Uluslararası muhasebe eğitimi standartlarının Türkiye'de uygulanabilirliğinin incelendiği çalışmada bu standartlardan ilk beş tanesinin geçerli olduğu, IES2 ve IES6'nın kısmen geçerli olduğu IES3'ün ise geçerli olmadığı tespit edilmiştir.

Muhasebe eğitime yönelik literatür değerlendirildiğinde muhasebe müfredatlarının oluşturulması sürecinde akademisyenlerin uygulayıcıların (muhasebe meslek mensupları) görüşlerinin farklılaştığı görülmektedir. Akademisyenlerin genellikle ders kitaplarını ve araştırmaları dikkate alarak oluşturdukları muhasebe müfredatları uygulayıcılar (muhasebe meslek mensupları) tarafından eleştirilmektedir. Muhasebe meslek mensuplarına göre üniversitelerdeki muhasebe müfredatları işletmelerin, ihtiyaç duyduğu yetenek ve uygulama açısından eksik kalmakta ve bu durum üniversite öğrencilerin iş yaşamlarında ciddi sıkıntı yaşamalarına sebebiyet vermektedir.

Muhasebe meslek mensuplarının iş yaşamlarının kaliteli olması, almış oldukları muhasebe eğitimiyle paralellik göstermektedir. Bu nedenle muhasebe eğitiminde olması gereken kriterlerin belirlendiği ve bu kriterlerin belirli bir standart şeklinde sunulduğu bilinmektedir. Uluslararası muhasebe eğitimi standartları doğrultusunda oluşturulan kriterler ve bu kriterlere ilişkin alt kriterler tablo 4' te belirtilmiştir.

Tablo 4: Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları Çerçevesinde Oluşturulan Standartlar

<i>Standartlar</i>	<i>Kriterler</i>	<i>Alt Kriterler</i>
IES 1: Profesyonel Muhasebe Eğitim Programlarına Giriş Koşulları IES 2: İlk Mesleki Gelişim - Teknik Yeterlilik IES 3: İlk Mesleki Gelişim - Teknik Yeterlilik IES 4: İlk Profesyonel Gelişim - Profesyonel Değerler, Etik ve Tutumlar	Bilgi	-Muhasebe, Finans ve ilişkili diğer bilimler -İşletme Aktiviteleri ve Yönetimi -Bilgi Teknolojisi
IES 5: İlk Profesyonel Gelişim - Pratik Deneyim IES 6: Başlangıç Mesleki Gelişimi - Mesleki Yeterliliğin Değerlendirilmesi	Yetenek	-Entelektüel Yetenek -Teknik ve İşlevsel Yetenek -Kişisel Yetenek -Kişilerarası İletişim Yetenekleri -Organizasyonel ve İşletme Yönetimi Yeteneği
IES 7: Sürekli Mesleki Gelişim	Tutum	-Genel İlkeler -Ayrıntılı İlkeler

Kaynak: (Pratama, 2015, The International Accounting Education Standards Board, 2017, www.iaesb.org)

Tablo 4'te belirtilen bilgi (a), yetenek (b) ve tutum (c) kriterleri değerlendirildiğinde; a) İşletmeler için finansal raporlama, vergilendirme, iş etiği ve organizasyonel bilginin öneminden hareketle üniversitelerde verilen muhasebe müfredatlarında söz konusu konulara ağırlık verilmesi gerekmektedir. b) Bir kişiden yazılı ve elektronik ortamlardan bilgi toplayabilme, meydana gelen problemleri çözebilme, raporlama yeteneği elde edebilme, takım halinde çalışabilme kabiliyetine sahip olabilme ve farklı kültür ve dillerde etkili yazma ve dinleme becerisi kazanabilme, bireylerin iş hayatlarında başarılı olabilmelerini sağlamaktadır. c) Kamu yararı ve sosyal sorumluluk duyarlılığına sahip olabilme, güvenilir sorumlu, yasa ve yönetmeliklere uygun hareket edebilme, iş aktivitelerinde etik ve iyi yönetim davranışı edinebilme davranışına yönelik eğitimlerin de muhasebe müfredatlarında yer alması gerekmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI, METODOLOJİSİ VE BULGULARI

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, uluslararası muhasebe eğitimi standartları çerçevesinde muhasebe eğitiminin akademisyen ve muhasebe meslek mensupları açısından değerlendirmektir. Araştırmada muhasebe eğitiminde bilgi, yetenek ve tutum boyutları dikkate alınmıştır.

3.2. Araştırmanın Metodolojisi

3.2.1. Örneklem Süreci

Araştırmanın evreni Türkiye'deki üniversitelerde muhasebe alanında eğitim veren akademisyenler ve faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarından oluşmaktadır. Örneklem kütesinin belirlenmesinde evreni oluşturan her ögenin örneğe girme şansının eşit olduğu basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır (Arıkan, 2004: 141). Elde edilen verilerin normal dağılıma uygunluğunun tespit edilmesinde normallik testi yapılmıştır. İstatistiksel analizlerde parametrik testlerin kullanılabilmesi için verilerin normal dağılıma uygun olması gerekmektedir. Tabachnick ve Fidell (2013)'e göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1,5 ve -1,5 değerleri arasında olduğu durumlarda dağılımın normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Çalışmada dikkate alınan bilgi, yetenek ve tutum kriterlerinin ilişkin çarpıklık ve basıklık değerlerine

bakıldığında; bilgi ölçeğinin çarpıklık- basıklık değerlerinin (-,809 ve ,209), yetenek ölçeğinin çarpıklık- basıklık değerlerinin (-1,452 ve ,208) ve tutum ölçeğinin çarpıklık ve basıklık değerlerinin (-1,457 ve ,208) arasında olduğu ve bu değerlerin normal dağılım gösterdiği belirtilebilmektedir.

Araştırmada Türkiye’de faaliyet gösteren akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarına anket uygulanmış, hatalı ve eksik olan anketler çıkarılarak 157 anket dikkate alınmıştır. Anketin güvenilirliği Cronbach Alfa katsayısıyla ölçülmüştür. Analiz sonucu her bir faktöre ilişkin Cronbach Alfa değerleri Tablo 5’te belirtilmektedir.

Tablo 5: Ölçeğin İç Tutarlılık Analizi Sonuçları

Ölçekler	Değişken Sayısı	Cronbach’s Alpha (α)
Bilgi	20	0,978
Yetenek	25	0,989
Tutum	8	0,986

Araştırma kapsamında hazırlanan anket toplam 157 akademisyen ve muhasebe meslek mensubu tarafından cevaplandırılmış olup, araştırmaya katılan deneklerin demografik özellikleri Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6: Araştırmaya Katılan Kişilerin Demografik Özellikleri İtibariyle Dağılımı

	Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Kadın	88	56,1
Erkek	69	43,9
Yaş		
25-30	55	35,0
31-35	45	28,7
36-40	23	14,6
41-45	21	13,4
45 ve üstü	13	8,3
Eğitim Durumu		
Lisans	83	52,9
Yüksek Lisans	48	30,6
Doktora	26	16,6
Meslekte Çalışma Süresi		
1-5 yıl	57	36,3
6-10 yıl	37	23,6
11-15 yıl	29	18,5
16-20 yıl	24	15,3
21 ve üstü	10	6,4
Meslek		
Akademisyen	68	43,3
Muhasebe Meslek Mensubu	89	56,7
Toplam	157	100,00

Araştırmaya katılan kişilerin demografik özellikleri değerlendirildiğinde, katılımcıların büyük çoğunluğunun kadınlardan oluştuğu (%56,1), ağırlıklı olarak 25-30 yaş aralığında olduğu (%35,0) görülmektedir. Ayrıca eğitim durumuna göre bir değerlendirme yapıldığında, ağırlıklı olarak lisans ve lisansüstü eğitim alan katılımcı sayılarının birbirine yakın olduğu (%52,9 ve %47,2) ve katılımcıların büyük çoğunluğunun 1-5 yıl aralığında mesleki tecrübeye sahip oldukları (%36,3) görülmektedir.

3.2.2. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formu yüz yüze görüşme, telefon ve e-posta ile yapılmıştır. Anket formu iki bölümden oluşmakta ve ilk bölümünde yer alan sorular, katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yöneliktir. İkinci kısım ise muhasebe eğitiminin değerlendirilmesine yönelik sorulardan oluşmaktadır. Anket 5'li Likert ölçeğine (1: Hiç Önemli Değil, 2: Önemsiz, 3: Kararsızım, 4: Önemli ve 5: Çok Önemli) göre oluşturulmuş ve katılımcılardan sorulan her bir ifadeye kendi durumlarına uygun cevapları vermeleri istenmiştir. Araştırmada kullanılan anket soruları için uluslararası muhasebe eğitimi standartları çerçevesinde oluşturulan Pratama (2015)'nin çalışmasından yararlanılmıştır.

3.2.3. Araştırmanın Değişkenleri ve Oluşturulan Hipotezler

Uluslararası muhasebe eğitimi çerçevesinde akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşlerinin değerlendirilmesine yönelik oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir;

H1: Muhasebe eğitiminde bilginin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında fark vardır

H2: Muhasebe eğitiminde yeteneğin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında fark vardır.

H3: Muhasebe eğitiminde tutumun önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında fark vardır.

3.3. Araştırmanın Bulguları

Bu bölümde ilk olarak uluslararası muhasebe eğitimi standartları çerçevesinde belirlenen bilgi, yetenek ve tutum boyutlarının muhasebe eğitimindeki önemlerine ilişkin akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşlerinde fark olup olmadığını tespit etmek için bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Daha sonra ise her bir kriterin alt boyutlarının öneminin karşılaştırılması için t testi tablolarına yer verilecektir.

3.3.1. Muhasebe Eğitiminde Bilgi, Beceri ve Tutum Boyutlarının Önem Düzeylerinin Meslek Değişkenine İlişkin Bulguları

Akademisyenler ile muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitiminde bilgi, yetenek ve tutumun önemine ilişkin görüşlerinde fark olup olmadığı Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7: Meslek Değişkenine Göre Bilgi, Yetenek ve Tutum Boyutlarının Önem Düzeylerinde Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan Bağımsız Grup T Testi Sonuçları

<i>Boyut</i>	<i>Grup</i>	<i>N</i>	<i>X</i>	<i>SS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
<i>Bilgi</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,721	1,039	0,005	,015*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,329	0,922		
<i>Yetenek</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,060	1,255	12,258	,010*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,751	1,073		
<i>Tutum</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,049	1,523	27,783	,007*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,915	1,141		

* p<0,05

Yukarıdaki tablo incelendiğinde muhasebe eğitiminde bilgi, yetenek ve tutum boyutlarının önemine ilişkin akademisyen ve muhasebe meslek mensupları görüşlerinin farklı olduğu tespit edilmiştir (p<0,05). Akademisyenler için muhasebe eğitiminde bilginin önemi yüksek iken muhasebe meslek mensuplarına göre ise tutum ve yeteneğin daha önemli olduğu söylenebilmektedir. Bu doğrultuda;

H1: Muhasebe eğitiminde bilginin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında fark vardır,

H2: Muhasebe eğitiminde yeteneğin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında fark vardır ve

H3: Muhasebe eğitiminde tutumun önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında fark vardır hipotezleri kabul edilmiştir.

3.3.2. Muhasebe Eğitiminde Bilginin Alt Boyutlarının Önem Düzeylerinin Meslek Değişkenine Yönelik Bulguları

Akademisyenler ile muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitiminde bilginin alt boyutlarının önemine ilişkin görüşlerinde fark olup olmadığı Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8: Meslek Değişkenine Göre Bilginin Alt Boyutlarının Önem Düzeylerinde Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan Bağımsız Grup T Testi Sonuçları

<i>Boyut</i>	<i>Grup</i>	<i>N</i>	<i>X</i>	<i>SS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
<i>Muhasebe, Finans ve İlişkili Diğer Kavramlar</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,81	0,98	3,392	,735*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,75	1,24		
<i>İş Aktiviteleri ve İşletme Yönetimi</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,48	1,03	0,162	,000*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	4,19	1,10		
<i>Bilgi Teknolojileri</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,02	1,29	0,434	,002*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,63	1,15		

* p<0,05

Tablodaki değerlere bakıldığında muhasebe eğitiminde bilginin alt boyutlarını oluşturan iş aktiviteleri ve işletme yönetimi ile bilgi teknolojileri konularının önem derecesi noktasında akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının farklı düşünceye sahip olduğu, buna karşın muhasebe, finans ve ilişkili diğer kavramların önem düzeyi noktasında ise iki grup arasında görüş farkının olmadığı ifade edilebilmektedir.

3.3.3. Muhasebe Eğitiminde Yeteneğin Alt Boyutlarının Önem Düzeylerinin Meslek Değişkenine Yönelik Bulguları

Akademisyenler ile muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitiminde yeteneğin alt boyutlarının önemine ilişkin görüşlerinde fark olup olmadığı Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9: Meslek Değişkenine Göre Yeteneğin Alt Boyutlarının Önem Düzeylerinde Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan Bağımsız Grup T Testi Sonuçları

<i>Boyut</i>	<i>Grup</i>	<i>N</i>	<i>X</i>	<i>SS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
<i>Entelektüel Yetenek</i>	<i>Akademisyen</i>	68	2,96	1,58	21,831	,001*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,76	1,25		
<i>Teknik ve İşlevsel Yetenek</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,10	1,39	14,597	,002*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,78	1,18		
<i>Kişisel Yetenek</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,00	1,31	8,277	,000*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,79	1,15		
<i>Kişilerarası İletişim Yetenekleri</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,07	1,21	8,356	,002*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,64	1,03		
<i>Organizasyonel ve İşletme Yönetimi Yeteneği</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,16	1,07	3,558	,001*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,73	0,94		

* $p < 0,05$

Tablodaki değerlere bakıldığında yeteneğin alt boyutlarını oluşturan entelektüel yetenek, teknik ve işlevsel yetenek, kişisel yetenek, kişilerarası iletişim yetenekleri ve organizasyonel ve işletme yönetimi yeteneği konularında akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşlerin arasında farkın olduğu söylenebilmektedir ($p < 0,05$).

3.3.4. Muhasebe Eğitiminde Tutumun Öneminin Karşılaştırılması

Akademisyenler ile muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitiminde tutumun alt boyutlarının önemine ilişkin görüşlerinde fark olup olmadığı Tablo 10'da yer almaktadır.

Tablo 10: Meslek Değişkenine Göre Tutumun Alt Boyutlarının Önem Düzeylerinde Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan Bağımsız Grup T Testi Sonuçları

<i>Boyut</i>	<i>Grup</i>	<i>N</i>	<i>X</i>	<i>SS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
<i>Genel İlkeler</i>	<i>Akademisyen</i>	68	2,96	1,57	25,848	,001*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,85	1,22		
<i>Ayrıntılı İlkeler</i>	<i>Akademisyen</i>	68	3,10	1,51	29,468	,002*
	<i>Muhasebe Meslek Mensubu</i>	89	3,95	1,11		

* p<0,05

Tablodaki değerlere bakıldığında tutumun alt boyutlarını oluşturan genel ve ayrıntılı ilke konularında akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşlerin arasında farkın olduğu söylenebilmektedir (p<0,05).

4. TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüz koşullarında etkin bir muhasebe eğitimi için geleneksel eğitim materyallerinin yanı sıra pratik uygulamaların da yer alması gereği bilinmektedir. Üniversitelerin muhasebe bölümlerinden mezun olan öğrenciler, iş hayatlarında uygulamalarla karşılaşmakta ve eğitim müfredatlarındaki uygulama eksikliklerinden dolayı sıkıntı yaşamaktadırlar. Bu sebeple üniversitelerin muhasebe müfredatları, geleceğin meslek mensubu olan öğrencilerin söz konusu sıkıntılarını giderici niteliğe sahip olmalıdır. Bu nedenle gerek üniversite müfredatlarında gerekse iş yaşamında bilgi teknolojilerinden faydalanılarak yeni uygulamaların kullanılması muhasebe eğitiminin kalitesini artıracaktır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı uluslararası muhasebe eğitimi standartları çerçevesinde muhasebe eğitiminde akademisyen ve meslek mensuplarının görüşlerini belirlemeye yöneliktir. Çalışmada öngörülen üç tane hipotez yer almaktadır.

