



SAKARYA İKTİSAT DERGİSİ

THE SAKARYA JOURNAL OF ECONOMICS

SAKARYA İKTİSAT DERGİSİ  
THE SAKARYA JOURNAL OF ECONOMICS

2019 4, ISSN 2147-0790

**Sahibi(Owner)**

Prof. Dr. Aziz Kutlar

**Editör(Editor)**

Prof. Dr. Ekrem Gül

**Editör Yardımcıları**

Prof.Dr. Şuayyip ÇALIŞ

Doç.Dr. Hayrettin ZENGİN

Y.Doç.Dr. Adnan DOĞRUYOL (Yazı İşleri Müdürü)

**Yayın Kurulu (Editorial Board)**

Prof. Dr. Mustafa Akal

Prof. Dr. M. Kemal Aydın

Prof. Dr. Fuat Sekmen

Doç. Dr. Ali Kabasakal

**İletişim**

Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F Esentepe Kampüsü (Contact)

54187 Serdivan / SAKARYA

Tel: +90 (264) 295 62 23

sakaryaiktisat@sakarya.edu.tr

---

*Yılda dört kez yayınlanan Sakarya İktisat Dergisi hakemli bir dergidir.*

*Dergide yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilmek şartıyla iktibas edilebilir. Yazı ve makalelerin tüm sorumluluğu yazarına / yazarlarına aittir.*

Dergimiz EBSCO İndeksi tarafından taranmaktadır.

Dergimiz ASI İndeksi tarafından taranmaktadır.

Dergimiz ASOS İndeksi tarafından taranmaktadır.

Dergimiz Akademik Dizin İndeksi tarafından taranmaktadır.

## DANIŞMA KURULU

Prof. Dr.Erinç Yeldan - Bilkent Üniversitesi  
Prof. Dr.Eser Karakaş - Bahçeşehir Üniversitesi  
Prof. Dr. Engin Yıldırım - Anayasa Mahkemesi  
Prof. Dr. Ömer Anayurt - Yüksek Öğretim Kurulu  
Prof.Dr. Salih Şimşek -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Mehmet Duman -Artvin Çoruh Üniversitesi  
Prof.Dr. Musa Eken -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Sami Güçlü -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Mehmet Barca -Yıldırım Beyazıt Üniversitesi  
Prof.Dr. Çoşkun Çakır -İstanbul Şehir Üniversitesi  
Prof.Dr. Aziz Kutlar -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Salih Barışık -Gaziosmanpaşa Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Akal -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Ekrem Gül - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. M.Kemal Aydın -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Veysel Bilgiç -Güvenlik Akademisi  
Prof.Dr. Halis Çetin -Cumhuriyet Üniversitesi  
Prof.Dr. Recai Çoşkun -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Remzi Altunışık - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Delican -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Fatih Doğanoglu -Adıyaman Üniversitesi  
Prof.Dr. Davut Dursun -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Ekrem Erdem -Erciyes Üniversitesi  
Prof.Dr. B. Zafer Erdoğan -Anadolu Üniversitesi  
Prof.Dr. İbrahim Güngör -Akdeniz Üniversitesi  
Prof.Dr. Tevfik Güran -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Alper.E Güvel -Çukurova Üniversitesi  
Prof.Dr. Kemal İnat -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Ahmet İncekara - İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Ahmet Kala -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Mahmut Kartal -Bartın Üniversitesi  
Prof.Dr. Cüneyt Koyuncu -Bilecik Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Özer -Anadolu Üniversitesi  
Prof.Dr. Onur Özsoy -Ankara Üniversitesi  
Prof.Dr. Selahattin Sarı -Beykent Üniversitesi  
Prof.Dr. Ali Yılmaz - İnönü Üniversitesi  
Prof.Dr. Recep Tarı -Kocaeli Üniversitesi  
Prof.Dr. Ömer Torlak -Eskişehir Osmaniye Üniversitesi  
Prof.Dr. Yusuf Tuna -İstanbul Ticaret Üniversitesi  
Prof.Dr. Veysel Ulusoy -İstanbul Aydın Üniversitesi  
Prof.Dr. Hasan Vergil -Zonguldak Karaelmas Üniversitesi  
Prof.Dr. Kemal Yıldırım -Anadolu Üniversitesi  
Prof.Dr. Gültekin Yıldız -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Rasim Yılmaz -Namık Kemal Üniversitesi

Prof.Dr. Halil Kalabalık - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Adem Uğur - Sakarya Üniversitesi  
Prof. Dr. Ersan Bocutoğlu- Karadeniz Teknik Üniversitesi  
Prof.Dr. Hamza Al - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Muzaffer Aydemir -Yıldız Teknik Üniversitesi  
Prof.Dr. Halil İbrahim Aydınllı - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Yüksel Birinci – Siirt Üniversitesi  
Prof.Dr. Hamza Çeştepe -Zonguldak Karaelmas Üniversitesi  
Prof.Dr. Kazım Develioğlu -Akdeniz Üniversitesi  
Prof.Dr. Burhanettin Duran -İstanbul Şehir Üniversitesi  
Prof.Dr. Cem Saatçioğlu -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Naci Tolga Saruç -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Fuat Sekmen -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Hasan Tutar -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Habib Yıldız -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Seyit Köse -Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Prof.Dr. Abdullah Yılmaz - Balıkesir Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Çalışır -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Sezgin Açıkalin -Anadolu Üniversitesi  
Doç.Dr. Fehim Bakırcı -Atatürk Üniversitesi  
Doç.Dr. Tahsin Bakırtaş -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Mahmut Bilen -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Yaşar Bülbül -İstanbul Üniversitesi  
Doç.Dr. Şuayyip Çalış -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Aykut Ekinci -Bilecik Üniversitesi  
Doç.Dr. Bekir Gövdere -Süleyman Demirel Üniversitesi  
Doç.Dr. Tuncay Güloğlu - Yalova Üniversitesi  
Doç.Dr. Temel Gürdal -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Gürkan Haşit -Bilecik Üniversitesi  
Doç.Dr. İsa İpçioğlu -Bilecik Üniversitesi  
Doç.Dr. Nagihan Oktayer -İstanbul Üniversitesi  
Doç.Dr. Abdullah Keskin -Afyon Kocatepe Üniversitesi  
Doç.Dr. Handan Yolsal -İstanbul Üniversitesi  
Doç.Dr. İbrahim G. Yumuşak -İstanbul Medeniyet Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER

---

### **EKONOMİK BÜYÜME, KENTLEŞME VE FİNANSAL GELİŞMENİN ENERJİ TÜKETİMİNE ETKİSİ: 1969-2015 TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

*Niyazi GÜMÜŞ/Nurullah ALTINTAŞ*

284-296

---

### **ULUSLARARASI GÖÇMEN HAVALELERİNİN GELİR EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ**

*Dr. Ayfer Özyılmaz/Prof. Dr. Yüksel Bayraktar/Prof. Dr. Metin Toprak*

297-310

---

### **YATIRIMLARDA VERGİSEL TEŞVİKLER: GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ DEĞERLENDİRMESİ ŞIRNAK İLİ ÖRNEĞİ**

*Filiz EKİNCİ/Gözde KOCA/Şemsettin YÜCE*

311-330

---

### **AVRUPA VE TÜRKİYE'DE FUTBOL EKONOMİSİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME**

*Cem SAATÇİOĞLU/Uygar Delal ÇAKMAK*

331-350

---

### **TÜRKİYE'DE DIŞ BORÇLARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ: YAPISAL KIRILMALI BİR ANALİZ**

*Hüseyin USLU*

351-374

---

### **AN INVESTIGATION ON TRAINING EFFECTIVENESS IN CAPACITY DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS EMPLOYEES A CASE STUDY IN NORTH ZONE PROVINCES-OF AFGHANISTAN**

*Noorulhaq Ghafoori/Abdul Khalil Marat/Mustafa Rezaie*

375-387

---

## EKONOMİK BÜYÜME, KENTLEŞME VE FİNANSAL GELİŞMENİN ENERJİ TÜKETİMİNE ETKİSİ: 1969-2015 TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Niyazi GÜMÜŞ<sup>1</sup>

Nurullah ALTINTAŞ<sup>2</sup>

### ÖZET

*Enerji politikaları çerçevesinde ülkelerin enerji tüketimlerinin birçok makroekonomik gösterge ile olan ilişkisi son yıllarda giderek artan biçimde tartışılmaktadır. Bu çalışmanın amacı Türkiye’de 1969-2015 dönemi için ekonomik büyüme, kentleşme ve finansal gelişmenin enerji tüketimine olan etkisini incelemektir. Araştırmada ekonometrik metot olarak ARDL sınır testi yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonuçları ekonomik büyüme, kentleşme ve finansal gelişmenin enerji tüketimi ile uzun dönemli bir ilişkiye sahip olduğunu göstermektedir. Uzun dönemde kentleşme ve ekonomik büyümenin enerji tüketimi üzerinde önemli ve pozitif bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Buna karşılık finansal gelişmenin enerji tüketimi üzerindeki etkisinin anlamsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuçların enerji politikası için etkileri tartışılmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Enerji Tüketimi, Kentleşme, Finansal Gelişme, Büyüme

### ***THE IMPACT OF ENERGY CONSUMPTION ON ECONOMIC GROWTH, URBANIZATION AND FINANCIAL DEVELOPMENTS: CASE OF TURKEY BETWEEN 1969-2015***

### **ABSTRACT**

*In recent years, the relationship between the energy consumptions of countries and various macroeconomic indicators has been increasingly discussed in terms of energy policies. This study aims to analyze the effects of economic growth, urbanization and financial development on the energy consumption in the 1969-2015 period in Turkey. This paper uses the ARDL bound test as the econometric method. The analysis results show that economic growth, urbanization and financial development have a long-term relationship with energy consumption. It has been concluded that urbanization and economic growth have a positive effect on energy consumption in the long-term, while the effect of financial development on energy consumption is incoherent. This study discusses how the results affect the energy policy.*

**Keywords:** Energy Consumption, Urbanization, Financial Development, Growth

---

<sup>1</sup> Sakarya Üniversitesi SBE İktisat Doktora Öğrencisi, gumusniyazi@hotmail.com

<sup>2</sup> Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dr. Öğretim Üyesi, naltintas@sakarya.edu.tr

## 1.Giriş

İktisat literatüründe son 40 yıldır tartışıla gelmekte olan enerji tüketimi büyüme ilişkisine yeni boyutlar eklenmektedir. Türkiye ekonomisinde gerek büyüme performansı gerek cari açık gerekse de sürdürülebilir kalkınma açısından enerji tüketiminin önemi bu alandaki çalışmalara motivasyon kaynağı teşkil etmektedir. Türkiye gibi enerji üretimi ile enerji tüketimi arasında ciddi bir fark olan yani enerji bağımlılığı yüksek olan ülkelerde bir taraftan enerji üretiminin artırılması hedeflenmekte diğer taraftan ise enerji tüketiminde tasarruf ve verimlilik arayışları söz konusu olmaktadır. Bu çerçevede enerji tüketiminin dinamiklerini ortaya koymak da son derece önemli hale gelmektedir.

Ülkelerin finansal sistemlerinin nitelik ve nicelik olarak gelişmesi olarak özetlenebilen finansal gelişme ekonomik büyümeyle sermaye birikimi ve teknolojik ilerleme yoluyla ilişkilendirilmektedir. Türkiye ekonomisi verileri ışığında GSYH içinde hem bankacılık kurumlarının hem de sermaye piyasasının ciddi bir ağırlığa sahip olması enerji tüketiminin bir belirleyicisi olarak finansal gelişmenin de dikkate alınmasını gerektirmektedir.

Bu çalışmada enerji tüketimi ile ekonomik büyüme, kentleşme ve finansal gelişme arasındaki uzun dönemli ilişki incelenecektir. Türkiye ekonomisi için söz konusu ilişki değişkenler birlikte dikkate alındığında çok fakir bir görüntü sunmaktadır. Bu açıdan literatüre katkı yapacağı düşünülmektedir.

Çalışma giriş bölümünün ardından literatür, değişkenler ve yöntem ile sonuç ve politika önerileri olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde söz konusu literatür iki tasnife ayrılmış ve uygulamalar zaman serisi ve panel veri çalışmaları olarak sunulmuştur. Üçüncü bölümde ampirik model kurulmuş ve analizler ortaya konmuştur. Son bölümde ise elde edilen analiz sonuçları açıklanmış ve Türkiye ekonomisi açısından politika önermeleri yapılmıştır.

## 2. Literatür Özeti

Enerji tüketimi ile ilgili uygulamalı çalışmaların son yıllarda artması iktisadi açıdan ülkelerin gereksinimlerini de yansıtmaktadır. Ekonomide önemli bir yer tutan enerji tüketiminin açıklanması ve ülke özellerinde enerji tüketiminin belirleyicilerinin nelerden oluştuğunu açıklamak popülaritesi artan bir konu haline gelmiştir. Bu bağlamda ilgili literatürü çeşitli tasniflemelere muhatap kılmak olağan olsa da analiz perspektifinde 2 kısma ayırmak tarafımızca uygun görülmektedir:

Bunlardan ilki enerji ile ilgili zaman serisi çalışmaları yani tek bir ülke özelindeki çalışmalardır (İslam vd.,2013;Komal ve Abbas,2015;Tang ve Tan,2014;Kakar vd.,2011; Shahbaz ve Lean,2012; Odhiambo,2009, Akpolat ve Altıntaş, 2013; Chtioui, 2012; Ali vd.,2015; Liu, 2009; Shahbaz vd., 2015; Sbia vd., 2014).

**Tablo 1:** Enerji Tüketimini Açıklamada Kullanılan Bağımsız Değişkenler, Yöntem ve Ülke

ÇALIŞMA	KULLANILAN GÖSTERGELER	YÖNTEM	Ülke
İslam vd., (2013)	GSYH, Nüfus ve Finansal Gelişme	ARDL	Malezya
Komal ve Abbas (2015)	GSYH, Kentleşme ve Enerji Fiyatları	GMM	Pakistan
Tang ve Tan (2014)	GSYH, Nisbi Enerji Fiyatları, Doğrudan Yabancı Yatırım ve Finansal Gelişme	Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik	Malezya
Kakar vd., (2015)	GSYH, Finansal Gelişme	Eşbütünleşme, hata düzeltme tekniği ve Granger nedensellik	Pakistan
Shahbaz ve Lean (2012)	Finansal Gelişme, GSYH, Kentleşme ve Sanayileşme	ARDL ve Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger	Tunus
Odhiambo (2009)	GSYH	ARDL, Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger	Tanzanya
Akpolat ve Altıntaş (2013)	GSYH	Johansen Eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger	Türkiye
Chtioui (2012)	Finansal Gelişme ve Büyüme	Johansen Eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modeline Dayalı Granger	Tunus
Ali vd.,(2015)	Finansal Gelişme, GSYH, Enerji Fiyatları,	ARDL ve Hata Düzeltme Modeli	Nijerya
Liu (2009)	Kentleşme, GSYH ve Nüfus	ARDL	Çin
Shahbaz vd., (2015)	Kentleşme, Büyüme, Sermaye kullanımı, Ticari Açıklık	ARDL ve Hata Düzeltme Modeli	Malezya
Sbia vd., (2014)	Doğrudan Yabancı Yatırım, Yenilenebilir Enerji, Ticari	Yapısal Kırılmalı ARDL ve Hata	Birleşik Arap



	Açıklık, Karbon Emisyonu ve Büyüme	Düzeltilme Modeli	Emirlikleri
--	------------------------------------	-------------------	-------------

Enerji tüketiminin açıklanmasında zaman serisi çalışmalarının hemen hemen bütününde GSYH değişkeni söz konusu ilişkiye işaret etmede kullanılmaktadır. Bununla birlikte enerji tüketimi kentleşme, sanayileşme, ticari açıklık, nüfus ve finansal gelişme ile de sıklıkla irtibatlandırılmaktadır. Bu bağlamda literatürde Gsyh ile enerji tüketimi arasında pozitif bir ilişki işaret edilirken; ekonomik büyümenin enerji tüketimini artırdığı sonucuna ulaşılmaktadır(Shahbaz ve Lean,2012). Enerji tüketiminde kentleşme sürecinin önemli bir yer tuttuğu sonucuna ulaşan çalışmalara göre kırsaldan kente hızlı geçişin kaçınılmaz olarak enerji tüketimini artırdığına işaret edilmektedir(Liu,2009). Sanyileşmenin enerji tüketimine etkisinin teoride olduğu gibi pozitif olduğu analizler söz konusu iken bu durum sanayileşmedeki artışın daha fazla enerji gereksinimine neden olması ile açıklanmaktadır(Shahbaz ve Lean,2012; Lebe ve Akbaş,2015). Buna karşılık farklı ülkelerde söz konusu ilişkinin negatif olabileceğine ilişkin kanıtlar da sunulmaktadır(Li ve Lin,2015). Enerji tüketimini etkileyen faktörlerden biri olan nüfusun da pozitif bir korelasyona sahip olduğu analizlerde görülmektedir( İslam vd., 2013). Öte yandan finansal gelişmenin son dönemlerde enerji tüketimi ile olan ilişkisi ekonomik büyüme perspektifinde yoğun bir biçimde incelenmektedir(Sadorsky,2010;Chtioui, 2012). Sadorsky'e göre finansal gelişmenin enerji tüketimi üzerine iki etkisi söz konusu olmakla birlikte bunlar pozitif ve negatif etkilerdir. Finansal gelişmenin enerji tüketimini artırması doğrudan etki, işletme etkisi ve servet etkisi olarak açıklanırken; negatif etki ise finansal gelişme ile daha modern ve daha az enerji tüketen teknolojilere ulaşılabilmesi ve sonuç olarak daha az enerji talebine işaret edilmektedir ki bu etki verimlilik etkisi olarak adlandırılmaktadır.

İkinci grupta ise çok ülkeden oluşan panel veri çalışmaları yer almaktadır(Sadorsky,2010; Sadorsky,2012; Huang vd.,2008; Lee ve Chang,2008;Öztürk vd.,2010;Ozcan,2013;Çoban ve Topçu, 2013;Mahedevan ve Asafu-Adjaye,2007;Abidin vd.,2015; Bakırtaş ve Akpolat,2018). Aşağıdaki tabloda uygulanan ülke grupları, kullanılan bağımsız değişkenler ve yöntem özetlenmektedir:

**Tablo 2:** Enerji Tüketimini Açıklamada Kullanılan Bağımsız Değişkenler, Yöntem ve Ülke Grubu

ÇALIŞMA	KULLANILAN GÖSTERGELER	YÖNTEM	Ülke Grubu
Sadorsky (2011)	GSYH, Enflasyon, Finansal Gelişme	GMM	Gelişmekte Olan Ülkeler
Sadorsky (2011)	Enerji Fiyatları, Finansal Gelişme, GSYH	GMM	Sınır Piyasa Ekonomileri
Huang vd. (2008)	GSYH, Sermaye Stoğu, İşgücü, GSYH Deflatörü	GMM	82 Ülke

Lee ve Chang (2008)	GSYH	Panel Eşbütünleşme, FMOLS, Panel Nedensellik	Asya Ülkeleri
Öztürk vd., (2010)	GSYH	Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik, FMOLS ve Dinamik EKK	Düşük gelirlili, alt orta ve üst orta gelirlili ülkeler
Mehrara (2007)	GSYH	Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik	Petrol İhraç Eden Ülkeler
Çoban ve Topçu (2013)	Enerji Fiyatları, Finansal Gelişme, GSYH	GMM	AB ülkeleri
Mahedevan ve Asafu-Adjaye (2007)	GSYH	Panel Eşbütünleşme ve PHata Düzeltme Modeli	Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler
Abidin vd., (2015)	Doğrudan Yabancı Yatırım, Finansal Gelişme ve Ticaret	Panel Veri Analizi	Seçilmiş Asya Ülkeleri
Bakırtaş ve Akpolat, (2018)	Kentleşme, Büyüme, Sermaye kullanımı, Ticari Açıklık	ARDL ve Hata Düzeltme Modeli	Malezya

Literatür bir bütün olarak incelendiğinde enerji tüketimini belirleyen/etkileyen faktörlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri değişmektedir. Bu durum ülkelerin içerisinde bulunduğu koşullar ve uygulanan analiz farklılıkları ile irtibatlandırılmalıdır. Ülkelerin kendilerine özgü koşulları dikkate alınarak sonuçlar değerlendirilmeli ve politika önerileri geliştirilmelidir.

### 3. Değişkenler, Yöntem ve Bulgular

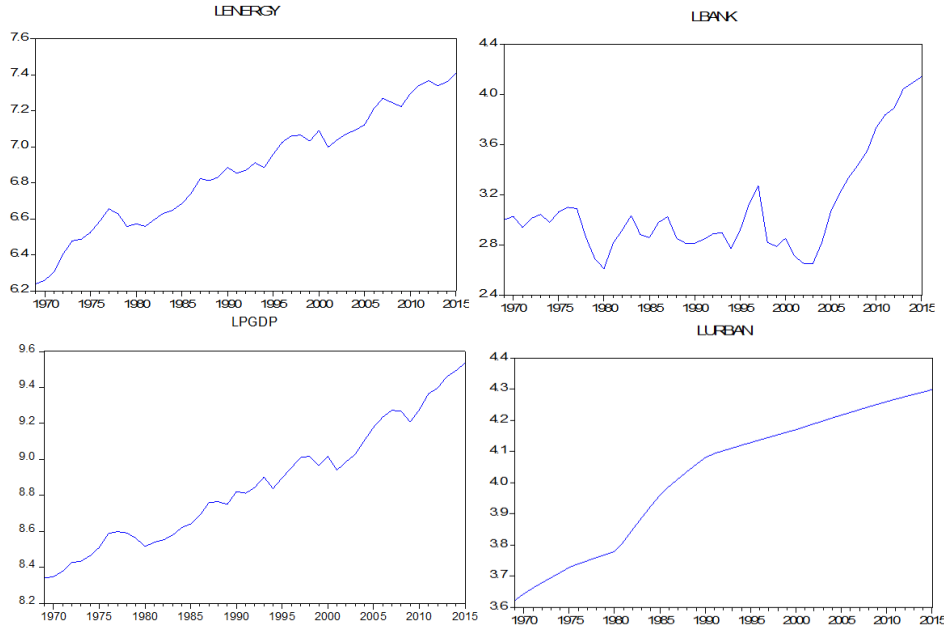
Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde iktisadi büyüme, kentleşme ve finansal gelişmenin enerji tüketimi üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda 1969-2015 dönemi yıllık verileri ile analiz gerçekleştirilmektedir. Değişkenlere ait veriler Dünya Bankası Veri Tabanından sağlanmıştır. Verilerin analizinde aşağıdaki model kullanılmaktadır:

$$Lenergy = \alpha_0 Lpgdp_t + \alpha_1 Lurban_t + \alpha_2 Lbank_t + e_t \quad (1)$$

Modelde *Lenergy* değişkeni bağımlı değişken olup kişi başı enerji tüketimini göstermektedir. *Lpgdp*, kişi başı GSYH değerini, *Lurban* değişkeni toplam nüfus

içindeki kent nüfusunu; *Lbank* ise finansal gelişme göstergesi olarak bankaların özel sektöre verdiği kredilerin GSYH içindeki oranını temsil etmektedir. Tüm değişkenlerin doğal logaritmik hali alınıp analize dahil edilmiştir.  $\alpha$  sembolü bağımsız değişkenlerin katsayılarını gösterirken,  $e_t$  ise hata terimine işaret etmektedir.  $t$  indisi ise modelde kullanılan değişkenlerin zaman serisi olduğunu ifade etmekte ve  $t=1969, 1970, \dots, 2015$  şeklindedir.

Şekil 1’de analizde kullanılan değişkenlere ait zaman serisi grafikleri görülmektedir.



Şekil 1: Değişkenlere ait Zaman Serisi Grafikleri

Zaman serisi analizinde değişkenler arasında bir ilişkinin var olup olmadığı, varsa ilişkinin yönünün ne olacağı ile ilgili analizi belirlemeden önce durağanlık analizlerinin yapılması gerekmektedir. Değişkenlere ait grafikler incelendiğinde serilerde kırılma olduğu görülmektedir. Bu sebeple değişkenlere uygulanacak durağanlık analizlerinde yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testleri tercih edilmektedir, Tablo 3’de öncelikle değişkenlerin grafikleri akabinde de enerji tüketimi, GSYH, kentleşme ve finansal gelişmeye ait birim kök test sonuçları verilmektedir. Test yapılırken, kırılma tipi olarak “innovation outlier”, kırılma tarihinin belirlenmesinde ise sabit ve trende birlikte incelendiği için maksimum F istatistik değeri, uygun gecikme uzunluğunu belirlemek için ise  $t$  bilgi kriterinden yararlanılmıştır. Bu testin sıfır hipotezi serinin birim köklü olduğunu ifade ederken, alternatif hipotezi ise serilerde birim kök olmadığını yani serinin durağan olduğunu göstermektedir. Ayrıca, bu test yardımıyla serilerdeki kırılma tarihi de tespit edilmiş olmaktadır. Birim kök test sonuçlarına göre iki değişken seviyede durağanken; iki

değişken de %5 istatistiksel anlamlılık düzeyinde birinci farkları alındığında durağanlaşmaktadır.

**Tablo 3:** Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Değişken	Hesaplanan t-istatistik	%5 kritik değer	Kırılma
<i>Lenergy</i>	-4.568389	-5.175710	2000
<i>Lpgdp</i>	-4.590020	-5.175710	2000
<i>Lbank</i>	-5.669098*	-5.175710	2000
<i>Lurban</i>	-5.809951*	-5.175710	1996
$\Delta Lenergy$	-6.746058*	-5.175710	-
$\Delta Lgdp$	-6.908239*	-5.175710	-
$\Delta Lbank$	-	-	-
$\Delta Lurban$	-	-	-

\*%5 anlamlılık düzeyinde durağandır. Sabitli-Trendli Model için birim kök analizi yapılmıştır.

Bağımlı değişken olan enerji tüketimi değişkeni birinci farkında durağandır. Bağımsız değişkenlerden olan Kişi başı GSYH değişkeni seviyede durağan değilken birinci farkı alındığında durağanlaşmaktadır. Bununla birlikte diğer bağımsız değişkenlerden olan kentleşme oranı ve finansal gelişme değişkenleri seviye değerlerinde durağandır. Bağımlı ve bağımsız değişkenlerin durağanlıklarının analiz edilmesi ile birlikte değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için Geçikmesi Dağıtılmış Otoregresif Modeline (ARDL) dayalı sınır testi kullanılmaktadır.

ARDL modeli eşbütünleşme analizlerinde değişkenlerin bütünüünün birinci farkında durağan yani I(1) olma zorunluluğunu ortadan kaldırmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişkenlerin sırasıyla I(1) - I(0) olması durumunda da eşbütünleşme analizine imkan veren ARDL modelleri bağımlı ve bağımsız değişkenlerin gecikmelerinin aynı modelde eşanlı analize dahil edilmesine olanak vermektedir.

(2) nolu modelde ARDL modeline ilişkin, değişkenler kullanılarak oluşturulan eşitlik görülmektedir. Modelde yer alan  $\beta$ 'lar bağımsız değişkenlerin katsayı matrisini göstermektedir. k,l,m ve n ise değişkenlerin alabileceği farklı gecikme sayılarını göstermektedir. i gecikme sayısını gösterirken;  $e_t$  ise bu modelin artık terimini ifade etmektedir. Modeldeki gecikme sayıları Akaike Bilgi Kriteri (AIC) yardımıyla belirlenmiştir.

$$Lenergy_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} Lenergy_{t-i} + \sum_{i=0}^l \beta_{2i} Lpgdp_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} Lurban_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4i} Lbank_{t-i} + e_t \quad (2)$$

Akaike Bilgi Kriteri (AIC) yardımıyla ARDL(1,1,1,0) modelinin uygun model olduğu tespit edilmiştir. Bu yapıya sahip olan ARDL modelinde herhangi istatistiki hatanın olup olmadığını incelemek için model spesifikasyon testleri yapılmıştır. Tablo 4’de yer alan sonuçlara bakıldığında ARDL (1,1,1,0) modelinde otokorelasyon, değişen varyans sorunları ile karşılaşılmamış, hata terimlerinin de normal dağıldığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte modelin fonksiyonel biçiminde herhangi bir problemin söz konusu olmadığı görülmektedir. Spesifikasyon testlerine ait tüm testlerin sıfır hipotezleri yokluk üzerine kurulmakta ve testlerden elde edilen test istatistiklerine ait olasılık değerlerinin de anlamlılık düzeyini gösteren %5 gibi değerlerden büyük olduğu görülmektedir. Bu durumda sıfır hipotezleri reddedilmemektedir.

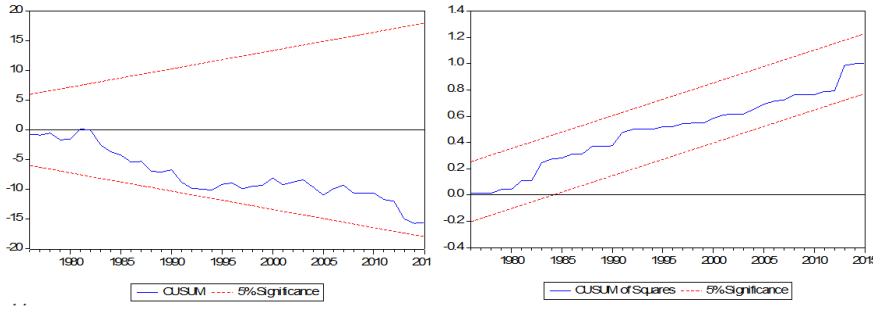
**Tablo 4:** ARDL (1,1,1,0) Model Tahmini

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik	Olasılık
<i>Lenergy(-1)</i>	0.626515	0.097146	6.449242	0.0000
<i>Lpgdp</i>	0.659452	0.110952	5.943573	0.0000
<i>Lpgdp(-1)</i>	-0.466317	0.122942	-3.792973	0.0005
<i>Lurban</i>	-0.327045	0.472173	-0.692637	0.4925
<i>Lurban(-1)</i>	0.534741	0.484133	1.104534	0.2760
<i>Lbank</i>	0.010653	0.014125	0.754196	0.4551

**Tanımlayıcı İstatistikler**

Test	Hesaplanan İstatistik	Olasılık
Breusch-Godfrey Otokorelasyon	1.358	0.269
Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans	1.144	0.355
Jarque-Bera Normalilik	0.352	0.838
Ramsey	0.591	0.557

ARDL(1,1,1,0) modelinden elde edilen katsayıların istikrarlılığının testi ise CUSUM ve CUSUMQ ile sınımlanmıştır. Katsayı istikrarlılığı, incelenen dönemin alt dönemlerinde de elde edilen eğim katsayılarının değişmediğini ifade etmektedir. ARDL (1,1,1,0) modelinde de %5 anlamlılık seviyesinde katsayıların incelenen dönem için istikrarlı olduğu görülmektedir.



Şekil 2: ARDL Modeli Katsayı İstikrarlılığı Test Sonuçları

ARDL modelinin belirlenmesinden sonra sınır testinde kullanılacak eşitliğin oluşturulması gerekmektedir. (3) nolu model sınır testinin uygulandığı eşitliği göstermektedir.

$$\begin{aligned} \Delta Lenergy_t = & \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta Lenergy_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^l \beta_{2i} \Delta Lpgdp_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta Lurban_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4i} \Delta Lbank_{t-i} + \beta_5 Lenergy_{t-i} \\ & + \beta_6 Lpgdp_{t-i} + \beta_7 Lurban_{t-1} + \beta_8 Lbank_{t-1} + e_{1t} \quad (3) \end{aligned}$$

(3) nolu eşitlik yardımıyla izleyen hipotezler test edilmektedir:

$H_0: \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_8 = 0$  (değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur),

$H_1: En az bir \beta \neq 0$  (değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır).

Yapılan kısıt testi sonucunda Wald F istatistiği elde edilir. Hesaplanan Wald F istatistik değeri Pesaran, Shin and Smith (2001, s.300) çalışmasından alınan alt sınır I(0) ve üst sınır I(1) değerleriyle mukayese edilmektedir. Eğer hesaplanan Wald F istatistik değeri I(1) üst sınır kritik değerinden büyükse  $H_0$  reddedilmekte, yani değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı kabul edilmektedir.

**Tablo 5:** ARDL Sınır Testi Sonuçları

k	F istatistiği	%5 Kritik Değerler	
		I(0)	I(1)
3	3.95	2.45	3.63

Tablo 5' e göre kişi başı GSYH, kentleşme ve finansal gelişmenin enerji tüketimini etkilediği sonucu doğrulanmaktadır. Yani değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişkini varlığı tespit edilmiştir.

Hata düzeltme mekanizmasının işlerliği (4) nolu model yardımıyla test edilmektedir.

$$\Delta Lenergy_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta Lenergy_{t-i} + \sum_{i=0}^l \beta_{2i} \Delta Lpgdp_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta Lurban_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4i} \Delta Lbank_{t-i} + \beta_5 ecm_{t-1} + e_{2t} \quad (4)$$

Tablo 6'daki sonuçlar dikkate alındığında *ecm* yani Hata düzeltme katsayısının istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. *ecm(-1)*'ye ait katsayının hem de 0 ile -1 arasında olması uzun dönem denge değerine tekdüze yakınsaması anlamına gelmektedir. -0.36 değerinde olan bu katsayı Enerji tüketimi katsayısında kısa dönemde ortaya çıkan değişmelerin uzun dönem için her yıl % 0.36 civarında düzeltildiği yani yaklaşık 3 dönemde dengeye geldiğini göstermektedir.

**Tablo 6:** Kısa Dönem ve Uzun Dönem Katsayıları

Kısa Dönem Katsayıları ve Hata Düzeltme Modeli				
Değişken	Katsayı	Standart		
		Hata	t-istatistik	Olasılık
$\Delta Lpgdp$	0.624*	0.105	5.925	0.0000
$\Delta Lurban$	-0.298	0.311	-0.958	0.3438
$\Delta Lbank$	0.033	0.033	0.992	0.3269
<i>ecm(-1)</i>	-0.369*	0.089	-4.115	0.0002
Uzun Dönem Katsayıları				
Değişken	Katsayı	Standart		
		Hata	t-istatistik	Olasılık
<i>Lpgdp</i>	0.517*	0.067	7.622	0.0000
<i>Lurban</i>	0.556*	0.136	4.087	0.0002
<i>Lbank</i>	0.028	0.036	0.781	0.4394

\*% 1 anlamlılık düzeyine göre anlamlılığı ifade etmektedir.