H1 hipotezi, p =0,031değeri ile kabul edilmiştir. Bunun anlamı muhasebe eğitiminde bilginin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında farklılık bulunmaktadır. Akademisyenler için finansal muhasebe, finansal raporlama, vergilendirme, iş ve ticari hukuk, denetim ve etik gibi temel konular muhasebe eğitiminde oldukça önem arz etmektedir. Muhasebe meslek mensupları için de yukarıda bahsedilen konular bilgi açısından önemli sayılacak düzeyde olsa da (4,06) akademisyenlerin görüşleriyle kıyaslandığında düşüktür (3,58). İş aktiviteleri ve işletme yönetimiyle ilgili bilgiler değerlendirildiğinde ise her muhasebe meslek mensuplarına göre önemli iken akademisyenlerin bu bilginin önemine verdikleri yanıtların ortalaması düşüktür. Uluslararası ticaret ve küreselleşme, pazarlama, organizasyonel davranış, iş çevresiyle ilgili bilgilerin muhasebe eğitiminde çok fazla öneme sahip olmadığı çalışma sonuçlarına göre ifade edilmektedir. Bilgi teknolojilerine yönelik yapılan değerlendirme sonuçlarına bakıldığında gerek akademisyen gerekse meslek mensuplarına göre orta düzeyde öneme sahip olduğu söylenebilmektedir. Bilgi teknolojileri ve kullanıcılarına ilişkin bilgiler önemli iken bilgi teknolojilerinin yönetici ve tasarımcılığına ilişkin bilgilerin muhasebe eğitiminde önemli olmadığı her iki grup için de belirtilmiştir.

H2 hipotezi, $p = 0,010$ değeri ile kabul edilmiştir. Bunun anlamı muhasebe eğitiminde bilginin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında farklılık bulunmaktadır. Akademisyenlerin görüşleriyle kıyaslama yapıldığında muhasebe meslek mensuplarına göre yeteneğin muhasebe eğitimindeki önemi daha yüksektir. Özellikle bir kişiden yazılı ve elektronik ortamlardan bilgi alabilme ve anlayabilme, araştırma, mantıksal düşünme, sebep sonuç analizi yapabilme ve olaylara eleştirel gözle bakabilme yeteneği muhasebe meslek mensuplarına göre çok önemlidir. Ayrıca düşünce ve mesleki bilgelik ve liderlik yeteneği kazanma, görevleri organize etme, stratejik planlama, insan kaynakları yönetimi, gibi konular da muhasebe meslek mensupları açısından önemlidir.

H3 hipotezi, $p = 0,003$ değeri ile kabul edilmiştir. Bunun anlamı muhasebe eğitiminde yeteneğin önemi açısından akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşleri arasında farklılık bulunmaktadır. Akademisyenlerin görüşleriyle kıyaslama yapıldığında muhasebe meslek mensuplarına göre yeteneğin muhasebe eğitimindeki önemi daha yüksektir (3,76). Muhasebe meslek mensuplarına göre kamu yararı ve sosyal sorumluluk, duyarlı olma, kendini geliştirme, sürekli öğrenme, güvenilir, sorumlu, zamanında davranma özellikleri muhasebe eğitimi için önemli sayılırken (3,69), bu boyut akademisyenlerin cevaplarının ortalaması oldukça düşüktür (2,96). Ayrıca muhasebe meslek mensuplarına göre iş aktivitelerinde etik davranış gösterme, teknik standartlara uyumlu davranış sergileme gibi ilkelerde muhasebe eğitiminde mutlaka yer almalıdır.

Çalışma genel olarak değerlendirildiğinde akademisyenlerin ve muhasebe meslek mensuplarının muhasebe eğitimiyle ilgili farklı düşüncelere sahip olduğu söylenebilmektedir. Bu farklılığın nedeni olarak akademisyenlerin daha çok muhasebenin teorik alt yapısını oluşturmak istemelerinden dolayı, temel kavramları müfredata dâhil etmek istemeleri muhasebe meslek mensuplarının ise iş yaşamında teorik bilginin yanı sıra olağanüstü durumlarda hızlı kararların alınabilmesi için uygulamalara ve pratik bilgilere de ihtiyaç duyulduğu ifade edilebilmektedir.

Bu çalışmanın sonuçlarının gerek akademisyenlere gerekse muhasebe meslek mensuplarına birtakım öneriler sunması açısından katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca çalışmanın sonuçları işletme ihtiyaçları ile oluşturulan muhasebe müfredatların da farklılığın olduğunu göstermektedir. Bu çalışma muhasebe müfredatları oluşturulurken bilgiye verilen önem kadar yetenek ve tutumunda dikkate alınması gerekliliği noktasında akademisyenlere öneri niteliği taşımaktadır. Sugahara vd. (2010), Çürük ve Doğan (2002) ve Çubukçu (2012)'ya göre de muhasebe eğitiminde bilginin yanı sıra yetenek ve tutuma da aynı oranda yer verilmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak bu çalışma, muhasebe eğitiminde bilgi, yetenek ve tutumun önemini belirlemeye yönelik akademisyen ve muhasebe meslek mensuplarının görüşlerini değerlendirmeyi içermektedir. Bununla birlikte gelecek çalışmalarda muhasebe eğitime yönelik katılımcılarla röportaj yapılarak müfredat eksiklikleri belirlenebilir. Ayrıca bu çalışmada uluslararası muhasebe standartları sadece boyutların belirlenebilmesi için kullanılmış olup gelecek çalışmalarda bu standartların her birinin muhasebe müfredatında uygulanabilirliğinin ölçülmesi de öneri niteliği taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Arıkan, R. (2004). Araştırma teknikleri ve rapor hazırlama. Ankara: Asil Yayın
- Can, A.,V. ve Demirci, Ş., D. (2016). Uluslararası muhasebe eğitimi standardı 2 muhasebe eğitim programlarının içeriğine uyum: Sakarya üniversitesi örneği, *Uluslararası yönetim İktisat ve İşletme Dergisi ICAFR 16 Özel Sayısı*, 319-338.
- Crawford, L., Helliari, C., Monk, E. ve Veneziani, M. (2011). International accounting education standards board: organizational legitimacy within the field of Professional accountancy education. *Accounting Forum*, 38, 67-89.
- Çelik, O. ve Ecer, A. (2009). Efficiency in accounting education: evidence from Turkish Universities. *Critical Perspectives on Accounting*, 20, 614-634.
- Çubukçu, S. (2012). Uluslararası muhasebe eğitimi standartları komitesi düzenlemeleri çerçevesinde etik eğitime ilişkin durum analizi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(1), 103-116.
- Çürük, T. ve Doğan, Z. (2002). Muhasebe ders ve içeriklerinin verilme düzeyleri konusunda işletmelerin üniversitelerden taleplerinin tespitine ilişkin bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 17 (1), 107-126.
- Eastman, J. ve Hazera, A. (2009). An examination of accounting education in Mexico and the United States. *University of Rhode Island*, 1-23.
- Frijat, S. ve Shbeilat, M. K. (2016). Jordanian Universities and their role in the trend towards the development of technical competence for accounting learning outcomes in line with IES, *Accounting and Finance Research*, 5(2), 20-31.
- Gökten Okan, P. ve Gökten, S. (2016). Uluslararası eğitim standartlarına genel bakış: geçerliliğinin Türkiye açısından değerlendirilmesi, *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), 49-66.
- International Federation of Accountants, www.ifac.org. Erişim Tarihi: 15.08.2017.
- IFAC Education Committee (2003), Introduction to International Education Standarts for Professional Accountants, Exposure Draft.
- Kostadinovski, A., Dimitrova, J. Ve Georgieva, Svrtinov, V. (2013). International education standards for professional accountants. Jubilee International Scientific Conference, 2. 222-227.
- Kutluk, F.,A., Dönmez, A, Utku Demirel B. ve Erdoğan, M. (2012). Expectation of accounting professionals from accounting education: An Antalya research, *Social and Behavioral Sciences*, 62, 418-423.
- Moehrl, S., Anderson, K., Ayres, F., Bolt-Lee, C., Debreceny, R., Dugan, M., Hogan, C., Maher, M. and Plummer, E. (2009). The impact of academic accounting research on professional practice: an analysis by the AAA Research Impact Task Force, *Accounting Horizons*, 23(4), 411.
- Montano, J.,L.,A., Gonzalez, L.,M.,G., Hassall, T., Joyce, J., Germanou, E. ve Asonitou, S. (2010). The approaches to learning of European accounting students. *EuroMed Journal of Business*, 5 (3), 345-362.
- Öztürk, E. ve Fındık, H. (2016). Türkiye'deki muhasebe eğitiminin uluslararası muhasebe standartları ile uyumlaştırılması sürecinde karşılaşılan adaptasyon problemlerinin muhasebe alt kültür değerleri çerçevesinde tartışılması, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 9(3), 241-256.
- Pratama, A. (2015). Bridging the gap between academicians and practitioners on accountant competencies: An analysis of international education standards (IES) implementation on Indonesia's accounting, *Social and Behavioral Sciences*, 211, 19-26.
- Saville, H. (2007) International Education Standards for Professional Accountants (IESs), *Accounting Education*, 16 (1), 107-113.
- Stivers, B., P., Onifade, E., Reynolds, R. ve Alli, K. (2011). Introductory accounting for business majors: Revisited. *Academy of Educational Leadership Journal*. 15 (Özel sayı), 31-47.
- Sugahara, S., Suzuki, K. ve Boland, G. (2010). Students' major choice in accounting and its effect on their self-efficacy towards generic skills: an Australian study. *Asian Review of Accounting*. 18 (2), 131-147.
- Tabachnick, B.,G. ve Fidell, L., S. (2013) Using Multivariate Statistics (6th Edition), Pearson: Boston.
- The International Accounting Education Standards Board (2017), www.iaesb.org. Erişim Tarihi: 15.08.2017.
- Uyar, S. (2008). Uluslararası muhasebe eğitimi standartları (IES) ve Akdeniz Üniversitesi'nde muhasebe eğitimi, *MÖDAV*, 1, 79-107.

Watty, K. (2005). Quality in accounting education: What say the academics?, *Quality Assurance in Education*, 13(2), 120-131.

Wilkin, C.,L. ve Collier P., A. (2009). A problem-based approach to accounting education: A pragmatic appraisal of a technologically enabled solution. *International Journal of Education and Development using Information and Communication Technology*, 5 (2), 49-67.

Zaif, F. Ve Ayanoğlu, Y. (2007). Muhasebe eğitiminde kalitenin artırılmasında ders programlarının önemi: Türkiye'de bir inceleme, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 115-136.



Impact of Ownership Concentration on Capital Structures: A Case of Turkish Banking Sector

Işıl EREM CEYLAN*

ABSTRACT

This study aims to determine the effects of the listed deposit banks' ownership concentration on capital structures. In this context; ten deposit banks listed on Borsa İstanbul have been evaluated for the period of 2005-2015 and panel data analysis has been used. As the ownership structure variables; major shareholders and free float rate have been used and the ratios particular to banking sector have been analysed as capital structure variables. In conclusion, the findings have shown that major shareholder, free float rate, return on assets and bank size variables have a statistically significant impact on the banks' capital structures.

Keywords: Ownership Concentration, Capital Structure, Deposit Banks, Panel Data Analysis.

JEL Classification: G32, G21, C23.

Mülkiyet Yoğunlaşmasının Sermaye Yapısı Üzerindeki Etkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği

ÖZ

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören bankalardaki mülkiyet yoğunlaşması ile bankaların sermaye yapısı arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda, Borsa İstanbul'a kayıtlı on mevduat bankası 2005-2015 yılları arasında değerlendirmeye alınmış olup, panel veri analizi tekniğinden yararlanılmıştır. Mülkiyet yoğunluğunun belirlenmesinde; en büyük ortağın sermaye payı ve halka açıklık oranları dikkate alınırken, sermaye yapısı değişkenleri olarak ise bankaya özgü oranlar değerlendirmeye alınmıştır. Çalışmanın sonucunda elde edilen bulgular en büyük hissedarın sermaye payı, halka açıklık oranı, aktif karlılığı ve banka büyüklüğünün bankaların sermaye yapısı kararları üzerinde istatistikî olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Mülkiyet Yoğunlaşması, Sermaye Yapısı, Mevduat Bankaları, Panel Veri Analizi

JEL Sınıflandırması: G32, G21, C23.

Geliş Tarihi / Received: 31.05.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 29.06.2018

* Arş. Gör. Dr. Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, isil.irem@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6825-8495

1. INTRODUCTION

A vast scale of financial failure and corruption experienced in firms' management and financial crises occurred in the developing economies and markets have increased the importance of corporate governance practices in terms of both countries and firms (Dogan, 2007: 40-41). Banks play a significant role in showing an industrial development and providing an efficient corporate governance system or an appropriate capital allocation in connection with removing the so-called negative effects. At this point; it is possible to say that the importance of corporate governance practices for banks differs from real sector firms with regard to two aspects. First aspect stems from the fact that banks have a less opaque structure as compared to real sector firms and that there is much more asymmetric information in the banking sector. Additionally; banks have to comply with several regulations because of their important role in economies, asymmetric information as to the assets and operations and their finance function (Levine, 2004: 3).

Referring to Turkey's history, the period leading up to the proclamation of the Republic, especially the foreign origin of the money-changers and bankers carried out banking operations on the primitive level. In the period after the proclamation of the Republic, the sovereignty of the national banking concept, the first privately-owned bank primarily Isbank, followed by Central Bank of the Republic of Turkey was established. In the first years of the Republic, naturally foreign banks were active in the sector, but with the policies followed and the reforms realized, the national banking system developed in the following years and local banks became active in the sector. But after 2001 crisis, foreign banks were either partners in Turkish banks, or they preferred to buy the whole thing, therefore the share of foreign banks operating in the Turkish banking sector started to increase again (Sen & Suer, 2016: 461).

There are many possible impacts of ownership structure which is an important determinant in corporate governance practices on firms' capital structures. At this point; one of the so-called impacts is external ownership concentration. Ownership concentration provides a decrease on conflicting interests between the managers and shareholders by precluding the fact that managers make capital of their authorization. If external shareholders are at an active observer position; managers may not have a right to determine the capital structure in accordance with their own benefits. So; it is possible to say that debt ratio will increase no matter how much external ownership concentration is. As the second impact of ownership structure; the individual benefits of managers are considered as an efficient factor in decreasing the debt ratio, because high debt ratio is an important factor increasing the firms' bankruptcy risk (Driffield, 2005:3). As the third impact of ownership structure; firms' debt policy is evaluated as an internal control mechanism decreasing the conflicting interests between managers and shareholders especially when the free cash flows are high (Jensen, 1986: 324). Jensen & Meckling (1976) have stated that managerial ownership precludes the situations which are expropriation of shareholders' rights, using perquisites in non-mandatory conditions and other undesirable situations and that the conflicting interests between managers and shareholders decrease in this way (Jensen & Meckling, 1976: 318).

This study consists of five sections. After the introduction part, the studies dealing with the relationship between ownership concentration and capital structure have been evaluated, and then the data set, hypotheses and the method have been introduced. At the fourth section, the obtained findings have been analysed and lastly several suggestions have been made by making a general evaluation as to the study.

2. LITERATURE REVIEW

Ownership concentration may have an impact on both profitability and capital structure. There are several studies regarding the impact of ownership concentration on banks' performance or capital structure. Some of these studies are chronologically shown in Table 1:

Table 1: Literature Review for Banks

Author	Period	Sample	Method	Results
Sarkar et al. (1998)	1993-1994 & 1994-1995	73 public and private Indian banks	Ordinary Least Squares (OLS) Technique	Private banks have a better financial performance (return on assets) than public banks
Altunbas et al. (2001)	1989-1996	Private commercial banks, public savings banks, and mutual cooperative banks operating in Germany	Stochastic Frontier Method Distribution-Free Method	Private banks are less efficient than public and mutual cooperative banks. Additionally, public and mutual cooperative banks have slight cost and profit advantages over private commercial banks
De (2003)	1997-2001	58 Indian banks	Panel Data Analysis	There is no relationship between ownership structure and banks' profitability
Beck et al. (2005)	1990-2001	9 Nigerian banks	Panel Data Analysis	There is positive relationship between privatization and banks' profitability
Iannotta et al. (2007)	1999-2004	181 large-scale banks from 15 European countries	Multivariate Regression Analysis	There is no relationship between ownership concentration and banks' profitability
Micco et al. (2007)	1995-2002	5464 (in 1995) and 6677 (in 2002)	Panel Data Analysis	There is no relationship between ownership concentration and banks' profitability
Lin & Zhang (2009)	1997-2004	60 Chinese Banks	Panel Data Analysis	There is a negative relationship between ownership concentration and banks' profitability
Agustin (2014)	1995-2006	15 regional development banks, 56 private banks, and 3 central government banks	Panel Data Analysis	Government-owned banks have a negative effect on leverage and regional development banks has a positive effect on leverage
Chalermchatvichien et al. (2014)	2005-2009	68 banks from 11 East Asian countries	Ordinary Least Squares Regression Analysis	There is a positive relationship between concentrated ownership and capital stability, capital adequacy and liquidity
Stančić et al. (2014)	2005-2010	74 commercial banks from four transition economies of South East Europe	Ordinary Least Squares Regression Analysis	There is negative, but weak relationship between the ownership concentration and bank profitability
Zouari & Taktak	2005-2009	53 Islamic Banks	Panel Data	There is no relationship between the

(2014)		in 15 countries	Analysis	ownership concentration and bank profitability
Boussaada & Karmani (2015)	2004-2011	38 commercial banks operating in ten countries of the MENA region	Dynamic Panel Data Analysis	Ownership concentration has a significant effect on the performance of the MENA banks
Son et al. (2015)	2010-2012	44 Vietnamese Banks	Ordinary Least Squares Regression Analysis	There is positive relationship between the ownership concentration and bank profitability
Ozili & Uadiale (2017)	2006-2015	27 Nigerian banks	Static and Dynamic Panel Data Analysis	There is positive relationship between the ownership concentration and bank profitability
Migliardo & Forgione (2018)	2011-2015	1459 banks operating in EU-15 countries	Panel Data Analysis - Panel Data Stochastic Frontier Analysis	There is positive relationship between the ownership concentration and bank profitability

As is seen from Table 1; there are several studies analysing the relationship between the ownership concentration and capital structure or the performance of banks operating in various countries. In this context; this study aims to determine the relationship between the ownership concentration and capital structure of the banks listed on Borsa Istanbul. Additionally, a number of studies dealing with the relationship between the ownership concentration and capital structure in non-financial sectors may be seen, when examined the related literature. Similar results have been obtained in non-financial sectors as well:

Table 2: Literature Review for Non-Financial Firms

Brailsford et al. (2002)	1989-1995	500 non-financial firms listed on Australian Stock Exchange	Regression Analysis	There is a positive relationship between foreign ownership and leverage There is no relationship between managerial ownership and leverage
Driffield et al. (2005)	1994-1998	Non-financial firms operating in Korea and Indonesia	Regression Analysis	Linear relationship between vote rights and leverage in both two countries, but the direction of the relationship depends on the ownership concentration
Omet (2006)	1995-2003	39 Jordanian industrial companies	Panel Data Analysis	Ownership structure has a negative effect on capital structure
King & Santor (2008)	1998-2005	613 Canadian firms	Ordinary Least Squares Regression Analysis	There is a positive relationship between ownership concentration and leverage ratio
Hasan & Butt (2009)	2002-2005	58 non-financial firms listed on Pakistan Karachi Stock Exchange	Panel Data Analysis	There is no negative relationship between managerial ownership

				and leverage ratio
Céspedes et al. (2010)	1996-2005	1168 non-financial firms operating in 7 Latin American countries	Panel Data Analysis	When the level of ownership concentration is low, there is a negative relationship between ownership structure and leverage
Liu et al. (2011)	1997-2007	Non-financial firms listed on China Stock Exchange	Panel Data Analysis	There is non-linear relationship between ownership concentration and debt ratios
Santos et al. (2014)	2002-2006	694 non-financial firms from 12 European countries	Panel Data Analysis	There is negative relationship between the ownership concentration and leverage ratio
Sun et al. (2015)	1998-2012	Non-financial firms operating in England	Panel Data Analysis	Leverage ratio has a non-linear relation with managerial ownership has a positive relation with institutional ownership
Dogan (2016)	2005-2012	136 manufacturing firms listed on BIST	Panel Data Analysis	There is a positive relationship between ownership concentration and leverage ratio
Ege & Topaloglu (2017)	2009-2015	BIST 30 Index	Panel Data Analysis	There is no statistically significant relationship between ownership concentration and capital structure

As we see in the related literature; the results of the studies examining the impact of ownership structure on profitability or capital structure are mixed in both financial and non-financial sectors. When this is the case, this study aims to determine how concentrated ownership affects capital structure of Turkish listed deposit banks.

3. DATA SET AND METHOD

The aim of this study is to determine the possible impact of ownership concentration on capital structures of 10 deposit banks listed on Borsa Istanbul for the period of 2005-2015 by using panel data analysis method. The hypotheses that are used for analysing the annual data of the so-called banks are as follows:

H₁: Major shareholder has an impact on capital structures.

H₂: Free float rate has an impact on capital structures.

H₃: Return on assets has an impact on capital structures.

H₄: Bank size has an impact on capital structures.

The models employed as part of the above-mentioned hypotheses are as follows:

$$(TD/TL)_{it} = \beta_0 + \beta_1 MS_{it} + \beta_2 FFR_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 \log(TA)_{it} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$(CO/TL)_{it} = \beta_0 + \beta_1 MS_{it} + \beta_2 FFR_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 \log(TA)_{it} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$(SE/TL)_{it} = \beta_0 + \beta_1 MS_{it} + \beta_2 FFR_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 \log(TA)_{it} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Where, majority shareholder (MS) and free float rate (FFR) have been used as ownership structure variables. At the point of determining the variables as to capital structures; the differences between the capital structures of banks and real sector firms have been

considered and three dependent variables such as Total Deposits/Total Liability (TD/TL), Credits Obtained/Total Liabilities (CO/TL) and Shareholder's Equity/Total Liabilities (SE/TL) have been used and ε is an error term (Demirhan, 2010: 162). Return on assets (ROA) and natural logarithm of total assets (log (TA)) have been incorporated in the model as control variables. Table 3 provides a description of all the variables employed in our models:

Table 3: Variables

Variables	Codes
Independent Variables	
Major Shareholders	MS
Free Float Rate	FFR
Dependent Variables	
Total Deposits/Total Liabilities	TD/TL
Credits Obtained/Total Liabilities	CO/TL
Shareholder's Equity/Total Liabilities	SE/TL
Control Variables	
Return on Assets	ROA
Size	log (TA)

At the point of determining the ownership concentration and capital structure variables related to the banks included in the study; financial statements of the related banks in the Public Disclosure Platform and annual reports have been utilized. Panel data analysis method has been used to solve the regression models.

In panel data models; there are two dimensions. The first one is a cross-sectional dimension N, and the second one is a time-series dimension T. The analysis of cross-section data alone (where T=1) or time series data alone (where N=1) is expected to be simpler than the computation of panel data estimators. However, in certain cases the use of panel data can actually enable the computation and inference (Hsiao, 2003: 7) Since the variables in the model show a change according to both the units and the time, different indices for both must be included in the model. The panel regression model with two sub index-dependent variables Y, independent variables X, for units i, t for time period is shown as follows:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it} X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Unit number is N, time is T. ε_{it} is the error term, α_{it} is the constant parameter, and β_{it} is the slope parameter (Greene, 2010: 345). Models are based on the 14.0 version of the Stata program.

4. EMPIRICAL RESULTS

Findings obtained from the study have been introduced in two chapters for the period 2005-2015. First, descriptive statistics as to the variables used in the study have been presented, and then the results obtained from the generated models have been evaluated.

4.1. Descriptive Statistics

Descriptive statistics of dependent, independent and control variables included in regression models are shown in Table 4:

Table 4: Descriptive Statistics

	Obs.	Mean	Median	Std. Dev.	Min.	Max.
Major Shareholders	110	0.59271	0.51106	0.23397	0.2501	0.9999
Free Float Rate	110	0.27906	0.25182	0.11642	0.0323	0.511
Total Deposits/Total Liabilities	110	0.62897	0.61915	0.07648	0.33833	0.82333
Credits Obtained/Total Liabilities	110	0.12028	0.1051	0.08345	0.01018	0.6792
Shareholder's Equity/Total Liabilities	110	0.1147	0.11322	0.02438	0.05359	0.21944
Return on Assets	110	0.01712	0.01555	0.01232	0.00255	0.12554
Size	110	7.62607	7.7784	0.56994	6.29201	8.44046

Referring to Table 4, it is seen that the average share of the largest shareholder is 59.27%. Ehsan and Javid (2015) found 56.990% of the largest shareholder's capital share in the study taking into account the period 1996-2014 in the banking sector in Pakistan. Similarly, Al-Amarnah (2014) found that the largest shareholder's capital share was 56.76% in the study conducted on 13 publicly-traded banks operating in Jordan during 2000-2012 period. Stančić et al. (2014) found that the largest shareholder's share of capital in the North East European banking sector was 79.19% for Bosnia and Herzegovina, 82.54% for Croatia, 77.67% for Macedonia and 72.39% for Serbia. As can be seen, in most of the studies on the banking sector, the share of the largest shareholder seems to be quite high. At this point, it is possible to say that the capital is concentrated in a particular segment (family or board of directors). When the free float ratio is examined; it is seen that there is a large difference between the minimum value (0.03%) and the maximum value (0.51%), so it is possible to say that the free float ratios of the banks in question show a certain fluctuation in itself.

4.2. Panel Regression Test Results

Panel data analysis consists of Pooled Model, Fixed Effects Model and Random Effects Model depending on the assumptions about intercept, slope coefficients and error term (Greene, 2010). Table 5 shows the results of various test statistics to determine the appropriate panel data model.

Table 5: Test Statistics for Appropriate Panel Regression Models

	Model 1	Model 2	Model 3
F-test for Fixed Effects	11.97 (0.000)	3.29 (-0.0016)	5.35 (0.000)
Breusch Pagan LM Test	94.18 (0.000)	8.77 (-0.0015)	21.03 (0.000)
ALM Test	59.59 (0.0000)	5.98 (-0.0144)	3.56 (-0.0504)
	7.72 (0.000)	2.45 (-0.0072)	1.89 (-0.0297)
Hausman Test	4.22 (-0.377)	3.13 (-0.5366)	5.14 (-0.2729)

Note: Values in parentheses indicate probability values.

In the framework of three models considered in the study, F test has been applied to determine whether there is a relationship between the units. The F test is based on the hypothesis that there is no relationship between the units. If the hypothesis is accepted, the pooled model which assumes homogeneity among the units is more suitable if not accepted; the fixed effect model is valid. According to the results obtained, null hypothesis is rejected for the three models in the study. Therefore, the pooled model that assumes homogeneity between units is not suitable.

For the selection of the appropriate panel regression model, Breusch Pagan test has been applied as another test in the study. According to the Breusch Pagan test approach, the hypothesis is based on the fact that the unit effect variance is zero. When the variance of unit effects is zero, the fixed coefficient model is more appropriate, whereas if the null hypothesis is not accepted, the random effects model is valid. (Breusch & Pagan, 1980). In the study considered for the three models, the null hypothesis that the variance of unit effects is zero is invalid and not the pooled model. The Lagrange multiplier test applied to test for the presence of unit effects may not be reliable in the presence of autocorrelation in the model. For this reason, an Adjusted Lagrange Multiplier test has been applied to test the presence of unit effect. According to the test results, for three models the null hypothesis that the variance of unit effect is equal to zero is rejected. Therefore, even in the presence of autocorrelation for each model, the classic model is not suitable.

In each models used in the study, it has been determined that the pooled model is not suitable against both fixed effects and random effects models. At this stage, the Hausman test has been applied to test the random effects model against the fixed effect model. In the Table 4 for each model, the null hypothesis that the random effect model is suitable has been accepted.

The estimation results of the variable coefficients for selecting the appropriate panel data model have been evaluated according to the random effects model in all three models. However, in these models, it has been tried to determine whether there is a problem of variance and autocorrelation. In this context, Levene, Brown and Forsythe Test for the variance in the models, Bhargava, Franzini and Narendranathan Durbin-Watson Test, Baltagi-Wu Test, LM Test and ALM Tests have been applied for the autocorrelation problem. Table 6 shows the results of the so-called tests:

Table 6: Diagnostic Tests

	Model 1	Model 2	Model 3
Heteroscedasticity Tests			
Levene, Brown and Forsythe Test	W0 =14.501 (0.000)	W0 =7.956 (0.000)	W0 =2.888 (0.004)
	W50 =6.342 (0.000)	W50 =4.194 (0.000)	W50 =2.314 (0.020)
	W10 =12.949 (0.000)	W10 =6.387 (0.000)	W10 =2.891 (0.004)
Autocorrelation Tests			
Bhargava, Franzini and Narendranathan Durbin-Watson Test	1.271388	1.7581354	1.127357
Baltagi-Wu Test	1.5593997	1.9933072	1.4057135
LM Test	40.74 (0.0000)	3.09 (0.0788)	45.64 (0.0000)
ALM Test	6.16 (0.0131)	0.30 (0.5844)	28.16 (0.0000)

Note: Values in parentheses indicate probability values.

As is shown in Table 6, null hypothesis that autocorrelation is absent is rejected in the first and third models and is accepted in the second model. According to the results of Table 6, while the variance and autocorrelation problems have been encountered in the first and third models, only the variance problem has been encountered in the second model. For this reason, Arellano, Froot and Rogers' estimators have been used in the first and third models to obtain a standard error that is resistant to changing variance and autocorrelation problems. In the second model, Huber, Eicker and White estimator has been used to obtain standard errors that are resistant to the changing variance (Hoechle, 2007: 283-285).

Table 7: Random Effects GLS Regression Estimation Results for the First Model

Dependent Variable	TD/TL			
Independent Variables	Coefficient	Robust Std. Err.	z	p>z
MS	-0.0000989	0.0000222	-4.45	0.000***
FFR	-0.0192366	0.0634598	-0.3	0.762
ROA	0.7301798	0.3855745	1.89	0.058*
log (TA)	-0.0854533	0.0182553	-4.68	0.000***
C	1.279343	0.14326	8.93	0.000***
R ²	0.2949			
Wald chi ²	459.06 (0.000)***			

Note: ***, ** and * indicate statistical significance at 1%, 5% and 10%, respectively.

According to the results of the regression equation generated by random effects method; (R² statistic) of the independent variables has a high value of 30%, and the Wald Chi Square statistical significance level shows that the model has sufficient power of explanation. On the dependent variable TD/TL, it has been found that the return on assets is positive at the 10% significance level and the bank size is negative at the 1% significance level. There is statistically significant negative relationship between major shareholders and dependent variable.

Table 8: Random Effects GLS Regression Estimation Results for the Second Model

Dependent Variable	CO/TL			
Independent Variables	Coefficient	Robust Std. Err.	z	p>z
MS	-0.0001617	0.0000225	7.19	0.000***
FFR	0.0179114	0.0742298	0.24	0.809
ROA	-0.6059137	0.4671148	-1.3	0.195
log (TA)	0.0008848	0.017422	-0.05	0.959
C	0.1095734	0.1356018	0.8	0.423
R ²	0.5085			
Wald chi ²	178.11 (0.000)***			

Note: ***, ** and * indicate statistical significance at 1%, 5% and 10%, respectively.

Referring to Table 8, it is seen that MS from the ownership structure variables are negative at the statistically 1% significance level and the control variables has not a statistically significant effect on the dependent variable CO/TL.