Kısa ve uzun dönem analiz sonuçları incelendiğinde, kısa dönemde sadece GSYH değişkeninin Enerji tüketimi üzerinde anlamlı olduğu görülmektedir finansal gelişme ve kentleşme oranının enerji tüketimi üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Buna karşılık uzun dönemde kentleşme ve GSYH'nın enerji tüketimi üzerinde olumlu ve birbirine yakın bir etkisi söz konusudur. Finansal gelişmenin ise enerji tüketimi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

## SONUÇ

Türkiye’de 1969-2015 dönemine ait GSYH, kentleşme ve finansal gelişme ile enerji tüketimi değişkenlerinin kullanıldığı bu çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı ARDL modeline dayalı sınır testiyle tespit edilmiştir. Sınır testi sonuçlarına göre GSYH, kentleşme ve finansal gelişmenin birlikte uzun dönemde enerji tüketimini etkilediği yani aralarında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bulgular, literatürde ağırlıklı olarak ortaya konulan kentleşme ve büyümenin enerji tüketimi üzerindeki pozitif etkisi olduğu çalışmaları doğrulamaktadır. Ancak kısa dönemde sadece GSYH’nin enerji tüketimini pozitif etkilediği, diğer değişkenlerin kısa dönem etkilerinin istatistiki olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Uzun dönemde ise hem büyümenin hem de kentleşmenin enerji tüketimine pozitif etkileri bulunmaktadır.

Yine elde edilen bulgulara göre finansal gelişmenin enerji tüketimine olan etkisinin kısa ve uzun dönemde pozitif işaretli ancak istatistiki olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Bu bulgu Sadorsky (2011)’ye ait olan “Sınır Piyasaları” için yapılan analiz sonuçları ile örtüşmektedir. Finansal gelişim için Türkiye ekonomisinde sermaye piyasası gelişiminin dışlanması ve bankacılık gelişimi verisinin ve bu kapsamda da özel sektöre verilen kredilere ait verilerin kullanılması da bu sonuç üzerinde etkili olduğu düşünülebilir.

Finansal gelişimin sadece nicelik olarak değil nitelik olarak da finans sektörünün gelişimini ifade etmesi dikkate alındığında; finansal derinliğin sınırlı olması bankacılık sisteminin gelişiminin ekonomik büyümeye dolayısıyla da enerji talebine katkısını sınırlı tutmaktadır. Bu bağlamda finansal sistemde derinliğin sağlanması ile daha modern ve daha az enerji tüketen teknolojilere ulaşılabilmesi ve sonuç olarak daha az enerji tüketimi hedeflenmelidir. Politika yapıcıların enerji ithalatçısı konumunda olan Türkiye’nin finansal gelişme ile bir taraftan ekonomik büyümeye ulaşmada diğer taraftan finans-enerji çerçevesinde “verimlilik etkisi” kanalıyla enerji tüketiminde tasarruf sağlayabileceği hususunu dikkate almalıdır.

## KAYNAKÇA

Abidin, I. S. Z., Haseeb, M., Azam, M., & Islam, R. (2015). Foreign direct investment, financial Development, international trade and energy consumption: Panel data evidence from selected ASEAN Countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(3), 841-850.

Akpolat, A. G., & ALTINTAŞ, N. (2013). Enerji Tüketimi İle Reel Gsyih Arasındaki Eşbütünleşme Ve Nedensellik İlişkisi: 1961-2010 Dönemi. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8(2), 115-127.



- Ali, H. S., Yusop, Z. B., & Hook, L. S. (2015). Financial development and energy consumption nexus in Nigeria: An application of autoregressive distributed lag bound testing approach. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(3), 816-821.
- Bakirtas, T., & Akpolat, A. G. (2018). The relationship between energy consumption, urbanization, and economic growth in new emerging-market countries. *Energy*, 147, 110-121.
- Chtioui, S. (2012). Does economic growth and financial development spur energy consumption in Tunisia?. *Journal of Economics and International Finance*, 4(4), 150-158.
- Çoban, S., & Topcu, M. (2013). The nexus between financial development and energy consumption in the EU: A dynamic panel data analysis. *Energy Economics*, 39, 81-88.
- Huang, B. N., Hwang, M. J., & Yang, C. W. (2008). Causal relationship between energy consumption and GDP growth revisited: a dynamic panel data approach. *Ecological economics*, 67(1), 41-54.
- Islam, F., Shahbaz, M., Ahmed, A. U., & Alam, M. M. (2013). Financial development and energy consumption nexus in Malaysia: a multivariate time series analysis. *Economic Modelling*, 30, 435-441.
- Kakar, Z. K., Khilji, B. A., & Khan, M. J. (2011). Financial development and energy consumption: Empirical evidence from Pakistan. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 2(6), 469.
- Komal, R., & Abbas, F. (2015). Linking financial development, economic growth and energy consumption in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 211-220.
- Lee, C. C., & Chang, C. P. (2008). Energy consumption and economic growth in Asian economies: a more comprehensive analysis using panel data. *Resource and energy Economics*, 30(1), 50-65.
- Li, K., & Lin, B. (2015). Impacts of urbanization and industrialization on energy consumption/CO<sub>2</sub> emissions: does the level of development matter?. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 1107-1122.
- Liu, Y. (2009). Exploring the relationship between urbanization and energy consumption in China using ARDL (autoregressive distributed lag) and FDM (factor decomposition model). *Energy*, 34(11), 1846-1854.
- Mahadevan, R., & Asafu-Adjaye, J. (2007). Energy consumption, economic growth and prices: A reassessment using panel VECM for developed and developing countries. *Energy policy*, 35(4), 2481-2490.
- Mehrara, M. (2007). Energy consumption and economic growth: the case of oil exporting countries. *Energy policy*, 35(5), 2939-2945.

- Odhiambo, N. M. (2009). Energy consumption and economic growth nexus in Tanzania: An ARDL bounds testing approach. *Energy policy*, 37(2), 617-622.
- Ozcan, B. (2013). The nexus between carbon emissions, energy consumption and economic growth in Middle East countries: a panel data analysis. *Energy Policy*, 62, 1138-1147.
- Ozturk, I., Aslan, A., & Kalyoncu, H. (2010). Energy consumption and economic growth relationship: Evidence from panel data for low and middle income countries. *Energy Policy*, 38(8), 4422-4428.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of applied econometrics*, 16(3), 289-326.
- Sadorsky, P. (2011). The impact of financial development on energy consumption in emerging economies. *Energy policy*, 38(5), 2528-2535.
- Sadorsky, P. (2011). Financial development and energy consumption in Central and Eastern European frontier economies. *Energy policy*, 39(2), 999-1006.
- Shahbaz, M., Hye, Q. M. A., Tiwari, A. K., & Leitão, N. C. (2013). Economic growth, energy consumption, financial development, international trade and CO2 emissions in Indonesia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 109-121.
- Shahbaz, M., & Lean, H. H. (2012). Does financial development increase energy consumption? The role of industrialization and urbanization in Tunisia. *Energy policy*, 40, 473-479.
- Shahbaz, M., Loganathan, N., Sbia, R., & Afza, T. (2015). The effect of urbanization, affluence and trade openness on energy consumption: A time series analysis in Malaysia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 47, 683-693.
- Sbia, R., Shahbaz, M., & Hamdi, H. (2014). A contribution of foreign direct investment, clean energy, trade openness, carbon emissions and economic growth to energy demand in UAE. *Economic modelling*, 36, 191-197.
- Tang, C. F., & Tan, B. W. (2014). The linkages among energy consumption, economic growth, relative price, foreign direct investment, and financial development in Malaysia. *Quality & Quantity*, 48(2), 781-797.

## ULUSLARARASI GÖÇMEN HAVALELERİNİN GELİR EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ

**Dr. Ayfer Özyılmaz**

Gümüşhane Üniversitesi, [ozyilmazayfer@gmail.com](mailto:ozyilmazayfer@gmail.com)

**Prof. Dr. Yüksel Bayraktar**

İstanbul Üniversitesi, [ybayraktar@istanbul.edu.tr](mailto:ybayraktar@istanbul.edu.tr)

**Prof. Dr. Metin Toprak**

İstanbul Üniversitesi, [metin.toprak@istanbul.edu.tr](mailto:metin.toprak@istanbul.edu.tr)

### Özet

*Göçmen havaleleri, gelişmekte olan ülkelerde önemli bir finansman kaynağı olup, ekonomik büyüme, yoksulluk, yatırım ve tüketim harcamaları, işgücü piyasaları ve gelir eşitsizlikleri olmak üzere söz konusu ülke ekonomilerini birçok yönden etkilemektedir. Bu çalışmada, 1984-2015 döneminde Türkiye’de uluslararası göç sonrası gelir transferlerinin gelir eşitsizlikleri üzerindeki etkisi ARDL sınır testi ile araştırılmaktadır. Bağımlı değişken olarak Gini endeksi kullanılmış ve modelde bağımsız değişken olarak göçmen havaleleri, ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar yer almıştır. Analiz bulgularına göre, göçmen havaleleri uzun dönemde gelir eşitsizliklerini artırmaktadır.*

**Anahtar Kelimeler:** *Göçmen havaleleri, işçi dövizleri, gelir dağılımı, gelir eşitsizliği, ARDL*

### IMPACT OF INTERNATIONAL REMITTANCE ON INCOME INEQUALITY: AN EMPIRICAL ANALYSIS ON TURKEY

#### Abstract

*Remittances are an important source of financing in developing countries and affect the economies in many ways including economic growth, poverty, investment and consumption expenditures, labor markets, and income inequalities. the impact of remittances on income inequality has been tested in Turkey for the period of 1984-2015 by using cointegration technique (ARDL). Gini index was used as the dependent variable and immigrant transfers, economic growth, and foreign direct investments were used as independent variables in the model. According to the analysis findings, migrant transfers increase income inequalities in the long term.*

**Keywords:** *Remittances, income distribution, income inequality, ARDL*

## 1. Giriş

Uluslararası göçmen havaleleri, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda önemli bir dış finansman kaynağı olarak görülmektedir. Son yıllarda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından sonra en önemli döviz kaynağı olan havaleler, söz konusu ülke ekonomilerinde giderek artan bir öneme sahiptir (Ebeke ve Goff, 2009; Adams, 2006). Özellikle sanayileşmiş ülkelerin yaşlanan nüfusuyla birlikte artan işgücü talebi sonucunda, havaleler kritik önemini korumaya devam etmektedir (Koechlin ve Leon, 2007).

Dünya Bankasının 2019 yılı göç ve göçmen havalelerine yönelik raporuna göre, düşük ve orta gelirli ülkelerde resmi kalkınma yardımlarının üç katından fazla olan havalelerden 2018 yılında doğrudan yabancı yatırımlara yakın gelirler elde edilmiştir. Rapora göre, düşük ve orta gelirli ülkelerde 2018 yılında 2017'ye göre % 9,6 artarak 529 milyar dolara varan havalelerin 2019 yılında 550 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Bunun yanı sıra tüm bölgelerde artış eğilimine giren havaleler, özellikle Güney Asya (%12,3) Avrupa ve Orta Asya'da (%11,2) önemli bir artış göstermiştir (World Bank, 2019).

Söz konusu rapora göre, 2018 yılında en fazla göçmen havalesi kabul eden ülkeler sırası ile Hindistan, Çin, Meksika, Filipinler, Mısır, Nijerya, Pakistan, Vietnam, Bangladeş ve Ukrayna'dır. Havalelerin GSYİH içerisindeki payı en yüksek ülkeler ise sırasıyla Tonga, Kırgızistan, Tacikistan, Haiti, Nepal, El Salvador, Honduras, Komorlar, Batı Şeria ve Gazze ile Samoa'dır. 2017 yılında havale çıkışlarının olduğu ülkeler arasında 68 milyar dolar ile ABD ilk sırada yer alırken, Birleşik Arap Emirlikleri 44 milyar dolar ile ikinci, Suudi Arabistan 36 milyar dolar ile üçüncü sırada yer almıştır (World Bank, 2019).

Kırsal hane halkına ek gelir sağlayan havaleler (Guest 1998; Taylor ve Wyatt, 1996;) bir yandan yoksulluğu azaltırken (Bouoiyour ve Miftah, 2014; Acharya ve Gonzalez, 2012; Nguyen, vd. 2009; Catrinescu, 2008; Du vd. 2005) diğer yandan tüketim harcamalarını artırmakta (Bang vd., 2018) ve böylece ekonomide çarpan etkisine yol açan bu durum ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir (Feeny vd. 2014; Wondimagegnhu, Beneberu. A., 2012). Ödemeler bilançosu açıklarının kapatılması ve döviz açığını azaltmasının (Straubhaar ve Vâdean, 2006) yanı sıra risk yayma stratejilerinin bir parçası olan havaleler, özellikle ekonomik ve politik krizlerle sık sık karşı karşıya kalan ülkelerde sigorta işlevi görmektedir (Kóczán ve Loyola, 2018; Airola, 2007; Kapur, 2003; De la Briere vd., 2002). Finansal sistemi de olumlu etkileyen havaleler, bu yolla ülke kalkınmasına katkı sağlamaktadır (Mundaca, 2009; Aggarwal vd. 2005).

Özel eğitim olanağın yanı sıra düzenli gelir kaynağı olması durumunda okullaşma üzerinde pozitif etkiye sahip olan havaleler (Kifle, 2007; Edwards ve Ureta, 2003) özellikle yoksul kesimin eğitim harcamalarına katkı sağlamak yoluyla beşeri sermaye stokunu artırmaktadır. Ancak negatif anlamda değerlendirildiğinde, hane halkına ek

gelir sağlayan havaleler işgücü piyasasına katılım oranlarının düşmesine yol açabilmekte (Catrinescu vd. 2009; Chami vd. 2005) ve uzun vadede bu hanelerin havalelere bağımlı olmasına neden olabilmektedir (Osaki, 2003). Diğer bir ifadeyle sosyal bir dayanışmanın ürünü olarak ortaya çıkan göçmen havaleleri, tıpkı işsizlik sigortasında olduğu gibi bazı kesimlerin çalışma arzusunun gerilemesine yol açarak emek piyasasına katılımı düşürebilmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde göçlerin ve göçmen havalelerin artan önemine karşın göçmen kabul eden ülkelerin daha çok vasıflı işgücünü tercih etmesi çok yoksul kesime dezavantaj sağlamakta; bu da göçlerden daha çok üst ve orta gelir düzeyine sahip bireylerin faydalanmasına yol açmaktadır. Göçmen kabul koşullarının yanı sıra yüksek göç maliyetleri, düşük gelirli hanelerin göçmen havalelerinin yol açtığı refahtan yoksun kalmalarına neden olmaktadır. Bu aşamada ön plana çıkan destekleyici unsur ise göçmen ağlarıdır. Buna göre göç maliyetlerinin yüksek olmasına bağlı olarak orta ve üst gelir düzeyine sahip haneler göç edebilmekte; ancak zamanla genişleyen ağlar sonucunda azalan parasal maliyetler ve bilgiye erişim kolaylığı, düşük gelirli bireylerin de göç edebilmesine olanak sağlamaktadır. Böylece göç ve göçmen havalelerinin ekonomi üzerindeki pozitif etkisi toplumun geneline yayılmaktadır (McKenzie ve Rapoport, 2004; Docquier ve Rapoport, 2003; Stark et al., 1986).

Göçmen havalelerin gelir eşitsizliği üzerindeki belirleyici rolüne karşın Türkiye’de bu konuda henüz yeterli düzeyde çalışma yapılmamıştır. Bu çalışmada 1984-2015 yılları arasında uluslararası göçmen havalelerinin gelir eşitsizliği üzerine etkisi ARDL sınır testi yaklaşımı ile ele alınmaktadır. Dört bölümden oluşan çalışmanın giriş kısmını izleyen ikinci bölümünde literatür ele alınmış; üçüncü bölümde model ve ekonometrik yönteme yer verilirken dördüncü bölümde çalışmanın ampirik bulguları ortaya konmuştur.

## **2. Literatür**

Literatürde Göçmen havalelerinin gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerine yönelik birçok çalışma bulunmakta ve söz konusu havalelerin nihai etkisi, göç veren ülke koşulları, göçmen nitelikleri, göçmenlerin gelir düzeyleri, beyin göçleri, havale tutarları ve harcama dağılımları ile göç ağları başta olmak üzere birçok değişkene bağlı olarak farklılık göstermektedir (Vacaflores, 2018; Ebeke ve Goff, 2009; Osili, 2007; Koechlin and Leon, 2007; Adams, 2004).

Göçlerin eşitsizlikleri ne yönde değiştirdiği havalelerin nasıl kullanıldığı ile yakından ilişkilidir. Havalelerin özellikle yoksul kesim tarafından yatırım harcamalarında kullanılması durumunda eşitsizlikler azalırken hane halkının bu geliri sadece tüketim harcamalarında kullanması ve havalelere bağımlı olması durumunda eşitsizlikler artmaktadır. Öte yandan göç edenlerin daha çok alt ve orta gelir düzeyine sahip hanelerden oluşması durumunda eşitsizlikler azalırken, göç maliyetlerine bağlı olarak sadece orta ve üst gelir düzeyine sahip bireylerin göç edebilmesi ve zengin hanelere

transfer edilen gelirin daha yüksek olması durumunda eşitsizlikler artmaktadır (Dağdemir vd., 2018; Bang vd., 2016; Wang, 2014).

Adams vd. (2008) havalelerin en yoksul kesim ile orta sınıf arasında gelir eşitsizliğini artırdığını öne sürmektedir. Bu durumu orta sınıfın havaleleri verimli yatırımlarda kullanmasına rağmen çok yoksul kesimin temel ihtiyaçlara yönelik kullanmasına ve bundan dolayı bu hanelerde çalışma eğiliminin azalmasına dayandırmaktadır. Kimi çalışmalarda ise, göçmen ağıları ön plana çıkmakta ve aktarım mekanizması olarak da ağlar sonucunda azalan maliyetlerin yoksul hanelere göç olanağı sunması vurgulanmaktadır. Havaleler ve gelir eşitsizliği arasında “*Ters U*” ilişkisi olduğunu öne süren bu yaklaşımda, göçün ilk aşamalarında gelir eşitsizlikleri artarken göç maliyetlerinin azalmasıyla eşitsizlikler azalmaktadır (Koechlin ve Leon, 2007; Stark vd., 1986).

Göçmen havaleleri ve gelir eşitsizliğine yönelik literatür incelendiğinde, Docquier ve Rapoport (2003) ile Shen vd. (2010) göç veren hanelerde, Ebeke ve Goff (2009) gelişmekte olan 80 ülkede, Koechlin ve Leon (2007) 78 ülkede, , McKenzie Rapoport (2004) Meksika’da, Stark vd. (1986) Meksika’da göçmen havaleleri ve eşitsizlik arasında ters U ilişkisi olduğunu öne sürmektedirler. Buna göre, göçlerin ilk aşamalarında havaleler eşitsizlikleri artırmakta; ancak zamanla göç maliyetlerinin azalmasıyla çok yoksul kesimin de göç edebilmesine bağlı olarak eşitsizlikler azalma eğilimine girmektedir.

Vacaflares (2018) 18 Latin Amerika ülkesinde, Kóczán ve Loyola (2018) Meksika’da, Dağdemir vd. (2018) Afyonkarahisar’ın Emirdağ ilçesinde, Agwu vd. (2017) Senegal’de, Akobeng (2016) Sahra Altı Afrika ülkelerinde, Bang vd. (2016) Kenya’da, Gubert vd. (2010) Mali’de, , Poprzenovic (2007) Hırvatistan’da, Acosta vd (2007) Latin Amerika ve Karayipler’de uluslararası havalelerin gelir eşitsizliğini azalttığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Wang (2014) Çin’de, Bouoiyour ve Miftah (2014) Fas’ın güney kırsalında, , Acharya ve Leon-Gonzalez (2012) Nepal’de, Anyanwu (2011) Kuzey Afrika ve Sahra Altı Afrika ülkelerinde, Adams vd.(2008) Gana’da, Taylor vd. (2005) kırsal Meksika’da, Barham ve Boucher (1998) kırsal Nikaragua’da, Adams (1989) Mısır’da, Milanovic (1987) Yugoslavya’da havalelerin gelir eşitsizliğini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Buna karşın Beyene (2014) Etiyopya’da, Yang ve Martinez (2005) Filipinler’de, Adams (1998) Pakistan’da havalelerin eşitsizlik üzerinde önemli bir etkisine rastlamamışlardır.

### **3. Model ve Yöntem**

#### **3.1. Model**

Türkiye’de 1984-2015 döneminde uluslararası göçmen havaleleri ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki ARDL sınır testi yaklaşımı ile ortaya konmaktadır. Modelde,

bağımlı değişken olarak gelir eşitsizliğinin göstergesi olan Gini katsayısı yer alırken bağımsız değişken olarak göçmen havalelerinin yanı sıra gelir eşitsizlikleri üzerinde etkili olan ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlara (DYY) yer verilmiştir. Söz konusu model şu şekildedir:

$$LGN_t = \beta_0 + \beta_1 LGH_t + \beta_2 BY_t + \beta_3 DYY_t + u_t \quad (3.1)$$

Modelde LGN Gini katsayısını, LGH, ABD doları cinsinden göçmen havalelerini, büyüme oranını gösteren BY değişkeni GSYİH'nın bir önceki yıla göre değişimini, DYY doğrudan yabancı yatırımların GSYİH içerisindeki payını göstermektedir. L ise, değişkenlerin logaritmik dönüşümünü ifade etmektedir.

Türkiye'de Gini değerin 2002 yılından sonra hesaplanmaya başlanmasından dolayı University of Texas Inequality Project'in (UTIP) hesaplamış olduğu veri seti kullanılmıştır. Eksik olan 2001 yılı verisi için Dumlu ve Aydın'ın çalışmasından yararlanılmıştır. 2015 sonrasında UTIP verileri olmadığından söz konusu değişkenlerin TÜİK ve UTIP'te farklılık göstermesine bağlı olarak güvenilir sonuçlar elde edebilmek için tek seriden yararlanılmış ve çalışmada 2015 yılına kadar olan seriler kullanılmıştır. Göçmen havaleleri için Merkez Bankası Tarafından yayınlanan Ödemeler Dengesi İstatistiklerinde yer alan İşçi Gelirlerinden yararlanılmış; büyüme oranı verisi için TÜİK istatistiklerinden, DYY için Dünya Bankası veri tabanından yararlanılmıştır.

### 3.2. Yöntem

Bu çalışmada, küçük gözlemlerli çalışmalarda diğer analizlere göre daha etkin sonuçlar vermesinden dolayı Peseran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi tercih edilmiştir. ARDL, tüm serilerin I(0) veya I(1) olmasını gerektirmeyip kimi serilerin I(0) kimilerinin I(1) olduğu durumlarda da kullanılabilir (Peseran, Shin ve Smith, 2001). Çalışmada söz konusu değişkenlerle oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir:

$$\Delta LGN_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^q \beta_{1i} \Delta LGN_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{2i} \Delta LGH_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{3i} \Delta BY_{t-i} +$$

(3.2)

$$\sum_{i=0}^q \beta_{4i} \Delta DYY_{t-i} + \beta_5 LGN_{t-1} + \beta_6 LGH_{t-1} + \beta_7 BY_{t-1} + \beta_8 DYY_{t-1} + u_t$$

Denklemdaki  $\Delta$ , değişkenlerin birinci farkını göstermektedir. Sınır testi uygulanırken öncelikle bilgi kriterleri çerçevesinde gecikme uzunlukları belirlenmektedir. Gecikme uzunlukları belirlendikten sonra sınır testine yer verilmekte; elde edilen test istatistikleri alt ve üst sınır değerleri ile karşılaştırılmaktadır. Hesaplanan F istatistik değerinin üst sınır değerinden büyük olması durumunda seride eşbütünleşme olmadığını gösteren  $H_0$  hipotez red edilmekte; dolayısıyla değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Pesaran, Shin ve Smith, 2001). Modelin kısa dönem ilişkileri Hata düzeltme modeli ile açıklanmaktadır. Hata Düzeltme Modeli aşağıdaki denklemde tanımlanmıştır.

$$\Delta LGN_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^q \beta_{1i} \Delta LGN_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{2i} \Delta LGH_{t-i} + \sum_{i=0}^q \delta_{3i} \Delta BY_{t-i} + \sum_{i=0}^q \delta_{4i} \Delta DYY_{t-i} + \omega ECM_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3.3)$$

#### 4. Ampirik Sonuçlar

##### 4.1. Birim Kök Testi sonuçları

Çalışmada ARDL sınır testi yaklaşımına geçilmeden önce serilerin durağanlığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu çerçevede (Augmented Dickey–Fuller), PP (Phillips Perron) ve KPSS (KwiatkowskiPhillips-Schmidt-Shin) testlerine yer verilmiştir. ADF ve PP birim kök testlerinde hipotezler:

$H_0$  : Seri durağan değildir (birim kök içermektedir)

$H_1$  : Seri durağandır (birim kök içermemektedir)

şeklinde. KPSS birim kök testinde ise hipotezler ADF ve PP testinden farklı olarak aşağıdaki gibidir:

$H_0$  : Seri durağandır (birim kök içermemektedir)

$H_1$  : Seri durağan değildir (birim kök içermektedir)

ADF, Phillips-Perron, KPSS Birim kök testlerine ait bulgular Tablo 4.1’de yer almaktadır.



**Tablo 4.1:** ADF, Phillips-Perron, KPSS Birim kök testi sonuçları

Birim Kök Testleri	ADF			Phillips-Perron			KPSS			
	Düzye		Birinci Fark	Düzye		Birinci Fark	Düzye		Birinci Fark	
Değişkenler	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	
LGN	-0,965	-3,078	-3,736*	-1,350	-0,820	-3,859*	0,190*	0,190*	0,441**	
LGH	-0,707	-2,924	-2,903***	-0,863	-1,740	-4,460*	0,425**	0,136**	0,187*	
BY	-5,976*	-4,436*	-3,633**	-6,437*	-6,920*	-19,369*	0,114*	0,094*	0,054*	
DYY	-1,669	-3,161	-2,940***	-1,468	-2,201	-7,535*	0,561*	0,093*	0,500*	
Kritik Değerler	%1	-3,661	-4,394	-3,670	-3,661	-4,284	-3,670	0,739	0,216	0,739
	%5	-2,960	-3,612	-2,963	-2,960	-3,562	-2,963	0,463	0,146	0,463
	%10	-2,619	-3,243	-2,621	-2,619	-3,215	-2,621	0,347	0,119	0,347

Not: \*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %1, %5, % 10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

ADF ve PP birim kök testlerine göre göçmen havaleleri ve DYY düzeyde birim kök içermekte olup birinci dereceden farkı alındığında sırasıyla %10 ve %1 anlamlılık düzeyinde durağan hale gelmektedir. Ekonomik büyüme değişkenin % 1 anlamlılık seviyesinde düzeyde durağan olup birim kök barındırmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede çalışmada göçmen havaleleri ve DYY yatırımların I(1), ekonomik büyümenin I(0) olmasından dolayı farklı durağanlık düzeylerine sahip değişkenler ile analizi mümkün kılan ARDL tercih edilmiştir.

#### 4.2. ARDL (Autoregressive Distributed Lag) Eşbütünleşme Sonuçları

Birim kök testi sonuçlarına göre serilerin kimileri I(0) kimileri ise I(1)'dir. Serilerin eşbütünleşme dereceleri farklı olduğundan dolayı Pesaran vd. (2001)'nin eş bütünleşme testine yer verilmiştir. Azami gecikme uzunluğu dört yıl olarak belirlenmiştir. AIC bilgi kriteri kullanılarak gerçekleştirilen tahminde ARDL (4, 0, 1, 0) modeli elde edilmiş olup sınır testi sonuçları Tablo 4.2'de gösterilmektedir.

**Tablo 4.2:** Sınır Testi

<b>F-istatistiği</b>	5,086926	
<b>k</b>	3	
<b>Kritik Değerler</b>	<b>I(0) Bound</b>	<b>I(1) Bound</b>
10%	2,37	3,2
5%	2,79	3,67
2.5%	3,15	4,08
1%	3,65	4,66

Tablo-4.2'ye bakıldığında, sınır testi sonuçlarına göre F istatistiği, alt ve üst sınır değerlerinden daha büyük olduğundan dolayı eş bütünleşmenin olmadığını ifade

eden  $H_0$  hipotezi reddedilmekte dolayısıyla modelde eş bütünleşmenin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Modelin uzun dönem ilişkisini gösteren analiz sonuçları Tablo-4.3’de yer almaktadır.

**Tablo-4.3:** ARDL (4, 0, 1, 0) Uzun Dönem Dengesi

<b>Bağımlı Değişken: LGN</b>				
<b>Değişkenler</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>T-İstatistiği</b>	<b>p-değeri</b>
LGH	0,0611	0,0203	3,0043	0,0073
BY	-0,0093	0,0037	-2,5276	0,0205
DDY	0,0020	0,0014	1,4370	0,1670
C	3,4332	0,1588	21,6135	0,0000

ARDL (4, 0, 1, 0) modeli uzun dönem tahmin sonuçlarına göre, göçmen havaleleri ile gelir eşitsizliği arasında uzun dönemde %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki bulunmaktadır. Buna göre diğer değişkenler sabitken uzun dönemde göçmen havalelerindeki %1’lik artış Giniyi % 0,061 artırmaktadır. Diğer bir deyişle, Gininin göçmen havaleleri esnekliği 0,061’dir. Büyüme ve Gini arasındaki uzun dönemli ilişki %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatiftir; tahmin edilen model sonuçları diğer değişkenler sabitken uzun dönemde büyüme oranındaki %1 puanlık artışın Giniyi %0,9 azalttığını göstermektedir. DYY ve Gini katsayısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 4.4.’de ARDL (4, 0, 1, 0) modeline ilişkin tanısal (diyagnostik) testlerin yer aldığı tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Buna göre, modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu bulunmazken modelin fonksiyonel kalıbı doğru kurulmuş olup hata terimi normal dağılım göstermektedir. Öte yandan Hata Düzeltme Terimi 0,27 olup %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Tahmin edilen modele göre kısa dönemde gerçekleşen sapmaların yaklaşık %27’si birinci yılın sonunda düzeltilmektedir.

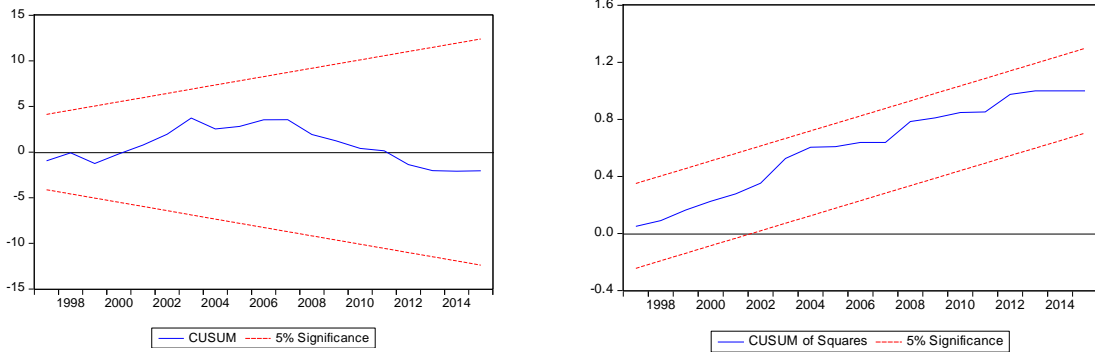
**Tablo 4.4:** Hata Düzeltme Modelinin Sonuçları

<b>Bağımlı Değişken: LGIN</b>				
<b>Optimum Gecikme Uzunluğu (4, 0, 1, 0)</b>				
<b>Değişkenler</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>t-rasyosu</b>	<b>p-değeri</b>
D(LGN(-1))	-0,0730	0,1389	-0,5257	0,6051
D(LGN(-2))	0,2268	0,1303	1,7397	0,0981
D(LGN(-3))	0,3113	0,1334	2,3333	0,0308
D(LGH)	0,0072	0,0070	1,0271	0,3172
D(BY)	-0,0010	0,0003	-3,4366	0,0028

D(DYY)	0,0009	0,0003	2,6390	0,0162
<b>Hata Düzeltme Terimi (-1)</b>	-0,2715	0,0442	-6,1312	0,0000
<b>Kısa Dönemli Model İçin Tanımsal (Diyagnostik) Testler</b>				
	Test istatistiği		p-değeri	
<b><math>R^2</math></b>	0,6466			
<b>Düzeltilmiş <math>R^2</math></b>	0,4978			
<b>Durbin-Watson İstatistiği</b>	1,7467			
<b>F İstatistiği</b>	4,3456		0,0040	
<b>Breusch-Godfrey LM</b>	0,0183		0,8938	
<b>Ramsey Testi</b>	0,9168		0,3713	
<b>Jargue-Bera Normallik Testi</b>	0,3283		0,8485	
<b>Breusch-Pagan Testi</b>	0,7474		0,6506	
<b>ARCH (-1)</b>	0,6984		0,4112	

Model parametrelerinin istikrarlı olup olmadığını belirlemek için kullanılan CUSUM ve CUSUMSQ Şekil-4.1’de yer almaktadır. Buna göre, eğriler güven aralığı içerisinde bulunmakta ve sıfır değerini kesmemektedir. Bu nedenle CUSUM ve CUSUMSQ grafikleri söz konusu model parametrelerinin istikrarlı olduğunu göstermektedir.

**Şekil-4.1: CUSUM ve CUSUMSQ Grafikleri**



## Sonuç

Gelişmiş ülkelerin yaşlanan nüfusuna ve sanayileşme sürecine bağlı olarak devam eden iş gücü talebi, gelişmekte olan ülkelerde göçlerin önemli bir gelir kaynağı olmasına yol açmaktadır. Ülke ekonomilerinde birçok makro ekonomik göstereyi etkileyen göçmen havaleleri, gelir eşitsizliklerini farklı kanallarla etkilemektedir. Göçmen havaleleri bir yandan göç maliyetlerine bağlı olarak çok yoksul kesimin göç edememesi sonucunda eşitsizlikleri artırırken, diğer yandan yoksul hanelerin refahını daha fazla etkileyerek eşitsizlikleri azaltabilmektedir.

Bu çalışmada, 1984-2015 döneminde Türkiye’de uluslararası göç sonrası gelir transferlerinin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi ARDL sınır testi ile ortaya konmuştur. Göçmen havalelerinin yanı sıra ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımların yer aldığı model bulgularına göre, göçmen havaleleri, uzun dönemde gelir eşitsizliklerini artırmaktadır. Bu sonuçların elde edilmesinde, Adams vd. (2008) vurguladığı gibi, havalelerin en yoksul kesim ile orta sınıf arasında gelir farklılıklarını artırması belirleyici rol oynamaktadır. Bunun yanı sıra ekonomik büyüme uzun dönemde gelir eşitsizliklerini azaltırken, DYY istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu sonuçların elde edilmesinde, göçmen havalelerinin GSYİH içerisinde payının düşük düzeyde olması, ilişkiler ağı sonucunda benzer gelir düzeyine sahip hanelerin göç etmesine karşın çok yoksul kesimin göç maliyetlerini karşılayamaması sonucunda havalelerden yoksun kalması ve beşeri sermaye göçleri önemli bir rol oynamaktadır.