Table 9: Random Effects GLS Regression Estimation Results for the Third Model

Dependent Variable	SE/TL			
Independent Variables	Coefficient	Robust Std. Err	z	p>z
MS	-0.0210177	0.0094789	-2.22	0.027**
FFR	0.0310242	0.0142781	2.17	0.434
ROA	-0.2490083	0.1917994	-1.3	0.194
log (TA)	-0.0124885	0.0069367	-1.8	0.072*
C	0.2180025	0.0505302	4.31	0.000***
R ²	0.1864			
Wald chi ²	57.51 (0.0000)***			

Note: ***, ** and * indicate statistical significance at 1%, 5% and 10%, respectively.

Finally, in the third model, MS is negative at the statistically 5% significance level and log (TA) has a negative effect on the dependent variable SE/TL at the 10% significance level.

5. CONCLUSION AND EVALUATION

The aim of this study is to determine whether the ownership concentration of the ten deposit banks listed on Borsa Istanbul affect the capital structures. Panel data analysis method has been used in the study covering the period 2005-2015; the major shareholders ratio and free float ratio are taken as the ownership structure variables, and the total deposits/total liabilities ratio, the credits obtained/total liabilities ratio and the shareholder's equity/total liabilities ratio are taken into consideration as the capital structure variables.

The empirical results in this paper are consistent with the prior studies (*Lin & Zhang, 2009; Stancic et al., 2014; Boussaada et al., 2015*) that found a negative relationship between concentrated ownership and capital structure or profitability of banks. This result may be due to the fact that major shareholders leave banks no choice but get into long-term debt and that make difficult to determine optimal capital structure. On the other hand, while several studies (*Ozili & Uadiale, 2017; Migliardo & Forgione, 2018*) found a positive relationship between these two variables, some of them provided evidence that there is no relationship between the so-called variables (*Chalermchatvichien et al., 2014; Son et al., 2015; Iannotta et al., 2007; Micco et al., 2007; Zouari & Taktak, 2014; Musah, 2017*). Besides, the empirical findings for the first model have shown a positive relationship between bank size and the share of total deposits. It may be due to the fact that financing method for banks depends on the total deposits to a great extent.

When considered the evaluated period and the sample; it has been seen that as the share of the largest shareholder in the banks increases, there is a way of financing based on foreign resources and that a certain increase in the ratio of the free float banks prefer a financing route based on shareholders equity. Additionally the results have shown that free float rate has a positive impact on the share of shareholder's equity. Since the increase in the free float rate will bring with it the problem of manager-ownership; it is possible to say that a financing method based on equity is the right choice in terms of reducing the financial risk that is likely to be confronted.

REFERENCES

- Agustin, H. (2014). The effect of ownership structure on capital structure: evidence from Indonesia banks. *International Journal of Advanced Research in Management and Social Sciences*, 3 (10), 1-20.
- Al-Amarneh, A. (2014). Corporate governance, ownership structure and bank performance in Jordan. *International Journal of Economics and Finance*, 6 (6), 192-202.
- Al-Fayoumi, N. A., & Abuzayed, B. M. (2009). Ownership structure and corporate financing. *Applied Financial Economics*, 19, 1975-1986.
- Altunbas, Y., Evans, L., & Molyneux, P. (2001). Bank ownership and efficiency. *Journal of Money, Credit and Banking*, 33 (4), 926-954.
- Beck, T., Cull, R. & Jerome, A. (2005). Bank privatization and performance: empirical evidence from Nigeria", *Journal of Banking and Finance*, 29 (8-9), 2355-2379.
- Boussaada, R. & Karmani, M. (2015). Ownership concentration and bank performance: evidence from MENA banks. *International Journal of Business and Management*, 10 (3), 189-202.
- Brailsford, T. J., Oliver, B. R., & Pua, S. L. (2002). On the relation between ownership structure and capital structure. *Journal of Accounting and Finance*, 42, 1-26.
- Breusch, T.S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47 (1), 239-253.

- Céspedes, J., González, M., & Molina, C. A. (2010). Ownership concentration and the determinants of capital structure in Latin America. *Journal of Business Research*, 63 (3), 1-29.
- Chalermchatvichien, P., Jumreornvong, S., Jiraporn, S. & Singh, M. (2014). The effect of bank ownership concentration on capital adequacy, liquidity, and capital stability. *Journal of Financial Services Research*, 45 (2), 219-240.
- De, B. (2003). Ownership effects on bank performance: a panel study of Indian banks”, *Fifth Annual Conference on Money and Finance in the Indian Economy, Indira Gandhi Institute of Development Research, (IGIDR), Mumbai*, 1-28.
- Demirhan, D. (2010). Türkiye’deki mevduat bankalarının finansal yapıya ilişkin kararlarının karlılık üzerine etkileri. *Journal of Accounting & Finance*, 45, 157-168.
- Dogan, M. (2007). *Kurumsal Yönetim*. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Dogan, M. (2016). Mülkiyet yapısının finansman kararları üzerindeki etkisi. *Journal of Accounting and Finance*, April, 157-170.
- Driffield, N., Mahambre, V., & Pal, S. (2005). How ownership structure affects capital structure and firm performance? *Recent Evidence from East Asia, Econwpa*, 1-44.
- Ehsan, S., & Javid, A. Y. (2015). Ownership structure and bank performance: A case of banking industry in Pakistan. *Journal of Business and Economics*, 7 (1), 1-27.
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 301-325.
- Greene, W. (2010). Testing hypotheses about interaction terms in nonlinear models. *Economics Letters*, 107 (2), 291-296.
- Guris, S. (2015). *Stata ile panel veri modelleri*. Der Publications.
- Hasan, A., & Butt, S. A. (2009). Impact of ownership structure and corporate governance on capital structure of Pakistani listed companies. *International Journal of Business and Management*, 4 (2), 50-57.
- Hoehle, D. (2007). Robust standard errors for panel regressions with cross-sectional dependence. *Stata Journal*, 7 (3), 281-312.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis of panel data. (Second Edition)*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Iannotta, G., Nocera, G., & Sironi, A. (2007). Ownership structure, risk and performance in the European banking industry. *Journal of Banking and Finance*, 31 (1), 2127-2149.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360.
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *American Economic Review*, 76 (2), 323-329.
- King, M. R. & Santor, E. (2008). Family values: ownership structure, performance and capital structure of Canadian firms. *Journal of Banking & Finance*, 32, 2423-2432.
- Levine, R. (2004). The corporate governance of banks: concise discussion of concepts and evidence. *World Bank Policy Research Working Paper*, 3404, 1-19.
- Lin, X. & Zhang, Y. (2009). Bank ownership reform and bank performance in China. *Journal of Banking and Finance*, 33, 20-29.
- Liu, Q., Tian, G., & Wang, X. (2011). The effect of ownership structure on leverage decision: new evidence from Chinese listed firms. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 16 (2), 254-276.
- Micco, A., Panizza, U. & Yanez, M. (2007). Bank ownership and performance. Does politics matter?, *Journal of Banking and Finance*, 31, 219-241.
- Migliardo, C. & Forgione, F. (2018). Ownership structure and bank performance in EU-15 countries. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 18 (3), 509-530.
- Musah, A. (2017). The impact of capital structure on profitability of commercial banks in Ghana. *Economic Modelling*, 6 (1), 21-36.
- Omet, G. (2006). Ownership structure and capital structure: evidence from the Jordanian capital market (1995-2003). *Corporate Ownership & Control*, 3 (4), 99-107.

- Ozili, P. K. & Uadiale, O. (2017). Ownership concentration and bank profitability. *Future Business Journal*, 3, 159-171.
- Santos, M. S., Moreira, A. C., & Vieira, E. S. (2014). Ownership concentration, contestability, family firms, and capital structure. *Journal of Management & Governance*, 18 (4), 1063-1107.
- Sarkar, Jayati, Sarkar, S., & Bhaumik, K. S. (1998). Does ownership always matter? - Evidence from the Indian banking industry. *Journal of Comparative Economics*, 26, 262-281.
- Sayilgan, G., & Sayman, G. (2012). İmalat şirketlerinin ortaklık yapılarının finansman kararları üzerindeki etkisi: İMKB uygulaması (1998-2009). *İMKB Journal*, 12 (48), 1-15.
- Sen, S. & Suer, O. (2016). Mulkiyet yapısı bağlamında Türk bankacılık sektörünün tarihesi. *Mehmet Akif University Institute of Social Sciences Journal*, 8 (17), 448-462.
- Son, N. H., Tu, T. T. T., Cuong, D. X., Ngoc, L. A. & Khanh, P. B. (2015). Impact of ownership structure and bank performance – an empirical test in Vietnamese banks. *International Journal of Financial Research*, 6 (4), 123-133.
- Stančić, P., Čupić, M., & Obradović, V. (2014). Influence of board and ownership structure on bank profitability: Evidence from South East Europe. *Economic Research*, 27 (1), 573-589.
- Sun, J., Ding, L., Guo, J. M., & Li, Y. (2015). Ownership, capital structure and financing decision: Evidence from the UK. *British Accounting Review*, 1-16.
- Taskin, D.F., & Coskun, S. (2015). Ortaklık yapılarının finansman kararları üzerine etkisi: BİST enerji firmaları incelemesi. *Journal of Dokuz Eylül University Institute of Social Sciences*, 17(1), 105-118.
- Zouari, S. B. S. & Taktak, N. B. (2014). Ownership structure and financial performance in Islamic banks: Does bank ownership matter?. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7 (2), 146-160.



Ortadoğu Ülkelerinde Ticaret Hacmi ve Terör İlişkisi

Şennur SEZGİN*, Selami SEZGİN**

ÖZ

Bu çalışmada, terörizmin uluslararası ticarete olan etkisi Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri ele alınarak incelenmektedir. 1980 yılından başlayarak ve özellikle 1990'lardan itibaren dünya ticareti hızla gelişmiştir. 1980-2016 yılları arasında uluslararası ticaretin gelişmesi yolunda çok önemli siyasi ve bilimsel gelişmeler olmakla beraber terör olaylarındaki hızlı artış uluslararası ticarette belirli sınırlamalara neden olmuştur. Globalleşme olgusuyla birlikte uluslararası ticaret olabildiğince genişlemeye başlamıştır. İnternet ve bilişim teknolojilerindeki gelişimde ticaretin çok daha hızlı kolay yapılmasını sağlamıştır. Özellikle ülkelerarası hizmet ticaretinde çok hızlı büyümeler meydana gelmiştir. Bu olumlu gelişmelerle birlikte uluslararası terörizm dünya ticareti üzerine olumsuz etkide bulunmaktadır. 1980-2016 yılları arasında terör olaylarının artması ticari faaliyetlerde azalmaya yol açtığına dair önemli ipuçları vardır. Bu çalışma terörizmin Ortadoğu ülkelerinin dış ticaretini etkileyip etkilemediğini analiz etmektedir. Çalışmada 1980-2016 yılları arasında dış ticaretin teröre karşı duyarlılığı esneklik kavramı ile ölçülmüş ve terörizmin uluslararası ticaret üzerindeki birtakım etkilere sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ortadoğu, Terörizm, Ticaret hacmi

JEL Sınıflandırması: F11, F52, H563.

Terrorism and International Trade Relations in the Middle East Countries

ABSTRACT

In this study, the effect of terrorism on international trade is examined by considering the countries of the Middle East and North Africa (MENA). Beginning in 1980 and especially since the 1990s, world trade has developed rapidly. Although, along with the important political and scientific developments towards the development of international trade in 1980 - 2016, the rapid increase in terrorist incidents has caused certain limitations in international trade. In the development of Internet and information technologies, it made trading much easier and faster. Particularly in the service trade between countries, they have grown very fast. Along with these positive developments, international terrorism has a negative effect on world trade. Between 1980 and 2016, there are important clues that the increase in terrorist incidents has led to a decline in commercial activity. This study analyzes whether terrorism affects the foreign trade of the Middle East and North African countries. During the 1980-2016 period, the sensitivity of foreign trade to terrorism was measured by the notion of flexibility, and terrorism has had some impact on international trade.

Keywords: Middle East, Terrorism, Trade volume

JEL Classification: F11, F52, H563.

Geliş Tarihi / Received: 12.06.2018 Kabul Tarihi / Accepted: 29.06.2018

* Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, sennursezgin@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4551-1563

** Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, selamisezgin@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4604-0601

1. GİRİŞ

Terörizmle ilgili akademik çalışmalar çok uzun zamandır yapıyor olsa da 11 Eylül saldırılarından sonra artış göstermiştir. Özellikle terörizmin ekonomi üzerindeki etkileri pek çok kişinin ilgisini çekmiştir. Küresel terörle savaş tüm dünyada güvenliğin artırılmasına yol açmış, buda uluslararası ticareti daha maliyetli hale getirmiştir. 2000 yılında tüm dünyadaki terörün maliyeti 4.93 milyar dolar iken, en yüksek olduğu 2014 yılında 104 milyar dolara ulaşmış ve 2016 yılında ise, terörün maliyeti 84 milyar dolar olmuştur (IEP hesaplaması).

Bu alanda artan ilgiyle birlikte, terörizmin ekonomi üzerindeki etkileri ile ilgili olarak, bildiklerimizin açıklığa kavuşturulması ve bütünleştirilmesi gereken çok şey vardır. Ülkelerin ekonomileri üzerinde bu tür maliyetlere neden olan terörizmin incelenmesi çok önemlidir. Bu nedenle, bu çalışmada terörizmin dış ticaret üzerindeki etkileri incelenecektir. Terörün dış ticaret üzerindeki etkilerini inceleyen birçok çalışma olmasına rağmen, bu çalışma onlardan farklıdır. Önceki çalışmalar, terörün dış ticareti nasıl etkilediğine odaklanmış ve sıklıkla gravity modelleri kullanmıştır. Bu çalışmada dış ticaretin teröre duyarlı olup olmadığı ölçen esneklik kavramı kullanılacaktır.

Bu çalışma, 1980-2016 yılları arasında terörizmin dış ticaret üzerindeki etkilerini araştırmayı amaçlamaktadır. Bunu yapmak içinde Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinden (MENA) bazıları (Mısır, İsrail, Suudi Arabistan, İran; Ürdün, Yemen) ele alınacak ve esneklik analizi yapılacaktır. MENA bölgesindeki bazı ülkelerin ele alınma nedeni, 2002'den bu yana en fazla sayıda terör saldırı ve ölümlerin bu bölgede gerçekleşmiş olmasıdır. Tüm terör saldırılarının yüzde 84'ünü ve terörden ölümlerin yüzde 94'ü bu bölgede gerçekleşmektedir (Global Terrorism Index, 2017). Bu analiz için gerekli olan terör verileri için, Maryland Üniversitesi tarafından hazırlanan Küresel Terörizm Endeksi kullanılacaktır. Dış ticaret verileri World Development Indicators'den alınacaktır.

Bir sonraki bölümde, terör olaylarının ticaret üzerindeki etkilerine değinilecektir. Takip eden bölümde geçmiş çalışmalar gözden geçirilecek ve ardından Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinde (Mısır, İsrail, Suudi Arabistan, İran; Ürdün, Yemen) terörün dış ticarete olan etkileri ele alınacaktır.

2. TERÖR OLAYLARI ÜLKELERARASI TİCARETİ NASIL ETKİLER

Terörizmin ticaret üzerindeki etkisi zaman ve yere göre farklılık gösterebilirken, şiddet ve savaş genellikle işlemler için ekstra maliyetler getirdiğinden terörist faaliyet ile ticaret hacmi arasında negatif bir ilişki beklenmektedir. Terörizm ticaret hacmini birçok yoldan etkilemektedir. Birincisi terörist faaliyetler güvenliği tehdit ettiği için ekonomik faaliyetleri gerçekleştirmenin maliyeti artmaktadır. Terörist saldırıların boyutuna bağlı olarak, insanlar giderek daha fazla şaşkın, gergin veya genellikle daha az güvende hissedilebilir. Terörizm bir ülkenin tüketim ve üretim alışkanlıklarında değişikliklere neden olabilir (örneğin, turizm ve alışveriş alışkanlıklarını ve toplu taşımayla seyahat etme isteğini etkilemektedir), böylece üretim ve tüketim kalıplarını ve dolayısıyla uluslararası ticareti etkilemektedir. Bununla birlikte, terörün ortaya çıkardığı güvensizlik ticaret üzerinde doğrudan bir olumsuz etki oluşturabilir. Terörist saldırıların ve vurulmaların ekonomik etkisi çok tahmin edilemez olduğundan, mevcut iş planları hızla eskimiş olabilir, böylece firmalar genellikle daha büyük risklerle karşı karşıya kalırlar. Bu güvensizlik, bu pazarın uluslararası üreticiler için cazibesini azaltabilir (Nitchs ve Shumacker, 2004).