## Kaynakça

- Acharya, C. P., & Leon-Gonzalez, R. (2012). “The Impact of Remittance on Poverty and Inequality: A Micro-Simulation Study for Nepal”, **National Graduate Institute for Policy Studies Discussion Paper**, No. 11-26
- Acosta, P., P. Fajnzylber and J. H. Lopez. 2007. “The Impact of Remittances on Poverty and Human Capital: Evidence from Latin American Household Surveys”, **World Bank Policy Research Working Paper**, No. 4247
- Acosta, P; C. Calderon; P. Fajnzylber; and H. Lopez. 2008. “What is the Impact of International Remittances on Poverty and Inequality in Latin America?.” **World Development**, 36(1), 89–114.
- Adams, R. (1989). “Worker Remittances and Inequality in Rural Egypt”, **Economic Development and Cultural Change**, 38(1), 45-71.
- Adams, R. H, Jr. 1998. “Remittances, Investment, and Rural Asset Accumulation in Pakistan”, **Economic Development and Cultural Change**, 47(1), 155-173.
- Adams, R. H. (2006). “International Remittances and the Household: Analysis and Review of Global Evidence”, **Journal of African Economies**, 15(2), 396-425.

- Adams, R. H. J. (2004). "Remittances and Poverty in Guatemala", **World Bank Policy Research Working Paper**, No. 3418,
- Adams, R. H. et al. (2008). "Remittances, Inequality and Poverty: Evidence from Rural Mexico", *Research and Policy Perspectives on Internal and International Migration*, 101–130.
- Adams, R., Cuecuecha, A., Page, J. (2008). "The impact of Remittances on Poverty and Inequality in Ghana", **World Bank Policy Research Working Paper**, No. 4732
- Aggarwal, R., Demirguc-Kunt, A. and Martinez Peria M. S. (2005). "Do Remittances Promote Financial Development? Evidence from a Panel of Developing Countries." **World Bank Policy Research Working Paper**, No. 3957
- Agwu, G. A., Yuni, D. N., and Anochiwa, L. (2018). "Do Remittances Improve Income Inequality? An Instrumental Variable Quantile Analysis of the Senegalese Case", **International Migration**, 56(1), 146-166.
- Airola, J. (2007). "The Use of Remittance Income in Mexico", **International Migration Review**, 41(4), 850-859.
- Akcan, A. T. (2019). "Türkiye’de Yatırım ve Askeri Harcamalarının Ekonomik Büyümeye Etkisi: 1982-2017 ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", **Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi**, 15(2), 359-369.
- Akobeng, E. (2016). "Out of Inequality and Poverty: Evidence for the Effectiveness of Remittances in Sub-Saharan Africa", **The Quarterly Review of Economics and Finance**, 60, 207-223.
- Bang, J. T., Mitra, A., and Wunnava, P. V. (2016). "Do Remittances Improve Income Inequality? An Instrumental Variable Quantile Analysis of the Kenyan Case", **Economic Modelling**, 58, 394-402.
- Bang, J. T., Mitra, A., and Wunnava, P. V. (2018). "Hollowing Out the Middle? Remittances and Income Inequality in Nigeria", **IZA Discussion Paper**, No. 11438
- Barham B., Boucher S. (1998). "Migration Remittances and Inequality: Estimating the Net Effect of Migration on Income Distribution", **Journal of Development Economics**, 55, 307-331.
- Bayir, M. (2019). "Rusya'nın Türkiye'ye Yönelik Turizm Talebi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", **Yönetim ve Ekonomi**, 26(1), 239-261.
- Beyene, B. M. (2014). "The effects of International Remittances on Poverty and Inequality in Ethiopia", **The Journal of Development Studies**, 50(10), 1380-1396.
- Bouoiyour, J., and Miftah, A. (2014). "The effects of Remittances on Poverty and Inequality: Evidence from Rural Southern Morocco", **MPRA Working Paper**, No. 55686

- Catrinescu, N., Leon-Ledesma, M., Piracha, M., and Quillin, B. (2009). "Remittances, Institutions, and Economic Growth", **World Development**, 37(1), 81-92.
- Chami, R., Fullenkamp, C., Jahjah, S. (2005). "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", **IMF Staff Papers**, 52(1), 55–81.
- Clement, M., (201). "Remittances and Expenditure Patterns in Tajikistan: A Propensity Score Matching Analysis", **Asian Development Review**, 28(2), 58–87.
- Dağdemir, Ö., Kartal, Z., Tinas, R., and Gürbüz, H. (2018). "The Impact of Migration on Poverty and Income Distribution in a Rural Region in Turkey", **Remittances Review**, 3(2), 151-176.
- De la Briere, B., Sadoulet, E., De Janvry, A., and Lambert, S. (2002). "The Roles of Destination, Gender, and Household Composition in Explaining Remittances: An Analysis for the Dominican Sierra", **Journal of Development Economics**, 68(2), 309-328.
- Docquier, F. and Rapoport, H. (2003) "Remittances and Inequality: A Dynamic Migration Model", **IZA Working Paper**, No. 808.
- Du, Y., Park, A., and Wang, S. (2005). "Migration and Rural Poverty in China", **Journal of Comparative Economics**, 33(4), 688-709.
- Dumlu, U., Aydin, O. (2008). "Ekonometrik Modellerle Türkiye için 2006 Yılı Gini Katsayısı Tahmini", **Ege Academic Review**, 8(1), 373-393.
- Ebeke, C. H., and Le Goff, M. (2011). "Why Migrants' Remittances Reduce Income Inequality in some Countries and not in Others?", **Document De Travail De La Serie**, No. 19
- Edwards, A. C., and Ureta, M. (2003). "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", **Journal of Development Economics**, 72(2), 429-461.
- Feeny, S., Iamsiraroj, S., and McGillivray, M. (2014). "Remittances and Economic Growth: Larger Impacts in Smaller Countries?", **The journal of Development Studies**, 50(8), 1055-1066.
- Gubert, F., Lassourd, T., and Mesplé-Somps, S. (2010). "Do Remittances Affect Poverty and Inequality? Evidence from Mali", **DIAL Working Paper**, DT/2010/08
- Guest, P. (1998), "Assessing the Consequences of Internal Migration: Methodological Issues and a Case Study on Thailand Based on Longitudinal Survey Data", **Migration, Urbanization and Development: New Directions and Issues**, Richard Bilsborrow, (ed.), UNFPA, New York.
- Kapur, D. (2003). "Remittances: The New Development Mantra?", United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Kifle, T. (2007). "Do Remittances Encourage Investment in Education? Evidence from Eritrea", **GEFAME Journal of African Studies**, 4(1).

- Kóczán, Z., Loyola, F. (2018). How Do Migration and Remittances Affect Inequality? A Case Study of Mexico”, **IMF Working Paper**, No. 18/136
- Koechlin, V., and Leon, G. (2007). “International Remittances and Income Inequality: An Empirical Investigation”, **Journal of Economic Policy Reform**, 10(2), 123-141.
- McKenzie, D. and Rapoport, H. (2004). “Network Effects and the Dynamics of Migration and Inequality: Theory and Evidence from Mexico”, **BREAD Working Paper**, No. 63
- Milanovic, B. (1987). “Remittances and Income Distribution”, **Journal of Economic Studies**, 14(5), 24-37.
- Mundaca, B. G. (2009). “Remittances, Financial Market Development and Economic Growth: The Case of Latin America and the Caribbean”, **Review of Development Economics**, 13(2), 288-303.
- Catrinescu, N. et al. (2009). “Remittances, Institutions, and Economic Growth”, **World Development**, 37(1), 2009,81-92
- Nguyen, C., Berg, V. . and Lensink, R. (2009). “The Impact of International Remittances on Income, Work Efforts, Poverty and Inequality: Evidence from Vietnam”, **MPRA Paper**, No. 50313,
- Osaki, K. (2003). “Migrant Remittances in Thailand: Economic Necessity or Social Norm?”, **Journal of Population Research**, 20(2), 203-222.
- Osili, U. O. (2007). “Remittances and Savings from International Migration: Theory and Evidence Using a Matched Sample”, **Journal of development Economics**, 83(2), 446-465.
- Pesaran, M. H., Y. Shin, R. J. Smith. (2001). “Bound Testing Approaches of The Analysis of Long Run Relationship”, **Journal of Applied Econometrics**, 16(3), 289-326.
- Poprzenovic, A. (2007). **Remittances and Income Inequality in Croatia**, Lund University School of Economics and Management, Master’s Thesis, Sweden.
- Shen, I. L., Docquier, F., and Rapoport, H. (2010). “Remittances and Inequality: A Dynamic Migration Model”, **The Journal of Economic Inequality**, 8(2), 197-220.
- Stark, O., Taylor, J. E., and Yitzhaki, S. (1986). “Remittances and Inequality”, **The Economic Journal**, 96(383), 722-740.
- Straubhaar, T., and Vâdean, F. P. (2006). “International Migrant Remittances and their Role in Development”, **International Migration Outlook**, OECD
- Taylor, John E. Mora, J. Adams, R.H., López-Feldman, A.J. (2005), Remittances, Inequality and Poverty: Evidence from Rural Mexico”, Erişim: 20 Kasım 2019, <http://essays.ssrc.org/acrossborders/wp-content/uploads/2009/08/ch6.pdf>

Vacaflares, D. E. (2018).” Are Remittances Helping Lower Poverty and Inequality Levels in Latin America?”, **The Quarterly Review of Economics and Finance**, 68, 254-265.

Wang, X. (2014). Migration, Remittances, Poverty and Inequality in China: A Counterfactual Analysis, GATE Lyon Saint-Etienne Research Center of Universit Lumire Lyon.

Wondimagegnhu, B.A. (2012). “Economic Impact of Rural-Urban Migration on Income and Poverty of Migrant Sending Rural Households: With Evidence from Southern Ethiopia”, Doctoral Dissertation, Ruhr University of Bochum.

World Bank (2019). **Migration and Remittances**, Recent Developments and Outlook, Migration and Development Brief, No. 31.

Yang, D., Martinez, C. (2005). “Remittances and Poverty in Migrants’ Home Areas: Evidence from the Philippines”, International Migration, Remittances and the Brain Drain Washington DC, World Bank, No. 81-121.



## YATIRIMLARDA VERGİSEL TEŞVİKLER: GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ DEĞERLENDİRMESİ ŞIRNAK İLİ ÖRNEĞİ

Filiz EKİNCİ<sup>1</sup>

Gözde KOCA<sup>2</sup>

Şemsettin YÜCE<sup>3</sup>

### Özet

*Türkiye'de, ekonomik büyüme ve kalkınmayı hızlandırmak için bazı faaliyetler teşvik kapsamına alınmıştır. Şırnak ili, bulunduğu yatırım teşvik bölgesi itibari ile büyük ölçüde yatırım teşvikleri alan bir bölgede yer almaktadır. Bu çalışmanın amacı, Şırnak ilinde faaliyette bulunan firmaların geçmişte ve şimdi yürürlükte olan teşviklerden ne kadar yararlandıkları, Şırnak'ta bulunan firmaların teşviklere bakış açılarını ve teşviklerden yararlandıktan sonra firmaların davranışlarında ne gibi değişiklikler olduğunu tespit etmektir. Araştırma kapsamında 146 firma olup, hazırlanan anketler direkt olarak görüşme neticesinde yanıtlanmıştır. Verilerin analizinde SPSS 23.0 programı kullanılmıştır. Araştırmanın sonucunda firmaların çoğunlukla istihdam ve ihracat teşviklerinden yararlandıkları tespit edilmiş olup, ilgili teşvikleri daha çok pazarlama ve nitelikli işgücünde kullandıkları ortaya konulmuştur. Firmaların, teşviklerden yararlandıktan sonra personel sayısında, karlılığında, ihracat hacminde, nitelikli işgücü sayısında, satışlarında ve toplam borçlarında olumlu gelişmeler yarattığı görülmüştür.*

**Anahtar Kelimeler:** Yatırım, Teşvikler, Yatırım Teşvikleri, Bölgesel kalkınma

### TAX INCENTIVES IN INVESTMENTS: EVALUATION OF SOUTHEAST ANATOLIA SIRNAK PROVINCE

#### Abstract

*In Turkey, in order to accelerate the economic growth and development certain fields of activity has been taken into the scope of incentives. Şırnak province, which is the place of application of the study, is also located in a region that receives investment incentives to a large extent. The aim of this study is to determine how much the companies operating in Şırnak province have benefited from the incentives in force in the past and now and the perspectives of the firms on incentives and what changes in the behavior of the firms after benefiting from the incentives. There are 146 companies with in the scope of the research and the questionnaires were answered directly during the interview by the authorized employee of the firms. The SPSS 23.0 program was used in the analysis of data. As a result of the research, It can be observed that the companies that participated in there search mostly benefited from labour and export incentives and they used the incentives in marketing and skilled labour. After the companies took the incentives, there was positive improvements in personel number, profitability, export volume, skilled labour number, sales and total debt.*

**Keywords:** Investment, incentives, investment incentives, Regional development.

<sup>1</sup> Doç. Dr. Filiz EKİNCİ, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, filiz.ekinci@bilecik.edu.tr.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üye. Gözde KOCA, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, gozde.koca@bilecik.edu.tr

<sup>3</sup> Yük. Lis. Öğr. Şemsettin YÜCE, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, semsettn.yuce73@gmail.com

## 1. Giriş

Çağımızda, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasında ticaret ve yatırımların önemi büyüktür. Bundan dolayı ülkeler, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra artmaya başlayan, evrende var olan ticaretten ve üretimden daha fazla pay alabilmek için devamlı olarak bir rekabet içerisine girmiştir. Bu gerekçeyle devletler iktisadi kalkınma ve büyümeyi gerçekleştirmek, tasarruf ve yatırımlarını artırmak için ekonomik ve mali yapılarını bu doğrultuda yapılandırmaktadır.

İktisadi büyüme ve ilerleme hedefleri doğrultusunda, ülke genelinde yıllarca hayata geçirilmiş özendirme ve desteklemeler zaman zaman yeniden dizayn edilmiştir. Ayrıca bu teşviklerde artış olduğu belirtilmiştir. Dünyada küreselleşmenin ortaya çıkardığı rekabet ve ekonomik krizler karşısında hükümetler ilgili gelişmelere bağlı olarak aldıkları ekonomik önlemleri artırmış, teşviklerin uygulama alanlarını genişletmiş ve buna ilişkin olarak teşvik ve destek unsurlarının da kapsamı geniş tutularak yatırımcılara destekleri artırmıştır.

Türkiye coğrafyasında karşılaştığımız sıkıntılar arasında en dikkat çeken, bölgelerin gelişmişlik düzeylerinin birbiriyle eşit olmayışı ve bölgeler arasındaki gelişim farklılıklarıdır. Türkiye'nin bütün bölgelerinde ilerleme gayretine karşın, bölgelerin eşitsizliği katlanarak devam etmiştir. Türkiye, bölgelerin birbiriyle eşit olmayışı ve gelişim farklılıklarını azaltmak için, bölgelerin gelişimine katkı sunacak birçok gelişme araçlarını(Bölgesel kalkınma planları, kırsal kalkınma planı, organize sanayi bölgeleri vb.) kullanmıştır. Bölgelerin kalkınmasında ki en önemli aracın "teşvikler politikası" olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca ilerleme kat edememiş, yöreler için "Kalkınmada Öncelikli Yöreler (KÖY) Politikası" ile kalkınma amaçlanmıştır. Bu politika ilk olarak 1968 senesinde yürürlükte olması ve uygulanmasına rağmen bölgelerarasındaki eşitsizliğin azaltılmasında başarı sağlayamamıştır.

1980 senesinin son demlerine değin gelişme ve ilerleme amacına devlet öncelik vermişse de, kesintisiz olarak süren büyüme ve genişleme politikası benimsemenin açmış olduğu sorunlar misyonda, özel kesimin çoğunluğuyla ilerlemesi gerektiği görüşüne varılmıştır. Günümüzde devletler, ekonomilerini zenginleştirmek için hazırladıkları planlarda uzun vadeli olarak sermaye birikimine katkı sunmayı amaçlarken; öte yandan devletin yönlendirici işlevi gereğiyle, özel kesime de birtakım hedef koymuştur. Bu hedeflerin amaçlarına ulaşabilmesi için de belirli ekonomik aktarım mekanizmaları geliştirilmiş, kurumsal ve hukuki olanaklar sağlanmıştır. Bu noktadan hareketle devletin ekonomideki payının artırılması yerine, kamu olanaklarının kullanılarak özel sektörün ekonomideki payının artırılmasında teşvik politikası oldukça sık başvurulan bir çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır.

Vergi teşvik politikaları, teşvik politikaları içinde stratejik bir paya sahip olduğu için her daim başvurulan politikalar arasında yer almaktadır. Devlet kamu ile ilgili

giderlerinde gereken para ve kredileri temin etmek için hukuki cebirle karşılıksız olarak aldığı vergilerin gelirini belirli şekil ve usullerle almaktan vazgeçmiştir. Böylece mevduat hacminde artışın olması, mevduat bileşeni üzerinde olumlu etki etmesi, istihdamda sıkıntıların giderilmesi, dövizdeki gelirlerin artması ve bölgeler arası eşitsizliğin sona erdirilmesi amacıyla yatırımlarda sağlanan kazancın arttırılması, işletmelerin gelişebilmesi için gereken para ve kredileri sağlayarak özel kesimin mevduatlarına katkı sağlamayı amaçlamıştır.

Bu çalışmada da teşviklerin Şırnak ili bölgesinde bulunan firmaların faaliyetlerinde yarattığı değişiklikleri ve etkileri araştırılmaktadır. 2012 Yeni Teşvik Sisteminde 6. bölgede yer alan Şırnak ilinde ticaret sanayi odalarına bağlı 146 firma ile anket çalışması yapılmıştır. Veri değerlendirmesinde SPSS 23.0 programı kullanılmıştır.

## 2. Literatür Özeti

Bu çalışmanın konusu yatırımlarda vergisel teşviklerin Şırnak ilinde bulunan firmalara katkılarını ve faaliyetlerinde ne gibi değişiklikler yarattığını belirlemektir. Bu çalışma bu konuda Şırnak bölgesinde yapılan ilk çalışma olmasından dolayı diğer çalışmalardan farkını ortaya koymaktadır. Literatürde de teşviklere ilişkin çeşitli çalışmalar bulunmaktadır.

Karaçay-Çakmak ve Erden (2004), çalışmalarında bölgesel düzeyde ele alınan üç önemli destekleme politikasının bölgelerin imalat sanayi yatırımları üzerindeki etkisini ortaya çıkarmayı amaçlanmış ve böylece bölgesel kalkınmada devletin rolü ampirik olarak incelenmiştir. Elde edilen verilere göre bölgesel düzeyde kamu ile özel kesim arasında tamamlayıcı bir etki olmadığı sonucuna varılmıştır. Fakat kamu yatırım ve teşviklerinin bazı az gelişmiş bölgelerde özel yatırımlar üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bölgeler arasındaki dengesizlikleri gidermek ve bölgelerin gelişimi için devlete aktif görevler düştüğünü belirtmişlerdir.

Ay (2005), çalışmasında 1980-2003 yılları arasındaki yatırım teşvikleri, toplam sabit sermaye yatırımları, milli gelir, ithalat ve hazine bonosu faiz oranı verilerini kullanmıştır. Bu veriler regresyon analizi ile araştırılmış, bunun sonucunda yatırım teşvikleri toplam sabit sermaye yatırımlarını olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır. Yatırım teşviklerinde yaşanan %1'lük bir değişme, sermaye yatırımlarını %1,04 yükselmesine neden olmaktadır.

Akan ve Arslan (2008), çalışmalarında yatırım teşviklerinin sektör bazında istihdamı nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Çalışmada 1980-2006 yıllarına ait teşvik yatırımları ile istihdam verileri ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda yatırım teşviklerinin artmasına bağlı olarak istihdamda olumlu yönde arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Gernivd.(2015), çalışmalarında, 26 Düzey, 2 bölge ve 81 ilin 2004-2012 yıllarındaki verilerini ele alarak yakınsama analizi yapmışlardır. Yatırım teşviklerinin bölgesel düzeyde gelir dağılımına olumlu etki etmediği sonucuna ulaşılmıştır.

Özkök (2009), çalışmasında 7 coğrafi bölgenin 1980-2006 yıllarına ait teşvik miktarları ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla ele alınarak regresyon analizi yapmıştır. Gelişmiş bölgelere verilen teşvik miktarları gelişmemiş bölgelere nazaran Türkiye'nin Gayri Safi Yurt İçi Hasılası arasında anlamlı ilişki bulmuştur.

Gülmez ve Yalman (2010), çalışmalarında Sivas ilinde bulunan 38 KOBİ ile yüz yüze anket yöntemi kullanarak Ki-Kare Testi yapmışlardır. Yatırım teşviklerinin firmaları oldukça olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Yavuz (2010), çalışmasında Türkiye'de 1980-2008 yılları arasında hazine müsteşarlığı kaynaklı yatırım ve istihdam verileri kullanmıştır. Çalışmada istihdam ve teşvik arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Yavan (2011), çalışmasında 81 ili kapsayan veri seti kullanılarak regresyon analizi ile yapmıştır. Teşviklerin yerel ve bölgesel düzeyde ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yarattığı bununla birlikte teşviklerin bölgede gelir üzerinde olumlu etki yarattığı sonucuna varmıştır.

Çiftçi ve Koç (2013), çalışmalarında dört bölgenin 1980-2011 aralığında verilen teşvik belgeli 85000 adet yatırımın istihdama etkisini veri zarflama analizi ile hesaplamıştır. Yatırım teşviklerinin istihdam ile ilişkisi 1980 ve 2010'lu yıllarda olumlu bulunurken, 1990 ve 2000'li yıllarda ise daha az etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır.

Erge (2014), çalışmasında yatırım teşvik bölgeleri arasından 1. bölgede Ankara, 2. bölgede Kayseri 4. bölgede Kırıkkale ve 5. bölgede Çankırı illeri ele almıştır. 4. ve 5. bölgede yer alan iki il, en önemli sorunun alt yapı sorunu olduklarını belirtmiştir. Ayrıca 1. bölgenin çevresinde olan vatandaşlar Ankara'ya iş, eğitim ve sosyal ihtiyaçlarını karşılamak için gittikleri durumda rekabet ortamını azalttığı tespit edilmiştir.

Selim vd. (2014), çalışmalarında 2001-2012 yılları arasında 81 ilde uygulanan yatırım teşvik belgeleri adedi, sabit yatırım tutarları ve istihdam verileri kullanmışlardır. Yatırım teşvikleri ve sabit yatırımların istihdamı desteklediği sonucuna varılmıştır. Ayrıca yatırım teşviklerine daha fazla önem verilmesi gerektiği üzerinde durulmuştur.

Sevinç vd. (2016), çalışmalarında 26 alt bölgeyi ve 2004-2012 yıllarını kapsamaktadır. Türkiye'deki bölgesel teşvik uygulamalarının yetersiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Recepoğlu ve Değer (2016), çalışmalarında 26 bölge için panel veri eşbütünleşme ve nedensellik analizleri yapmışlardır. Çalışmada az gelişmiş bölgeler için teşviklerin kısa dönemde zayıf büyüme etkilerine yol açmasına rağmen, uzun dönemde bu bölgelerin ekonomik kalkınmalarına daha fazla katkı sağladığı sonucuna varılmıştır.

Öz ve Buyrukoğlu (2017), çalışmalarında yatırım teşvikleri ile bazı makro ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 1980 ile 2012 yılları ele alınarak değerlendirilmiştir. Buna göre Yatırım teşvikleri ile büyüme ve teşvik kapsamında sağlanan istihdam arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir.

### **3. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı**

Günümüzde işletmelerin faaliyetlerini sürdürmeleri için sermaye ihtiyaçlarını karşılamak zorundadırlar. Sermaye ihtiyacını karşılamak için tüm girdi, süreç ve çıktı faktörlerinin iyileştirilmesi ve bu sürece etki eden faktörlerin etkinleştirilmesi gerekmektedir. Bunun için bu sürece etki eden tüm faktörlerin iyileştirilmesi, etkin ve olumlu sonuçlar alınmasına neden olacaktır. Bu doğrultuda devletin sağladığı teşvikler firmalar için büyük bir önem arz etmektedir. Teşvikler, bir işletme için gerekli faiz desteği, SGK işçi primi desteği ve KDV iadesi gibi imkânlardan yararlanma maliyetlerini azaltma veya sermaye ihtiyaçlarını karşılama yolu ile katlandıkları borç miktarının bir kısmından kurtulma imkanı sağlamaktadır.

Bu araştırmada, altıncı bölgede bulunan Şırnak ili işletmelerinin üzerinde teşviklerin etkilerini incelenmiştir. Araştırma, Şırnak iline bağlı il ve ilçelerinde faaliyette bulunan ve devlet tarafından sağlanan teşviklerden yararlanan firmalara yönelik olarak Şırnak ili sınırlarında gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda ön araştırma yapılarak 146 firma ile KOSGEB, İŞKUR v.b kurumlar tarafından verilen desteklerden yararlanıp yararlanmadığı bakılmaksızın anket çalışması yapılmıştır. Çalışmanın anket sorularının oluşturulmasında Gülmez ve Yalman (2010), Erge (2014) ve Küçükoğlu (2005) çalışmalarından yararlanılarak hazırlanmıştır.

Bu çalışmada toplanan verilerin analizi SPSS 23.0 paket programı kullanılarak bilgisayar ortamında yapılmıştır. Güvenirliğin analizinde Cronbach'sAlpha değeri 0.848 bulunmuştur. Bu değer 0.8 ile 1 arasında değer alması, ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

### **4. Bulgular ve Tartışmalar**

Bölgelerin kalkınmaları için en büyük göstergelerden biri bölgede bulunan firmaların büyüklüğü olarak gösterilebilir. Nitekim bölgede ne kadar büyük ve ne kadar fazla firma buluyorsa istihdam ile ilgili sorunlarında o kadar azalması beklenmektedir. Araştırmaya katılan işletmelerin hukuki yapıları ise Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1:** İşletmelerin Hukuki Yapılarının Frekans Dağılımı

Hukuki Yapı	N	%
Limited Şirketi	99	67.8
Anonim Şirketi	5	3.4
Şahıs Şirketi	42	28.8
Toplam	146	100.0

Tablo 1' e göre araştırmaya katılan işletmeler, hukuki yapısı açısından incelendiğinde; şirketlerin %67.8'i limited şirketi, %28.8 şahıs şirketi ve %3.4'ü anonim şirkettir. Bu oranlardan da anlaşıldığı gibi araştırmaya katılan işletmelerin arasında en fazla orana sahip hukuki yapı limited şirketlerdir. Yapılan anket çalışmasında işletmelerin hukuki yapılarının, faaliyet süreleri karşılaştırılması ise Tablo 2' de verilmiştir.

**Tablo 2:** İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Faaliyet Süreleri Frekans Dağılımı

Hukuki Yapı	İşletmelerin faaliyet süresi				Toplam
	1'den az	1-5 yıl	5-10 yıl	10 yıldan fazla	
Limited Şirket	1	31	34	33	99
	33.3%	60.8%	63.0%	86.8%	67.8%
Anonim Şirket	0	1	3	1	5
	0.0%	2.0%	5.6%	2.6%	3.4%
Şahıs Şirket	2	19	17	4	42
	66.7%	37.3%	31.5%	10.5%	28.8%
Toplam	3	51	54	38	146
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Araştırmaya katılan firmaların hukuki yapısı ile faaliyet sürelerini karşılaştırıldığı zaman limited şirket sahibinin faaliyet süreleri değişiklik arz etmektedir. Limited şirket arasından 1 firma 1 yıldan az, 31 firma 1-5 yıl arasında, 34 firma 5-10 yıl arasında ve 33 firmada 10 yıldan daha fazla süredir faaliyettedir. Anonim şirketlere bakıldığında en fazla 3 firma 5-10 yıl arasında, şahıs şirketlerinde ise en fazla 19 firma 1-5 yıl arasında faaliyet göstermektedir. İşletmelerin hukuki yapısı ve ne kadar personel çalıştırdıkları Tablo 3' de verilmiştir.

**Tablo 3: İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Personel Sayısı Frekans Dağılımı**

İşletmelerin hukuki yapısı	Personel Sayısı					Toplam
	1-10	11-20	21-51	51-100	100'den fazla	
Limited Şirket	30 66.7%	30 71.4%	26 63.4%	11 73.3%	2 66.7%	99 67.8%
Anonim Şirket	0 0.0%	1 2.4%	0 0.0%	3 20.0%	1 33.3%	5 3.4%
Şahıs Şirket	15 33.3%	11 26.2%	15 36.6%	1 6.7%	0 0.0%	42 28.8%
Toplam	45 100.0%	42 100.0%	41 100.0%	15 100.0%	3 100.0%	146 100.0%

Tablo 3'e göre teşvikten yararlanan firmaların çalıştırdığı personel sayısı incelendiğinde; %67.8 oranla limited şirketleri birinci sırada yer almaktadır. Buna takiben şahıs şirketleri %28.8 oranla ikinci en çok personel çalıştıran firmalardır. En son sırada ise anonim şirketleri yer almaktadır. Firmaların yararlandığı teşvik türleri ise Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4: İşletmelerin Yararlandığı Teşvikler**

Yararlanılan Teşvikler	Yanıtlar	
	N	%
Yatırım	15	11.2%
Girişimcilik	17	12.7%
Tarım ve Hayvancılık	4	3.0%
İhracat	34	25.4%
İstihdam	54	40.3%
Kobi Destekleri	10	7.5%
Toplam	134	100.0%

Tablo 4'e göre, araştırmaya katılan firmaların hangi teşviklerden yararlandıkları incelendiğinde; firmaların %40.3'ü istihdam teşviklerinden yararlandıkları belirlenmiştir. Bunu takiben %25.4 ile ihracat teşviklerinden yararlandıkları görülmektedir. Bu durumun temel nedeni olarak Habur Sınır kapısını varlığından dolayı birçok firmanın uluslararası ticaret yaptığından kaynaklandığı söylenebilir. Firmaların yararlandıkları teşvik unsurları ise Tablo 5'de verilmiştir.

**Tablo 5: İşletmelerin Yararlandığı Teşvik Unsurları**

Yararlanılan teşvik destek unsurları	Yanıtlar	
	N	%
Vergi İndirimi	29	12.4%
KDV İstisnası	7	3.0%
Faiz Desteği	63	26.9%

KDV İadesi	10	4.3%
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	122	52.1%
Yatırım Yeri Tahsisi	3	1.3%
Toplam	234	100.0%

Tablo 5 incelendiği zaman firmaların %52.1' i sigorta primi işveren hissesi Desteği'nden ve %26.9' u da faiz desteğinden yararlandıklarını görülmektedir. Firmaların aldıkları destekleri daha çok hangi amaçla kullandıklarını Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo 6:** Teşviklerin Kullanım Amaçlarının Genel Durumu

Teşviklerin kullanım amaçları	Yanıtlar	
	N	%
Üretim	35	14.9%
Ar-Ge	2	0.9%
Pazarlama	82	34.9%
Bilgi İşlem	32	13.6%
Tasarım	3	1.3%
Yeni Ürün	6	2.6%
Teknoloji	25	10.6%
Nitelikli İşgücü	50	21.3%
Toplam	235	100.0%

Tablo 6'ya göre firmaların aldıkları teşvikleri daha çok hangi amaçla kullandıkları sorulduğunda, firmaların daha çok % 34.9pazarlamada kullandıklarını belirtmişlerdir. Firmaların % 21.3 nitelikli işgücü, %13.6 bilgi işlem, %10.6 teknoloji'de ve %0.9 Ar-Ge harcamalarına kullandıklarını belirtmiştir. Şırnak bölgesinde firmaların daha çok pazarlama ve nitelikli işgücüne yoğunlaştığı ve Ar-Ge harcamalarına hiç önem vermediklerini göstermektedir. Devlet tarafından sağlanan teşviklerin işletmeye etkisi ise Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo7:** Teşviklerin İşletmeye Etkisi İfadesine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Teşviklerin İşletmeye Etkisi	Frekans	%
Çok Olumlu	28	19.2
Olumlu	112	76.7
Değişiklik Olmadı	4	2.7
Toplam	144	98.6
Cevap yok	2	1.4
Toplam	146	100.0



Tablo 7'den de anlaşılacağı gibi teşvik yasalarıyla uygulamaya konulan teşviklerin işletmelere olan etkisi oldukça olumlu olmuştur. Araştırmaya katılan firmaların %76.7'si olumlu ve % 19.2'si çok olumlu olduğunu belirtmiştir. Bu araştırmada, değişiklik olmadı diyenlerin oranı ise %2.7olarakbelirlenmiştir. Devlet tarafından sağlanan teşviklerden sonra firmaların faaliyetlerinde meydana gelen değişimler ise Tablo 8' de verilmiştir.

**Tablo 8:** Teşviklerden Faydalandıktan Sonra Meydana Gelen Değişimler

<b>Teşvikten Faydalandıktan Sonra</b>	<b>Arttı</b>	<b>Değişiklik Olmadı</b>	<b>Azaldı</b>	<b>Yanıt Yok</b>	<b>Toplam</b>
Personel Sayısı	113 (77.4)	28 (19.2)	4 (2.7)	1 (0.7)	146 (100)
Karlılık	110 (75.3)	33 (22.6)	2 (1.4)	1 (0.7)	146 (100)
İhracat Hacmi	50 (34.2)	91 (62.3)	4 (2.7)	1 (0.7)	146 (100)
İthalat Hacmi	15 (10.3)	120 (82.2)	10 (6.8)	1 (0.7)	146 (100)
Ürün Çeşitliliği	56 (38.4)	86 (58.9)	3 (2.1)	1 (0.7)	146 (100)
Teknoloji Kullanımı	86 (58.9)	53 (36.3)	6 (4.1)	1 (0.7)	146 (100)
Nitelikli İşgücü Sayısı	105 (71.9)	32 (21.9)	8 (5.5)	1 (0.7)	146 (100)
Satışlar	115 (78.8)	21 (14.4)	9 (6.2)	1 (0.7)	146 (100)
Üretim Miktarı	55 (37.7)	79 (54.1)	11 (7.5)	1 (0.7)	146 (100)
Toplam Borç Miktarı	11 (7.5)	17 (11.6)	116 (79.5)	1 (0.7)	146 (100)

Tablo 8'e göre, teşvik sonrası işletmelerin yarısından fazlası personel sayısının, karlılığının, teknoloji kullanımının, nitelikli işgücü sayısının ve buna bağlı olarak satışlarının arttığını ifade etmiştir. İhracat hacminde %62.3'ü değişiklik olmadığını ve %34.2'si ise ihracatın arttığını belirtmiştir. İthalat hacminde %82.2' si değişiklik olmadığını belirtmiştir. Ürün çeşitliliğinde ise %58.9'u değişiklik olmadığını ve %38.4'ü arttığını belirtmiştir. Üretimde ise %54.1'inde değişiklik olmadığını ve %37.7'sinde arttığını belirtmişlerdir. Son olarak toplam borç miktarı %79.5'inde azaldığını görülmüştür.

Firmaların çeşitli faaliyetlerinden doğan mali yükü bulunmaktadır. Devlet tarafından mali yükün hafifletilmesi için çeşitli destek unsurları sunulmaktadır. Firmaların maliyetleri azaltıcı yönde etki yapan en önemli destek unsuru Tablo 9' da verilmiştir.

**Tablo 9:** Maliyetleri Azaltıcı En Önemli Destek Unsuru İfadesine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Maliyetleri Azaltıcı En Önemli Destek Unsuru	Frekans	%
Faiz desteği	64	43.8
Vergi indirimi	31	21.2
Sigorta primi işveren hissesi desteği	32	21.9
KDV İadesi	19	13.0
Toplam	146	100.0

Tablo 9'a göre araştırmaya katılan firmalara maliyeti azaltıcı yönde etki yapan en önemli destek unsuru sorulduğunda; firmaların %43.8'i faiz desteği olarak belirtmişlerdir. Diğerleri sırasıyla %21.9'u sigorta primi işveren hissesi desteği, %21.2'i vergi indirimi ve %13'ü KDV iadesi olarak görüş beyan etmiştir. Bu sonuçtan yola çıkarak firmaların finansman sıkıntısı yaşadıkları sonucu çıkarılabilir. Şırnak bölgesinde bazı firmaların finansman bulamadığından serbest piyasadan finansman elde etmeye çalışmaktadır. Teşvik politikalarının yarattığı en önemli avantajlar ise Tablo 10' da verilmiştir.

**Tablo 10:** Teşvik Politikalarının En Önemli Avantajı İfadesine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Teşvik Politikalarının En Önemli Avantajı	Frekans	%
İşçilik ve diğer maliyetleri azaltmıştır	51	34.9
Rekabet gücünü olumlu yönde etkilemiştir	11	7.5
Pazar payını arttırmıştır	18	12.3
Verimlilik artışını etkilemiştir	50	34.2
Yeni yatırım düşüncelerini ortaya çıkarmıştır	12	8.2
Bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasına katkı sağlamıştır	4	2.7
Toplam	146	100.0

Tablo 10' a göre araştırmaya katılan firmalara teşvik politikalarının en önemli avantajı sorulduğunda; firmaların %34.9'u işçilik ve diğer maliyeti azalttıkları yönünde ve %34.2'si ise verimlilik artışını etkilediği yönünde görüş beyan etmişlerdir.

Teşvikler bazen yatırımın başlangıcında bazen de yatırım tamamlandıktan sonra verilmektedir. Teşviklerin hangi aşamada verilmeli sorusunun yanıtları Tablo 11'de verilmiştir.

**Tablo 11:** 1Teşviklerin verilmesi gereken aşama

Teşviklerin verilmesi gereken aşama	Frekans	%
Yatırımın başlangıcında	45	30.8
Yatırımın her aşamasında	96	65.8
Yatırım tamamlandıktan sonra	5	3.4
Toplam	146	100.0

Tablo 11'e göre araştırmaya katılan firmalara teşviklerin yatırım hangi aşamasında verilmeli sorusunu incelediğimizde; Firmaların büyük bir kısmı %65.8 yatırım her aşamasında ve %30.8 yatırım başlangıcında verilmesini uygun olduğunu belirtmişlerdir.

Teşviklerin temel hedeflerinde biri bölgeler arası gelişmişlik farkının giderilmesidir. Bundan dolayı teşviklerin bölgenin kalkınmasında etkisi sorusu sorulmuştur. Teşviklerin Şırnak iline ekonomik katkısı olup olmadığı Tablo 12' de verilmiştir.

**Tablo 12:** Teşviklerin Şırnak İlinin Ekonomik Kalkınmasına Etkisi İfadesine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Teşviklerin Şırnak İlinin Ekonomik Kalkınmasına Etkisi	Frekans	%
Çok olumlu	5	3.4
Olumlu	97	66.4
Değişiklik olmadı	39	26.7
Olumsuz	4	2.7
Toplam	145	99.3
Cevap Yok	1	.7
Toplam	146	100.0

Tablo 12'ye göre araştırmaya katılan firmaların%69.8'i teşviklerin Şırnak ilinin ekonomik kalkınmasa olumlu olduğunu belirtmiştir. %26.7'si de olumsuz değil fakat değişen bir şey olmadığını ifade etmiştir. Şırnak ilinin ekonomik kalkınmasına ilişkin genel görüşün olumlu olması teşviklerin önemini ve devamının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Teşvikler ile ilgili ifadelerle ait tanımlayıcı istatistikler ise Tablo 13'te verilmiştir.

**Tablo 13:** Teşvikler İle İlgili İfadelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

İfadeler	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
İfade 1: Teşvikler ile ilgili yeterli bilgiye sahibim	17 (11.6)	74 (50.7)	10 (6.8)	35 (24)	10 (6.8)
İfade 2: Teşvikler işletmenin kuruluş yerinde oldukça önemli bir etmendir.	42 (28.8)	88 (60.3)	8 (5.5)	6 (4.1)	2 (1.4)
İfade 3: Teşviklerin bölgeler arası kalkınmışlık farklarını gidermeye yardımcı olacağını düşünüyorum	25 (17.1)	89 (61)	17 (11.6)	14 (9.6)	1 (0.7)
İfade 4: Teşvikler girişim ruhunu harekete geçirmiştir.	28 (19.2)	76 (52.1)	22 (15.1)	17 (11.6)	3 (2.1)
İfade 5: Teşviklerin ilimizin sosyo-ekonomik yapısında olumlu etkileri olmuştur.	13 (8.9)	101 (69.2)	16 (11)	12 (8.2)	4 (2.7)
İfade 6: Teşvikler geçmişte ilimizden göç eden yatırımcıların yeniden dönmesinde ve memleketlerinde yeni yatırımlar yapmalarında etkili olmuştur.	11 (7.5)	15 (10.3)	33 (22.6)	47 (32.2)	40 (27.4)
İfade 7: Teşvikler istihdamla ilgili sorunların azalmasında etkili olmuştur.	24 (16.4)	86 (58.9)	19 (13)	14 (9.6)	3 (2.1)
İfade 8: Teşvikler ile gerçekleşen yatırımlar beklenen düzeyde olmuştur.	7 (4.8)	29 (19.9)	38 (26)	58 (39.7)	14 (9.6)
İfade 9: Teşviklerden yararlanmak üzere yabancı yatırımların ülkemiz ve şehrimize gelmesinin olumlu katkıları olmuştur.	8 (5.5)	11 (7.5)	28 (19.2)	46 (31.5)	53 (36.3)
İfade 10: İlimizde yatırım yapmamın öncelikli nedeni teşviklerdir.	15 (10.3)	53 (36.3)	16 (11)	53 (36.3)	9 (6.2)
İfade 11: Teşviklerde yer alan yatırım ve istihdam destekleri yeni yatırımlar ve girişimler açısından çok yeterlidir.	12 (8.2)	31 (21.2)	27 (18.5)	63 (43.2)	13 (8.9)
İfade 12: Devlet tarafından sağlanan teşviklerle ek yatırım yaptık/yapmayı düşünüyoruz.	11 (7.5)	45 (30.8)	46 (31.5)	37 (25.3)	7 (4.8)
İfade 13: Teşvikler sonucunda ciromuzda artış meydana geldi.	19 (13)	93 (63.7)	14 (9.6)	15 (10.3)	5 (3.4)
İfade 14: Devlet teşvikleri sonucunda finansman ihtiyaçlarımızı daha rahat karşıladık/karşılayabiliriz.	14 (9.6)	61 (41.8)	34 (23.3)	33 (22.6)	4 (2.7)
İfade 15: Mevcut teşvik yasaları hakkında yeterli derecede bilgilendiriliyoruz.	4 (2.7)	24 (16.4)	18 (12.3)	72 (49.3)	28 (19.2)
İfade 16: Teşvik politikaları kayıt dışı istihdamı azaltmıştır.	12 (8.2)	42 (28.8)	35 (24)	44 (30.1)	13 (8.9)
İfade 17: Teşvik politikalarının uygulanmasında bürokratik engellerle karşılaşmıyoruz.	11 (7.5)	37 (25.3)	22 (15.1)	52 (35.6)	24 (16.4)
İfade 18: Yararlandığımız teşvik unsurları sermaye ihtiyacımızı azalttı.	19 (13)	86 (58.9)	19 (13)	15 (10.3)	7 (4.8)
İfade 19: Yararlandığımız teşvik unsurları vergi yükümüzü azalttı.	20 (13.7)	95 (65.1)	17 (11.6)	8 (5.5)	6 (4.1)
İfade 20: Yararlandığımız teşvikler, pazar payımızda artış meydana getirdi.	20 (13.7)	71 (48.6)	37 (25.3)	12 (8.2)	6 (4.1)
İfade 21: Yararlandığımız teşvikler, karlılık düzeyimizde artış meydana getirdi.	21 (14.4)	93 (63.7)	12 (8.2)	9 (6.2)	10 (6.8)
İfade 22: Yararlandığımız teşvikler, maliyetlerimizde azalış meydana getirdi.	29 (19.9)	86 (58.9)	14 (9.6)	8 (5.5)	9 (6.2)
İfade 23: Yararlandığımız teşvikler, personel sayımızda	45	74	12	8	6

artış meydana getirdi.	(30.8)	(50.7)	(8.2)	(5.5)	(4.1)
İfade 24: Yararlandığımız teşvikler, rekabet gücümüzde artış meydana getirdi.	19 (13)	72 (49.3)	37 (25.3)	11 (7.5)	7 (4.8)
İfade 25: Yararlandığımız teşvikler, satış gelirlerimizde artış meydana getirdi.	19 (13)	88 (60.3)	17 (11.6)	16 (11)	5 (3.4)
İfade 26: Yararlandığımız teşvikler, üretim kapasitemizde artış meydana getirdi.	28 (19.2)	36 (24.7)	55 (37.7)	22 (15.1)	5 (3.4)
İfade 27: Yararlandığımız teşvikler, varlıklarımızda (makine, teçhizat, bina, demirbaş v.s.) artış meydana getirdi.	26 (17.8)	59 (40.4)	30 (20.5)	25 (17.1)	6 (4.1)

Tablo 13'e göre işletme yetkililerinin "Teşvikler ile ilgili yeterli bilgiye sahibim" ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %11.6'sı "Kesinlikle Katılıyorum", %50.7'i "Katılıyorum", %6.8'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %24'ü "Katılmıyorum" ve %6.8'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Bu yanıtlardan hareketle firmaların teşviklerle ilgili bilgi sahibi oldukları görülmektedir. Firmalar için önem arz eden bir diğer konu yatırım yeridir. İşletme yetkililerinin "Teşvikler işletmenin kuruluş yerinde oldukça önemli bir etmendir." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %28.8'i "Kesinlikle Katılıyorum", %60.3'ü "Katılıyorum", %1.4'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %4.1'i "Katılmıyorum" ve %5.5'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Firmalar yatırım yerinin teşvikler açısından önemli olduğunu belirtmiştir. Yeni teşvik yasasında da yatırım yerinin önemi ve bölgenin kalkınması göz önünde bulunarak teşvik unsurları çeşitlendirmiştir. İşletme yetkililerinin "Teşviklerin bölgeler arası kalkınmışlık farklarını gidermeye yardımcı olacağını düşünüyorum" ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %17.1'i "Kesinlikle Katılıyorum", %61'i "Katılıyorum", %0.7'si "Kesinlikle Katılmıyorum", %9.6 "Katılmıyorum" ve %11.6'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Firmaların büyük çoğunluğu bölgeler arası kalkınmışlık farkının giderileceği görüşündedir. Firmalara verilen destekler ile girişimcilerde bir hareketlenme beklenmektedir. İşletme yetkililerinin "Teşvikler girişim ruhunu harekete geçirmiştir." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %19.2'si "Kesinlikle Katılıyorum", %52.1'i "Katılıyorum", %2.1'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %11.6'sı "Katılmıyorum" ve %15.1'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Teşviklerin girişim ruhunu harekete geçirdiğini görülmektedir. Bölgede girişim ruhunun hareketlenmesiyle beraber bölgenin ekonomik ve sosyal yapısında olumlu gelişmeler yaşanması beklenmektedir. İşletme yetkililerinin "Teşviklerin ilimizin sosyo-ekonomik yapısında olumlu etkileri olmuştur" ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %8.9 "Kesinlikle Katılıyorum", %69.2'si "Katılıyorum", %2.7'si "Kesinlikle Katılmıyorum", %8.2'si "Katılmıyorum" ve %11'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Katılımcı firmalar teşvikler illerinin sosyo-ekonomik yapılarında olumlu etkisi olduğunu belirtmişlerdir. İşletme yetkililerinin "Teşvikler geçmişte ilimizden göç eden yatırımcıların yeniden dönmesinde ve memleketlerinde yeni

yatırımlar yapmalarında etkili olmuştur." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %7.5'i "Kesinlikle Katılıyorum", %10.3"Katılıyorum", %27.4'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %32.2'si "Katılmıyorum" ve %22.6'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Katılımcı firmaların büyük bir bölümü geçmişte göç eden yatırımcıların dönmediği fikrindedir. İşletme yetkililerinin "Teşvikler istihdamla ilgili sorunların azalmasında etkili olmuştur." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %16.4'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %58.9'u "Katılıyorum", %2.1'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %9.6'sı "Katılmıyorum" ve %13'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Katılımcı firmalar teşviklerin istihdam ile ilgili sorunların azalmasında etkili olduğunu belirtmişlerdir. Firmaların daha çok istihdam desteğinden yararlanması bunu destekler niteliktedir. İşletme yetkililerinin "Teşvikler ile gerçekleşen yatırımlar beklenen düzeyde olmuştur." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %4.8'i "Kesinlikle Katılıyorum", %19.9'u "Katılıyorum", %9.6'sı "Kesinlikle Katılmıyorum", %39.7'si "Katılmıyorum" ve %26'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Şırnak ili teşvik bölgeleri arasında en avantajlı bölgede olmasına rağmen teşvikler ile gerçekleşen yatırımın çoğunlukla beklenen düzeyde olmadığı görüşündeler. Bunun en önemli nedenleri arasında bölgede yatırım yapanın riskli olduğu görüşünün ön planda olmasıdır. İşletme yetkililerinin "Teşviklerden yararlanmak üzere yabancı yatırımların ülkemiz ve şehrimize gelmesinin olumlu katkıları olmuştur." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %5.5'i "Kesinlikle Katılıyorum", %7.5'i "Katılıyorum", %36.3'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %31.5'i "Katılmıyorum" ve %19.2'si ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Risk faktöründen dolayı yurt dışından bölgeye yatırım yapmak için yabancı yatırımcıların gelmediği görülmektedir. İşletme yetkililerinin "İlimizde yatırım yapmamın öncelikli nedeni teşviklerdir." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %10.3'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %36.3'ü "Katılıyorum", %6.2'si "Kesinlikle Katılmıyorum", %36.3'ü "Katılmıyorum" ve %11'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İfade 10'u yanıtlayan firmaların çoğunun Şırnak'ta yatırım yapmasının öncelikli nedeni teşvikler olmadığı başka nedenlerin olduğu görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Teşviklerde yer alan yatırım ve istihdam destekleri yeni yatırımlar ve girişimler açısından çok yeterlidir." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %8.2'si "Kesinlikle Katılıyorum", %21.2'si "Katılıyorum", %8.9'u "Kesinlikle Katılmıyorum", %43.2'si "Katılmıyorum" ve %18.5'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Devlet tarafından sağlanan teşviklerle ek yatırım yaptık/yapmayı düşünüyoruz." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %7.5'i "Kesinlikle Katılıyorum", %30.8'i "Katılıyorum", %4.8'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %25.3'ü "Katılmıyorum" ve %31.5'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun kararsız oldukları görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Teşvikler sonucunda ciromuzda artış meydana geldi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına

bakıldığında; yetkililerin %13'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %63.7'si "Katılıyorum", %3.4'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %10.3'ü "Katılmıyorum" ve %9.6'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Teşviklerin katılımcıların çoğunun cirolarında artış meydana getirdiği görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Devlet teşvikleri sonucunda finansman ihtiyaçlarımızı daha rahat karşıladık/karşılayabiliriz." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %9.6'sı "Kesinlikle Katılıyorum", %41.8'i "Katılıyorum", %2.7'si "Kesinlikle Katılmıyorum", %22.6'sı "Katılmıyorum" ve %23.3'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Devlet teşviklerinin sayesinde firmaların çoğunun finansman ihtiyaçlarını daha rahat karşılayabildikleri görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Mevcut teşvik yasaları hakkında yeterli derecede bilgilendiriliyoruz." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %2.7'si "Kesinlikle Katılıyorum", %16.4'ü "Katılıyorum", %19.2'si "Kesinlikle Katılmıyorum", %49.3'ü "Katılmıyorum" ve %12.3'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Teşvik yasaları hakkında yeterli derecede bilgilendirilmedikleri ve kendi imkanlarıyla teşvik yasalarından haberdar oldukları sonucuna varılabilir. İşletme yetkililerinin "Teşvik politikaları kayıt dışı istihdamı azaltmıştır." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %8.2'si "Kesinlikle Katılıyorum", %28.8'i "Katılıyorum", %8.9'u "Kesinlikle Katılmıyorum", %30.1'i "Katılmıyorum" ve %24'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Teşvik politikaları kayıt dışı istihdamı azaltmadığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Teşvik politikalarının uygulanmasında bürokratik engellerle karşılaşmıyoruz." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %7.5'i "Kesinlikle Katılıyorum", %25.3'ü "Katılıyorum", %16.4'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %35.6'sı "Katılmıyorum" ve %15.1'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Teşvik politikalarının uygulanmasında katılımcıların büyük bir kısmının bürokratik engellerle karşılaştıkları görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvik unsurları sermaye ihtiyacımızı azalttı." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %13'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %58.9'u "Katılıyorum", %4.8'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %10.3'ü "Katılmıyorum" ve %13'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşvik unsurlarının çoğunlukla sermaye ihtiyaçlarını azalttığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvik unsurları vergi yükümüzü azalttı." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %13.7'si "Kesinlikle Katılıyorum", %65.1'i "Katılıyorum", %4.1'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %5.5'i "Katılmıyorum" ve %11.6'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşvik unsurlarının çoğunlukla vergi yüklerini azalttığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, pazar payımızda artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %13.7'si "Kesinlikle Katılıyorum", %48.6'sı "Katılıyorum", %4.1'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %8.2'si "Katılmıyorum" ve %25.3'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin

yararlandıkları teşviklerin çoğunlukla pazar payında artış yarattığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, karlılık düzeyimizde artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %14.4'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %63.7'si "Katılıyorum", %6.8'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %6.2'si "Katılmıyorum" ve %8.2'si ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin çoğunun yararlandıkları teşvikler karlılık düzeylerinde artış yarattığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, maliyetlerimizde azalış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %19.9'u "Kesinlikle Katılıyorum", %58.9'u "Katılıyorum", %6.2'si "Kesinlikle Katılmıyorum", %5.5'i "Katılmıyorum" ve %9.6'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşviklerin çoğunlukla maliyetlerinde azalma meydana getirmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, personel sayımızda artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %30.8'i "Kesinlikle Katılıyorum", %50.7'si "Katılıyorum", %4.1 "Kesinlikle Katılmıyorum", %5.5'i "Katılmıyorum" ve %8.2'si ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşviklerin çoğunlukla personel sayısında artış yarattığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, rekabet gücümüzde artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %13'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %49.3'ü "Katılıyorum", %4.8'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %7.5'i "Katılmıyorum" ve %25.3'ü ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşviklerin çoğunlukla rekabet gücünde artış yarattığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, satış gelirlerimizde artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %13'ü "Kesinlikle Katılıyorum", %60.3'ü "Katılıyorum", %3.4'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %11'i "Katılmıyorum" ve %11.6'sı ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşvikler çoğunlukla satış gelirlerinde artış meydana getirmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, üretim kapasitemizde artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %19.2'si "Kesinlikle Katılıyorum", %24.7 "Katılıyorum", %3.4'ü "Kesinlikle Katılmıyorum", %15.1'i "Katılmıyorum" ve %37.7'si ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. İşletmelerin yararlandıkları teşviklerin çoğunlukla üretim kapasitesinde artış yarattığı görülmektedir. İşletme yetkililerinin "Yararlandığımız teşvikler, varlıklarımızda (makine, teçhizat, bina, demirbaş v.s.) artış meydana getirdi." ifadesine katılıp katılmama durumlarına bakıldığında; yetkililerin %17.8'i Kesinlikle Katılıyorum, %40.4'ü "Katılıyorum", %4.1'i "Kesinlikle Katılmıyorum", %17.1'i "Katılmıyorum" ve %20.5'i ise "Fikrim Yok" cevabını verdiği görülmektedir. Tablo 14'te ise teşviklerin işletmeler açısından sektörel etkisi frekans dağılımı verilmiştir.



**Tablo 14:** Teşviklerin İşletmeler Açısından Sektörel Etkisi Frekans Dağılımı

İşletmenin faaliyet gösterdiği sektör	Teşviklerin işletmeye Etkisi			Toplam
	Çok Olumlu	Olumlu	Değişiklik Olmadı	
Tarım ve Hayvancılık	0 0.0%	4 3.6%	0 0.0%	4 2.8%
Gıda	1 3.6%	15 13.4%	0 0.0%	16 11.1%
Ulaştırma	6 21.4%	28 25.0%	0 0.0%	34 23.6%
Tekstil	4 14.3%	8 7.1%	0 0.0%	12 8.3%
İnşaat	4 14.3%	20 17.9%	2 50.0%	26 18.1%
Ticaret	2 7.1%	21 18.8%	1 25.0%	24 16.7%
Finans ve Sigorta	0 0.0%	1 0.9%	0 0.0%	1 0.7%
Otomotiv	3 10.7%	1 0.9%	1 25.0%	5 3.5%
Madencilik	6 21.4%	8 7.1%	0 0.0%	14 9.7%
Akaryakıt	2 7.1%	6 5.4%	0 0.0%	8 5.6%
Toplam	28 100.0%	112 100.0%	4 100.0%	144 100.0%

Tablo 14'e göre teşviklerin olumlu olduğunu ifade eden sektörlerin başında Ulaştırma ve Ticaret sektörleri gelmekte; bunları sırasıyla, İnşaat, Gıda, Madencilik, Tekstil ve Akaryakıt sektörü izlemektedir.

## 5. Sonuç ve Öneriler

Ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarının sağlanmasında, küreselleşme süreci ile birlikte yatırımların önemi daha da artmaktadır. Yatırımları arttırmak ve yönlendirmek için kullanılan araçların başında vergisel teşvikler gelmektedir.

Teşvikler, yapılacak yatırımın maliyetini, şirketlerin elde edeceği kârı etkileyerek veya yatırımla alakalı risklerde değişim yaratarak yatırım büyüklüğünü, bölgesini ve sektörünü cezbetmek için hazırlanan hükümet tedbirleridir. Teşviklerin temel amaçları olarak; tasarrufları artırmak, yatırım hacmini artırmak, yatırımları belirli alanlara yönlendirmek, bölgesel dengesizlikleri azaltmak, istihdamı teşvik etmek ve yeni kurulan sanayileri korumak sayılabilmektedir. Teşvik politikaları ilk zamandan bu

yana sanayileşme faaliyetlerinin sınırlı olmasından dolayı bu alanda destekleme ve yaygınlaştırmak amacıyla uygulanmıştır. Sonraki yıllarda ise sanayi çalışmalarının desteklenmesinin yanında ihracat desteği, bölgelerdeki gelişmişlik farkı ve eşitsizliklerin giderilmesi amacıyla faaliyet alanını daha da artırmıştır. Teşvikler, yürürlüğe girdikleri dönemde çeşitli nedenlerden dolayı etkileri belli bölgelerle sınırlı kalmıştır. Bu durum bazı bölgelerin gelişmesine bazı bölgelerin ise diğer bölgelere göre geri kalmasına neden olmaktadır.

Bu araştırmada, altıncı bölgede bulunan Şırnak ili işletmelerinin üzerinde teşviklerin etkilerini incelenmiştir. 2019 yılı Ocak-Şubat aylarında Şırnak ili ve ilçelerinde faaliyet yürüten firmalara yönelik yapılan bu araştırmada 146 firmayla yüz yüze görüşme sağlanmıştır. Bu görüşmeler sonucunda 2012 yılı ve öncesinde yürürlüğe giren yatırım teşvik yasalarının firmalara, Şırnak bölgesine etkileri ve yasa hakkında fikirleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Firmaların daha çok istihdam ve ihracat teşviklerinden yararlandıkları ve aldıkları bu teşvikleri daha çok pazarlama ve nitelikli işgücünde kullandıklarını belirtmişler. Teşviklerin işletmeye olan etkisi ve Şırnak iline ekonomik katkısı genel olarak olumlu olduğunu belirtmiştir. Araştırmaya katılan firmalar teşviklerden faydalandıktan sonra Personel sayısı, Kârlılık, İhracat Hacmi, Nitelikli İşgücü Sayısı, Satışlar ve Toplam Borç Miktarında olumlu gelişmeler olduğunu belirtmiştir.

Tüm bu teşviklere rağmen sıkıntı çekilen konu başlıkları şöyle sıralanabilir;

- İlden göç eden yatırımcıları geri dönmemesi,
- Yatırımların beklenen düzeyde olmaması,
- Yabancı yatırımcının gelmemesi,
- Teşviklerin yeni yatırım için yeterli olmaması,
- Teşvik yasaları hakkında yeterli derecede bilgilendirme yapılmaması,
- Kayıt dışı istihdamı engelleyememesi,
- Bürokratik engellerle karşılaşılması.

Bu olumsuzluklara rağmen yatırım teşviklerinin Şırnak ili ve firmalara olumlu katkılarının olduğu belirtilmiştir. Ayrıca Şırnak ili ihracat rakamlarına bakıldığında bu rakamların önemli derecede olduğu bunu artırmanın mümkün olduğu söylenebilir. TÜİK verilerine göre Teşvik yasasına paralel olarak ihracat rakamlarının arttığını göstermektedir. Şırnak ili ihracat rakamları 2012 yılında 1.018.062 bin \$ ve 2013 yılında 1.071.130 bin \$ olarak gerçekleşmiştir. Fakat 2014 yılında Şırnak bölgesinde yaşanan çatışmalı ortamdan dolayı ihracat rakamlarında ciddi bir düşüş yaşanmıştır. 2014 yılında gerçekleşen ihracat rakamı 697.225 bin \$'dır. 2018 yılı ihracat rakamlarına bakıldığında ciddi bir düşüş yaşandığı görülmektedir. 2018 yılında gerçekleşen ihracat 358.433 bin \$ olarak gerçekleştiği görülmektedir(TÜİK,2019).

Sonuç olarak çalışmamızda değişik zamanlarda çıkartılan teşvik yasalarının bölge ve firmalar üzerinde olumlu etkiler yarattığı ortaya konulmuştur. Ancak Şırnak ilinin Diyarbakır, Şanlıurfa ve Mardin illeriyle aynı teşvik kategorisinde olması nedeniyle, yatırım yapmak isteyen yatırımcılar Şırnak'tan ziyade hem alt yapı hem de imkânlarının daha fazla olmasından dolayı Diyarbakır, Şanlıurfa ve Mardin illerini tercih etmektedirler. Bundan dolayı Şırnak ili gibi gelişmenin ve sanayileşmenin sağlanmadığı kentlerde, sanayi işletmelerinin kurumsal yapısının yeterli düzeyde gelişemediği de dikkate alınarak bu işletmelere yatırım teşvikleri, ihracat gibi konularda danışmanlık desteği verilmesi ve teşvik başvurularında yaşanan bürokratik engellerin kaldırılmasının firmaların yatırım kararını olumlu etkileyeceği söylenebilir.

### KAYNAKÇA

- Akan, Y. ve Arslan, İ. (2008), "Türkiye'de Sektörel Yatırım Teşvik Belgeleri İle İstihdam Analizi: Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama (1980-2006)", *Çalışma Ve Toplum*, 1, 107-119.
- Ay, H. M.(2005), "Yatırım Teşviklerinin Sabit Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi", *Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 5:176-184.
- Çiftçi, H. ve Koç, M. (2013), "İstihdamın Artan Önemi ve Teşvik Belgeli Yatırımlar Etkinlik Analizi", 21. *Yüzyılda Eğitim ve Toplum*, 2(6), ss.19-41.
- Erge, S. (2014), *Türk Vergi Sisteminde Vergi Teşviklerine Yönelik İç Anadolu Bölgesi Girişimcilerinin Bakışı: Çankırı, Ankara, Kırıkkale, Ve Kayseri Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Gerni, C., Sarı, S., Sevinç, H. ve Emsen, S. (2015), "Bölgesel Dengesizliklerin Giderilmesinde Yatırım Teşviklerinin Rolü Ve Başarı Kriteri Olarak Yakınsama Analizleri: Türkiye Örneği", *Uluslararası Avrupa Ekonomileri Konferansı*, s:312.
- Gülmez, M. ve Yalman,İ. N. (2010), "Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkileri: Sivas İli Örneği", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24, s. 235-257.
- Karaçay-Çakmak, H. ve Erden, L. (2004), "Yeni Bölgesel Kalkınma Yaklaşımları ve Kamu Destekleme Politikaları: Türkiye'den Bölgesel Panel Veri Setiyle Ampirik Bir Analiz", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6:77-96.

- Küçüköğlü, M. (2005), *Vergisel Teşviklerin Bölgesel Kalkınmadaki Rolü: Güneydoğu Anadolu Bölgesi Üzerine Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Öz, E. ve Buyrukoğlu, S. (2017), "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikalarının Makroekonomik Değişkenler Üzerindeki Etkisinin Ampirik Analizi", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 27,s.333.
- Özkök, Y. (2009), *Türkiye'de Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Gelişmişlik Bazında Değerlendirmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Recepoğlu, M. ve Değer, M. K. (2016), "Türkiye'de Bölgesel yatırım teşviklerinin Bölgesel Ekonomik büyüme Üzerine Etkisi: Düzey 2 Bölgeleri Üzerine Panel Veri Analizleri(2004-2011)", *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14,ss. 6-21.
- Selim, S.,Koçtürk, O.M. ve ERYİĞİT, P. (2014), Türkiye'de Yatırım Teşvikleri ve Sabit Yatırımların İstihdam Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi, *Ege AcademicReview*, 14.
- Sevinç, H., Emsen, Ö.S. ve Bozkurt, E. (2016), "Yatırım Teşvik Politikalarının Bölgesel Belirleyicilerine Yönelik Bir Analiz: Türkiye Örneği", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6, 525-556.
- TÜİK(Türkiye İstatistik Kurumu) (Mart 2019), İl göstergeleri, Erişim Tarihi:18.03.2019, <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr>
- Yavan, N. (2011), Teşviklerin Bölgesel Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Analiz, *Ekonomik Yaklaşım*, 22, ss.65-104.
- Yavuz A. (2010), "Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Yatırım Teşviklerinin Rekabet Koşulları Altında Özel Kesim Yatırımları Ve İstihdam Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15, ss. 83-101.

## AVRUPA VE TÜRKİYE'DE FUTBOL EKONOMİSİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME

Cem SAATÇIOĞLU<sup>1</sup>

Uygar Delal ÇAKMAK<sup>2</sup>

### Özet

*Futbol, günümüzde, milyonlarca dolarlık yayın gelirleri, sponsorluk ve reklam anlaşmaları, maç günü gelirleri, futbolcu sözleşmeleri ve etkileşimde bulunduğu yan sektörler ile endüstriyel bir iş koluna dönüşmüş durumdadır. Futbolun endüstriyel dönüşümünde 1980'li yıllardan sonra yayın alanında yaşanan atılımlar etkili olmuştur. Medya şirketlerinin futbolun reytinginden kar sağlamak için liglerin yayın haklarını satın alması ve her sektörden şirketin futbolun popüleritesinden yararlanmak için kulüplere sponsor olması futbol ekonomisinin gelirlerini artırmıştır. Günümüzde, futbol kulüplerinin en önemli gelir kalemleri sponsorluk ve yayın gelirleridir. Bu çalışmada, Avrupa'nın beş büyük ligi (Premier Lig, La Liga, Bundesliga, Ligue 1, Serie A) ile Türkiye Süper Lig'i gelir bakımından karşılaştırılacaktır.*

**Anahtar Kelimeler:** Futbol Ekonomisi, Endüstriyel Futbol, Yayın Gelirleri, Sponsorluk Gelirleri, Beş Büyük Lig, Süper Lig.

## FOOTBALL ECONOMY IN EUROPE AND TURKEY: A COMPARATIVE STUDY

### Abstract

*Football, today, has turned into an industrial line of business with millions of dollars of broadcast revenues, sponsorship and advertising agreements, match day revenues, football contracts, and side sectors it interacts with. After 1980s the breakthroughs in the field of broadcast have changed football radically. The fact that media companies purchasing the broadcast rights of the leagues for profit, increase the company entrance to the sector by sponsorship in order to benefit from its popularity has boosted income of football economy. Nowadays, broadcasting and sponsorship revenues are the most important source of income for football clubs. In this study, the Premier League, La Liga, Bundesliga, Serie A and Ligue 1, which are called the five major leagues of Europe, and Super League have been compared in terms of revenue.*

**Keywords:** Football Economy, Football Industry, The Five Major Leagues of Europe, Super League.

<sup>1</sup> Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü.

<sup>2</sup>Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi; Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.

## 1. GİRİŞ

Dünyanın en popüler spor dalı olan futbolu günümüzde sadece bir spor olarak tanımlamak yeterli olmayacaktır. Milyonlarca dolarlık yayın gelirleri, sponsorluk ve reklam anlaşmaları, maç günü gelirleri, futbolcu sözleşmeleri ve etkileşimde bulunduğu yan sektörler ile futbol endüstriyel bir iş koluna dönüşmüş durumdadır. 19. yüzyılda İngiltere’de ortaya çıkan modern futbolun ticarileşmesinde profesyonellik, ücret tavanının kaldırılması, sponsorluk ve reklam anlaşmaları, yeni stadyumların yapımı gibi olgular etkili olmuştur. Ancak, futbola endüstriyel sığrama yaşatan olgu televizyon olmuştur. Futbol müsabakalarının televizyonda yayınlanmasının yaygınlaşması futbolun endüstriyel ve küresel bir kimlik edinmesinde, kendi kültürünü ve ekonomisini yaratmasında önemli bir rol üstlenmiştir.