İkinci olarak, terör olaylarının artması durumunda güvenlik tedbirleri de artacaktır. Katı kuralların uygulanmaya başlamasıyla ticaret daha pahalı hale gelecektir. Ülkelerarası ticarete sınır kapılarında daha fazla bekleme olacak, birçok maddi ve zaman kayıpları ortaya çıkacaktır.

11 Eylül saldırılarından sonra ABD sınır kapılarını kapatmış ve Kanada, ABD sınırında 1 dakikalık sürede geçen tırlar 20 saat bekletilmiştir. Aynı durum sınırlarında terör faaliyetleri olan birçok ülke içinde geçerlidir. Bu iki durumda işlem maliyetlerini arttıracaktır. Üçüncü olarak, malların doğrudan zarar görmesi söz konusudur. Birçok terörist saldırının hedefi doğrudan ekonomik zarar vermek olmasa da, giderek artan bir şekilde ülke ekonomisini felç etmeye yönelik eylemler yapılmaktadır. Son yıllarda özellikle petrol boru hatlarına yapılan saldırılar bunu göstermektedir.

2.1. Terörizm ve Uluslararası Ticaret ile İlgili Yapılan Ampirik Çalışmalar

Terör ve büyük çaplı şiddet olaylarının uluslararası ticaret üzerinde negatif etkisi olduğu kabul edilebilir. Bu konuda yapılan ampirik çalışmaların birçoğu da bu görüşü desteklemektedir. Terörün ticaret üzerindeki etkilerini ölçmek için akademisyenler gravity modelleri kullanırlar. Uluslararası iktisatçılar dış ticaretin normal seyrini ölçmek içinde gravity modelleri kullanırlar. Bu modellerde dış ticaret bağımlı değişken, bunu açıklayan milli gelir, nüfus, ülkelerarası uzaklık vb. ise bağımsız değişkenlerdir. İşte bu modellere terör değişkenini eklediğiniz zaman terörün dış ticaret üzerindeki etkileri ölçülmektedir.

Bu konu ile ilgili yapılan ilk çalışmalardan birisi Nitsch ve Schumacher (2004) makalesidir. Bu çalışmada 1960-1993 yılları arasında 200'den fazla ülkenin yer almakta, "augmented gravity model" ile ülkeler arası ticaret ve terör ilişkisi analiz edilmiştir. Bulguları ise, terör olaylarının uluslararası ticaret hacmini azalttığını bulmuşlardır. Aynı durum politik istikrarsızlık ve askeri çatışmalar içinde geçerlidir. Nitsch ve Schumacher (2004) 'in doğrudan etkilere ilişkin bulguları ise, bir yıl içinde terör olayları iki katı artması durumunda ülkeler arası ticaretin %6 azalacağıdır.

Fратиanni ve Kang (2006), Nitsch ve Schumacher (2004) çalışmasını iki açıdan geliştirmiştir. Birincisi çalışma dönemini 1980-1999 yılları arasını alarak çalışma dönemlerini uzatmış ve terör değişkeninin etkisiz olduğunu bulmuştur. Bu sonucun iki çalışma arasındaki dönem farklılıklarından kaynaklanabileceğini düşünmüşlerdir. İkinci olarak, terörün ülkeler arasındaki ticarete etkisinin mesafeye (uzaklıkla) nasıl bağlı olduğunu araştırmışlardır. Bunu analiz etmek içinde, terör kukla değişkeninin uzaklıkla ve ortak sınır kukla değişkeniyle etkileşimine bakmışlardır. Sonuç olarak, terörle bağlantılı ticaret maliyetleri ticaret ortakları arasında mesafe arttıkça düşmekte iken, ortak bir sınırı paylaşmak terörizmin ikili ticaret üzerindeki maliyetlerini artırma eğilimindedir.

Bu konu ile ilgili diğer bir çalışma ise, Bloomberg ve Hess ve Orphanides (2004) çalışmasıdır. Bu çalışmada şiddetin uluslararası ticaretteki maliyetine bakmışlardır. Ele aldıkları dönem 1968-1999. Uluslararası terör faaliyetlerini ölçmek için ITERATE verisini kullanmışlardır. Ayrıca harici çatışmalar, devrimler, etnik iç savaşı da göz önünde bulundurmışlardır. Sonuç olarak farklı seviyelerde de olsa her türlü şiddetin ticaret üzerinde negatif etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca, Bloomberg ve Hess (2004) terörün ticareti azaltıcı etkilerini gümrük tarife oranlarıyla karşılaştırmışlardır. Uluslararası terörizmin %1 ile %3 arasında değişen tarifelere eşit bir ticaret maliyetine yol açarken, toplam şiddet ise %8 den %19 a kadar değişen bir tarifeye eş değer maliyete sahiptir.

Pham ve Doucouliagos (2017) yapmış oldukları çalışmada, terörizmin bir ülkede yarattığı etkilerin, komşu ülkelerdeki ticareti etkileyip, etkilemediğini araştırmışlardır. 1976'dan 2014'e kadar 160'dan fazla ülkeyi ele alarak, bir ulusun bitişik komşularındaki terörist saldırıların ikili ticareti önemli ölçüde azalttığına dair güçlü kanıtlar sunmuşlardır. Komşu bir ülkede meydana gelen her ek terör saldırısı, ikili ticareti ortalama olarak yaklaşık %0,013 oranında düşürmekte ve bu da toplam ticarete yaklaşık 6,4 milyon ABD doları bir azalmaya neden olmaktadır. Terör olaylarının ticaret üzerindeki olumsuz etkileri Sahra altı bölgelerinde

daha yüksektir. Olumsuz ticaret etkileri, terörizmin farklı çeşitler ve hatta sıfır kayıp ile terörist olaylar için bile geçerlidir. Terörist saldırıların olumsuz etkileri ikili ticaret üzerinde olaydan beş yıl sonrasına kadar da etkili olabilmektedir.

Az da olsa bu görüşleri desteklemeyen çalışmalar vardır. Quan Li (2009) daha önce bu konuda yapılan çalışmaların terör saldırının yönünü dikkate almamış, ikili-özel gözlemlenemeyen (dyad-specific unobservable) özellikleri kontrol etmede başarısız olmuş ve farklı gelişmişlik düzeyindeki iki ülkeye eşitmiş gibi davranmışlardır. Li (2009)'nin çalışmasında bu konular göz önünde bulundurulmuştur. 1968-2000 yılları arasında Nitsch ve Schumacher'ın ele aldığı ülkeleri ve metodu uygulamıştır. Quan Li diğerlerinden farklı olarak ikili-özel gözlemlenemeyen (dyad-specific unobservable) etkileri, iki ülke arasındaki politik bağları ve ülkelerin gelişmişlik düzeylerini kontrol etmiştir. Sonuç olarak terörizmin karşılıklı ticarete her zaman negatif etkileri olmayabileceğini bulmuştur. Bu etkinin ülkelerin gelişme aşamasına ve özellikle iki ülkenin heterojenliğine bağlı olduğunu belirtmişlerdir.

3. ORTADOĞU VE KUZEY AFRİKA (MENA) ÜLKELERİNDE TERÖRÜN DIŞ TİCARETE ETKİSİ

Yukarıdaki bölümde belirtildiği gibi terörün ticaret üzerindeki etkileri genellikle gravity modellerle ölçülür. Ama bu çalışmada dış ticaretin teröre duyarlı olup, olmadığı esneklik kavramı ile ölçülecektir. Bunun içinde Khan ve Yosuf (2017)'un yaptığı çalışma temel alınacaktır. Duyarlılık esneklikle ölçülmektedir. Esneklik ise, bir ekonomik değişkenin diğer ekonomik değişken karşısındaki duyarlılığıdır. Yani dış ticaretteki yüzde değişimin terör saldırılarındaki yüzde değişmeye oranıdır. Bu durumda dış ticarete (ti), terör saldırılarına (te) dersek ticaret-terör endeksi (TTE);

$$TTE = \frac{\% \Delta t_i}{\% \Delta t_e}$$

olur.

Eğer $TTE < 1$ ise dış ticaret teröre karşı esnek değildir (duyarsızdır)

Eğer $TTE = 1$ ise dış ticaret teröre karşı birim esnektir

Eğer $TTE > 1$ ise dış ticaret teröre karşı esnektir (duyarlıdır).

Bu çalışmada dış ticaretin teröre karşı duyarlı olup olmadığı Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkelerinden Mısır, İran, İsrail, Suudi Arabistan, Yemen ve Ürdün ele alınarak ölçülecektir. Bu bölgedeki bazı ülkelerin ele alınma nedeni son 15 yılda bu bölgede terör saldırılarının çok hızlı bir şekilde artmasıdır. 2016 yılında tüm dünyada gerçekleştirilen saldırıların %60 bu bölgede olmuştur. Bu saldırıların sadece %8'i altyapı ve kamu personeline yapılmıştır, saldırıların büyük kısmı sivillere yöneliktir. Saldırıların %71 bombalamalar ve patlamalar şeklindedir. Bu, bölgenin uzun çatışma tarihini ve bomba yapım uzmanlığını yansıtmaktadır. Buna karşılık, rehin alma veya suikastlar, medyada çok fazla popüler olmasına rağmen sadece yüzde 12'lik bir paya sahiptir. Silahlı saldırılar saldırıların sadece yüzde onunu oluşturmaktadır ve kalan yüzde yedi altyapıya veya diğer hedeflere karşı yöneltilmiştir. (Global Terrorism Index, 2017).

3.1. Mısır

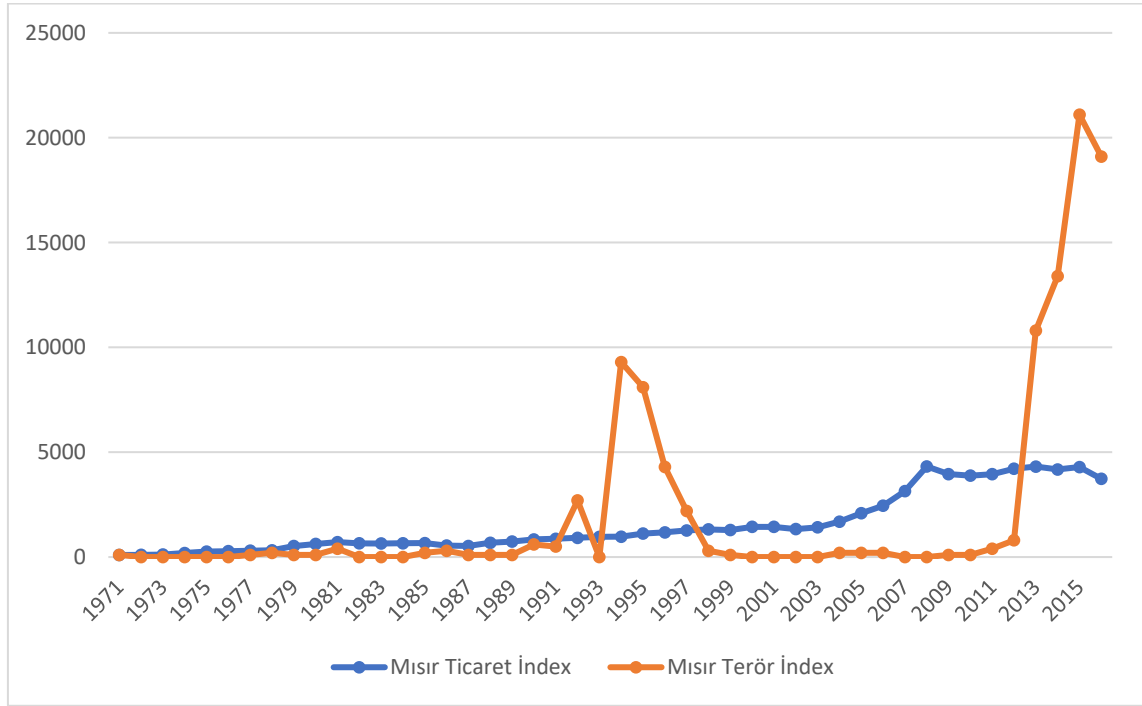
Mısır'da 1978-2016 yılları arasındaki terör saldırılarına baktığımızda, 90'lı yılların başlarına kadar pek terör olayının olmadığı görülmektedir. 90'lı yılların ortalarında terörde bir artış görülmekle birlikte 2000'li yılların başlarında terörün yok olduğunu görüyoruz. 2012 yılından itibaren Mısır'da terörün çok hızlı bir şekilde arttığını görüyoruz. Mısır'da terörizmdeki artış, doğrudan Cumhurbaşkanı Muhammed Mursi'ye karşı yapılan darbeye ve arkasından Abdül Fetih el-Sisi başkanlığında Müslüman Kardeşlere yapılan baskıyla bağlantılıdır. Arap Baharından önceki iki yılda, terörden dolayı çok az ölüm olmuştur. Mısır da, hükümetin devrilmesinden sonra terörizmde çok büyük artış gerçekleşmiştir. Son yıllarda terör saldırıları dolayısıyla ölümler dokuz kat artmıştır. Özellikle, Mısır'daki terörizmdeki son artış, 1990'lı yıllardaki El-Gama'a el-İslamiyya ve Mısır İslami Cihad tarafından gerçekleştirilen bir dizi yüksek profilli turistleri hedef alan saldırılardan farklıdır. Şu anda Mısır'daki terör saldırılarının en büyük hedefi polislerdir. 2016 yılında gerçekleştirilen saldırıların yarısı polislere karşıdır. 2016 yılında turistleri hedef alan tek bir saldırı vardı. Buda, İslam Devleti Sina Bölgesi'nde İsrailli turistlerini taşıyan bir otobüse ateş açılmasıdır.

Tablo 1: Mısır’da Dış Ticaret ve Terör Verileri (1978-2016)

Yıllar	İhracat (\$)	İthalat (\$)	Toplam Ticaret	dti	Tic. Büy. Oranı	Terör	dte	Terör artış oranı	Tic. Ter. İndeks
1978	3229	5497	8727	0,07	7,08	2	1,00	100	0,07
1979	5396	8773	14169	0,62	62,36	1	-0,50	-50	-1,25
1981	7811	11423	19234	0,14	14,40	4	3,00	300	0,05
1982	6919	10732	17650	-0,08	-8,23	1	-0,75	-75	0,11
1985	6908	11115	18023	0,01	1,12	2	1,00	100	0,01
1986	5645	9183	14828	-0,18	-17,73	3	0,50	50	-0,35
1987	5087	9222	14309	-0,03	-3,50	1	-0,67	-67	0,05
1990	8647	14109	22756	0,14	14,23	6	5,00	500	0,03
1991	10284	13234	23517	0,03	3,35	5	-0,17	-17	-0,20
1992	11886	12939	24825	0,06	5,56	27	4,40	440	0,01
1993	12035	14016	26050	0,05	4,94	1	-0,96	-96	-0,05
1994	11714	14561	26275	0,01	0,86	93	92,00	9200	0,00
1995	13565	16662	30227	0,15	15,04	81	-0,13	-13	-1,17
1996	14033	17718	31751	0,05	5,04	43	-0,47	-47	-0,11
1997	14779	19528	34307	0,08	8,05	22	-0,49	-49	-0,16
1998	13754	21812	35567	0,04	3,67	3	-0,86	-86	-0,04
1999	13654	21144	34798	-0,02	-2,16	1	-0,67	-67	0,03
2004	22258	23330	45588	0,19	19,05	2	1,00	100	0,19
2007	39470	45443	84913	0,28	28,42	1	-0,50	-50	-0,57
2011	48540	58265	106804	0,02	1,79	4	3,00	300	0,01
2012	45809	67929	113738	0,06	6,49	8	1,00	100	0,06
2013	49111	67400	116511	0,02	2,44	108	12,50	1250	0,00
2014	43520	69282	112802	-0,03	-3,18	134	0,24	24	-0,13
2015	43862	72069	115932	0,03	2,77	211	0,57	57	0,05
2016	34818	65923	100741	-0,13	-13,10	191	-0,09	-9	1,38

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

Aynı dönemler için Mısır’ın dış ticaretindeki gelişmelere bakarsak, dış ticaretin 90’lı yıllara kadar aynı seviyelerde devam ettiğini, 90’lı yıllarda hafif yukarı yönlü bir hareketlenme olduğunu görürüz. Dış ticaretle ilgili görülen en ilginç durum, hemen hemen bütün ülkelerde 2008 ekonomik krizi nedeniyle dış ticaret hacminde düşüşler yaşanırken, Mısır’da bu yılda hafif bir yükselişin var olduğu görülmektedir. Terör ticaret endeksine (TTE) baktığımızda sadece üç yılın değerlerinin (1979, 1995, 2016) birden büyük olduğunu, geriye kalan yıllarda ise TTE değerlerinin birden küçük olduğunu görüyoruz. 40 yıla yakın bir veri alınarak yapılan analizde sadece üç yılın değerinin birden büyük olması nedeniyle Mısır’da dış ticaretin teröre karşı duyarlı olmadığını sonucunu vermektedir. Fakat 2016 yılının endeksinin birden büyük olması ve bu yıllarda terörün bariz şekilde artması (bakınız grafik 1) Mısır’da dış ticaretin teröre karşı duyarlı olabileceği sinyalini vermektedir.