Futbol yayıncılığında televizyon kullanımı ilk olarak 1938 yılında İngiltere Federasyon Kupası’nın BBC tarafından yayınlanması ile başlamıştır. 1980 sonrasında yaşanan dönüşümler ise futbol-televizyon ilişkisine boyut atlatmıştır. Dünya genelinde sermayenin serbestçe dolaşımına olanak sağlayan neo-liberal politikaların uygulanmaya başlaması, ekonomide devlet tekelinin kırılması ve yeni medya teknolojileri ile milyonlarca insana yayın yapabilme imkanına kavuşulması medya şirketlerinin kitlesel talep gören futbola kayıtsız kalamamasına yol açmıştır. Bu süreçte yayıncılıkta dijital sistemin hayatın geçmesi ve şifreli yayıncılığın başlaması olguları medya şirketlerinin futboldan para kazanmalarına zemin hazırlamıştır. Medya şirketleri, liglerin ya da kulüplerin yayın haklarını satın alarak hem maçları ekran başında izlemek için para ödeyen seyirci/müşterilerden hem de futbol aracılığıyla topladıkları seyirciyi/müşteriyi reklam endüstrisine pazarlayarak önemli gelirler elde etme imkanına sahip olmuşlardır. Aynı dönemde her sektörden şirket, televizyon sayesinde milyarlarca insan tarafından izlenen kulüplere sponsor olarak markalarının reklamını yapmaya başlamıştır. Sponsorluk ve yayın gelirlerinin etkisiyle futbol, endüstriyel bir işkolu haline dönüşürken, kulüpler televizyon, sponsorluk ve reklamın oluşturduğu üçgenin içerisine sıkışmıştır. Günümüzde futbol kulüplerinin gelirlerinin büyük bölümünü yayın ve sponsorluk gelirleri oluşturmaktadır. Maç günü gelirlerinin toplam gelirler içindeki payı ise futbol endüstriyel dönüşümü ile birlikte azalmıştır.

Bu çalışmada Avrupa futbolunun sportif, mali ve ekonomik anlamda beş büyük ligi olan Premier Lig (İngiltere), La Liga (İspanya), Bundesliga (Almanya), Serie A (İtalya) ve Ligue 1 (Fransa) ile Süper Lig (Türkiye) gelir bakımından karşılaştırılacaktır. Karşılaştırma, makale tarihi itibarıyla ulaşılabilir en güncel veriler olan 2017/2018 sezonu verileri üzerinden gerçekleştirilecektir.

## 2. Futbol Ekonomisinin Genel Çerçevesi

Futbol, boş zaman etkinliği olarak ortaya çıkmışsa da kapitalist üretim ilişkileri ve teknolojik değişimlerle beraber bir ekonomik sektör haline gelmiştir. Verili üretim ilişkileri ve teknoloji, futbolun kimliğini değiştirmiş, futbol kulüplerini ticari işletmeye, taraftarları ise müşteriye dönüştürmüştür (Gökdemir, 2005: 18).

Futbolun içinde yer aldığı spor, 20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren spor pazarının ekonomik olarak muazzam bir sıçrama yaşaması, sporun yaygınlaşp bir popüler kültür unsuru haline alması ve kitlesel tüketime konu olması, ayrıca, diğer endüstri dalları ile iç içe geçmesi gibi olguların etkisiyle endüstrileşmiştir (Saatçioğlu, 2013: 7). Spor endüstrisinin alt dalı olan futbol endüstrisinin ekonomik değeri, profesyonelliğini kabulü, büyük stadyumların yapımı, iktidarların oyuna yönelik ilgileri, futbolla ilişkili sektörlerin (bahis, spor malzemeleri, gazete ve radyo vb.) gelişimi gibi faktörlerin etkisiyle artmıştır. Ancak, futbola endüstriyel sıçrama yaşatan olgu 1950’li yıllarda tohumları atılan futbol-televizyon ilişkisi olmuştur (Arık, 2008: 202).

Klose’a göre futbolun ticarileşip endüstriyel bir iş kolu haline gelmesinde profesyonelleşme ve televizyonun önemli bir rolü bulunmaktadır. Futbol, profesyonelleşme ve kitlesel medyatik pazarlama sayesinde ticarileşerek “proleter sporu”ndan boş vakit eğlencesine dönüşmüştür. Günümüzde futbol, televizyon, sponsorluk ve reklamın oluşturdu üçgenin içerisine sıkışmıştır. Maç günü gelirleri futbol kulüplerinin ana gelir kaynağı olmaktan çıkmıştır. Artık, sponsorluk ve reklam gelirleri futbolun ana finansman kaynakları haline gelmiştir. Futbolu, reklam ve sponsorluk için çekici hale getiren televizyon olmuştur (Klose, 2001: 376-377). Endüstriyel futbol, televizyon, sponsorluk ve reklamın oluşturduğu bir endüstriyel ilişkinin göbeğinde yer almaktadır. Bugün, Avrupa’da faaliyet gösteren ortalama bir takımın bile gelirinin %75’ini televizyon, reklam ve sponsorluk gelirleri oluşturmaktadır (Szymanski, 2010: 26).

Futbol endüstrisi, bundan 30-40 yıl öncesinden farklı olarak, yalnızca maç günü gelirleri ile idare eden bir sektör olmaktan çıkmıştır. Maç günleri erkenden kalkan, takımının maçlarını izlemek için stadyumları dolduran, köfte ekmele karnını doyuran seyirciler yerlerini konforlu ve lüks localarda maç izlemek için binlerce dolar ödeyen müşterilere bırakmıştır. Müşteriye dönüştürülen taraftarlar kombine ve logolu ürünler satın alarak kulüp bütçelerine ciddi miktarda katkı sağlamaktadırlar (Akşar, 2005: 7). Bugün, kulüp cirosunun büyük bölümünü televizyon yayın hakları, cömert sponsorlar, yeni turnuvalara katılım ve kulüp amblemini taşıyan ürünlerin satışı oluşturmaktadır. 1990 yıllarda gelişen futbol endüstrisinde artık kulüplerin işleyişini ve uygulamalarını yatırım ve karlılık sözcükleri belirlemektedir (Authier, 2002: 14).

Futbolun heyecan verici yanı devam etmekle birlikte milyon dolarlık gelirler yaratan yanı ön plana çıkmıştır. Sporun beden gücü sayıldığı dönemin yerini paranın gücü almıştır. Bugün gelinen aşamada futbol, üç milyarın üzerinde insandan ilgi ve talep gören, hayatımız her alanına yansıyan bir meta ve tüketim ekonomisidir (Akşar, 2005: 2).

Futbol ekonomisinde serbest rekabet piyasanın kuralları tam olarak işlememektedir. Bu duruma en iyi örnek olarak futbol taraftarlarının bir tüketici olarak rasyonel davranmaması verilebilir. Tüketici rasyonelliğine göre, birey mal veya hizmet satın alırken o mal veya hizmetin fiyat ve kalitesindeki değişimlere duyarlıdır. Mal veya hizmet fiyat ve kalitesindeki düşüş tüketicinin o mal veya hizmet olan talebini azaltırken, tam tersi koşullarda mal veya hizmete olan talebini artırmaktadır. Ancak, bu mekanizma taraftar tüketici davranışında etkili olmamaktadır. Akşar'a göre taraftar tüketiciyi normal tüketiciden ayıran ve rasyonel davranışta bulunmamasını sağlayan temel faktör "bağlılık körlüğü"dür. Bağlılık körlüğü taraftarın kulübe sadakati nedeniyle ortaya çıkar ve başarısızlık olması durumunda bile kulübüne ekonomik yatırım yapmaktan vazgeçmeyen bir tüketici taraftar profilini oluşturur (Akşar, 2005: 5).

Endüstrileşme süreciyle birlikte ortalama seyirci profilinin yerini yıllık gelirinin bir bölümünü taraftar tüketici olarak kulübüne harcayan, gelir düzeyi yüksek, üst-orta gelir grubuna mensup seyirci profiline bırakmıştır. Bu kapsamda futbol kulüpleri "bağlılık körlüğü temelinde" kulübünün piyasaya sürdüğü ürünlere karşı elastik olmayan bir talebe sahip üst-orta gelir grubuna mensup taraftar-tüketici profilinden daha fazla gelir elde etmek için markalaşmak zorunda kalmışlardır. Yeni futbol ekonomisinde, marka, futbol kulübünün tarihi geçmişi ve başarılarından oluşan imajının logolu ürünler bazında paraya çevrilebildiği maddi değeri ifade etmektedir. Marka, kulüp tarafından piyasaya sürülen ürünün üzerindeki logo maddi bir metayı temsil ederken, markalaşmak kulübün taraftarlar nezdindeki itibar ve güvenilirliğini temsil eden soyut bir değerdir (Akşar, 2005: 6).

Futbolun endüstrileşmesi ve büyük bir ekonomik sektör haline gelmesi kulüplerin de taraftarlar gibi dönüşmesine yol açmıştır. Önceden gelir kalemleri yalnızca maç günü gelirleri ve bilet satışlarından oluşan futbol kulüpleri, bugün itibarıyla, bu gelir kaynaklarına ek olarak medya yayın gelirleri, sponsorluk, reklam gelirleri ve merchandising gibi ciddi gelir kaynaklarına sahiptirler (Akşar, 2005: 6).

Kapitalizmde bir şirketin faaliyetlerini devam ettirebilmesi için verimlilik ve karlılığın artırılabilmesi hususlarına dikkat etmesi gerekmektedir. 1980 sonrasında birer ticari işletmeye dönüşen futbol kulüpleri de artık yalnızca bir sportif örgüt kimliği ile yetinememekte, aynı zamanda yeni dönemin gerektirdiği durum ve koşullara uyum sağlamak zorundadırlar (Talimciler, 2008: 92). Futbol kulüpleri



günümüzde, birer ticari işletme gibi müşterileri/taftarları ve çalışanları/futbolcuları ile verimlilik ve karlılık odaklı, paraya endeksli ilişki kurmaktadır. Ayrıca, yeni gelir kaynaklarıyla birlikte futbol kulüpleri birer ekonomik organizasyon olarak kendilerini yenilemişler, borsaya kote olarak sermayelerinin belirli bir kısmını halka arz edip önemli gelirlere ulaşmışlardır (Akşar, 2005: 5).

### **3.1. Futbol Ekonomisinin Gelirleri**

Futbol ekonomisinde 3 ana gelir kalemi bulunmaktadır. Bunlar; ticari gelirler, yayın gelirleri ve maç günü gelirleridir.

#### **3.1.1. Maç Günü Gelirleri**

Maç günü gelirleri, bilet satışları ile maç günü stadyumda satılan ürünlerden (yeme-içme) elde edilen gelirlerden oluşmaktadır. Futbolun endüstrileşmesinden önce kulüplerin en önemli gelir kaynakları maç günü elde ettikleri gelirlerdi. Bu sebeple, kulüpler stat kapasitelerini yükselterek gelirlerini artırmaya çalışırlardı. Örneğin, Real Madrid gelirini artırmak için 1947 yılında 25.000 kişilik eski stadının yerine 100.000 kişilik yeni bir stat inşa etmiştir (Sanchez vd., 2019: 333).

#### **3.1.2. Ticari Gelirler**

Kulüplerin ticari gelirleri ürün satış, reklam ve sponsorluk gelirlerinden oluşmaktadır. Deloitte Money League 2019 raporuna göre Avrupa liglerinde mücadele eden geliri en yüksek kulüpler 2017-2018 sezonunda gelirlerinin %38'ini ticari faaliyetlerinden elde ettikleri gelirlere borçludurlar (Deloitte, 2019: 3).Kulüplerin ticari gelirlerinden olan isim hakkı gelirleri, kulüplerin logolarını kullanarak sattıkları ürünlerden (forma, eşofman, tşört, bardak vb.) elde ettikleri gelirlerdir (Merih vd., 2008: 12). Günümüzde ticari gelirlerin büyük bölümü ise sponsorluk gelirlerinden oluşmaktadır. Şirketler, kulüplere sponsor olarak kendilerini kalabalıklara tanıtmayı, ürün ve hizmetlerine ilişkin bir imaj oluşturmayı hedeflemektedirler (Güneş, 2010: 142).Futbolun bir endüstri haline geldiği günümüzde bankalardan şirketlere, biradan fast food'a, medyadan sigortaya kadar çok sayıda şirket marka değeri yüksek kulüp ve oyunculara sponsorluk desteği vermektedir (<http://www.futbolekonomi.com/index.php/haberler-makaleler/mali/110-tugrul-aksar/1832-avrupada-duenyada-ve-tuerkiyede-futbolda-sponsorluk.html>).

#### **3.1.3. Yayın Hakkı Gelirleri**

Endüstriyel futbol döneminde, futbol kulüplerinin gelirlerinin önemli bölümünü yayın gelirleri oluşturmaktadır. Örneğin, Avrupa'nın ekonomik olarak en gelişmiş ligi olan Premier Lig'in toplam gelirlerinin %61'ini yayın gelirleri oluşturmaktadır. Yayın gelirleri futbol federasyonları aracılığıyla kulüplere dağıtılmakta ve her lig

kendine özgü bir dağıtım sistemi kullanmaktadır. Deloitte Money League 2019 raporuna göre 2017/2018 sezonunda Avrupa'nın en yüksek gelire sahip ilk 20 kulübünün toplam gelirinin %43'ünü yayın gelirleri oluşturmaktadır (Deloitte, 2019: 3). Yeni futbol ekonomisinin yapısına uygun olarak UEFA'nın gelirlerinin büyük bölümü yayın gelirlerinden oluşmaktadır. UEFA, 2017/18 sezonunda 2,8 milyar Euro gelirinin %81'ini yayın haklarının satışından elde etmiştir (Deloitte, 2019: 5).

Endüstriyel futbolda, yayın gelirlerindeki artış ticari gelirler ile maç günü gelirlerindeki artıştan daha fazla olmuştur. Yayın gelirleri 2009 ile 2017 yılları arasında %113 oranında artarken, sponsorluk gelirleri %73, maç bileti satışları %16 oranında artış göstermiştir (UEFA, 2019: 50).

#### **4. Avrupa ve Türkiye'de Futbol Liglerinin Ekonomik Açından Karşılaştırılması**

Modern futbolu dünyaya armağan eden Avrupa kıtası, günümüzde, ekonomik ve sportif olarak dünya futbolunun zirvesinde yer almaktadır. Avrupa futbolu, marka değeri yüksek kulüpleri ve ligleri, milyon dolarlık transferleri, milyar dolarlık yayın hakları anlaşmaları, Şampiyonlar Ligi gibi prestiji yüksek turnuvaları, Dünya Kupası'ndaki başarıları ile dikkat çekmektedir. Avrupa'nın sportif, ekonomik ve mali alanda en güçlü beş büyük ligi Premier Lig (İngiltere), La Liga (İspanya), Bundesliga (Almanya), Serie A (İtalya) ve Ligue 1'dir (Fransa). Bu bölümde, söz konusu ligler ile Türkiye Süper Lig'i gelir bakımından karşılaştırılacaktır.

Deloitte tarafından hazırlanan "Annual Review of Football Finance 2019" raporuna göre Avrupa futbol pazarının büyüklüğü 2016/17 sezonunda 25,5 milyar Euro iken, 2017/18 sezonunda 28,4 milyar Euro seviyesine yükselmiştir. 2017/2018 sezonunda beş büyük ligin geliri, Avrupa futbol pazarının %55'ine tekabül etmiştir (Deloitte, 2019: 8). Beş büyük ligin gelirlerinin diğer liglerin gelirlerinden yüksek oranda artması futbol ekonomisinin gelir dağılımını olumsuz etkilemektedir. 1997 yılından bu zamana kadar beş büyük ligin geliri %437 artarken, diğer liglerin gelirleri %360 oranında artmıştır. Gelirin beş büyük ligde yoğunlaşmasında UEFA tarafından düzenlenen Avrupa kupalarının izlenme oranlarının yükselmesi ile beş büyük ligin televizyon sayesinde dünyanın her tarafında popülerliğinin artması etkili olmuştur (Sanchez vd., 2006: 338-339).

Tablo 1'de görüldüğü üzere, Avrupa futbol pazarında 5,4 milyar Euro gelir ile birinci sırada yer alan Premier Lig 2017/18 sezonunda bir önceki sezona göre gelirlerini %6 oranında artırmayı başarmıştır. Bundesliga ise gelirlerini %13 oranında artırarak 3,1 milyar Euro'ya yükseltmiş ve La Liga'yı geçerek ikinci sırada yer almıştır. Bundesliga'nın gelirlerini artırmasında yayın hakları satışından elde ettiği geliri artırması etkili olmuştur. La Liga, 3,07 milyar Euro gelir ile üçüncü sırada yer alırken, Serie A 2,2 milyar Euro gelir ile dördüncü, Ligue 1 ise 1,69 milyar Euro gelir ile sonuncu sırada yer almıştır. Süper Lig, 2017/18 sezonu itibarıyla 731 milyon

Euro'luk geliriyle Avrupa'nın en yüksek gelirli 7. ligi olmuştur. Gelir bakımından beş büyük ligin sonuncusu olan Ligue 1'in 1,9 milyar Euro geliri ile Süper Lig'den yaklaşık 1,3 kat daha fazla gelir yarattığı görülmektedir.

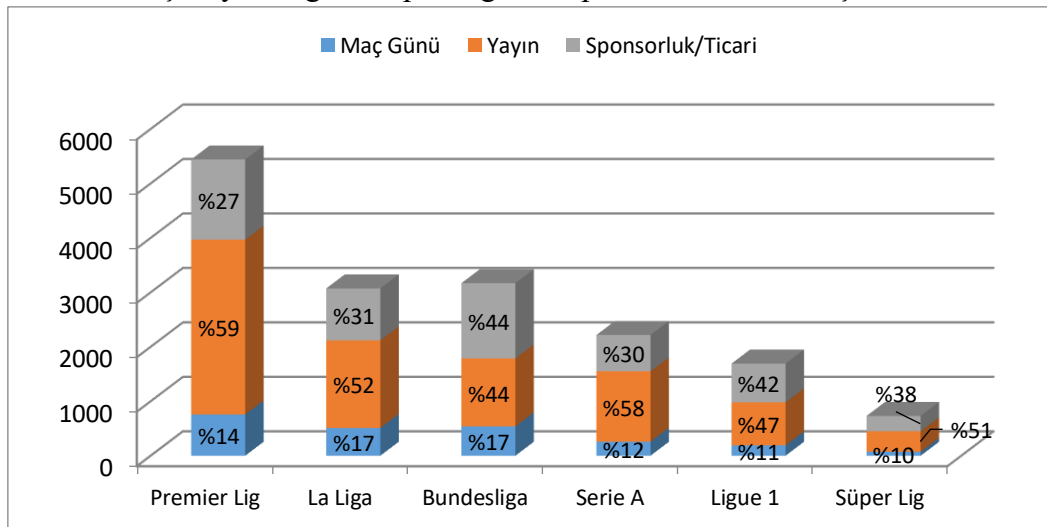
**Tablo 1: Avrupa'nın Beş Büyük Ligi ile Süper Lig'in Toplam Geliri**

	Lig	2016/2017 Sezonu	2017/2018 Sezonu	Artış Oranı
1	Premier Lig	5,3 milyar Euro	5,4 milyar Euro	%6
2	Bundesliga	2,79 milyar Euro	3,1 milyar Euro	%13
3	La Liga	2,86 milyar Euro	3,07 milyar Euro	%7
4	Serie A	2,06 milyar Euro	2,2 milyar Euro	%8
5	Ligue 1	1,64 milyar Euro	1,69 milyar Euro	%3
7	Süper Lig	734 milyon Euro	731 milyon Euro	%-0,5

**Kaynak:** Deloitte tarafından hazırlanan "Annual Review of Football Finance 2018" ve "Annual Review of Football Finance 2019" raporlarından oluşturulmuştur.

Grafik 1'de beş büyük ligin gelir yapısına bakıldığında ticari gelirler ile yayın gelirlerinin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Beş büyük lig ile diğer ligler arasındaki gelir farkını yaratan olgular karlı yayın hakları ve sponsorluk sözleşmeleridir. Örneğin, Avrupa'nın en fazla gelir yaratan ligi olan Premier Lig 2017/18 sezonunda 5,4 milyar Euro tutarındaki gelirinin %59'unu yayın gelirlerine, toplam gelir bakımından ikinci sırada yer alan Bundesliga ise 3,1 milyar Euro tutarındaki gelirinin %44'ünü ticari gelirlere borçludur. Süper Lig, aynı sezon itibarıyla toplam gelirinin, diğer liglerde olduğu gibi, ağırlıklı kısmın yayın gelirleri (%51) ile ticari gelirlere (%38) borçludur. Maç günü gelirlerinin toplam gelirdeki payı ise %10-%17 aralığında gerçekleşirken, Süper Lig, maç günü gelirlerinin toplam gelire oranı bakımından son sırada yer almıştır.

**Grafik 1: Beş Büyük Lig ile Süper Lig'de Toplam Gelirlerin Bileşimi**



**Kaynak:** Deloitte tarafından hazırlanan “Annual Review of Football Finance 2018” ve “Annual Review of Football Finance 2019” raporlarından oluşturulmuştur.

Tablo 2'de Avrupa'nın en yüksek gelirli 20 kulübü verilmiştir. Tabloya göre 2017/2018 sezonunun en fazla kazanan kulübü 750,9 milyon Euro ile Real Madrid olurken, Real Madrid'i 690,4 milyon Euro'luk geliri ile Barcelona takip etmiştir. 2016/2017 sezonunda en fazla kazanan kulüp olan Manchester United ise 2017/2018 sezonunda üçüncü sıraya gerilemiştir. En yüksek gelirli 20 kulübün 9'unun Premier Lig'den, 4'unun Serie A'dan 3'er kulübün ise La Liga ve Bundesliga'dan olduğu görülmektedir. Ligue 1'den ise yalnızca PSG listeye girebilmiştir. En fazla kazanan 20 kulüp listesinde beş büyük lig dışında kulüp ise bulunmamaktadır.

2017/18 sezonu itibarıyla Avrupa'nın en yüksek gelirli 20 kulübünün toplam geliri 8.3 milyar Euro'ya (2016/17 sezonu: 7.9 milyar Euro) yükselmiştir. Toplam gelirden yayın gelirleri %43, ticari gelirler %40, maç günü gelirleri ise %17 pay almıştır (Deloitte, 2019: 3).

**Tablo 2: Avrupa'da Futbol Kulüplerinin Toplam Geliri (Milyon Euro)**

Sıra	Kulüp	2017/18	2016/17	Sıra	Kulüp	2017/18	2016/17
1	Real Madrid	750,9	674,6	11	Juventus	394,9	405,7
2	FC Barcelona	690,4	648,3	12	Borussia Dortmund	317,7	332,6
3	Manchester Utd.	666,0	676,3	13	Atletico De Madrid	304,4	272,5
4	BayernMunich	629,2	587,8	14	FC Internazionale	280,8	262,1
5	Manchester City	568,4	527,7	15	AS Roma*	250,0	-
6	Paris-Saint-Germain	541,7	486,2	16	Schalke 04	243,8	230,2
7	Liverpool	513,7	424,2	17	Everton	212,9	199,2
8	Chelsea	505,7	428,0	18	AC Milan*	207,7	-
9	Arsenal	439,2	487,6	19	NewcastleUtd*	201,5	-
10	Tottenham Hotspur	428,3	359,5	20	Westham United	197,9	213,3

\*2016/2017 sezonunda ilk 20'de yer almamışlardır.

**Kaynak:** Deloitte tarafından hazırlanan “Football Money League 2019” raporundan oluşturulmuştur.

2017/18 sezonu itibarıyla Avrupa'nın en yüksek gelirli kulüplerinden olan Real Madrid, Barcelona, Bayern Münih, Man City, PSG ve Man Utd gelirlerinin yarısını ticari gelirlere borçludurlar. Ticari gelirlerin toplam gelir içindeki payının en yüksek olduğu kulüpler ise %58 ile PSG ve %55 ile Bayern Münih'tir. Man City ve Man Utd dışındaki İngiliz kulüpleri ile Internazionale hariç İtalyan kulüplerinin gelirlerinin önemli bölümünü yayın haklarından elde ettikleri görülmektedir. Yayın gelirlerinin toplam gelir içindeki payı %75 ile Everton ve %71 ile Newcastle Utd kulübünde en yüksek seviyede gerçekleşmiştir. Maç günü gelirleri ise kulüplerin gelirine ortalama olarak %10-%25 aralığında katkı sağlamıştır. Arsenal, %25'lik

oran ile bu alanda lider konumdadır (Deloitte, 2019).

#### 4.1. Yayın Gelirleri

UEFA'nın hazırladığı "The European Club Footballing Landscape" raporuna göre 2009-2017 yılları arasında kulüplerin elde ettikleri yayın gelirleri %113 oranında artış göstermiştir. Bu alanda en fazla kazanan lig olan Premier Lig, 2017 yılında bir önceki yıla göre yayın gelirlerini %47 oranında artırmayı başarmıştır (UEFA, 2019: 56). Tablo 3'te görüldüğü üzere Premier Lig, 2017/18 sezonunda kazandığı 3,2 milyar Euro yayın geliri bu alanda en yakın rakibi olan La Liga'nın 2 katı seviyesinde yayın geliri elde etmiştir. Çalışma kapsamında incelenen ligler arasında Premier Lig ile Ligue 1'in yayın gelirlerinin 2017/18 sezonunda bir önceki sezona göre azaldığı, Bundesliga'nın ise yayın gelirlerini %30 oranında artırmaya başardığı görülmektedir. Süper Lig, yayın gelirleri alanında Avrupa futbolunda altıncı sırada yer almaktadır. Ancak, yayın gelirleri alanında beş büyük lig arasında en az gelir elde eden Ligue 1, Süper Lig'den yaklaşık 1,10 kat daha fazla yayın geliri elde etmiştir.

Deloitte'un "Annual Review of Football Finance 2019" raporuna göre 2017/18 sezonunda Premier Lig'in gelirlerinin %59'i, Serie A'nın gelirlerinin %60'ı, La Liga'nın gelirlerinin %52'si, Ligue 1'in gelirlerinin %50'si, Bundesliga'nın gelirlerinin ise %34'ü yayın gelirlerinden oluşmaktadır.

**Tablo 3: Beş Büyük Lig ile Süper Lig'de Yayın Gelirleri (Milyon Euro)**

Sıra	Lig	2016/17 Sezonu	2017/18 Sezonu	Artış Oranı	Toplam Gelirdeki Pay
1	Premier Lig	3.221	3.210	%0	59%
2	La Liga	1.484	1.609	%8	52%
3	Serie A	1.244	1.294	%4	58%
4	Bundesliga	960	1.248	%30	39%
5	Ligue 1	819	791	%-3	47%
6	Süper Lig	352	376	%4	51%

**Kaynak:** Deloitte tarafından hazırlanan "Annual Review of Football Finance 2018" ve "Annual Review of Football Finance 2019" raporlarından oluşturulmuştur.

Liglerin elde ettikleri yayın gelirlerinin tutarını yayın haklarının satışı kapsamında imzalanan ulusal ve uluslararası anlaşmalar belirlemektedir. Tablo 4'te beş büyük lig ile Süper Lig'in yurt içi yayın haklarının satışı kapsamında son iki sözleşme dönemlerine ilişkin bilgi verilmiştir. Avrupa'nın en zengin ligi olan Premier Lig'in 2019-2022 yılları için yayın haklarının satışından yıllık 1,4 milyar Euro kazanacağı, ancak, bir önceki sözleşme dönemine göre yıllık yayın gelirlerinde azalma olduğu görülmektedir. Diğer liglerin tamamının ise bir önceki sözleşme dönemine göre sezonluk yayın gelirlerini artıran sözleşmeler imzaladıkları görülmektedir. Bu alanda

en yüksek oranlı artışı ise %126 ile Bundesliga kaydetmiş, sezonluk yayın gelirinde ikinci sıraya yükselmiştir. Süper Lig ise 2017-2022 dönemini kapsayan yeni sözleşme kapsamında sezonluk yayın gelirini %56 oranında artırmıştır.

**Tablo 4: Beş Büyük Lig ile Süper Lig'in Yurt İçi Yayın Hakları Anlaşmaları**

Lig	Sözleşme Dönemi	Sezonluk Gelir	Yayıncı Kuruluş
Premier Lig	2019-2022	1,4 milyar Euro	SkyLtd&BT&Amazon
	2016-2019	1,7 milyar Euro	SkyLtd&BT
Bundesliga	2017-2021	1,1 milyar Euro	SkyGermany&Eurosport
	2013-2017	485,7 milyon Euro	Sky Germany
Ligue 1	2020-2024	1,1 milyar Euro	Mediapro&Beinsports
	2016-2020	748,5 milyon Euro	Canal +
La Liga	2019-2022	1,1 milyar Euro	Mediapro&Telefonica
	2016-2019	800 milyon Euro	---
Serie A	2018-2021	973 milyon Euro	Sky&Perform
	2015-2018	915 milyon Euro	Sky&Mediaset
Süper Lig	2017-2022	500 milyon USD	Beinsports
	2010-2016	321 milyon USD	Digitürk

**Kaynak:** <https://www.premierleague.com/news/708008>,  
<http://www.sbibarcelona.com/newsdetails/index/413>,  
<https://www.sportsbusinessdaily.com/Global/Issues/2018/05/30/Media/Ligue-1-Mediapro-BeIN-Sports.aspx>, <https://technology.ihs.com/603922/sky-and-perform-win-rights-for-serie-a-for-next-three-seasons> ve <http://tr.beinsports.com/haber/turk-futbolunda-tarihi-gun>

Yayın gelirlerinin hacmini belirleyen bir başka faktör ise yurt dışı yayın haklarının satışlarıdır. Premier Lig'in 2016/17 sezonunda uluslararası yayın haklarının satışından elde ettiği gelir, Süper Lig'in toplam gelirinin üzerinde gerçekleşmiştir. Premier Lig, uluslararası yayın haklarının satışından 2016/17 sezonunda 1,2 milyar Euro tutarında gelir elde ederken, diğer dört büyük lig aynı dönemde toplamda 1 milyar Euro kazanmıştır (EY, 2019: 10).

## 4.2. Ticari Gelirler

Avrupa futbolunda ticari gelirler 2009-2017 yılları arasında %73 oranında artış göstermiştir. 2017 yılında toplam gelirin %23'ünü sponsorluk gelirleri, %8'ini ise diğer ticari gelirler oluşturmaktadır (UEFA, 2019: 50). Tablo 5'te beş büyük lig ile Süper Lig'in ticari gelirleri verilmiştir. Avrupa futbolunda en yüksek tutarda ticari gelir elden lig Premier Lig olurken, ikinci sırada Bundesliga yer almıştır. Ticari gelirlerin toplam gelire katkısında ise Bundesliga %44 oran ile ilk sırada, Ligue 1 %42 oran ile ikinci sırada yer almıştır. Premier Lig ise ticari gelirlerin toplam gelir içindeki payında %27'lik oran ile son sırada yer almıştır.

Süper Lig, Avrupa'nın en fazla ticari geliri elde eden yedinci ligi (altıncı lig Rusya Premier Ligi'dir) konumundadır. Beş büyük lig arasında bu alanda son sırada yer alan Serie A, Süper Lig'in 2,37 katı tutarında ticari gelir kaydetmiştir.

**Tablo 5: Avrupa Beş Büyük Ligi ile Süper Lig'in Ticari Gelirleri (milyon Euro)**

	Lig	2016/17 Sezonu	2017/18 Sezonu	Artış	Toplam Gelire Oranı
1	Premier Lig	1.358	1.473	%8	%27
2	Bundesliga	1.329	1.382	%4	%44
3	La Liga	826	954	%15	%31
4	Ligue 1	642	710	%11	%42
5	Serie A	614	666	%8	%30
6	Süper Lig	294	281	-%4	%38

**Kaynak:** Deloitte tarafından hazırlanan "Annual Review of Football Finance 2018" ve "Annual Review of Football Finance 2019" raporlarından oluşturulmuştur.

Deloitte'un hazırladığı "Football Money League 2019" raporuna göre 2017/2018 sezonunda en fazla gelir kaydeden 20 kulübün toplam gelirlerinin %43'ünü ticari gelirler oluşturmaktadır. Aynı sezonda en yüksek gelirli 6 kulübün toplam gelirlerinin yarıya yakını ticari gelirler oluşturmaktadır (Deloitte, 2019: 5). Ticari gelirlerin ise büyük bölümü sponsorluk gelirlerinden oluşmaktadır. Tablo 6'da 2017/18 sezonunda en fazla sponsorluk geliri elde eden kulüpler verilmiştir. Manchester United, 68 sponsorluk anlaşmasından elde ettiği 269 milyon Euro tutarındaki gelir ile ilk sırada yer alırken, ikinci sırayı 43 sponsorluk anlaşması ile 261 milyon Euro gelir elde eden Barcelona, üçüncü sırayı ise 29 sponsorluk anlaşması ile 180 milyon Euro gelir elde eden Bayern Munich almıştır. Süper Lig'de üç büyükler olarak adlandırılan Galatasaray, Fenerbahçe ve Beşiktaş'ın gelirleri bakımından beş büyük ligdeki kulüplerin gerisinde kaldığı görülmektedir.

**Tablo 6: Avrupa Futbol Kulüplerinin Sponsorluk Gelirleri (2001-2018) (Milyon Euro)**

Sıra	Kulüp	Gelir	Sponsorluk Anlaşması
1	Manchester United	269	68
2	Barcelona	261	43
3	Bayern Münih	180	29
4	Real Madrid	178	19
5	Chelsea	154	18
6	Manchester City	149	38
7	Arsenal	124	27
8	Liverpool	117	17
9	PSG	112	24
10	Juventus	101	39
*	Fenerbahçe	32,8	16
*	Beşiktaş	31,5	22
*	Galatasaray	28,1	21

\*Galatasaray, Fenerbahçe ve Beşiktaş'ın ticari gelirleri KAP'taki (Kamuyu Aydınlatma Platformu) finansal raporlardan derlenmiştir. Ortalama Euro/TL kuru 4,45 olarak alınmıştır.

**Kaynak:** <https://www.sportskeeda.com/football/top-10-clubs-with-the-highest-sponsorship-revenues/ss/5> ve <https://blog.anasponsor.com/2017-2018-super-lig-sponsorluk-infografigi/>

Beş büyük lig ile Süper Lig'de geliri en yüksek kulüplerin 2019/20 sezonu sponsorluk anlaşmaları Tablo 7'de verilmiştir. Forma tedarikçilerinden elde edilen gelirlerde Barcelona 155 milyon Euro gelir ile ilk sırada yer alırken, Real Madrid 110 milyon Euro ile ikinci sırayı almıştır. Forma göğüs reklamından ise en yüksek geliri 71 milyon Euro ile Manchester United kazanmaktadır. Süper Lig'in üç büyük kulübünün ise sponsorluk anlaşmalarından elde ettikleri gelirlerin beş büyük lige mensup büyük kulüplerin gerisinde kaldığı görülmektedir. Örneğin, Galatasaray Nike markasından yıllık 8 milyon Euro alırken, La Liga şampiyonu Barcelona Nike markasından yıllık 155 milyon Euro kazanmaktadır. Forma göğüs sponsorluğu kapsamında Beşiktaş, yıllık 5 milyon Dolar kazanırken, Manchester United 71 milyon Euro gelir elde etmektedir.

**Tablo 7: 2019/20\* Sezonu İtibariyle Forma Sponsorluğu Anlaşmaları**

Kulüp	Forma Tedarikçisi	Yıllık Gelir (Milyon Euro)	Göğüs Reklam	Yıllık Gelir (Milyon Euro)
Barcelona	Nike	155	Rakuten	55
Real Madrid	Adidas	110	Fly Emirates	70
Man Utd	Adidas	86,1	Chevrolet	71
PSG	Nike	80		
Chelsea FC	Nike	68,8	Yokohama	36,7
Bayern Münih	Adidas	60	T-Mobile	42
Arsenal	Puma	34,4	Fly Emirates	31
Tottenham	Nike	34,4	AIA	28,7
Liverpool	New Balance	28,7	Standart Chartered	32,1
Juventus FC	Adidas	23,3	Jeep	50
Galatasaray	Nike	8	Terra Pizza	18**
Fenerbahçe	Adidas	8,5***	Avis	35,5**
Beşiktaş	Adidas	5***	Vodafone	18**

\*Makale tarihi itibariyle ulaşılabilir en güncel veriler olduğundan 2019/20 sezonu verileri kullanılmıştır.

\*\*Galatasaray, Fenerbahçe ve Beşiktaş'ın yıllık forma göğüs reklamı gelirleri TL cinsindedir.

\*\*\*Fenerbahçe ve Beşiktaş'ın forma tedarikçisi gelirleri USD cinsindedir.

**Kaynak:** <https://sponsorship.sportbusiness.com/2018/12/european-football-sponsorship-report-2018-19-overview/>, <http://www.sportspromedia.com/news/juventus-50-million-jeep-sponsorship-renewal>, <https://www.espn.com/soccer/paris-saint-germain/story/3887581/psg-seal-record-80m-per-year-nike-kit-deal> ve [https://www.ntv.com.tr/ekonomi/pizzacidan-cigkofteciye-super-ligin-gida-sponsorlari,dF5kmhCbv0m2TlrUfoO\\_pA](https://www.ntv.com.tr/ekonomi/pizzacidan-cigkofteciye-super-ligin-gida-sponsorlari,dF5kmhCbv0m2TlrUfoO_pA)

### 4.3. Maç Günü Gelirleri



Futbolun endüstriyel bir işkoluna dönüşmesinden önceki dönemde maç günü gelirleri kulüplerin ana gelir kalemiyken, günümüzde maç günü gelirleri toplam gelirden %20'den az pay almaktadır. “Deloitte Football Money League Top 20” raporuna göre Avrupa'nın en büyük 20 kulübünün gelirlerinin %17'si maç günü gelirlerinden oluşmaktadır (Deloitte, 2019: 3).

Tablo 8'de görüldüğü üzere Premier Lig, 2017/18 sezonunda 757 milyon Euro'luk maç günü geliri ile bu alanda en fazla kazanan lig olmuştur. Seyirci ortalamasında Bundesliga zirvede yer almakla birlikte maç günü gelirlerinde Premier Lig'in gerisinde kalmıştır. Aynı dönemde, La Liga, 510 milyon Euro'luk maç günü geliri ile 3. sırada yer alırken, Ligue 1 ile Serie A sırasıyla 4. ve 5. sıralarda yer almışlardır.

Süper Lig, Avrupa'nın en fazla seyirci ortalamasına sahip ilk 10 ligi arasında yer almaktadır. 2016/17 sezonunda 8.940 olan seyirci ortalaması 2017/18 sezonunda %43 oranında artarak 12.821 seviyesine yükselmiştir. Toplam seyirci sayısı ise 2016/17 sezonunda 2,7 milyon kişi iken, 2017/18 sezonunda 3,9 milyon kişi seviyesine ulaşmıştır. Maç günü gelirlerine bakıldığında 2016/17 sezonunda 261,5 milyon TL (72,8 milyon Euro) olan gelirin 2017/18 sezonunda %52 oranında artarak 396,3 milyon TL'ye (89 milyon Euro) yükseldiği görülmektedir (Aktifbank, 2018: 50-51).

Beş büyük ligde, 2017/2018 sezonunda maç günü gelirlerinin toplam gelir içindeki payı %10-18 arasında gerçekleşmiştir. Bundesliga %18'lik oran ile birinci La Liga ise %17'lik oran ile ikinci sırada yer almıştır.

Futbol ekonomisinin bir diğer kalemi olan maç günü gelirlerinde de Süper Lig'in beş büyük ligin gerisinde kaldığı görülmektedir. Maç günü gelirlerinin seviyesini seyirci ortalaması belirlemektedir. Beş büyük lig arasında en az seyirci ortalamasına sahip Ligue 1'in 2017/18 sezonunda seyirci ortalaması Süper Lig'in 2 katı seviyesinde gerçekleşmiştir.

**Tablo 8: Avrupa'da Beş Büyük Lig ile Süper Lig'de Maç Günü Gelirleri (2017-2018 Sezonu) (Milyon Euro)**

Lig	Maç Günü Geliri	Toplam Gelir İçindeki Payı	Seyirci Ortalaması	Stadyum Doluluğu
Premier Lig	757	13%	38.495	%96
Bundesliga	538	18%	43.879	%90
La Liga	510	17%	26.771	%70
Ligue 1	191	14%	22.575	%72
Serie A	257	10%	23.848	%59
Süper Lig	89	52%	12.821	%48,4

Kaynak: Deloitte, **Annual Review of Football Finance 2019**, s. 9.

[https://www.transfermarkt.com.tr/super-lig/besucherzahlen/wettbewerb/TR1/saison\\_id/2017/plus/1](https://www.transfermarkt.com.tr/super-lig/besucherzahlen/wettbewerb/TR1/saison_id/2017/plus/1)

Maç günü gelirlerinde en önemli etkenlerden biri de stadyumların doluluk oranıdır.

Bu bağlamda, stadyum doluluk oranı %50'lerde gerçekleşen Serie A maç günü gelirlerinde son sırada yer alırken, %90'ların üzerinde doluluk oranına sahip Premier Lig ve Bundesliga'da yüksek tutarda maç günü geliri elde edilmektedir. 2017/18 sezonunda beş büyük ligde stadyum doluluk oranının en yüksek olduğu ligler Premier Lig (%96) ve Bundesliga'dır (%91). La Liga'nın doluluk oranı %70, Ligue 1'in doluluk oranı %72'dir. En düşük doluluk oranı ise %59 ile Serie A'da gerçekleşmiştir. Süper Lig'in stadyum doluluk oranı ise %48,4 ile beş büyük ligin gerisinde kalmıştır.

Tablo 9'da 2017/18 sezonu itibarıyla Avrupa'nın seyirci ortalaması en yüksek 20 takımı verilmiştir. Tabloya göre ilk 20'de yedi Premier Lig, üç La Liga, üç Bundesliga, iki Serie A, bir Ligue 1 takımı bulunmaktadır. Süper Lig'den ise hiçbir kulüp seyirci ortalaması bakımından Avrupa'da ilk 20 kulüp arasında girememiştir.

Kulüpler bazında, 2017/18 sezonu itibarıyla Borussia Dortmund'un ise 79.496 seyirci seyirci ortalaması ile birinci sırada, Manchester United'ın 74.976 seyirci ortalaması ile ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Süper Lig'de 2017/18 sezonunda Galatasaray 40,8 bin seyirci ortalaması ile oynarken, Beşiktaş ve Fenerbahçe yaklaşık 29 bin seyirci ortalaması ile oynamıştır (Aktifbank, 2018: 52).

**Tablo 9: Avrupa Futbol Kulüplerinin Seyirci Ortalaması (2017-2018 Sezonu)**

Sıra	Kulüp	Seyirci Ortalaması	Sıra	Kulüp	Seyirci Ortalaması
1	Borussia Dortmund	79.496	11	West Ham United	56.885
2	FC Bayern Münih	75.000	12	Stuttgart	56.045
3	Man Utd	74.976	13	Atletico De Madrid	55.483
4	Tottenham Hotspur FC	67.953	14	Man City	54.070
5	Barselona	66.603	15	Benfica	53.209
6	Real Madrid	66.161	16	Liverpool FC	53.049
7	FC Schalke 04	61.197	17	AC Milan	52.690
8	Arsenal	59.323	18	Newcastle UTD	51.992
9	Internazionale	57.529	19	Rangers	49.174
10	Celtic FC	57.523	20	PSG	46.929

Kaynak: UEFA, **The European Club Footballing Landscape: Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2017**, s. 37.

#### 4.4. Marka ve Piyasa Değerleri

Endüstrileşme süreci ile birlikte futbolun ticari bir faaliyete dönüşmesi ve metalaşması marka ve markalaşmasının önemini artırmıştır. Günümüzde, markalaşmanın önemini kavrayan zengin kulüplerin gelirlerinin önemli bölümünü yarattıkları marka üzerinden elde ettikleri görülmektedir (Akşar, 2010: 100).

Avrupa’da gelir düzeyi en yüksek kulüplerin aynı zamanda marka değeri en yüksek kulüpler oldukları görülmektedir. Manchester United, Avrupa futbolunda marka değeri en yüksek kulüptür. Real Madrid, yaklaşık 1.3 milyar Euro’luk marka değeri ile ikinci sırada yer alırken, Barcelona, 1.2 milyar Euro’luk marka değeri ile Real Madrid’i izlemektedir. Tablo 10’da görüldüğü üzere marka değeri en yüksek 10 kulübe bakıldığında 6 kulübün Premier Lig’den olduğu görülmektedir. Süper Lig’den Galatasaray, Fenerbahçe ve Beşiktaş, Brand Finance’in hazırladığı marka değerleri raporunda Avrupa’nın marka değeri en yüksek 50 kulübü listesine girememişlerdir.

**Tablo 10: Avrupa Futbol Kulüplerinin Marka Değerleri (2017 ve 2018 Yılları)**

Sıra	Kulüp	Marka Değeri 2018 (Milyon Euro)	Marka Değeri 2017 (Milyon Euro)	Ar018tış Yüzdesi
1	Man Utd	1.551	1.551	0%
2	Real Madrid	1.288	1.271	1%
3	Barcelona	1.237	1.269	-3%
4	Bayern Münih	1.151	1.094	5%
5	Man City	1.090	914	19%
6	Liverpool	986	813	21%
7	Chelsea	978	1.117	-12%
8	Arsenal	887	843	5%
9	PSG	748	905	-17%
10	Tottenham	626	623	1%

**Kaynak:** Brand Finance tarafından hazırlanan “Football 50” raporundan oluşturulmuştur.,

2017/18 sezonunda marka değerini tutar olarak en fazla artıran kulüpler sırasıyla Premier Lig’den Manchester City ile Liverpool, Serie A’dan Internazionale ve Bundesliga’dan Leipzig olmuştur. Marka değerini oransal olarak en fazla artıran kulüpler ise sırasıyla Bundesliga’dan Leipzig, Serie A’dan Internazionale, Premier Lig’den Burnley ve Crystal Palace, Serie A’dan Roma olmuştur (KPMG, 2018: 9).

KPMG, karlılık, popülerite, sportif potansiyel, yayın hakları ve stadyum sahipliği kriterlerine göre kulüplerin piyasa değerlerini belirleyip “The European Elite 2018” raporunda yayımlamıştır. Tablo 11’de görüldüğü üzere ilgili Rapora göre Man Utd 3,2 milyar Euro ile Avrupa’da piyasa değeri en yüksek kulüptür. İkinci sırada gelen Real Madrid’in piyasa değeri 2,9 milyar Euro, üçüncü sırada gelen Barcelona’nın ise piyasa değeri 2,7 milyar Euro olarak hesaplanmıştır. Piyasa değeri en yüksek 20 kulübe bakıldığında ise 9 tanesinin Premier Lig’den olduğu, beş büyük lig dışından herhangi bir kulübün ise listede yer almadığı görülmektedir. Tablo 11’de kulüplerin 2018 yılında ortalama piyasa değerleri verilmiştir.

KPMG tarafından hazırlanan “The European Elite 2018” raporuna göre Avrupa’nın piyasa değeri en yüksek kulüpleri arasında Süper Lig’den Galatasaray 25., Fenerbahçe 27. ve Beşiktaş 23. sırada yer almıştır. Avrupa’nın en değerli kulübünün

piyasa değerinin Süper Lig'in üç büyük kulübünün toplam piyasa değerinden fazla olduğu dikkati çekmektedir (KPMG, 2018).

**Tablo 11: Kulüplerin Ortalama Piyasa Değerleri (2018 Yılı) (Milyon Euro)**

Sıra	Kulüp	Piyasa Değeri	Artış
1	Man Utd	3.255	5%
2	Real Madrid	2.920	-2%
3	FC Barselona	2.783	1%
4	Bayern Münih	2.552	4%
5	Man City	2.160	9%
6	Arsenal	2.102	7%
7	Chelsea	1.765	10%
8	Liverpool	1.580	19%
9	Juventus	1.302	7%
10	Tottenham	1.286	27%
11	PSG	1.142	14%
12	B. Dortmund	1.060	9%
13	Atletico Madrid	900	14%
14	Schalke 04	673	-3%
15	Leicester City	596	29%
16	West Ham Utd	531	Yeni
17	Napoli	518	27%
18	Milan	514	-6%
19	Everton	512	12%
20	Internazionale	491	14%
23	Beşiktaş	333	52%
25	Galatasaray	330	-13%
27	Fenerbahçe	319	-9%

**Kaynak:** KPMG tarafından hazırlanan "The European Elite 2018" raporundan oluşturulmuştur.

## 5. Sonuç

Futbol boş zaman etkinliği olarak ortaya çıkmışsa da günümüzde ekonomik bir sektör olarak değerlendirilmektedir. Futbol dünyasının ekonomik sıçrama yaşamasında medya teknolojilerindeki atılımlar belirleyici olmuştur. 1980'li yıllarda gelişen yeni medya teknolojileri sayesinde futbol maçları dünyanın her tarafında izlenilir hale gelmiştir. Futbolun popüler ve reytingi yüksek bir aktivite olması medya alanında faaliyet gösterenler başta olmak üzere birçok sektörden şirketin futbola yatırım yapmasını sağlamıştır. Medya şirketleri yayın haklarının tekeli olarak, diğer şirketler ise liglere, kulüplere, oyunculara ve turnuvalara sponsor olarak futbolun popüleritesini kara tahvil etmiştir. Ligler de yayın hakları ve sponsorluk

anlaşmaları ile gelirlerini yükseltme fırsatını yakalamışlardır. Futbolun endüstriyel dönüşümünün sonucu olarak günümüzde, liglerin en önemli gelir kalemleri yayın gelirleri ile sponsorluk gelirleri olmuştur.

Futbolun ticarileşip endüstriyel bir işkoluna dönüşmesi liglerin sportif, mali ve iktisadi yapılarında önemli değişikliklere yol açmıştır. Futbolun endüstriyel dönüşümüne uyum sağlayan beş büyük lig (Premier Lig, La Liga, Bundesliga, Serie A ve Ligue 1) yeni futbol ekonomisinin gereklerine uygun olarak hareket etmekte ve bu sayede Avrupa futbol geliri pastasından %55'in üzerinde pay almaktadır. Beş büyük ligin gelir yapısına bakıldığında ticari gelirler ile yayın gelirlerinin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Beş büyük lig ile diğer ligler arasındaki gelir farkını yaratan olgular karlı yayın hakları ve sponsorluk sözleşmeleridir.

Süper Lig, gelir bakımından 2017/18 sezonu itibariyle Avrupa'nın 7. büyük ligi konumundadır. Gelir bakımından beş büyük ligin sonuncusu olan Ligue 1'in Süper Lig'den yaklaşık 1,3 kat daha fazla gelir yarattığı görülmektedir. Süper Lig, beş büyük ligde olduğu gibi, toplam gelirin büyük bölümünü ticari gelirler ile yayın gelirlerine borçludur. Ancak, Süper Lig, beş büyük lige kıyasla, yayın hakları sözleşmeleri ile sponsorluk anlaşmalarından yeterince gelir elde edememektedir. Örneğin, Süper Lig'in üç büyük kulübü olan Galatasaray, Fenerbahçe ve Beşiktaş'ın sponsorluk anlaşmalarından elde ettikleri gelirlerin beş büyük ligde mücadele eden kulüplerin sponsorluk gelirlerinin önemli ölçüde gerisinde kaldığı görülmektedir.

Günümüzde futbol ekonomisinin en önemli gelir kalemleri olan yayın gelirleri ile ticari gelirleri markalaşma ile orantılı olarak artmaktadır. Brand Finance tarafından hazırlanan "Football 50" raporunda Avrupa'nın marka değeri en yüksek 10 kulübünün beş büyük ligden olduğu görülmektedir. Ayrıca, söz konusu kulüpler aynı zamanda Avrupa'nın en yüksek gelirli kulüpleridirler. Süper Lig'den hiçbir kulüp ise Avrupa'nın marka değeri en yüksek 50 kulübü listesine girmeyi başaramamıştır. Süper Lig'in Avrupa'nın beş büyük ligi ile rekabet edebilmesi için marka değerini yükseltmesi ve marka değerindeki artışı gelire tahvil edebilmesi gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akşar, T. : **Endüstriyel Futbol**, Literatür Yayınları, İstanbul, 2005.
- Akşar, T. : **Futbolun Ekonomi Politikası**, İstanbul, Literatür Yayıncılık, 2010
- Akşar, T.; Kutlu, M. : **Futbol Yönetimi**, Literatür Yayınları, İstanbul, 2008
- Aktifbank : **Ekolig Raporu 2016/17-2017/18**
- Arık, B. : "Futbol ve Televizyon Bağı: Simbiyoz Beslenme", **İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi**, Sayı: 26,

- Kış-Bahar 2008, s. 197-222.
- Authier, C. : **Futbol A.Ş.**, çev. Ali Berktaş, Kitap Yayınevi, İstanbul, 2002.
- Brand Finance : **Football 50 2018**, Mayıs 2018.
- Deloitte : Annual Review of Football Finance 2018
- Deloitte : Annual Review of Football Finance 2017
- Deloitte : Football Money League 2019
- EY : **Premier League: Economic and Social Impact**, Ocak 2019.
- Gökdemir, Ö. : “Avrupa’da Futbol Sektörünün Ekonomik Gelişimi”, **İktisat Dergisi**, Sayı: 463–468, Temmuz-Aralık 2005, s. 18-24.
- Güneş, İ. : **Futbol Ekonomisi**, İstanbul, Karahan Kitabevi, 2010.
- Klose, A. : “Televizyon Futbolu”, **Futbol ve Kültürü**, Ed. by. Horak, Reiter, Bora, İstanbul, İletişim Yay., 2001, s. 373-385.
- KPMG : **The European Elite 2018: Football Clubs’ Valuation**, Mayıs 2018.
- McGill, C. : **Futbolun Kârhanesi: Futbol Taraftarların Elinden Nasıl Kayıyor?**, Çev. Can Cemil, İstanbul, İthaki Yayınları, 2006.
- Saatcioğlu, C. : **Spor Ekonomisi**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2013.
- Sanchez, L.; Barajas, A. ve Sanchez-Fernandez, P. : “Sports Finance: Revenue Sources And Financial Regulations In European Football”, **Sports (and) Economics**, Nisan 2019, p.p. 327-366.
- Szymanski, S. : **Football Economics and Policy**, London, Palgrave Macmillan UK, 2010.
- Talimciler, A. : “Futbol Değil İş: Endüstriyel Futbol”, **İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi**, Sayı: 26, Kış-Bahar 2008, s. 89-114.
- UEFA : The European Club Footballing Landscape: Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2017
- UEFA : Financial Report 2017/18

## İNTERNET KAYNAKLARI

- Akşar, T. : “Avrupa’da ve Dünyada Futbolda Sponsorluk” (Çevrimiçi)  
<http://www.futbolekonomi.com/index.php/haberler-makaleler/mali/110-tugrul-aksar/1832-avrupada-duenyada-ve-tuerkiyede-futbolda-sponsorluk.html>, 10 Mart 2019.
- Anasponsor Blog : “Spor Toto Süper Lig Detaylı Sponsorluk İnfografığı”, (Çevrimiçi)  
<https://blog.anasponsor.com/2018-2019-spor-toto-super-lig-detayli-sponsorluk-infografigi/>, 20 Mart 2019.
- Beinsports : “Türk Futbolunda Tarihi Gün”, (Çevrimiçi)  
<http://tr.beinsports.com/haber/turk-futbolunda-tarihi-gun>, 3 Mart 2019.
- DW : “new-bundesliga-television-deal-worth “, (Çevrimiçi)  
<https://www.dw.com/en/new-bundesliga-television-deal-worth-464-billion-euros/a-19318613>, 25 Mart 2019.
- ESPN : “Italian Serie A”, (Çevrimiçi)  
[http://www.espn.com/soccer/standings/\\_/league/ita.1](http://www.espn.com/soccer/standings/_/league/ita.1), 5 Mart 2019.
- ESPN : “PSG seal record €80m per year Nike kit deal”, (Çevrimiçi) <https://www.espn.com/soccer/paris-saint-germain/story/3887581/psg-seal-record-80m-per-year-nike-kit-deal>, 27 Eylül 2019.
- Etymonline : “Football”,(Çevrimiçi)<https://www.etymonline.com/word/football>, 22 Mayıs 2019
- KAP : [www.kap.org.tr](http://www.kap.org.tr)
- LFP : “Les Places Européennes Pour La France”, (Çevrimiçi) <https://www.lfp.fr/ligue1/article/les-places-europeennes-pour-la-france.htm>, 6 Mart 2019.
- NTV : “Pizzacıdan çiköfteciye Süper Lig'in gıda sponsorları”, (Çevrimiçi)  
[https://www.ntv.com.tr/ekonomi/pizzacidan-cigkofteciye-super-ligin-gida-sponsorlari,dF5kmhCbv0m2TlRUfoO\\_pA](https://www.ntv.com.tr/ekonomi/pizzacidan-cigkofteciye-super-ligin-gida-sponsorlari,dF5kmhCbv0m2TlRUfoO_pA), 27 Eylül 2019.
- Partington, Will : “European Football Sponsorship Report 2018-19: Overview” (Çevrimiçi)  
<https://sponsorship.sportbusiness.com/2018/12/europ>

- ean-football-sponsorship-report-2018-19-overview/,  
28 Mart 2019.
- Premier League : “Sales of UK and Ireland live TV rights decided”,  
(Çevrimiçi)  
<https://www.premierleague.com/news/708008>, 22  
Mart 2019.
- Sbi Barcelona : “La Liga TV Rights Analysis”, (Çevrimiçi)  
<http://www.sbibarcelona.com/newsdetails/index/413>,  
20 Mart 2019.
- Sponsorship : “CSM’s 2018 Football Super Spenders Report”,  
(Çevrimiçi)  
<https://sponsorship.org/csms-2018-football-super-spenders-report/>, 5 Mart 2019.
- Sponsorship : “European-Football-Sponsorship-Report-2018-19”,(Çevrimiçi)  
<https://sponsorship.sportbusiness.com/2018/12/european-football-sponsorship-report-2018-19-overview/>,  
28 Mart 2019.
- Sports Business Daily : “Ligue 1 Signs \$5.3B TV Rights Deal With Mediapro” (Çevrimiçi)  
<https://www.sportsbusinessdaily.com/Global/Issues/2018/05/30/Media/Ligue-1-Mediapro-BeIN-Sports.aspx>, 20 Mart 2019.
- Sports Pro Media : “Mediapro deal”, (Çevrimiçi)  
<http://www.sportspromedia.com/news/serie-a-alters-rights-distribution-model>, 5 Mart 2019.
- Sports Pro Media : “Jeep renewal”, (Çevrimiçi)  
<http://www.sportspromedia.com/news/juventus-50-million-jeep-sponsorship-renewal>, 27Eylül 2019.
- Technology Ihs : “Sky-and-Perform-win-rights-for-serie-a-for-next-three-seasons” (Çevrimiçi),  
<https://technology.ihs.com/603922/sky-and-perform-win-rights-for-serie-a-for-next-three-seasons>, 20  
Mart 2019.
- Transfermarkt : “Ziyaretçi Sayıları 17/18”, (Çevrimiçi),  
[https://www.transfermarkt.com.tr/super-lig/besucherzahlen/wettbewerb/TR1/saison\\_id/2017/plus/1](https://www.transfermarkt.com.tr/super-lig/besucherzahlen/wettbewerb/TR1/saison_id/2017/plus/1), 24 Eylül 2019.



## TÜRKİYE'DE DIŞ BORÇLARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ: YAPISAL KIRILMALI BİR ANALİZ

Hüseyin USLU  
Erciyes Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü  
h.uslu80@hotmail.com  
ORCID: 0000-0002-2642-1175

### Özet

*Bu çalışmada Türkiye'de dış borçların sürdürülebilirliği; 1970-2018 dönemi Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı, Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı, Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı, Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı, Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı, Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı kriterleri (verileri) kullanılarak araştırılmıştır. Yapılan ADF, PP, KPSS, Vogelsang ve Perron (1998) ve Kapetanios (2005) yapısal kırılmalı birim kök testlerinde genel olarak Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı serisinin durağan olduğu görülmüş olup, bu kriterlere göre dış borçlar sürdürülebilirdir. Ancak diğer kriterler için böyle bir uzlaşma söz konusu değildir. Hatta çoğu kriterlere göre dış borçlar sürdürülemez çıkmıştır. Bu nedenle 1970-2018 döneminde Türkiye'de dış borçların sürdürülebilir olmadığına karar verilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Dış Borçlar, Sürdürülebilirlik, Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi.

## SUSTAINABILITY OF THE EXTERNAL DEBTS IN TURKEY: AN ANALYSIS WITH STRUCTURAL BREAKS

### Abstract

*In this study; the sustainability of external debt in Turkey is investigated by using Ratio of Total External Debt to GDP, Total External Debt Stock to Export Ratio, Total External Debt Service to GDP Ratio, Ratio of External Debt Interest Payments to Export Revenues, Ratio of Total External Debt Services to Foreign Exchange Revenues, Ratio of Total International Reserves to External Debt Stock. In ADF, PP, KPSS, Vogelsang and Perron (1998) and Kapetanios (2005) structural break unit root tests, it is seen that the ratio of External Debt Interest Payments to Export Revenues is generally stationary, and according to this criterion, external debts are sustainable. However, there is no consensus for other criteria. In fact, according to many criteria, external debts are unsustainable. Therefore, it is decided external debts in Turkey are not sustainable in 1970-2018 period.*

**Keywords:** External Debts, Sustainability, Time Series Analysis with Structural Breaks.

## 1. Giriş

İç tasarruf oranlarının veya vergi gelirlerinin düşük olduğu ya da yurtiçi yatırımların, tüketim harcamalarının ve kamu harcamalarının yüksek olduğu dönemlerde, hükümetler ve özel sektör, yurtiçinden gerekli fonları temin edemediğinde, yurtdışından borçlanma yoluna gidebilmektedir. Bu borçlar, gelir getiren, ülkelerin sermaye stoklarını artırıp, teknolojik altyapılarını güçlendiren alanlarda kullanıldığında, Rosenstein-Rodan'ın (1943) Büyük İtiş Teorisinde (Big Push Theory) olduğu gibi, ülkelerin ekonomik büyümelerini ve kalkınmalarını olumlu yönde etkileyecektir. Ancak geçmiş dönem borç anapara ve faiz ödemeleri (refinansman) ve lüks tüketim harcamaları için kullanılan dış borçlar, ülkeleri iç ve dış finansal şoklar karşısında zayıflatmakta ve ekonomik krizlerle karşı karşıya getirmektedir. Osmanlı Devleti'nin yıkılmasının önemli nedenlerinden biri de alınan büyük miktardaki dış borçlar ve bu borçların zamanında ödenememesi nedeniyle yaşanan sıkıntılar, yabancılara verilen tavizlerdir. 1980'li yılların başlarından itibaren Latin Amerika, Doğu Asya ülkeleri ve Türkiye'nin yaşadığı makroekonomik sorunların ana kaynağı da iç ve dış borçların sürdürülemez hale gelmiş olmasıdır. Bu borçlar yüzünden Arjantin 1982, 2002 ve 2014'te, Meksika 1995'te, Güney Asya Ülkeleri 1997'de ve Rusya 1998'de önemli ekonomik krizler atlattımlardır (Bayrak, 2016: 6-18). Öyle ki Rusya Ağustos 1998'de moratoryum (dünyaya borçlarını ödeyemez hale geldiğini) ilan etmek zorunda kalmış, ulusal parası Ruble %300 değer kaybetmiştir (Oktar ve Yüksel, 2015: 331-332).

Türkiye ekonomisi de dış borçlar nedeniyle çok zor günler geçirmiş, 2001 krizinden sonra toplanan vergiler, borçların faiz ödemelerini bile karşılayamaz duruma gelmiştir (Özatay, 2009: 42). Azgün (2005: 143), bu dış borç sorununun en önemli nedenlerinden birinin, yurtiçi tasarrufların düşüklüğü olduğunu ifade etmektedir. 2008 küresel ekonomik krizinden çıkış sürecinde uygulanan genişletici para ve maliye politikaları, bir yandan ülkeyi krizden kısa sürede çıkartırken, diğer yandan cari işlemler açığını ve ülkenin dış borç stokunu önemli ölçüde artırmıştır. Ocak 2012'den sonra alınan makro ihtiyati önlemler sayesinde cari işlemler açığı görece düşürülmüş (Polat, 2018: 242) olsa da dış borç stoku artmaya devam etmiştir. Hatta ABD Merkez Bankası FED'in kriz sürecinde uygulamaya başladığı genişletici para politikalarını sonlandıracağını açıkladığı Mayıs 2013'ten itibaren TL önemli ölçüde değer kaybetmiş, Türkiye'nin dış borçlarının sürdürülebilirliği sorgulanır hale gelmiştir.

Bu nedenlerle Türkiye'de ve diğer gelişmekte olan ülkelerde dış borçların seviyesinin ve sürdürülebilirliğinin sıklıkla analiz edilmesinde ve gerekli politika önerilerinin geliştirilip, önlemlerin bir an önce alınmasında yarar vardır. Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde dış borçların sürdürülebilirliği, 1970-2018 dönemi verileri kullanılarak, yapısal kırılmalı zaman serisi analiz yöntemleri kullanılarak incelenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde teorik çerçeve, üçüncü bölümünde

Türkiye'nin dış borçlarıyla ilgili bilgiler, dördüncü bölümünde literatür özeti sunulmuştur. Beşinci bölümde ampirik analiz gerçekleştirilmiş, sonuç ve değerlendirme bölümü ile çalışma tamamlanmıştır. Çalışmanın; incelenen konunun önemi, kullanılan veri setleri ve uygulanan yapısal kırılmalı analiz yöntemleri ile literatüre bir katkı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca politika yapıcıların ve özel sektör temsilcilerinin dikkatini bir kez daha dış borçların zararlarına çekerek, ülke ekonomisine de bir katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

## 2. Teorik Çerçeve

Kamu borçlarının sürdürülebilirliğine; gelecek dönemlerdeki bütün faiz dışı kamu dengelerinin iskonto edilmiş değerlerinin, bugünkü kamu borcunu karşılayabilmesine<sup>1</sup> göre bakılırken, ülkeler açısından dış borçların sürdürülebilirliğine; gelecek dönemlerdeki faiz dışı cari dengelerinin iskonto edilmiş değerleri toplamının, bugünkü ülke dış borç stokunu karşılaması ile karar verilebilmektedir (Azgün, 2005: 4-6). Bu yaklaşımın temelleri Hakkio ve Rush (1991) tarafından atılmış olup, Haug (1991) ve Husted (1992) bu teorik yaklaşıma katkıda bulunmuşlardır. Bu yaklaşım, ekonometrik çalışmalarda eşbütünleşme yöntemleriyle analiz edilebilmektedir (Hakkio ve Rush, 1991). Bunun için Denklem (1) türü bir eşitlik kurulmaktadır:

$$R_t = \beta_0 + \beta_1 GG_t \quad (1)$$

Burada  $R_t$ ; indirgenmiş gelirler toplamını,  $GG_t$ ; dış borç stokunu ifade etmektedir. Bu modelin tahmini sonucunda  $\beta_1 = 1$  çıktığında, ülkelerin dış borçlarının sürdürülebilir olacağına karara verilmektedir (Hakkio ve Rush, 1991: 432). Quintos (1995: 413) bu yaklaşımı cari işlemler dengesinin sürdürülebilirliğine uyarlamış ve cari işlemler açıklarının,  $\beta_1 = 1$  olduğunda güçlü,  $\beta_1 < 1$  olduğunda ise zayıf formda sürdürülebilir olduğunu ifade etmiştir.

Bir yıl içinde elde edeceği faiz dışı fazlalar, tahsil edeceği alacaklar ve hazır değerleri ile kısa vadeli borçlarını karşılayabilen hükümetler likit kabul edildiği gibi, rezervleri ve bir sene içinde meydana gelen faiz dışı cari işlemler dengesi ile kısa vadeli dış borçlarını ödeyebilen ülkeler de likit kabul edilmekte ve bu ülkelerin de dış borçlarını çevirmeye devam edebileceği öngörülmektedir (Sheikh, 2014: 30). Tabii ki bu borçların yanında ülkelere yönelik uluslararası sermaye hareketliliği ve kamu ve özel sektör borçlularının yerel ve uluslararası finansman kaynaklarına erişim

<sup>1</sup> Buna literatürde; zamanlararası bütçe kısıtı adı verilmektedir. Bu yaklaşıma göre; borç servisinde kullanılacak kaynakların indirgenmiş (iskonto edilmiş, hali hazır) değerleri toplamı, cari borç stokuna eşit olduğunda, ülkelerin borçlarını geri ödeyebilme yeteneğinin var olduğuna ve dış borçların sürdürülebilir olduğuna karar verilmektedir (Azgün, 2005: 5).

kabiliyeti de ülkelerin dış borçlarının sürdürülebilirliğine önemli ölçüde etki etmektedir (Ermiş, 2014: 5-12).