Şekil 1: Mısır da Dış Ticaret ve Terör

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

3.2. İran

ABD, Batı ülkeleri ve bazı Arap ülkeleri İran'ı teröre destek vermekle suçlamaktadır. Hatta, 1979 İslam devriminden bu yana, İran'ın bir dizi terörist gruba destek verdiği görülmektedir. Bu gruplar Irak'ta ve petrol zengini Körfez ülkelerinde huzursuzluk yaratma, İran'ın düşmanlarını Avrupa'da öldürme ve İsrail ve ABD gibi ülkelerin aleyhine çalışma gibi faaliyetlerde bulunmuştur. Amerikalılar için en rahatsız edici olanı ise, İran'ın, Lübnan Hizbullahını yüz milyonlarca dolar para, gelişmiş silahlar ve ileri eğitim ile desteklemesidir.

İran'a göre, teröristleri desteklemek onun birçok amacına hizmet etmektedir. Bu amaçlardan bir tanesi ideolojiktir. Tahran çoğu zaman teröristlerin hedeflerinin-İran tarzı İslami bir devleti yaymak, ülkelerin mevcut rejimleri devirmek, İsrail'le savaşmak vb. bunların doğru olduğuna inanmakta ve böylece "iyi adamlar" ı desteklediğini söylemektedir. Ayrıca stratejik olarak da hayati önem taşımaktadır. Terörist gruplarla olan bağlar, İran'ın zayıf askeri gücü ve ekonomisinin başaramadığı şeyi yani dünya üzerindeki etkisini genişletmesini sağlamıştır. Hamas gibi gruplarla olan bağları İran, İsrail'e karşı da önemli bir aktör olarak - Orta Doğu'da her zaman popüler bir ülke yapmıştır. Ayrıca birçok Arap ülkesindeki Şii azınlığında liderliğine soyunmuştur (Bymen, 2013).

İran'da kendi ülkesinde uzun süredir terörizmden mustarıptır. Devrimden bu yana, Halkın Mücahitleri Örgütü (HMÖ) rejime karşı olmuş, şiddet kullanmış, üst düzey yetkilileri öldürmüş ve İran-Irak savaşı sırasında Irak'tan gerilla savaşı yürütmüştür. Buna karşılık, İran, HMÖ üyelerine karşı dünya çapında kan davası gütmüş ve liderlerini öldürmeye çalışmıştır. İran da devlete karşı olan diğer bir grupta Cundullah (Allah'ın askerleri)'dir. Sünni olan Baluch topluluğunu temsil etmektedir ve son on beş yılda İran'da onlarca kişinin yaralanmasına neden olmuştur. Tahran ayrıca, İsrail ve ABD'yi suçladığı nükleer bilim adamlarına ve üst düzey güvenlik görevlilerine karşı düzenlenen saldırılara da maruz kalmıştır (Bymen, 2013). Fakat

bütün bunlara rağmen İran 70’li yıllarda çok daha fazla terör saldırılarına maruz kalırken, diğer Orta Doğu ülkelerindeki gibi Arap baharından çok etkilenmediği görülmektedir.

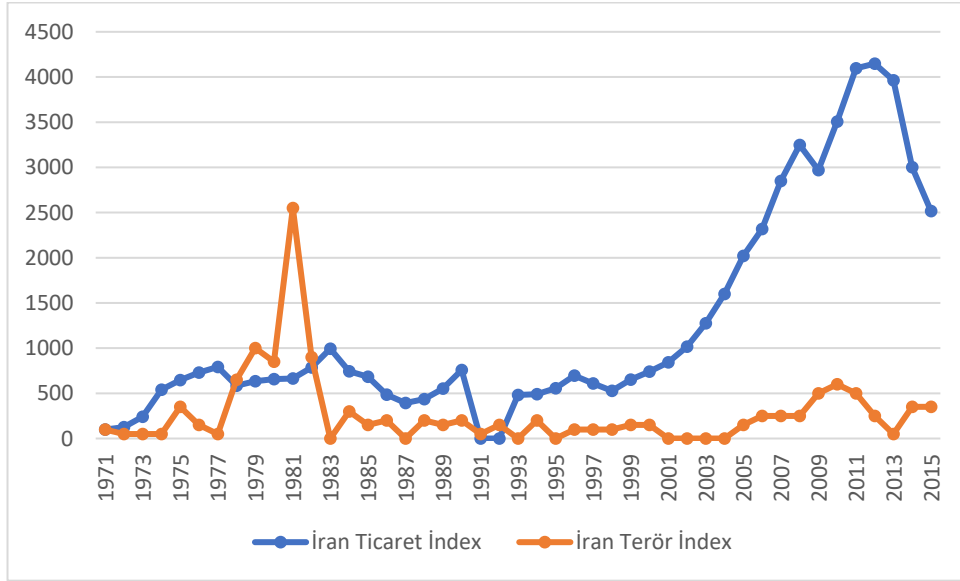
Tablo 2: İran’da Dış Ticaret ve Terör Verileri (1972-2016)

Yıllar	İhracat (\$)	İthalat (\$)	Toplam Ticaret	dte	Tic. Büy. Oranı	Terör	dte	Terör artış oranı	Tic. Ter. İndeks
1972	3936	3689	7625	0,25	24,99	1	-0,50	-50	-0,50
1975	21091	18318	39410	0,19	19,44	7	6,00	600	0,03
1976	25320	19212	44532	0,13	13,00	3	-0,57	-57	-0,23
1977	24821	23449	48270	0,08	8,39	1	-0,67	-67	-0,13
1978	18309	17330	35639	-0,26	-26,17	13	12,00	1200	-0,02
1979	24177	14516	38693	0,09	8,57	20	0,54	54	0,16
1980	12962	27126	40088	0,04	3,60	17	-0,15	-15	-0,24
1981	12431	28083	40514	0,01	1,06	51	2,00	200	0,01
1982	21525	26416	47941	0,18	18,33	18	-0,65	-65	-0,28
1983	22726	37835	60560	0,26	26,32	1	-0,94	-94	-0,28
1984	18359	26972	45331	-0,25	-25,15	6	5,00	500	-0,05
1986	7803	21774	29576	-0,29	-29,16	4	0,33	33	-0,87
1987	12272	11696	23967	-0,19	-18,96	1	-0,75	-75	0,25
1988	8965	17596	26561	0,11	10,82	4	3,00	300	0,04
1989	11842	21819	33661	0,27	26,73	3	-0,25	-25	-1,07
1990	16574	29708	46281	0,37	37,49	4	0,33	33	1,12
1991	0	0	0	-1,00	-100,00	1	-0,75	-75	1,33
1995	20900	12986	33886	0,13	13,36	1	-0,75	-75	-0,18
1996	24316	18092	42408	0,25	25,15	2	1,00	100	0,25
1999	21964	17753	39717	0,23	23,22	3	0,50	50	0,46
2001	24492	26939	51431	0,14	13,75	1	-0,67	-67	-0,21
2005	68635	54597	123232	0,26	26,37	3	2,00	200	0,13
2006	79403	62043	141446	0,15	14,78	5	0,67	67	0,22
2009	93828	87394	181222	-0,09	-8,57	10	1,00	100	-0,09
2010	118815	95131	213946	0,18	18,06	12	0,20	20	0,90
2011	151935	97947	249882	0,17	16,80	10	-0,17	-17	-1,01
2012	131305	121740	253045	0,01	1,27	5	-0,50	-50	-0,03
2013	140562	101242	241804	-0,04	-4,44	1	-0,80	-80	0,06
2014	102796	80362	183158	-0,24	-24,25	7	6,00	600	-0,04

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

Bu dönemler arasında İran’ın dış ticaretine baktığımızda, 1970 yılından Birinci Körfez Savaşına (1990-1991) kadar dalgalı bir seyir izlediğini görüyoruz. Körfez savaşı ve hemen sonrasında dış ticaretin dibe vurduğu görülmektedir. İran, 1990’lı yılların ortalarına doğru İran, dışa açılma politikaları izlemeye başlamıştır. 1996 yılında Dünya Ticaret Örgütü’ne (DTÖ) üyelik başvurusu yapmıştır. Bu üyelik hedefi doğrultusunda birçok ürünün ithalatında uygulanan

tarife dışı engeller kaldırılmış ve birçok yasaklı ürünün ithalatına izin verilmiştir. Bu tarihten sonra İran'ın dış ticaretinde dikkate değer bir artış olmuştur (grafik 2). Petrol ve doğal gaz sevkiyatlarındaki artış nedeniyle (toplam ihracatın yüzde 82'si oluşturmaktadır) 1999'dan beri dış ticaret fazlası veren İran'ın ana ticaret ortağı Çin'dir. Ancak, BM Güvenlik Konseyi'nin 2012 Haziran ayında yaptırım uygulama kararı alması, İran'ın dış ticaretini olumsuz etkileyerek, dış ticaretinde azalmaya yol açmıştır. İran'ın için yapılan terör ticaret endeksi analizinde dış ticaretin terörden etkilenmediği görülmektedir.



Şekil 2: İran'da Dış Ticaret ve Terör

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

3.3. İsrail

İsrail'in kuruluşu, 19. yüzyılın sonlarına doğru, Filistin topraklarında Yahudi devlet inşası projesi ile başlamıştır. İngiliz mandası sırasında (1920-1948) özellikle İkinci Dünya Savaşından sonra Yahudilerin bu bölgeye göç etmesiyle 1948 yılında İngiltere'nin desteği ile İsrail kuruldu. Kuruluşundan bu yana, İsrail altı kez geleneksel anlamda savaşla karşı karşıya kaldı ve bu savaşların çoğu aynı anda birden fazla Arap devletine karşı oldu. İsrail ve Arap komşuları arasında artan gerginlik, 5 Haziran 1967'de başlayan 6 Gün Savaşları'na yol açtı. İsrail, Mısır'dan Gazze ve Sina Yarımadası'nı, Suriye'den de Golan Tepeleri'ni aldı. Ürdün güçlerini de Batı Şeria ile Doğu Kudüs'ten çıkardı. 1967'deki savaşta kaybettikleri toprakları diplomatik yollardan geri alamayan Mısır ve Suriye, 1973'teki Yom Kippur bayramı (Yahudilerin dini bayramı) sırasında İsrail'e karşı taarruza girişti. Başlangıçta Mısır ve Suriye, Sina ve Golan Tepeleri'nde ilerleme kaydettiler. Üç hafta süren çarpışmalar sonunda, İsrail 1967'deki ateşkesin ötesinde de yerler edindi. ABD, Sovyetler Birliği ve BM, diplomatik çabaları sonucu ateşkes sağlandı. Bu savaşta Mısır ve Suriye, 8 bin 500 asker, İsrail ise 6 bin asker kaybetti (www.bianet.org).

Arafat liderliğindeki FKÖ ile onun dışındaki Filistinli örgütler mesela Ebu Nidal gibi örgütler, İsrail ve diğer hedeflere karşı 1970'lerde bir dizi eylem düzenledi. Kara Eylül diye de bilinen Ebu Nidal'in örgütü, 1972 Münih Olimpiyatları'ndaki eylemde 11 İsrailli sporcuyla öldürdü. İsrail işgaline karşı intifada, yani kitlesel ayaklanma Gazze Şeridi'nde başladı; kısa sürede Batı Şeria'ya yayıldı. Birinci intifa adı verilen bu direniş 1987-1992 tarihleri arasında

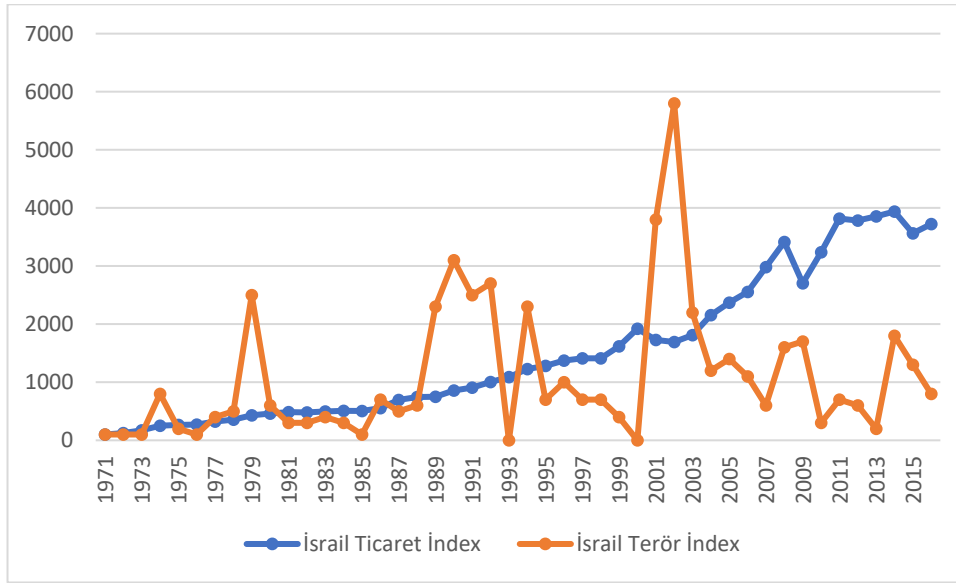
gerçekleşti. Haziran 1992'de İsrail'de sol kanadın, yani İşçi Partisi'nin iktidara gelmesi ile bir barış süreci başladı. 1996 yılında ortaya çıkan anlaşmazlık sonucu çatışmalar tekrar başladı. İsrail, Lübnan'ı üç hafta süreyle bombaladı. 1999 yılında İsrail'de seçimleri işçi partisi kazandı ve parti başkanı Ehul Barak Filistinle barış vaat ediyordu. Beş yıllık barış süreci sonunda pek bir şey elde edilememiş, Filistin halkında büyük bir bıkkınlık olmuştur. Bu durumlar devam ederken 2000 yılının Eylül ayında muhalefet lideri Ariel Şaron, Mescid-i Aksa'yı ziyaret etti. Bu ziyaret üzerine Filistinliler gösterilere başladı. Gösteriler El Aksa intifadası diye anılan ayaklanmaya dönüştü. İsrail'de 2000 yılın başında terörün zirve yapmasına neden oldu. Birkaç dalga halinde gelen intihar saldırıları ardından, İsrail önce mart sonra da haziran aylarında Batı Şeria'nın neredeyse tamamını işgal etti. 2002 yılı boyunca belirli aralıklarla İsrail'de terör saldırıları gerçekleşti. 2004 yılı İsrail'in hava saldırıları ve Filistinlilerin intihar saldırılarının yaşandığı bir yıl oldu. Bu yılda FKÖ lideri Yaser Arafat öldü ve Mahmut Abbas liderliğe getirildi. 2005 yılında İsrail Başbakanı Ariel Şaron, Gazze'den çekilme kararı aldı (www.bianet.org).