Dış borçların sürdürülebilirliğine Denklem (1) haricinde, Dış Borç Stoku/GSYH, Dış Borç Stoku/İhracat, Dış Borç Servisi/İhracat ve Faiz Servisi/İhracat serilerinin durağanlığına göre de karar verilebilmektedir (Sellavtzi, 2017: 44-49). Yapılacak birim kök testleri sonucunda bu seriler durağan bulunduğu; ilgili ekonomide dış borçların sürdürülebilir olduğuna karar verilmektedir (Dağ ve Kızılkaya, 2018: 9). Bu kriterler, farklı uluslararası kuruluşlar tarafından belirlenmiş kriterlerdir. IMF ve Dünya Bankası ülkelerin dış borçlarının sürdürülebilirliğinde; Dış Borç Stoku/GSYH oranını dikkate almakta ve bu oranı %30-%50 arasında olan ülkeleri orta, %50'yi geçen ülkelerin ise çok borçlu olduğunu kabul etmektedir (Evgin, 2000: 10; Uslu, 2018: 34).

Bu noktada göz önünde bulundurulan bir diğer oran; Dış Borç Stoku/İhracat olup, bu oran hesaplanırken toplam mal ve hizmet ihracatı verileri kullanılmaktadır. Bu oran, ülkelerin döviz cinsinden gelirlerinin, döviz cinsinden dış borçlarını ödeyebilme kapasitesini ölçmektedir (Altın, 2003: 75). Dünya Bankası (1990: 24) bu oranın %165-%275 arasında olması durumunda ülkeleri orta borçlu kabul ederken, %275'i aşan oranlı ülkeleri aşırı borçlu kabul etmektedir. IMF (2018: 41) bu oranın %200'ü geçmesini, dış borçların sürdürülebilirliği noktasında bir tehlike sinyali olarak değerlendirmektedir.

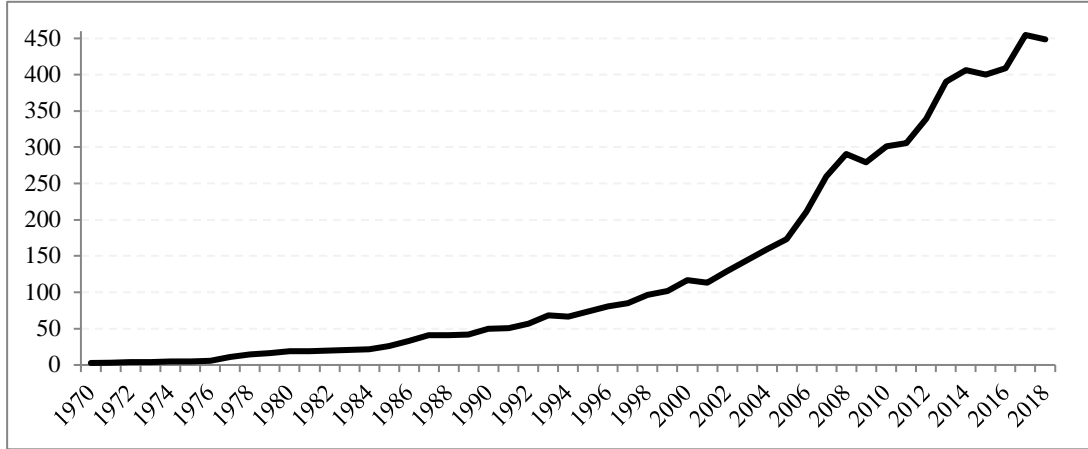
Dış Borç Servisi/İhracat da bu tür analizlerde göz önünde bulundurulan bir oran olup, bu oranın %18 - %30 aralığında olması; ülkelerin orta derecede borçlu olduğunu, %30'u aşması ise çok borçlu olduğunu ifade etmektedir (Uslu, 2018: 35). Son olarak Faiz Servisi/İhracat oranı %20'yi aşan ülkeler ağır borçlu kabul edilirken, bu oranı %12-%20 aralığında olan ülkeler orta derecede borçlu kabul edilmektedir (Eğilmez, 2009).

### **3. Türkiye'nin Dış Borç Yapısı**

Keynes (1936)'in 1929 Büyük Bunalımı benzeri önemli ekonomik krizler sonrasında ekonominin kendi kendine dengeye gelemeyeceğini veya bunun çok uzun zaman alacağını, bu nedenle hükümetlerin bütçe açığı verme pahasına ekonomiye müdahale ederek, ekonomik dengenin sağlanmasını hızlandırmasının gerektiğini ifade etmiştir. Ancak Keynes'in bu fikirleri, aralarında Türkiye'nin de olduğu birçok ülke tarafından yanlış anlaşılmış ve Klasik İktisatçıların denk bütçe ve ekonomiye sıfır devlet müdahalesi yaklaşımları terk edilerek, kamunun borçlanması olağan kabul edilmiştir. Bu durum ülkelerin dış borçlarını hızla artırmış ve 1980'li yılların başlarında aralarında Türkiye ve Latin Amerika ülkelerinin de olduğu birçok ülkeyi

borçlarını ödeyemez hale getirmiştir. Türkiye'nin dış borçlarının zaman içinde aldığı değerler Grafik 1 yardımıyla izlenebilir.

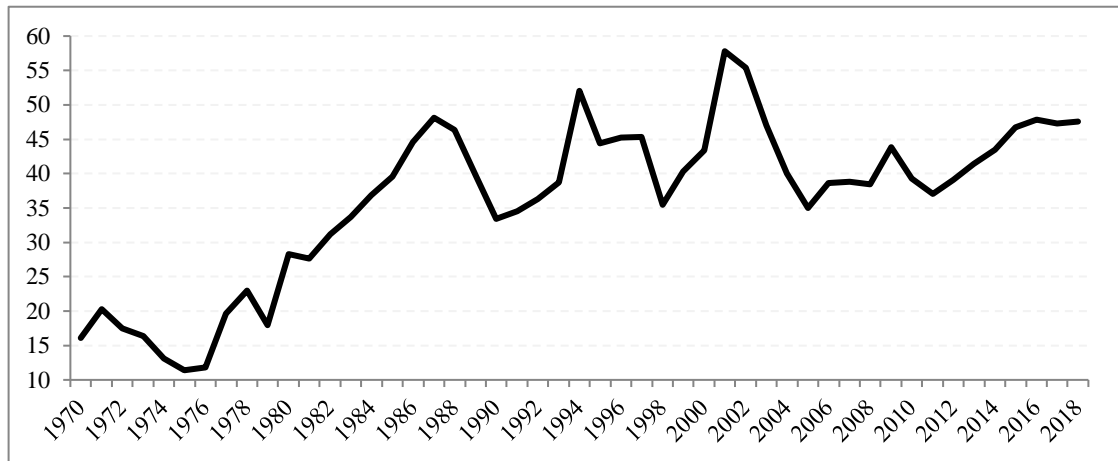
**Grafik 1: Türkiye'nin Dış Borç Stoku (Milyar Dolar)**



**Kaynak:** World Bank (2019) ve EVDS (2019).

Grafik 1'den de görüldüğü üzere; 1980'li yıllarda artmaya başlayan Türkiye'nin dış borç stoku, 1994, 2001 ve 2008 krizlerinde kısmen azalmaya başlamışsa da 2002 sonrası dönemde çok hızlı biçimde artmıştır. Özellikle ekonomik büyümenin hızlandığı 2004-2007 ve 2010-2011 dönemlerinde dış borçların artış hızında önemli ölçüde yükselme yaşanmıştır. Bu durum, Türkiye ekonomisinin dış finansmanla büyüdüğü gerçeğini net biçimde ortaya koymaktadır. 2018 yılı ilk 9 aylık dönemi sonundaki Türkiye'nin dış borç stoku 449 Milyar Dolardır. Sadece dış borçların miktarına bakarak yorum yapmak yanlış olabileceği için, dış borç stokunun Gayri Safi yurtiçi Hasılaya (GSYH) oranı verileri Grafik 2'de sunulmuştur.

**Grafik 2: Türkiye'nin Dış Borç Stokunun GSYH'ye Oranı (%)**

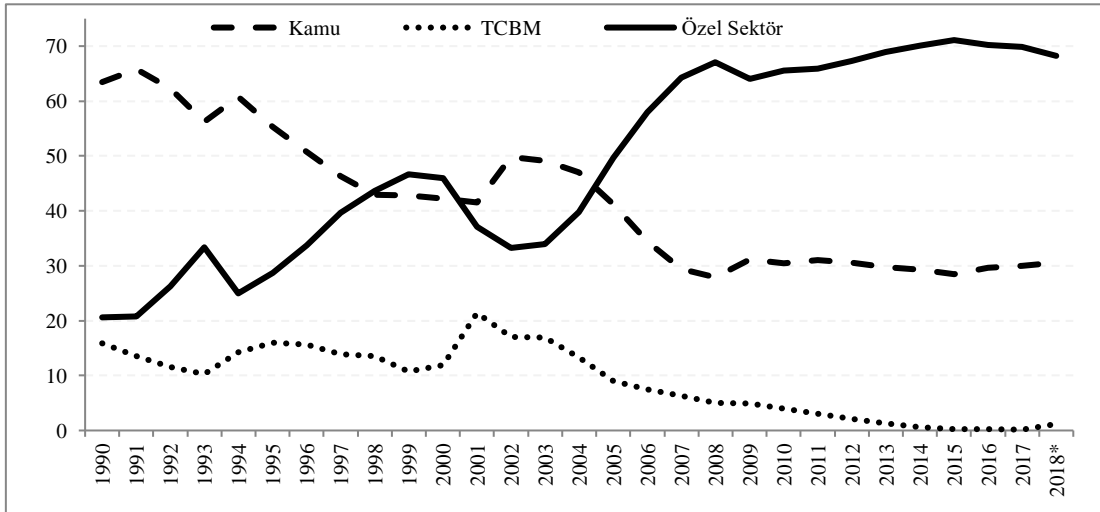


**Kaynak:** World Bank (2019) ve EVDS (2019)

Grafik 2'den de görüldüğü üzere; Türkiye'nin dış borçlarının milli gelire oranı 1975 sonrası dönemde hızla artmaya başlamış, 1980 askeri darbesiyle düşmüş, ancak

sonrasında hızla artarak 2001 yılında %58'e kadar yükselmiştir<sup>2</sup>. 2004-2011 döneminde artan milli gelire oranla düşük gözükten dış borç stoku, 2011 yılından itibaren tekrar artmaya başlamıştır. 2018 yılı 3. çeyrek döneminde bu oran %48'dir ki bu da az bir değer değildir. IMF ve Dünya Bankası'nın, dış borç stoku/GSYH oranı %50'yi geçen ülkeleri çok borçlu kabul ettiği düşünülürse, Türkiye bu sınıra oldukça yaklaşmış bulunmaktadır. Kamuoyunda, dış borçların toplam miktarının çok önemli olmadığı, Türkiye'nin dış borçlarının büyük çoğunluğunun özel sektöre ait olduğu şeklinde bir düşünce bulunmaktadır. Oysa yabancı firmalar yurtiçi firmalara ve kamu kurumlarına borç verirken, çoğunlukla devletin garantörlüğüne güvenerek vermektedir. Özel sektörün krize girdiği durumlarda, devletin bir şekilde bu firmalara destek olacağı ve verdikleri paraları alabilecekleri varsayımıyla hareket etmektedirler. Türkiye'nin dış borçlarının dağılımındaki değişimler Grafik 3'ten izlenebilir.

**Grafik 3: Türkiye'nin Dış Borçlarının Borçluya Göre Sınıflandırması (%)**



**Kaynak:** EVDS (2019). \*: 2018 yılı verileri, ilk 9 aylık dönemi kapsamaktadır.

Grafik 3'ten de görüldüğü üzere; 2000 öncesi dönemde kamu borçlanması ile büyüyen Türkiye ekonomisi, kamu borçlarının yükselmesinin ekonomik krizlere yol açtığını görmesi üzerine, 2002 sonrası dönemde özel sektörün borçlandırılmasını tercih etmiştir. Bunun sonucu olarak dış borçlanma içinde özel sektörün payı hızla artarak, 2015 yılında %71.1'e ulaşmıştır. 2018 yılında bu oran kısmen devlet ve TCMB borçlanmasına doğru değişmiş olsa da halen dış borçların %68.2'si özel sektöre aittir. Ancak burada unutulmaması gereken nokta; özel sektörün borçlarını ödeyememesi durumunda da ülke ekonomik krize girebilecektir. O nedenle bu durum, dış borçları masum gösteremez. Dış borçların bir an önce azaltılmasında yarar vardır.

<sup>2</sup> 2001 yılında oranın bu kadar yüksek çıkmasının bir nedeni de kriz nedeniyle bu yıldaki milli gelirin düşmüş olmasıdır.

#### 4. Literatür Özeti

Dış borçların sürdürülebilirliği ile ilgili erişilebilen çalışmaların kısa bir özeti, yayımlanma tarihi sırasına göre verilmiştir. Jayme Jr (2001), Brezilya'da dış borçların sürdürülebilirliğini, 1982-2000 dönemi verilerini kullanarak, ADF ve PP birim kök testleri, Johansen eşbütünleşme testi ve VEC yöntemi yardımıyla araştırmış ve bu ülkede dış borçların sürdürülemez olduğunu belirtmiştir.

Azgün (2005), Türkiye'nin dış borçlarının sürdürülebilirliğini, 1981M01-2004:M10 dönemi için Hakkio ve Rush (1991) ve Sawada (1994) çalışmaları temelinde, Engle ve Granger (1987) ve Johansen (1988) eşbütünleşme yöntemleriyle incelemiş ve Türkiye'nin dış borçlarının sadece belirli dönemlerde sürdürülebilir olduğunu tespit etmiştir.

Özkan (2006), dış borçların sürdürülebilirliğini, Türkiye'nin 1964-2005 dönemi verilerini kullanarak, ARIMA yöntemiyle analiz etmiş ve Türkiye'nin dış borçlarını sürdürmemeye noktasına doğru yaklaştığını ifade etmiştir.

Yılcı ve Özcan (2008), Türkiye'nin dış borçlarının sürdürülebilirliğini, 1990:Q1-2007:Q2 dönemi için doğrusal olmayan birim kök testine dayalı TAR modeliyle incelemiş ve serinin birim kök içerdiğini, bu nedenle Türkiye'de dış borçların sürdürülebilir olmadığını belirlemiştir.

Kıran (2012), Türkiye ekonomisinde dış borçların sürdürülebilirliğini, 1970-2010 dönemi için kesirli kırılmalı eşbütünleşme yöntemiyle analiz etmiş ve uzun dönemde dış borçların sürdürülebilir olmadığını belirlemiştir.

Sheikh vd. (2014), Güney Asya Bölgesel İşbirliği Örgütü (South Asian Association for Regional Cooperation:SAARC<sup>3</sup>) üyesi ülkelerde dış borçların sürdürülebilirliğini, 2000-2013 dönemi verilerini kullanarak, Doğrusal Splin Modeli çerçevesinde ADF, PP ve DF-GLS birim kök testleri yardımıyla araştırdığında, dış borçların bu ülkelerin hiç birinde sürdürülemez olduğunu bulmuştur. Yazarlar IPS, LLC ve Fisher ADF panel birim kök testleriyle analizlerini yenilemişler ve bu ülkelerde dış borçların sürdürülebilir olduğunu belirlemişlerdir.

Çukurçayır (2014), dış borçların sürdürülebilirliğini Türkiye'nin 1980-2010 dönemi verilerini kullanarak ADF, PP birim kök testleri, Engle-Granger (1987) ve Johansen (1988) eşbütünleşme testleri ile analiz etmiştir. Yazar, serilerin durağan olması ve

---

<sup>3</sup> Afganistan, Bangladeş, Bhutan, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan ve Sri Lanka.

aralarında eşbütünleşme bulunmasına dayanarak, ilgili dönemde Türkiye’de dış borçların sürdürülebilir olduğunu belirtmiştir.

Essayem (2015), Tunus’ta dış borçların sürdürülebilirliğini, 1983-2010 dönemi verilerini kullanarak, üç farklı yöntemle analiz etmiştir. Bu yöntemlerden bir tanesine göre dış borçlar sürdürülemez bulunurken, iki tanesine göre sürdürülebilir bulunmuştur. Bu nedenle yazar çalışmanın sonucunda Tunus’ta dış borçların sürdürülebilir olduğuna karar vermiştir.

Zaman ve Georgescu (2015), Romanya’da dış borçların sürdürülebilirliğini, 2007-2013 dönemi verilerini kullanarak analiz etmiş ve dış borçların uzun dönemde sürdürülebilir olmadığını tespit etmiştir.

Mohamed (2017), Sudan’da dış borçların sürdürülebilirliğini, 1969-2015 dönemi için dış borçlar/GSYH ve dış borçlar/ihracat verilerinin durağanlığı üzerinden araştırmış ve bu ülkede dış borçların orta vadede sürdürülebilir bir seviyeye geleceğini belirlemiştir.

Sellavtzi (2017), Türkiye ekonomisinde dış borçların sürdürülebilirliğini, 1980-2014 dönemi için, klasik ve yapısal kırılmalı birim kök testleri ile araştırmıştır. Bu çalışmada dış borçların sürdürülebilirliğine; Dış Borç Stoku/GSYH, Dış Borç Stoku/İhracat, Dış Borç Servisi/İhracat ve İndirgenmiş Dış Borç Stoku serilerinin durağanlığına göre karar verilmiştir. Yapılan analiz sonucunda; Dış Borç Stoku/İhracat ve İndirgenmiş Dış Borç Stoku serilerinin bütün testlerde durağan çıktığı, dolayısıyla Türkiye’nin dış borçlarının bu iki kritere göre sürdürülebilir olduğu, ancak Dış Borç Stoku/GSYH serisinin Phillips - Perron (PP) testine göre, Dış Borç Servisi/İhracat serisinin ise Augmented Dickey Fuller (ADF) ve PP testlerine göre durağan olmadığı ve Türkiye’nin dış borçlarının bu iki kritere göre sürdürülemez olduğu belirlenmiştir. Yazar çalışmanın sonunda; borçlu bir ülke olarak Türkiye açısından bu sonuçların daha temkinli değerlendirilmesinde yarar olduğunu ifade etmiştir.

Llorca (2017), 24 Asya ülkesinde dış borçların sürdürülebilirliğini, 1993-2014 dönemi için panel veri analizi yöntemiyle, ihracat ve ithalat arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ve elde edilen katsayı üzerinden araştırmış ve bu ülkelerde dış borçların sürdürülebilir olduğunu tespit etmiştir.

Dağ ve Kızılkaya (2018), Türkiye’de dış borçların sürdürülebilirliğini, 2004:Q1-2017:Q4 dönemi Net Dış Borç Stoku/GSYH verilerinin durağanlığını Becker, Enders ve Lee (2006) tarafında geliştirilen Fourier KPSS birim kök testi ile incelemiş ve Net Dış Borç Stoku/GSYH serisinin durağan olmadığını bu nedenle, ilgili dönemde Türkiye’de dış borçların sürdürülemez olduğunu ifade etmiştir.



Literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında genel olarak yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran yöntemler kullanılmadığı görülmektedir. Bu noktada, yapılan bu çalışmanın literatüre bir katkı sağlaması beklenmektedir.

## 5. Ampirik Analiz

### 5.1. Veri Seti

Bu çalışmada Utkulu (1999); Yılcı ve Özcan (2008); Dağ ve Kızılkaya (2018) izlenerek, dış borçların sürdürülebilirliği, birim kök testleri yardımıyla incelenmiştir. Bu kapsamda Uslu (2018: 56-62) izlenerek, 1970-2018 dönemine ait; Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranları, Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı, Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı, Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı, Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı ve Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı verileri kullanılmıştır. Bu veriler; World Bank (2019), IMF (2019), EVDS (2019) ve TÜİK (2019)'dan elde edilmiştir. Doğrudan bulunamayan bazı veriler TÜİK tarafından yayımlanan raporlardan derlenmiştir. 2018 yılı verileri henüz tam olarak açıklanmadığı<sup>4</sup> ve World Bank'ta da yer almadığı için kısmen<sup>5</sup> IMF'nin tahminlerinden oluşmaktadır.

### 5.2. Yöntem

Bu çalışmada dış borçların sürdürülebilirliği, farklı birim kök testleriyle sınanmıştır. Bu kapsamda geleneksel birim kök testlerinden ADF, PP, KPSS, yapısal kırılmalı birim kök testlerinden ise Vogelsang ve Perron (1998) ve Kapetanios (2005) birim kök testleri uygulanmıştır.

#### 5.2.1. Birim Kök Testleri

Bir serinin beklenen değeri, varyansı ve kovaryansı, zamandan bağımsız olduğunda böyle serilere, durağan seri adı verilmektedir. Durağan seriler, beklenen değerleri etrafında dalgalanırlar (Tarı, 2012: 382-385). Serilerin durağan olup olmadıkları, birim kök testleri yardımıyla sınıanabilmektedir (Dikmen, 2012: 308-311). Birim kök testleri, bir serinin cari ( $t$ ) dönemindeki değerinin, bir önceki ( $t-1$ ) dönemdeki değerinden etkilenme derecesini incelemektedir. Bu durum  $AR(1)$  süreci yardımıyla incelenebilir (Gujarati ve Porter, 2012: 744-746):

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t \quad (2)$$

<sup>4</sup> Bilindiği üzere Türkiye'de GSYH verileri, 3 ay gecikmeli olarak yayımlanmaktadır. Bu kapsamda 2018 yılı GSYH verilerinin 29 Mart 2019 tarihinde açıklanması beklenmektedir.

<sup>5</sup> EVDS ve TÜİK gibi ulusal kaynaklardan ulaşılamayan 2018 yılı verileri bu tahminlerden oluşmaktadır.

Bu denklemin tahmini sonucunda  $|\rho| = 1$  çıkarsa seride birim kök olduğuna ve serinin seri durağan olmadığına karar verilirken,  $|\rho| < 1$  olduğunda serinin durağan olduğuna karar verilmektedir. Birim kök sınavıyla ilgili ilk çalışmalar Dickey ve Fuller (1979) tarafından başlatılmış olup, bu amaçla ilk geliştirilen teste literatürde DF testi adı verilmiştir. Dickey ve Fuller (1979), durağan olmayan serileri durağan hale getirebilmek için; Denklem (2)'deki eşitliğin her iki yanından serinin bir dönem gecikmeli değerini ( $Y_{t-1}$ ) çıkartmıştır:

$$Y_t - Y_{t-1} = \rho Y_{t-1} - Y_{t-1} + u_t \quad (3)$$

$$\Delta Y_t = (\rho - 1)Y_{t-1} + u_t \quad (4)$$

Denklem (2) için  $\rho = 1$  olduğunda serinin durağan olmadığı kabul edilmiştir. Denklem (4)'te  $\rho = 1$  yazıldığına;

$$\Delta Y_t = 0Y_{t-1} + u_t \quad (5)$$

$$\Delta Y_t = u_t \quad (6)$$

şekline gelir. Denklem (6)'da  $\Delta Y_t$ 'nin artık  $\Delta Y_{t-1}$  ile bir ilişkisi kalmamakta,  $\Delta Y_t$ , sadece  $u_t$  gibi rassal bir değişkene bağlı hale gelerek, durağan olmaktadır (Dikmen, 2012: 304). Dickey ve Fuller (1979), serilerin durağanlığını Denklem (4)'te  $\rho - 1 = \delta$  yazarak,

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t \quad (7)$$

biçimine analiz etmiştir. Bu modellerde  $Y_t$  serisinin durağanlığı artık  $\delta$ 'nın durumuna bağlı hale gelmiştir. Dickey ve Fuller (1979) testinin hipotezleri:

$H_0: \delta = 0$  seri durağan değildir.

$H_1: \delta < 0$  seri durağandır.

şeklinde ifade edilebilir. Ancak zaman içinde yapılan sınavalarda Denklem (7)'deki hata terimleri serisinde ( $u_t$ ) otokorelasyon sorunu olduğu görülmüştür.

### 5.2.2. ADF Birim Kök Testi

Dickey ve Fuller (1981),  $u_t$ 'deki otokorelasyon sorunu çözebilmek için birim kök sınavası yapılan serinin ( $Y_t$ ) farkı alınmış halinin gecikmeli değerlerini de modele açıklayıcı değişken olarak ekleyerek, Genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey-Fuller: ADF) Birim Kök Testini meydana getirmiştir. Dickey ve Fuller (1981) burada 3 farklı test yöntemi oluşturmuştur (Gujarati ve Porter, 2012: 744-746):

Sabitli ve trendsiz model:

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta Y_{t-i} + u_t \quad (8)$$

Sabitli ve trendsiz model:

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta Y_{t-i} + u_t \quad (9)$$

Sabitli ve trendli model:

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta Y_{t-i} + u_t \quad (10)$$

Burada  $m$ ; optimum gecikme uzunluğunu göstermektedir. ADF testinin hipotezleri de Dickey-Fuller testinin hipotezleriyle aynıdır. Yani:

$H_0: \delta = 0$  seri durağan değildir.

$H_1: \delta < 0$  seri durağandır.

Bu hipotezleri sınamak için MacKinnon (1996) tarafından geliştirilen kritik değerler kullanılmaktadır.

### 5.2.3. PP Birim Kök Testi

ADF testi ekonometrik analizlerde yaygın biçimde kullanılmakla birlikte, özellikle trend içeren serilerin durağanlığını test etmede zayıf kaldığı kabul edilmektedir. Bu nedenle Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen *PP* testi ile bu eksiklik giderilmeye çalışılmıştır. *PP* testi parametrik olmayan bir sürece sahip olup, modeldeki otokorelasyon sorunu Newey-West hata düzeltme mekanizması kullanarak çözmüştür. *PP* testinde seride birim kökün varlığı Denklem (11) kullanılarak incelenmektedir (Tarı, 2012: 399):

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \delta Y_{t-1} + \beta_1 \left( t - \frac{T}{2} \right) + u_t \quad (11)$$

Burada  $T$ ; gözlem sayısını ifade etmektedir. Bu testin hipotezleri de *ADF* testinin hipotezleriyle aynıdır. Yani;

$H_0: \delta = 0$  ise seri durağan değildir.

$H_1: \delta < 0$  ise seri durağandır.

Bu hipotezleri test etmek için de MacKinnon (1996) kritik değerleri kullanılabilir.

#### 5.2.4. KPSS Birim Kök Testi

Kwiatkowski, Phillips, Schmidt ve Shin (1992) tarafından geliştirilen bu testin hipotezleri, ADF ve PP birim kök testlerinin tersidir ve bu yönüyle bu testlerin bir sağlaması niteliğindedir (Sevüktekin ve Çınar, 2014: 376-377). KPSS test istatistiği Denklem (12) yardımıyla hesaplanmaktadır:

$$Y_t = \xi t + r_t + \varepsilon_t \quad (12)$$

Burada  $\xi$ ; eğim katsayısı,  $r$ ; rassal terimdir.

$$r_t = r_{t-1} + u_t \quad (13)$$

Testin hipotezleri:

$H_0: \sigma_u^2 = 0$  Seri Durağandır.

$H_1: \sigma_u^2 \neq 0$  Seri Durağan Değildir.

KPSS testinde, Denklem (13)'te yer alan hata teriminin varyansının ( $\sigma_u^2$ ) sifıra eşit olup olmadığı test edilmektedir. Hata teriminin varyansı sifıra eşit olduğunda  $r_t$  ve dolayısıyla da  $Y_t$  durağan olmaktadır. Hipotezleri test etmek için gerekli olan kritik değerler, Kwiatkowski vd. (1992) çalışmasında verilmiştir.

Buraya kadar olan testler, geleneksel birim kök testleri olarak nitelendirilebilmektedir. Bu testlerin en önemli eksiği; serideki yapısal kırılmaların varlığını dikkate almamasıdır. Oysa bunların da dikkate alınmasında yarar vardır. Aksi durumda hatalı sonuçlara ulaşılacaktır. Yapısal kırılmaları dikkate alan ilk birim kök testi; Perron (1989) olup, sadece 1 tane yapısal kırılma tarihini göz önünde bulundurabilen bu testte, yapısal kırılma tarihinin dışsal olarak analize dahil edilmesi istemektedir. Bu yaklaşımın hatalı olduğunu ifade eden Zivot ve Andrews (1992), yine 1 tane yapısal kırılmaya izin veren, ancak bu kırılma tarihini içsel olarak kendi belirleyen bir test geliştirmiştir. Zaman içinde yapısal kırılma testleri geliştirilmiş, ilerletilmiştir.

#### 5.2.5. Vogelsang ve Perron Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Vogelsang ve Perron (1998) tarafından geliştirilen, yapısal kırılmalı ADF testi, sabit terimde ve/veya trendde yapısal kırılmaya izin verebilen bir yapısal kırılmalı birim kök testi olup, Denklem (14)'ü temel alarak yapılmaktadır:

$$Y_t = \mu + \beta t + \theta DU_t(T_b) + \gamma DT_t(T_b) + \omega D_t(T_b) + \alpha Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m c_i \Delta Y_{t-i} + u_t \quad (14)$$

Burada kullanılan kukla değişkenlerden

$$DU_t(T_b) = \begin{cases} 1, & t \geq T_b \text{ iken} \\ 0, & \text{Diğer Durumlarda} \end{cases} \quad (15)$$

Sabit terimdeki yapısal kırılmaları temsil eden kukla değişkeni,

$$DT_t(T_b) = \begin{cases} 1, & t \geq T_b \text{ iken} \\ t - T_b + 1, & \text{Diğer Durumlarda} \end{cases} \quad (16)$$

Trenddeki yapısal kırılmaları temsil eden kukla değişkeni,

$$D_t(T_b) = \begin{cases} 1, & t = T_b \text{ iken} \\ 0, & \text{Diğer Durumlarda} \end{cases} \quad (17)$$

Zamanın bir anındaki yapısal kırılmaları temsil eden kukla değişkeni ifade etmektedir. Bu testin hipotezleri ADF testi ile benzer olup:

$H_0$ : Yapısal kırılmaların varlığı durumunda seri durağan değildir

$H_1$ : Yapısal kırılmaların varlığı durumunda seri durağandır.

Bu hipotezleri test etmek için gerekli olan kritik değerler; Vogelsang (1993) çalışmasında verilmiştir. Vogelsang ve Perron (1998) yapısal kırılmalı birim kök testinin en önemli dezavantajı, seride sadece 1 tane yapısal kırılmaya izin vermesi ve bunu göz önünde bulundurarak durağanlık sınaması yapmasıdır.

### 5.2.6. Kapetanios Çoklu Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Uzun zaman dilimlerinde ülkeleri etkileyen birden fazla politika değişimi, ekonomik kriz, savaş, doğal afet vb. meydana gelebilmektedir. Böyle durumlarda serilerde sadece 1 tane yapısal kırılmayı göz önünde bulunduran yöntemler, hatalı sonuçlar üretebilecektir. Kapetanios (2005) bu sorunu çözebilmek için çoklu yapısal kırılmalı bir birim kök testi geliştirmiştir. Bu testte birden çok yapısal kırılmaya izin verilmekte olup, yapısal kırılma sayısı ve tarihleri, test yöntemi tarafından belirlenebilmektedir. Kapetanios (2005) testi Denklem (18) yardımıyla yapılmaktadır:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \beta y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \phi_i DU_{i,t} + \sum_{i=1}^m \Psi_i DT_{i,t} + \varepsilon_t \quad (18)$$

Burada yer alan  $DU_{it}$ ; sabit terimdeki yapısal kırılmaları belirleyen kukla değişken olup, Denklem (19)'daki gibi düzenlenmektedir (Capistrán ve Ramos-Francia, 2009):

$$DU_{i,t} = \begin{cases} 1, & t > T_{b,i} \text{ iken} \\ 0, & \text{Diğer Durumlarda} \end{cases} \quad (19)$$

Trenddeki yapısal kırılmaları temsil eden kukla değişken ise;

$$DT_{i,t} = \begin{cases} t - T_{b,i} & t > T_{b,i} \text{ iken} \\ 0, & \text{Diğer Durumlarda} \end{cases} \quad (20)$$

şeklinde tanımlanmaktadır. Kapenanos (2005) testinin hipotezleri:

$H_0$ : Yapısal kırılmaların varlığı durumunda seri durağan değildir

$H_1$ : Yapısal kırılmaların varlığı durumunda seri durağandır.

Bu hipotezleri sınamak için gerekli kritik değerler, bootstrap döngüsü yardımıyla belirlenmektedir.

### 5.3. Uygulama

#### 5.3.1. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada yer alan bütün serilere ADF birim kök testi, Eviews 10 programı kullanılarak uygulanmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur.

**Tablo 4: ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

Seri	ADF Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Kritik Değerler		
			%1	%5	%10
<i>Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı</i>	-2.28	0.42	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı</i>	-3.28*	0.08	-4.18	-3.51	-3.18
<i>Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı</i>	-2.28	0.43	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı</i>	-3.48*	0.05	-4.17	-3.51	-3.18
<i>Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı</i>	-4.18***	0.00	-4.17	-3.51	-3.18
<i>Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı</i>	-2.24	0.45	-4.16	-3.50	-3.18

**Not:** Optimum gecikme uzunluğu Akaike Kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. Testler sabitli ve trendli modeller kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Max. gecikme uzunluğu (4) alınmıştır. \* ve \*\*\*, sırasıyla %10 ve %1 anlamlılık düzeyinde serinin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 4'teki sonuçlara göre; Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı ve Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı serilerine göre %10, Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı serisine göre ise %1 anlamlılık düzeyinde Türkiye'de 1970-2018 döneminde dış borçlar sürdürülebilirdir. Ancak Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı, Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı ve Toplam

Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı serilerine göre dış borçlar sürdürülebilir değildir.

### 5.3.2. PP Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada yer alan bütün serilere PP birim kök testi, Eviews 10 programı kullanılarak uygulanmış ve ulaşılan sonuçlar Tablo 5'te sunulmuştur.

**Tablo 5: PP Birim Kök Testi Sonuçları**

Seri	PP Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Kritik Değerler		
			%1	%5	%10
<i>Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı</i>	-2.44	0.35	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı</i>	-2.94	0.15	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı</i>	-2.40	0.37	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı</i>	-2.64	0.34	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı</i>	-2.79	0.20	-4.16	-3.50	-3.18
<i>Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı</i>	-1.96	0.60	-4.16	-3.50	-3.18

**Not:** Optimum band genişliği Newey – West yöntemine, çekirdek işlemcisi Barlett yöntemiyle belirlenmiştir. Testler sabitli ve trendli modeller kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Tablo 5'teki sonuçlara göre; Türkiye'de 1970-2018 döneminde dış borçlar hiçbir kritere göre sürdürülebilir değildir.