Tablo 3: İsrail’de Dış Ticaret ve Terör Verileri

Yıllar	İhracat (\$)	İthalat (\$)	Toplam Ticaret	dte	Tic. Büy. Oranı	Terör	dte	Terör artış oranı	Tic. Ter. İndeks
1987	13909	20257	34166	0,25	25,29	5	-0,29	-29	-0,89
1988	15407	21139	36546	0,07	6,97	6	0,20	20	0,35
1989	16417	20391	36808	0,01	0,72	23	2,83	283	0,00
1990	18210	23822	42032	0,14	14,19	31	0,35	35	0,41
1991	17682	26845	44527	0,06	5,94	25	-0,19	-19	-0,31
1992	20147	29161	49308	0,11	10,74	27	0,08	8	1,34
1993	21390	32018	53408	0,08	8,31	1	-0,96	-96	-0,09
1994	24355	35815	60170	0,13	12,66	23	22,00	2200	0,01
1995	27572	35368	62940	0,05	4,60	7	-0,70	-70	-0,07
1996	29754	37604	67358	0,07	7,02	10	0,43	43	0,16
1997	32007	37327	69334	0,03	2,93	7	-0,30	-30	-0,10
1999	38301	41126	79428	0,15	14,67	4	-0,43	-43	-0,34
2000	47156	47094	94250	0,19	18,66	1	-0,75	-75	-0,25
2001	40976	43915	84891	-0,10	-9,93	38	37,00	3700	0,00
2002	39871	43227	83098	-0,02	-2,11	58	0,53	53	-0,04
2003	44023	44813	88835	0,07	6,90	22	-0,62	-62	-0,11
2004	53082	52759	105841	0,19	19,14	12	-0,45	-45	-0,42
2005	58236	58144	116380	0,10	9,96	14	0,17	17	0,60
2006	62952	62376	125328	0,08	7,69	11	-0,21	-21	-0,36
2007	72582	73747	146329	0,17	16,76	6	-0,45	-45	-0,37
2008	83372	84157	167529	0,14	14,49	16	1,67	167	0,09
2009	69375	63349	132724	-0,21	-20,78	17	0,06	6	-3,32
2010	82047	76881	158929	0,20	19,74	3	-0,82	-82	-0,24
2011	94452	92916	187368	0,18	17,89	7	1,33	133	0,13
2012	93135	92512	185647	-0,01	-0,92	6	-0,14	-14	0,06
2013	97928	91307	189235	0,02	1,93	2	-0,67	-67	-0,03
2014	99464	93835	193300	0,02	2,15	18	8,00	800	0,00
2015	91995	82959	174953	-0,09	-9,49	13	-0,28	-28	0,34
2016	95029	87739	182768	0,04	4,47	8	-0,38	-38	-0,12

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

İsrail’in dış ticaret verilerine baktığımızda 1970’li yıllardan itibaren sürekli arttığını görüyoruz. 2008 ekonomik krizinde belirgin bir düşüş yaşanmakla beraber tekrar bir toparlanma yaşanmıştır. Kurulduğu yıldan beri sürekli karmaşa ve intifada yaşayan bir ülke olan İsrail’in TTE indeksi sadece iki yıl (1992 ve 2009) yılında birin üstünde bir değer almış onun dışında bu ülkede dış ticaretin terör olaylarına karşı çok da duyarlı olmadığını söyleyebiliriz.



Şekil 3: İsrail de Dış Ticaret ve Terör

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

3.4. Suudi Arabistan

Sınırlarında herhangi bir terör saldırısı olmamasına rağmen terör saldırılarına maruz kalan bir ülkedir. Suudi toprağına yapılan ilk büyük saldırı, 1979 yılındaki Büyük Camii kuşatmasıdır ve krallığın batılılaşmasına karşı çıkan militanlar caminin kontrolünü ele geçirmişlerdir. İki hafta süren kuşatmada, yüzlerce kişi öldü ve kuşatma Pakistan ve Fransız komandoları tarafından sonlandırıldı. Yakalanan militanlar idam edildi. Birinci Körfez Savaşı sırasında 1994'te ABD askerlerini buraya yerleştirilmesinden sonra El-Kaide'nin kurucusu Usame bin Ladin, Suudi vatandaşlığını terk etti ve Müslümanları hüküm süren Suud hanedanlığına karşı çıkmaya çağırdı. Militanlar batılıları, Suudi hükümet güçlerini ve dini azınlıkları hedef aldılar. 1996 yılında, Dhahran'da bir ABD askeri üssü patladı, 19 kişi öldü ve 300'den fazla yaralandı. 2000'li yıllarda yabancıları hedef alan saldırılar devam etti: 2003 yılında, Riyad'da çoğunlukla Batılıların oturduğu bölgede intihar saldırısında 35 kişiyi öldü ve yüzlerce kişi yaralandı. Haftalar sonra Jubail'de bir deniz üssünde bir Amerikanlı vurularak öldürüldü. Saldırı, Batı göçmenlerin ülkeyi terk etmesine yol açtı. Yine aynı yılın Kasım ayında, intihar bombası sonucu çoğu Suudi uyruklu, 17 kişi öldü. 2004 yılında terör saldırılarının tırmandığı görülmektedir: Militanlar, Riyad'daki güvenlik güçleri karargâhını, Yanbu'daki bir petrokimya bölgesini, Khobar'da bir petrol bileşimini ve Cidde'deki ABD konsolosluğunu hedef aldı. Aynı yılın Haziran ayında Riyad'daki silah saldırılarında iki Amerikalı ve bir BBC kameramanı öldü. Yerel Kaide lideri Abdülaziz el-Mukrin'in güvenlik güçleri tarafından öldürüldükten sonra saldırılarda bir azalma görüldü (Porter, 2017).

DEAŞ'ın yükselişi ile birlikte 2013 yılından itibaren Suudi Arabistan'da terörün yeniden arttığı görülmektedir ve 2,500 Suudi uyrukunun bu örgüte katılmasıyla, Irak ve Suriye'deki ikinci en büyük yabancı savaşçı grubu olmuşlardır. 2014 yılından itibaren Suudi Arabistan, DEAŞ'ı yasakladı ve terör örgütü olarak kabul edip, bununla mücadele eden uluslararası koalisyona katıldı. DEAŞ, Suudi Arabistan'da bir dizi saldırılar düzenlemeye devam etmiştir. Mayıs 2015'te ülkenin doğu illerindeki Şii camilerine düzenlenen saldırılarda 25 kişi ölmüştür.

Medine'de bulunan Peygamberin Camii'ne yakın yerlerde olmak üzere Temmuz 2016'da bir dizi bombalama eylemi gerçekleştirmiştir (Porter, 2017).

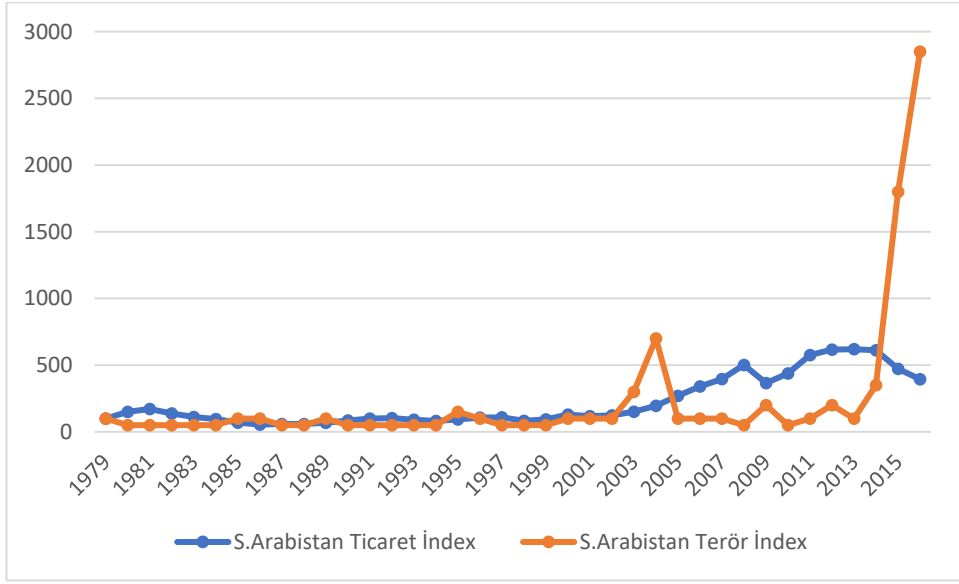
Tablo 4: Suudi Arabistan'da Dış Ticaret ve Terör Verileri (1972-2016)

Yıllar	İhracat (\$)	İthalat (\$)	Toplam Ticaret	dti	Tic. Büy. Oranı	Terör	dte	Terör artış oranı	Tic. Ter. İndeks
1980	104411	44920	149332	0	49,83	1	-0,50	-50	-1,00
1985	31243	38071	69314	0	-27,34	2	1,00	100	-0,27
1987	26447	31821	58268	0	7,23	1	-0,50	-50	-0,14
1989	32175	36305	68479	0	16,63	2	1,00	100	0,17
1990	47446	36904	84350	0	23,18	1	-0,50	-50	-0,46
1995	53521	39712	93233	0	14,82	3	2,00	200	0,07
1996	63501	42253	105755	0	13,43	2	-0,33	-33	-0,40
1997	64989	43199	108189	0	2,30	1	-0,50	-50	-0,05
2000	82259	46926	129186	0	38,10	2	1,00	100	0,38
2003	98957	51744	150701	0	23,05	6	2,00	200	0,12
2004	131921	62350	194271	0	28,91	14	1,33	133	0,22
2005	187389	81797	269186	0	38,56	2	-0,86	-86	-0,45
2008	322854	176685	499538	0	26,59	1	-0,50	-50	-0,53
2009	202056	162069	364125	0	-27,11	4	3,00	300	-0,09
2010	261831	174203	436034	0	19,75	1	-0,75	-75	-0,26
2011	376224	197977	574201	0	31,69	2	1,00	100	0,32
2012	399420	215206	614626	0	7,04	4	1,00	100	0,07
2013	387644	229901	617545	0	0,47	2	-0,50	-50	-0,01
2014	354541	255383	609924	0	-1,23	7	2,50	250	0,00
2015	218010	253555	471565	0	-22,68	36	4,14	414	-0,05
2016	198290	195108	393398	0	-16,58	57	0,58	58	-0,28

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

Suudi Arabistan'da dış ticaret hacmindeki değişimin 2000'li yıllara kadar oldukça durağan olduğunu görüyoruz. 2000'li yılların başlarından 2008 krizine kadar yavaş yavaş bir artışın yaşandığı görülmektedir. 2008 krizinden dolayı 2009 yılında %30 varan bir düşüşten sonra 2012 yılına kadar bir artış gözlenmektedir. 2013 yılından itibaren (büyük bir olasılıkla petrol fiyatlarındaki düşüşlerden dolayı) dış ticaret hacminde azalma görülmektedir.

Bu çalışmada Suudi Arabistan'ın 1980 yılından 2016 yılına kadar olan döneminden dış ticaretinin teröre duyarlı olup olmadığı ölçülmüştür. Ticaret terör endeksine göre bu yıllar arasındaki bütün endeks değerleri birden küçük olduğu için bu ülkede ticaretin teröre duyarlı olmadığını söyleyebiliriz.



Şekil 4: Suudi Arabistan'da Dış Ticaret ve Terör

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

3.5. Yemen

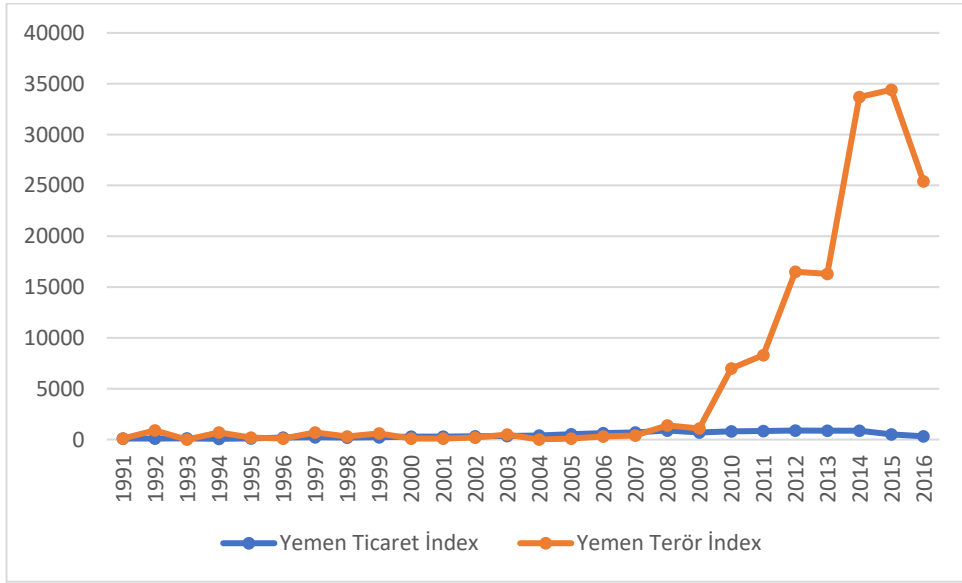
2010 yılında Tunus'da başlayan ve adına "Arap Baharı" denilen süreçte Yemen'de de halk 11 Şubat 2011'de 33 yıllık Ali Abdullah Salih yönetiminin son bulması için sokaklara döküldü. Başkent Sana'dan başlayan ve kısa sürede tüm ülkeye yayılan ayaklanmalar, Salih'in Aralık 2011'de yetkilerini yardımcısı Abdurabbu Mansur Hadi'ye devretmesiyle sonuçlandı. BM ve Körfez İşbirliği Konseyi'nin (KİK) girişimiyle 18 Mart 2013'te Cumhurbaşkanı Hadi başkanlığında Ulusal Diyalog Konferansı toplantıları yapıldı ve siyasi parti temsilcilerinden 22 üyeli bir kurul oluşturuldu. Kurul, 2 Şubat 2014'te ülkenin 6 federal bölgeye ayrılmasına karar verdi. Bu sürecin ardından ise İran destekli Husiler tarafından sık sık düzenlenen gösterilerde, Cumhurbaşkanı Hadi'ye hükümeti feshetmesi ve yerine Ulusal Birlik Hükümeti kurulması yönünde baskı uygulandı. Husiler, Cumhurbaşkanı Hadi yönetimine karşı sürdürdükleri gösterilerin ardından 21 Eylül 2014'te başkent Sana'yı ele geçirdi. Şubat 2015 yılında Cumhurbaşkanı Hadi İstifa etti. Yemen'de 2015'ten bu yana süren şiddetli çatışmalarda ne hükümet güçleri ne de Husiler ve onlara destek veren Salih yanlıları toplam kayıplarıyla ilgili bilgi veriyor. Ordu birlikleri ve hükümet yanlısı halk direniş güçleri (HDG) saflarında savaşanlardan şu ana kadar 5 binden fazla kişinin hayatını kaybettiği tahmin edilirken, her ay yaklaşık 500 kayıp veren Husiler ile destekçilerinin safında ise öldürülenlerin 15 binin üzerinde olduğu iddia ediliyor (Geldi, 2018). Yemen'deki iç savaş S. Arabistan ve İran'ın katılımıyla uluslararası bir hale dönüşmüştür. Yemen'de 2016 yılında ölümlü terör saldırılarında % 50 ye yakın bir azalma meydana gelmiştir (2015 yılıyla karşılaştırıldığında). Bu kısmen, 2016 yılında başlatılan çeşitli ateşkeslerin yansımalarının doğal bir sonucu olarak görülebilir. Ancak, terörist saldırılarında aynı oranda bir azalma olmamıştır. Bu genellikle gruplar yeteneklerini saldırılarla göstermek istediğinde, ancak ölümlerin müzakerelere gölge etmesini istemediğinde görülür. Bununla birlikte, insani durum, çatışmalar sonucunda ülke içinde yerinden edilmiş en az üç milyon Yemenli için korkunç bir dramdır.

Tablo 5: Yemen’de Dış Ticaret ve Terör verileri (1972-2016)

Yıllar	İhracat (\$)	İthalat (\$)	Toplam Ticaret	dti	Tic. Büy. Oranı	Terör	dte	Terör artış oranı	Tic. Ter. İndeks
1992	675	1935	2610	0,07	6,63	9	8,00	800	0,01
1993	675	2051	2727	0,04	4,48	1	-0,89	-89	-0,05
1994	521	1216	1738	-0,36	-36,27	7	6,00	600	-0,06
1995	953	1787	2740	0,58	57,68	2	-0,71	-71	-0,81
1996	2228	2744	4972	0,81	81,48	1	-0,50	-50	-1,63
1997	2481	3084	5566	0,12	11,94	7	6,00	600	0,02
1998	1679	2983	4662	-0,16	-16,24	3	-0,57	-57	0,28
1999	2662	2840	5502	0,18	18,01	6	1,00	100	0,18
2000	3990	3279	7270	0,32	32,13	1	-0,83	-83	-0,39
2002	3957	4034	7991	0,14	14,39	2	1,00	100	0,14
2003	4292	4469	8761	0,10	9,63	5	1,50	150	0,06
2004	5048	4920	9968	0,14	13,78	1	-0,80	-80	-0,17
2006	7873	7789	15662	0,22	21,76	3	2,00	200	0,11
2007	7775	9360	17135	0,09	9,41	4	0,33	33	0,28
2008	10182	11681	21864	0,28	27,59	14	2,50	250	0,11
2009	7118	9988	17107	-0,22	-21,76	11	-0,21	-21	1,02
2010	9271	10629	19900	0,16	16,33	70	5,36	536	0,03
2011	9929	10708	20637	0,04	3,71	83	0,19	19	0,20
2012	8802	12921	21723	0,05	5,26	165	0,99	99	0,05
2013	9037	12186	21223	-0,02	-2,30	163	-0,01	-1	1,90
2014	9287	12257	21544	0,02	1,51	337	1,07	107	0,01
2015	3864	8485	12349	-0,43	-42,68	344	0,02	2	-20,55
2016	898	6855	7752	-0,37	-37,22	254	-0,26	-26	1,42

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

Yemen’in dış ticaretine baktığımız zaman, 1990 -2016 yılları arasında dış ticaretinde çok büyük bir sıçramanın olmadığını, hep aynı düzeyde seyrettiğini görüyoruz. Bu düşük düzeyde seyreden dış ticaret hacminin teröre karşı duyarlı olup olmadığına baktığımızda, 2013 yılına kadar ticaret terör endeksinin birin altında olduğunu görüyoruz. Ama 2013 yılından sonra, iç savaşın başlamasıyla birlikte dış ticaret teröre karşı duyarlı hale gelmiştir. 2013 yılında terör ticaret endeksi 1.90 iken, 2015 yılında 20.5 ve 2016 yılında 1.4 olmuştur. Bu değerler birin üzerinde olduğu için yemen’de dış ticaretin teröre karşı duyarlı olduğunu söyleyebiliriz.



Şekil 5: Yemen’de Dış Ticaret ve Terör

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

3.6. Ürdün

Ürdün’ün 1948’deki bağımsızlık ilanından bu yana politik olarak istikrarlı bir ülke olmasına rağmen, Ürdünlülerin Filistin-İsrail çatışmasından dolayı radikalleşmeye maruz kalma gibi bir geçmişi vardır. Sürmekte olan ihtilafa yakınlığı nedeniyle, Ürdün yüz binlerce Filistinli mülteciye ev sahipliği yapmaya devam etmektedir. Suriye ve Irak’taki çatışmaya katılanlar için temel motivasyon faktörleri arasında işsizlik, hükümetten duyulan memnuniyetsizlik, eşitsizlik, Suriye’ye yakın komşu terör örgütleri, Sünni Müslümanlara ve mezhep politikalarına sadakat bulunmaktadır (Global Terrorism Index, 2017).

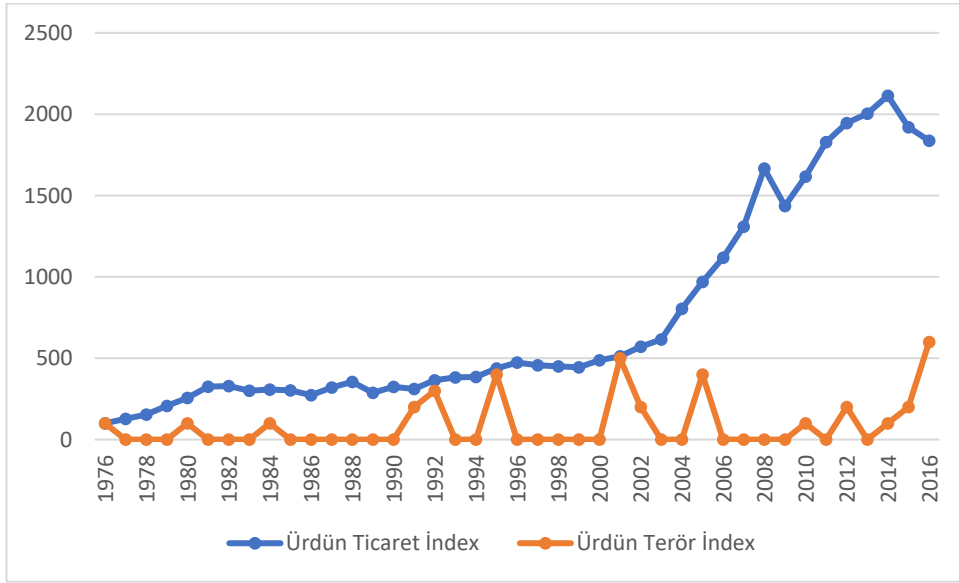
Sınırlarında istikrarsız ülkelerin olması nedeniyle Ürdün’ün geri dönen radikal savaşçıların saldırılarına hedef olduğu görülmektedir. 2016 yılında Ürdün’de 20 kişiyi öldüren ve 31 kişiyi yaralayan altı terörist saldırı gerçekleştirildi.

Tablo 6: Ürdün’de Dış Ticaret ve Terör verileri (1972-2016)

Yıllar	İhracat (\$)	İthalat (\$)	Toplam Ticaret	dti	Tic. Büy. Oranı	Terör	dte	Terör artış oranı	Tic. Ter. İndeks
1977	695	1738	2433	0,27	26,95	1	-0,50	-50	-0,54
1980	1579	3336	4915	0,24	23,68	2	1,00	100	0,24
1981	1913	4321	6234	0,27	26,83	1	-0,50	-50	-0,54
1984	1941	3951	5892	0,02	2,22	2	1,00	100	0,02
1985	1980	3808	5789	-0,02	-1,75	1	-0,50	-50	0,04
1991	2493	3470	5963	-0,04	-4,09	3	2,00	200	-0,02
1992	2668	4324	6992	0,17	17,25	4	0,33	33	0,52
1993	2822	4493	7315	0,05	4,63	1	-0,75	-75	-0,06
1995	3480	4902	8381	0,14	13,57	5	4,00	400	0,03
1996	3663	5416	9079	0,08	8,32	1	-0,80	-80	-0,10
2001	3782	6027	9809	0,05	5,08	6	5,00	500	0,01
2002	4552	6384	10936	0,11	11,49	3	-0,50	-50	-0,23
2003	4830	6967	11797	0,08	7,88	1	-0,67	-67	-0,12
2005	6714	11859	18573	0,21	20,56	5	4,00	400	0,05
2006	8201	13231	21432	0,15	15,39	1	-0,80	-80	-0,19
2010	12752	18241	30993	0,13	12,62	2	1,00	100	0,13
2011	13744	21301	35045	0,13	13,07	1	-0,50	-50	-0,26
2012	14307	22975	37283	0,06	6,39	3	2,00	200	0,03
2013	14228	24172	38400	0,03	3,00	1	-0,67	-67	-0,04
2014	15525	24985	40510	0,05	5,50	2	1,00	100	0,05
2015	14102	22694	36796	-0,09	-9,17	3	0,50	50	-0,18
2016	13576	21624	35200	-0,04	-4,34	7	1,33	133	-0,03

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

Ürdün’ün dış ticaretine baktığımızda 1970’li yıllardan itibaren yavaş yavaş artan dış ticaretin 2002 yılından sonra çok hızlı bir şekilde arttığı görülmektedir. 2008 krizinde ticarete bir azalma olmakla beraber, 2014’e kadar bir toparlanma olmuş ve 2014’den itibaren Ürdün dış ticaretinde azalma meydana gelmiştir. Ürdün’de 1970 -2016 yılları arasında dış ticaretin teröre karşı duyarlı olup olmadığını ölçtüğümüz ticaret terör endeksine (TTİ) göre, bu dönemler arasında yapılan hesaplamalarda değerler birden küçük bulunduğu için dış ticaretin teröre karşı duyarlı olmadığını söyleyebiliriz.



Şekil 6: Ürdün’de Dış Ticaret ve Terör

Kaynak: Global Terrorism Database (2017), World Development Indicators (2017)

4. SONUÇ

Bu çalışma, terörizmin dış ticaret üzerindeki etkilerini ele almaktadır. Bu etkiyi ölçmek için 1970-2016 yılları arasında Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkelerinden Mısır, İran, İsrail, Suudi Arabistan, Yemen, Ürdün ele alınmıştır. Öncelikle bu ülkelerin maruz kaldıkları terör faaliyetleri kısaca gözden geçirilmiş ve terörün dış ticaret üzerindeki etkileri esneklik göz önünde bulundurularak analiz edilmiştir. Buna göre, Mısır, İsrail, Suudi Arabistan ve Ürdün’de dış ticaretin teröre karşı duyarlı olmadığı sonucu elde edilmiştir. Yemen’de ise son yıllarda dış ticaretin teröre karşı duyarlı olduğu görülmektedir. Genel olarak bakıldığında dış ticaret teröre karşı duyarlı değildir. Bu, dış ticaretin terörist faaliyetlerden etkilenmediği anlamına gelir. Neden böyle bir sonuç elde edildi?

İlk akla gelen olasılık toplanan verilerle ilgilidir. Çünkü mevcut analizlerde kullandığımız terör verileri terörist saldırıları şiddetleri açısından ayırt etmemektedir. Ciddi boyutta olmayan saldırılar ile can kaybına yol açan ciddi boyuttaki saldırılar ticaret üzerinde farklı etkileri sahip olacaktır, ancak bunlar birlikte toplanır ve eşit şekilde analiz edilir. Dolayısıyla da yapılan analizlerde bu ayırım net bir şekilde görülmemektedir. Kırsal alanda güvenlik güçleri ile teröristlerin çatışmasının etkisi ile büyük şehirlerde yaşanan terör saldırılarının etkisi birbirinden farklı olacaktır. Ama birçok analizde bu iki olay birlikte ele alınıp değerlendirilmektedir. Bu da bizi yanlış sonuçlara yönlendirebilmektedir.

İkincisi, terör özellikle belli coğrafi bölgelerde yoğunlaşmıştır, buralara sıcak bölge denilmektedir. Bu sıcak bölgelerdeki ülkelerde ticaret muhtemelen zorlanıyordur, ancak bu etki zaten uzun süredir devam etmekte olduğundan, yeni terör saldırılarının ekonomik davranışlar üzerinde ekstra bir etkisi olmayacaktır. Çünkü maliyetler zaten öngörülmüş ve içselleştirilmiştir ve ticaret seviyeleri uzun süre bastırılmıştır. Dolayısıyla şu anda itibari ile terörist saldırıların ticarete olan etkisini tahmin etmek için bir çalışma yapılırsa, bunu negatif etkilerini destekleyici kanıt bulması muhtemel değildir. Bu terörün ticareti azaltmadığı anlamına gelmez, ancak etkinin uzun vadede yerleştirilmesi anlamına gelir.

Üçüncü olarak, mevcut araştırmalar küresel ekonomideki uluslararası ticaretin devasa büyüklüğü ve terörizmden dolayı ticareti azaltmanın fırsat maliyetini göz önüne bulundurmamaktadırlar. Oysa piyasalar çok rekabetçi hale gelmiştir. Eğer terör nedeniyle bir ekonomik aktör piyasadan çekilirse, yeri hemen başkaları tarafından doldurulmaktadır. Gittikçe rekabetçi bir küresel pazarda faaliyet gösteren kâr amaçlı firmalar için, terörizmden dolayı ticaretten vazgeçmenin maliyeti onun faydasını aşabilir. Hükümetler, terörle mücadele tedbirleri ile ticaretin genişletilmesi arasındaki denge kurma baskısı ile de karşı karşıyadır. Bu baskılar ABD hisse senedi piyasasının hızlı bir şekilde 9/11 öncesi seviyesine dönmesinde görülmektedir. Terörist saldırıların ticarete geçici gecikmelere neden olduğu ölçüde, muhtemelen saldırılardan sonra hızlı bir geri dönüş ve ticaret hacminde hemen toparlanma gözlenmektedir (Li, 2009). Aynı şeyi İstanbul Atatürk Havalimanına yapılan terör eyleminden sonrada görüyoruz. Saldırıları bertaraf edildikten kısa bir süre sonra Havaalanı tekrar hizmet vermeye başlamıştır.

KAYNAKÇA

- Blomberg, S. Brock, Hess, Gregory D. ve Orphanides, Athanasios (2004). The macroeconomic consequences of terrorism, *Journal of Monetary Economics*, 51(5), 1007-1032.
- Braithwaite ve Li (2007). Transnational terrorism hot spots: Identification and impact evaluation, *Conflict Management and Peace Science*, 24(4), 281-296.
- Byman, Daniel L. (2013). Iran's Terrorism Problems, (Çevrim içi: www.brookings.edu.tr), Erişim Tarihi: 21 Aralık, 2017.
- Fratianni M. and Kang H.(2006). International Terrorism, International Trade, and Borders, in Michele Fratianni (ed.) *Regional Economic Integration (Research in Global Strategic Management, Volume 12)* Emerald Group Publishing Limited, Chapter 10.,203 – 223.
- IEP (2017) <http://economicsandpeace.org/reports/> (Erişim Tarihi: 22 Kasım 2017)
- Geldi, Mahmut (2018) Devrimden iç savaşa Yemen'de Yaşananlar, (Çevrim İçi www.aa.com.tr/) (Erişim Tarihi 5 Mayıs,2018)
- Global Terrorism Database (2017). <http://www.start.umd.edu/gtd> (Erişim Tarihi 10 Mayıs 2017)
- Khan, A. And Yusof, Z. (2017) Trade-Terrorist Evaluation Index (TTEİ), *Quality and Quantity*, 51 (1), 365-375.
- Li, Quan (2009) The effect of Transnational Terrorism on bilateral trade, (Çevrim içi People.tamu.edu) (Erişim Tarihi 10.Ekim.2017)
- Mc Kenna, J. (2005) Implication of Transnational Terrorism on Intenational Trade, (Çevrim içi www.econ.duke.edu), (Erişim, 11 Nisan 2017)
- Mirza, D. and Verdier, T. (2006) International Trade, Security and Transnational Terrorism: Theory and Empirics, World Bank Policy Research Working Paper, No: 4093.
- Nitsch, Volker ve Dieter Schumacker (2004) Terrorism and International Trade: An Empirical Investigation, *European Journal of Political Economy*, 20, 423-433.
- Pham, Cong S. Ve Hristos Doucouliagos (2017) An Injury to one is an injury to all: Terrorism's Spillover Effects on bilateral Trade, IZA Institute of Labour Economics, Discussion Paper, IZA DP NO. 10859
- Porter, Tom (2017) Brief History of Teror in Saudi Arabia, Newsweek, 29, Haziran,2018.
- World Development Indicators (2017) www.dataworldbank.org (Erişim Tarihi 10 May 2017)
- İsrail-Filistin Sorununun Tarihiçesi: 1897'den 2018'e. www.m.bianet.org/ (Erişim Tarihi 10 Mart 2018)