### 5.3.3. KPSS Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada yer alan bütün serilere KPSS birim kök testi, Eviews 10 programı kullanılarak uygulanmış ve sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur.

**Tablo 6: KPSS Birim Kök Testi Sonuçları**

Seri	KPSS Test İstatistiği	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
<i>Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı</i>	0.17***	0.21	0.14	0.11
<i>Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı</i>	0.07***	0.21	0.14	0.11
<i>Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı</i>	0.18***	0.21	0.14	0.11
<i>Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı</i>	0.15***	0.21	0.14	0.11
<i>Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı</i>	0.06***	0.21	0.14	0.11
<i>Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı</i>	0.17***	0.21	0.14	0.11

**Not:** Optimum band genişliği Newey – West yöntemine, çekirdek işlemcisi Barlett yöntemiyle belirlenmiştir. Testler sabitli ve trendli modeller kullanılarak gerçekleştirilmiştir. \*\*\*, %1 anlamlılık düzeyinde serinin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 6'daki sonuçlara göre; bütün kriterlerde Türkiye'nin dış borçları sürdürülebilir çıkmıştır. Görüldüğü üzere birim kök testleri sonuçları arasında tam bir fikir birliği yoktur. Bu nedenle çalışma yapısal kırılmalı birim kök testleri ile de geliştirilmiştir.

#### 5.3.4. Vogelsang ve Perron (1998) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada yer alan bütün serilere Vogelsang ve Perron (1998) yapısal kırılmalı birim kök testi, Eviews 10 programı kullanılarak uygulanmış ve erişilen sonuçlar Tablo 7'de sunulmuştur. Bu testten elde edilen grafikler Ek 1'de sunulmuştur.

**Tablo 7: ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

Seri	ADF Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Kritik Değerler			Yapısal Kırılma Tarihi
			%1	%5	%10	
<i>Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı</i>	-4.13	0.29	-5.34	-4.85	-4.60	1982
<i>Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı</i>	-6.61***	0.00	-5.34	-4.85	-4.60	1987
<i>Toplam Dış Servisinin GSYH'ye Oranı</i>	-4.05	0.33	-5.34	-4.85	-4.60	1982
<i>Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı</i>	-9.00***	0.00	-5.34	-4.85	-4.60	1976
<i>Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı</i>	-5.45***	0.00	-5.34	-4.85	-4.60	1976
<i>Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı</i>	-5.21**	0.00	-5.34	-4.85	-4.60	1973

**Not:** Optimum gecikme uzunluğu Akaike Kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. Testler sabitli ve trendli modeller kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Max. gecikme uzunluğu 4 alınmıştır. \*\* ve \*\*\*; sırasıyla %5 ve %1 anlamlılık düzeyinde serinin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 7'deki sonuçlara göre; Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı, Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı ve Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı serilerine göre %1, Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı serisine göre ise %5 anlamlılık düzeyinde Türkiye'de 1970-2018 döneminde dış borçlar sürdürülebilirdir. Ancak Toplam Dış Borçların GSYH'ye Oranı ve Toplam Dış Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı serilerine göre dış borçlar sürdürülebilir değildir. Test yöntemi tarafından belirlenen yapısal kırılma tarihlerine bakıldığında; 1973; I. Petrol Krizinin ve devamında 1974'te yapılan Kıbrıs Barış Harekâtının izlerini, 1976; II. Petrol Krizinin ve ülkede iç karışıklıkların izlerini, 1982; 12 Eylül 1980 askeri darbesiyle bozulan ekonomik dengeleri ve Türkiye'nin o yıllarda yaşadığı borç krizinin etkilerini, 1987; Borsa İstanbul'un faaliyete geçmesi ile başlayan finansal serbestleşme döneminin izlerini yansıtmaktadır.

#### 5.3.5. Kapetanios (2005) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada yer alan bütün serilere Kapetanios (2005) yapısal kırılmalı birim kök testi, Gauss 10 programı ve bu program için yazılmış kodlar kullanılarak uygulanmış ve



sonuçlar Tablo 8’de sunulmuştur. Bu işlemde elde edilen grafikler Ek 2’de sunulmuştur.

**Tablo 8: Kapetanios (2005) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları**

<i>Seri</i>	<i>ADF Test İstatistiği</i>	<i>Kritik Değerler</i>			<i>Yapısal Kırılma Tarihi</i>
		<i>%1</i>	<i>%5</i>	<i>%10</i>	
<i>Toplam Dış Borçların GSYH’ye Oranı</i>	-4.66	-6.58	-6.11	-5.84	1988;2002
<i>Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı</i>	-4.92	-6.58	-6.11	-5.84	1986;2003
<i>Toplam Dış Servisinin GSYH’ye Oranı</i>	-4.17	-6.58	-6.11	-5.84	1988;2002
<i>Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı</i>	-11.98***	-6.58	-6.11	-5.84	1983;2001
<i>Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı</i>	-3.95	-6.58	-6.11	-5.84	1986;2002
<i>Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı</i>	-5.58	-6.58	-6.11	-5.84	1982;2011

**Not:** Optimum gecikme uzunluğu Akaike Kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. Testler sabitli ve trendli modeller kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Max. gecikme uzunluğu 4 alınmıştır. \*\*\*; %1 anlamlılık düzeyinde serinin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 8’deki sonuçlara göre; Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı değişkenine (ölçütüne) göre Türkiye’nin dış borçları %1 anlamlılık düzeyinde sürdürülebilir. Ancak diğer ölçütlere göre sürdürülebilir değildir. Test yöntemi tarafından belirlenen yapısal kırılma tarihlerine bakıldığında; 1982; 12 Eylül 1980 askeri darbesiyle bozulan ekonomik dengeleri ve Türkiye’nin o yıllarda yaşadığı borç krizinin etkilerini, 1986-1988; Borsa İstanbul’un faaliyete geçmesi ile başlayan finansal serbestleşme döneminin izlerini, 2001-2002-2003; Şubat 2001’de yaşanan bankacılık ve döviz krizinin ve bu kriz sonrasında 15 Nisan 2001’de uygulanmaya başlanan Güçlü Ekonomiye Geçiş programının ve 3 Kasım 2002 seçimleri sonrasında ülkede başlayan güçlü tek parti iktidarı döneminin etkilerini yansıtmaktadır.

## 6. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada Türkiye’de dış borçların sürdürülebilirliği; 1970-2018 dönemi verileri kullanılarak, farklı birim kök testleri yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmada dış borçların sürdürülebilirliği, ilgili literatür incelemeleri sonucunda; Toplam Dış Borçların GSYH’ye Oranı, Toplam Dış Stokunun İhracata Oranı, Toplam Dış Servisinin GSYH’ye Oranı, Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı, Toplam Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı, Toplam Uluslararası Rezervlerin Dış Borç Stokuna Oranı değişkenleri (ölçütleri) kullanılarak araştırılmıştır.

Ampirik analizler çerçevesinde; serilerdeki yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF, PP ve KPSS geleneksel birim kök testlerinin yanında, Vogelsang ve Perron (1998) ve Kapetanios (2005) yapısal kırılmalı birim kök testleri de kullanılmıştır. Yapılan birim

kök testlerinde genel olarak Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı serisinin durağan olduğu görülmüş olup, bu kritere göre dış borçlar sürdürülebilir gözükmese de diğer seriler için böyle bir uzlaşma söz konusu değildir. Hatta çoğu kritere göre dış borçlar sürdürülemez çıkmıştır. Bu nedenle 1970-2018 döneminde Türkiye’de dış borçların sürdürülebilir olmadığına karar verilmiştir.

Bu çalışmadan elde edilen bulgulara dayanarak; Türkiye için yüksek dış borçlanmanın hala önemli bir ekonomik sorun olmaya devam ettiği, bu durumun sürdürülebilir bir ekonomi politikası olmadığı ve dış borçları azaltmaya yönelik gerekli önlemlerin bir an önce alınmasının gerektiği söylenebilir. Bu noktada, bazı araştırmacıların ifade ettiği gibi dış borcun yaklaşık %65’inin özel sektöre ait olması, ülkenin risklilik gerçeğini değiştirmeyecektir. Ülkenin bir an önce borç alıp, ithal malları tüketerek büyüme yerine, yurtiçi tasarruflarını artırıp, üretmekle büyüme stratejisine geçmesi gerektiği ifade edilmelidir. Ayrıca Yüksek miktardaki dış borçların, tek başına bir makroekonomik sorun olmadığı, elde edilen milli gelirin giderek daha büyük bir kısmının bu borçların anapara ve faiz ödemelerinde kullanılması neticesinde, yurtiçinde yatırım ve üretimde kullanılabilecek finansal kaynakların yetersiz hale geleceği, bunun da ülkeyi daha fazla ithalata yönelterek, yeni bir kısır döngü meydana getireceği unutulmamalıdır. Öte yandan dış borç stoku yükselen ve borçlarını çevirmekte zorlanan ülkelerin yeni borç bulmakta da zorlanacağı, borçlanma maliyetlerinin (faizlerinin ve teminatlarının) artacağı, bunun da ülkelerin dış borç stoklarının daha hızlı artmasına yol açacağı hatırdan çıkartılmamalıdır. Aşırı derecede borçlu olan ülkelerin, iç ve dış finansal şoklar karşısında kırılganlığı artacak, bu da ülkelerin daha fazla yabancı sermaye çekebilmesini engelleyecektir. Bu nedenle ülkelerin mümkün olduğunca dış borçlarını kontrol altında tutmaları, imkânları ölçüsünde azaltmaları ve aldıkları dış borçları da lüks tüketim harcamaları yerine, üretken alanlarda, etkin biçimde değerlendirerek, ülkelerinin sabit sermaye stoklarını artırmaları yararlı olacaktır.

### **Kaynakça**

- Altın, S. (2003) *Türkiye ekonomisinin gelişimi açısından dış kaynakların değerlendirilmesi*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Isparta İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Azgün, S. (2005). Dış borç sürdürülebilirliği ve Türkiye uygulaması. Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Bayrak, H. C. (2016). Latin Amerika’nın Üç Büyük Ekonomisi ve Ekonomik Krizleri. Erişim Tarihi: 7 Şubat 2019, file:///C:/Users/pc/Desktop/%C3%87%C3%B6p/Latin\_Amerikanin\_Uc\_Buyuk\_Ekonomisi\_ve\_E.pdf.
- Capistrán, C. & Ramos-Francia, M. (2009). Inflation Dynamics in Latin America. *Contemporary Economic Policy*, 27(3), 349-362.

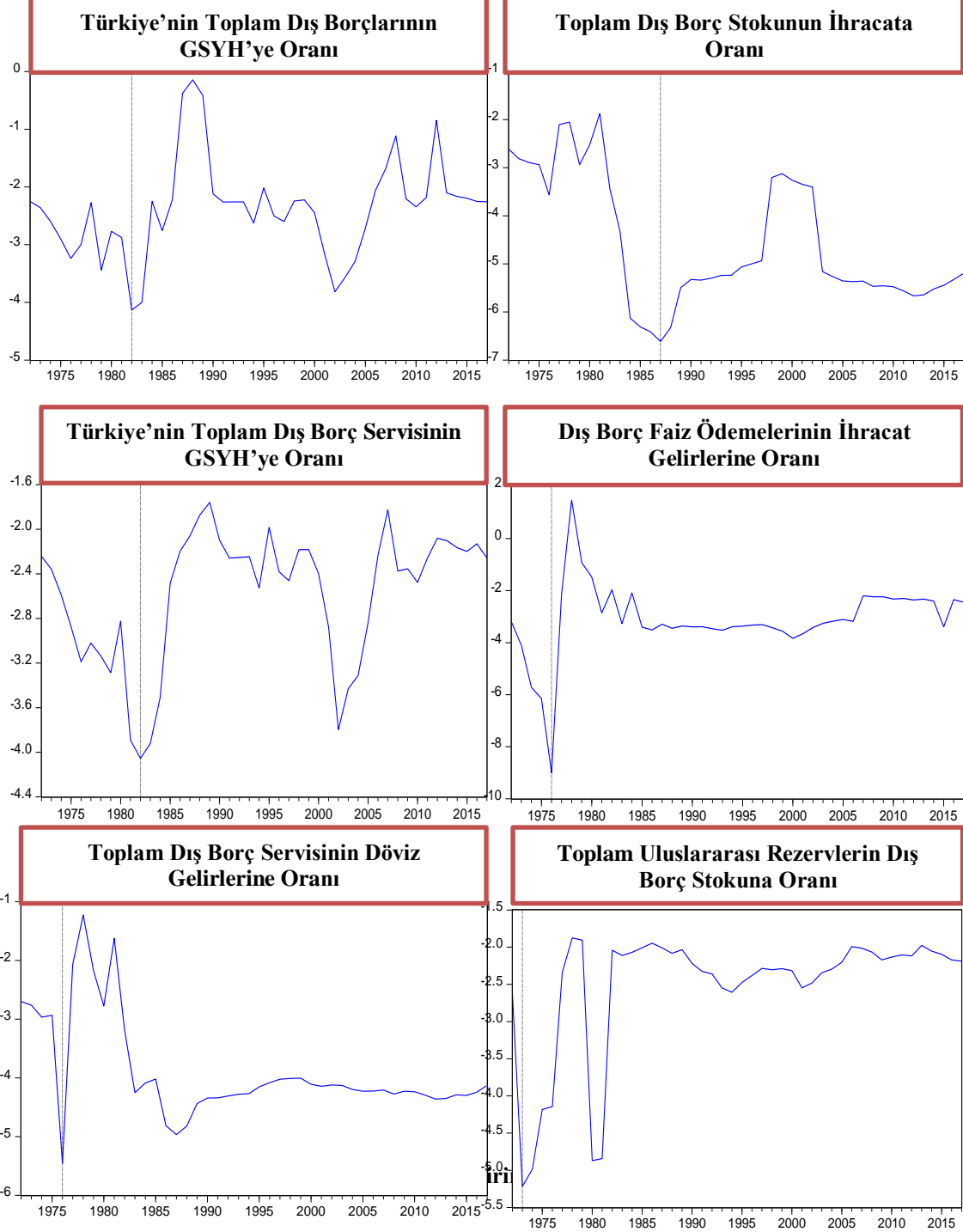
- Çukurçayır, S. (2014). Türkiye Ekonomisinde Dış Borçların Sürdürülebilirliği: Eşbütünleşme Analizi. *Sosyoekonomi Dergisi*, 2, 9-32.
- Dağ, M. & Kızılkaya, F. (2018). Türkiye’de Dış Borçların Sürdürülebilirliği: Fourier Yaklaşımı ile Bir Uygulama. 1. Uluslararası GAP Sosyal Bilimler Kongresi, Şanlıurfa.
- Dikmen, N. (2012). *Ekonometri Temel Kavramlar ve Uygulamalar*. (2. Baskı). Bursa: Dora Yayınevi.
- Dünya Bankası (1990). A Strategy for managing debt, borrowing and transfer under macroeconomic adjustment: Turkey. *Washington D. C.*
- Eğilmez, M. (2009). Dış borç servisi. *Radikal Gazetesi* (29.12.2009). Erişim Tarihi: 3 Şubat 2019, <http://www.radikal.com.tr/yazarlar/mahfi-egilmez/dis-borc-servisi-971709/>.
- Ermiş, G. (2014). Sovereign and external debt sustainability dynamics. Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Essayem,A. (2015). Is Tunisia’s external debt sustainable? A cointegration-based analysis. *EAST-WEST Journal of Economics and Business*, XVIII(2), 83-104.
- EVDS (2019). Dış Borçlar-Brüt (Hazine ve Maliye Bakanlığı)(Üç Aylık), Erişim Tarihi: 13 Şubat 2019, <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket>.
- Evgin, T. (2000). *Dünden bugüne dış borçlarımız*. Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Araştırma İnceleme Dizisi, No. 26, Ankara.
- Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2012). *Temel Ekonometri*. (Beşinci Basımdan Çeviri). Çevirenler: Şenesen, Ü. ve Şenesen, G. G., İstanbul: Literatür Yayınevi.
- Hakkio, C. & Rush, M. (1992). Is the Budget Deficit “Too Large?” *Economic Inquiry*, XXIX, 429-445.
- Husted, S. (1992). The emerging US current account deficit in the 1980s: a cointegration analysis. *The Review of Economics and Statics*, 74(1), 159-166.
- IMF (2018). Debt- and Reserve-Related Indicators of External Vulnerability. Erişim Tarihi: 13 Şubat 2019, <https://www.imf.org/external/np/pdr/debtres/>.
- IMF (2019). World Economic Outlook Database. Erişim Tarihi: 11 Şubat 2019, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx>.
- Jayme Jr, F. G. (2001). External debt sustainability: empirical evidence in Brazil. *Texto Para Discussion Paper*, No. 154.
- Kapetanios, G. (2005). Unit-Root Testing Against The Alternative Hypothesis of up to  $m$  Structural Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 26(1), 123–133.
- Keynes, J. M. (1936). Genel Teori. Türkçesini Yayımlayan; Kalkedon Yayınları, İstanbul. (Türkçesinin Yayımlanma Tarihi: 2008).
- Kıran, B. (2012). The sustainability of Turkish external debt: evidence from fractionally integrated approach under structural breaks. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 25(1), 18-29.

- Kwiatkowski, D. , Phillips, P.C. B. , Schmidt, P. & Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: how sure are we that the economic time series have a unit root? *Journal of Econometrics*, 54, 159-178.
- Llorca, M. (2017). External debt sustainability and vulnerabilities: evidence from a panel of 24 Asian countries and prospective analysis. *ADB Working Paper Series*, No. 692.
- Mohamed, E. (2017). Sustainability of Sudan external debt up 2015 and beyond. *Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 79708*.
- Oktar, S. & Yüksel, S. (2015). 1998 Yılında Rusya’da Yaşanan Bankacılık Krizi ve Öncü Göstergeleri. *Marmara Üniversitesi, İ.İ.B. Dergisi*, XXXVII (II), 327-340.
- Özatay, F. (2009). Finansal Krizler ve Türkiye. (1. Baskı). Doğan Kitap, İstanbul.
- Özkan, H. (2006). Dış borçların sürdürülebilirliği ve Türkiye örneği. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Quintos, C.E. (1995). Sustainability of the deficit process with structural shifts. *Journal of Business and Economic Statistics*, 13, 409-417.
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica*, 57(2), 1361-1401.
- Phillips, P.C. B & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Polat, M. A. (2018). Büyük Resesyon Sonrası Makro İhtiyati Politikalar: Türkiye Örneği. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53(210), 202-211.
- Sellavtzi, A. (2017). *Türkiye’de dış borç sürdürülebilirliğinin yapısal kırılmalı birim kök testi ile analizi*. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Sevüktekin M. & Çınar, M. (2014). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi: Evievs Uygulamalı*. Dora Yayınları, Bursa.
- Sheikh, M. R., Abbasi, M. N., Iqbal, S. & Masood, S. (2014). External Debt Sustainability Analysis: A Case of SAARC Countries. *International Journal of Management Research and Emerging Sciences*, 4(1), 27-46.
- Tarı, R. (2012). *Ekonometri*. (8. Baskı). Kocaeli: Umuttepe Yayınevi.
- TUİK (2019). Türkiye: Ekonomik ve Finansal Veriler. Erişim Tarihi: 13 Şubat 2019, [http://www.tuik.gov.tr/arastirmaveprojeler/turcat/body/turcat\\_tr.html](http://www.tuik.gov.tr/arastirmaveprojeler/turcat/body/turcat_tr.html)

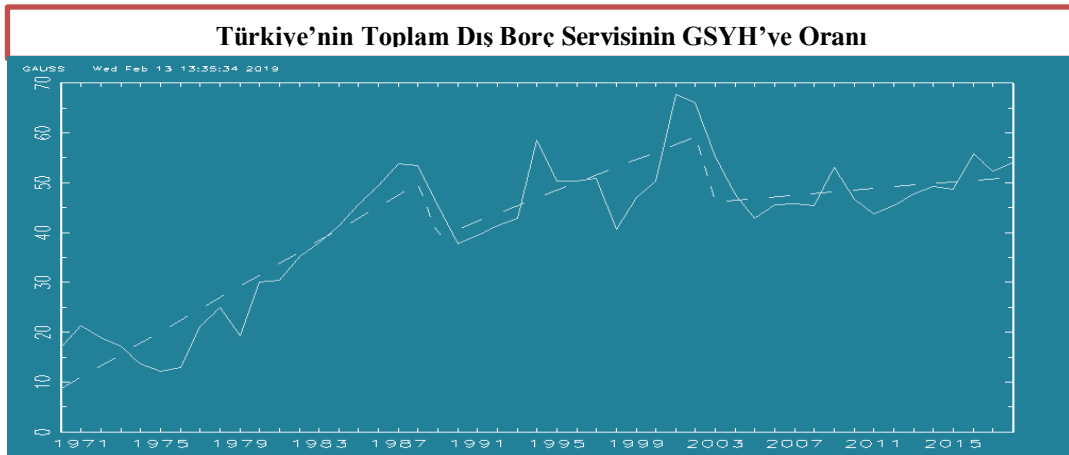
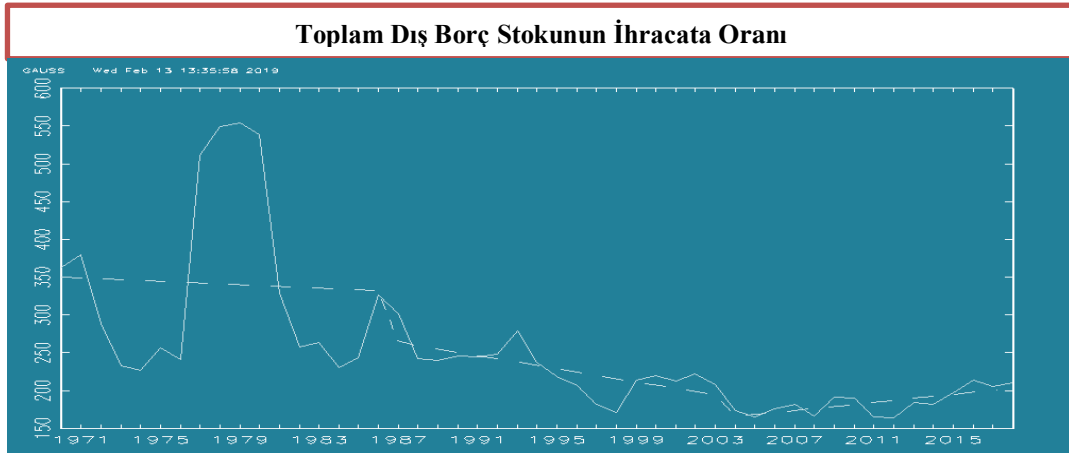
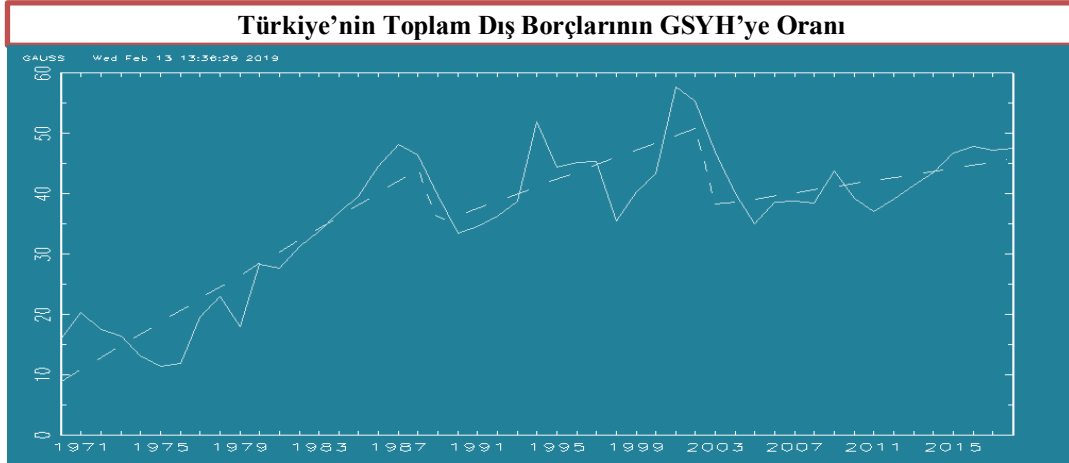
- Uslu, H. (2018). Dış borç ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye uygulaması. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Utkulu U. (1999). Is the Turkish external debt sustainable? Evidence from unit root testing. *Yapı-Kredi Economic Review*, 10(2), 55–65.
- Vogelsang, T. J. (1993). Unpublished Computer Program.
- Vogelsang, T. J. & Perron, P. (1998). Additional Test for unit root allowing for a break in the trend function at an unknown time. *International Economic Review*. 39, 1073–1100.
- World Bank (2019). Indicators, All indicators. Erişim Tarihi: 13 Şubat 2019, <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>.
- Yılancı, V. & Özcan, B. (2008). External Debt Sustainability of Turkey: A Nonlinear Approach. *International Research Journal of Finance and Economics* , 20, 91-98.
- Zaman, G. & Georgescu, G. (2015). Current and long run challenges of Romania's external debt sustainability. *Emerging Markets Queries in Finance and Business*, 32, 4-10.
- Zivot, E. & Andrews, D. (1992). Further Evidence on the great crash, the oilprice shock and the unit-root hypothesis. *Journal of Business Economic Statistics*, 10(3), 251-270.

**Ekler**

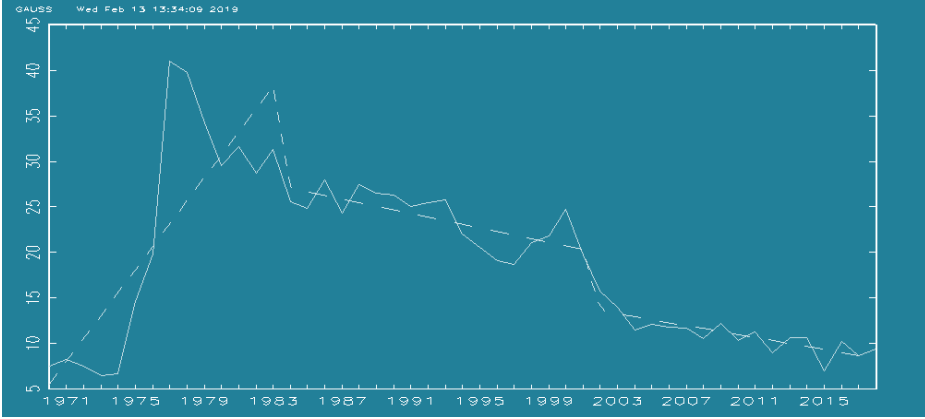
**Ek 1: Vogelsang ve Perron Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Grafikleri**



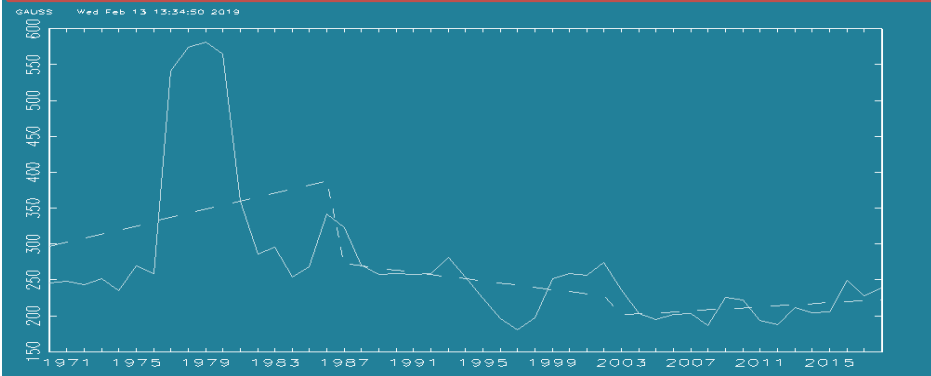
**Ek 2: Kapetanios Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Grafikleri**



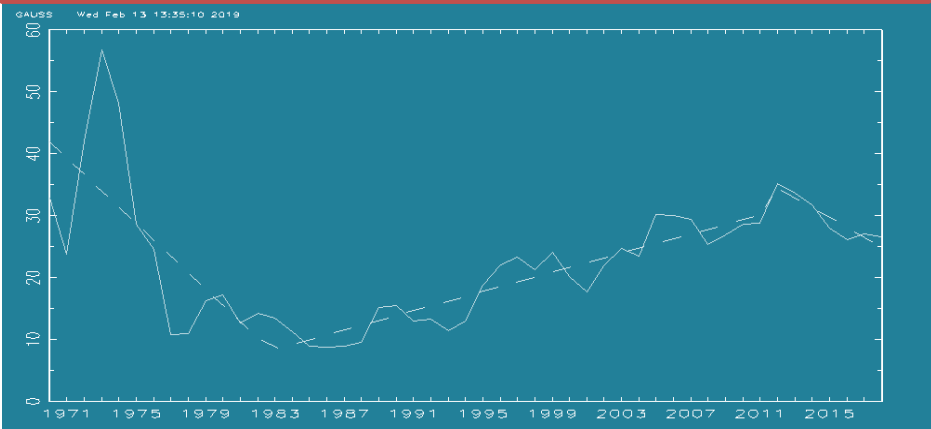
### Dış Borç Faiz Ödemelerinin İhracat Gelirlerine Oranı



### Dış Borç Servisinin Döviz Gelirlerine Oranı



### Uluslararası Rezervlerin Dış borç Stokuna Oranı





**AN INVESTIGATION ON TRAINING EFFECTIVENESS IN CAPACITY  
DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS EMPLOYEES A CASE STUDY IN  
NORTH ZONE PROVINCES-OF AFGHANISTAN**

Noorulhaq Ghafoori<sup>1</sup>  
Abdul Khalil Marat<sup>2</sup>  
Mustafa Rezaie<sup>3</sup>

***1. Abstract***

This research has been conducted to understand the Training effectiveness in capacity development of government employees, needs of civil servant employees, their educational qualification, Knowledge, skill abilities, gender inequalities and Percentage of young generation employees in Government of Afghanistan to know whether trainings are effective on capacity Building of employees and how to fill the gaps and shortage in knowledge and skills of employees.

There are huge inequalities in employment of gender in government of Afghanistan which consist of 13% female and 87% are Male. about education level 57% of employees Hold Bachelor and 1% are Master degree, where 42% are 14 Passed and 12<sup>th</sup> standard graduation that most top level positions are administered by 14<sup>th</sup> and 12<sup>th</sup> graduation staffs, 68% of employees are between age of 20-39 whereas 5% are at the age of above 60 years old. 98% employees said that they are not satisfied with their salary and remuneration.

KMO and Bartlett's test of all variables being calculated adequacy rate of 0.614 into four factors. Using the correlation coefficient method shows that between Dependent variable (Training effectiveness in capacity development) and two independent variables (Employees Performance, Employees skills) there is a positive correlation coefficient. When the rate of performance, knowledge and skills of employees improved means the training was effective in capacity development of employees. Where third independent variables (delegation of authority and decision making) has a negative effect, when top management don't delegate authority and do not involve the low level managers in decision making training may not be effective.

**Key words:** *Civil servant employees, Capacity Development, Knowledge, Effectiveness, Remuneration*

---

<sup>1</sup> Balkh University, Economics Faculty, Business Administration Department, Lecturer, Assistant Professor, ghafoori202@gmail.com

<sup>2</sup> Balkh University, Economics Faculty, Business Administration Department, Lecturer, Professor

<sup>3</sup> Ministry of Finance (Afghanistan), Treasury General Department, North Zone Training Coordinator

## 2. *Introduction*

Developing capacity of civil servant employees, known as civil government employees in Afghanistan, is quite fundamental to its growth and stability. Every effort made in this regard brings about a multiplier effectiveness and productivity outcome not only to the employees but also to the administration of the government and indeed, the entire nation. The government of Afghanistan structure in recognition of this provides in its instrument of operation, the need for training and retraining of its personnel. In spite of the various reforms since reestablishment of new government of Afghanistan in 2001, training of personnel at government level is fraught with problems.

Organizations that aspire to grow and realize the reasons for their existence make deliberate efforts to invest in staff training. This is without prejudice to whether it is a production factory, a non-governmental organization or the public service. Whatever the organization, training as a means of developing the capacity of the employees has to follow certain steps that begin with identification of felt needs and ends with improved performance. Ghosh (2005) outlines five measures that are involved at the preliminary stage in considering training for employee capacity development:

1. Decide who needs to be trained.
2. Establish the number of people for whom training is needed
3. Specify the aim of the training they will undertake
4. Utilize available resources
5. Recognize important constraints which may limit what can be achieved [world bank,2008].

A necessary further step is the determination of the objectives of the training. In determining training objectives, the sponsoring organization must have to ask concrete questions about what the staff and indeed the organization stand to gain at the end of the training exercise [McKenna,2002]. "It is important that a sound basis is established for other associated elements of Human Resource Management practice such as performance management (appraisal), reward management (motivation) combined with training and development". What this means is that training and development itself cannot help in total employee development without the complement of employee appraisal and motivation [Colquitt,2000].

Once attainable and measurable training objectives have been considered, a training plan can be developed. This planning tool provides a step-by-step written document for others to

Follow. A training plan can be either a complete training program or just one task. The training plan details the course content, resources required, method of training, who should do the

Training and who should be trained.

Based on the felt needs an organization may choose from among many training types. Sometimes, a combination of two or three training types may suffice [Decauza,1996].

Outlines some of the major training types. These are:

1. **Refresher Training:** Here the employees are made to attend refresher courses at specific training institutions. This exposes the employee to modern trends in his field of business. That is, it involves updating skills to meet the job requirement of employees.

2. **On-the-job Training:** This is the most widely used training method, as in comparison, on- the-job method of training is simple and less costly to operate. Observing this method critically, the training places the employee in actual work situations and makes them appear to be immediately productive. Here, there is a close collaboration between trainer and learner. There are three common methods that are used in on-the-job training and these are; learning by doing, mentoring and shadowing and job rotation. [Hassi,2011].

3. **Learning by Doing:** This is a very popular method of teaching new skills and methods to employees. Here the new employee observes a senior experienced worker and learns what to do. The advantage here is that this method is tried and tested and fit the requirements of the organization. The disadvantages are that the senior worker is not usually trained in the skills and methods of training therefore it can be a process that may be time consuming as a new comer struggles to cope with the senior worker's explanations. Far more successful is to use a senior or experienced worker who has been trained in instruction or training method and whose teaching skills are coordinated with a developed program linked to off-the-job courses [Aaron,1997].

4. **Mentoring:** This is another version of the system whereby a senior or experienced employee takes charge of the training and development of a new employee. This suggests a much closer association than master/apprentice and elements of a father/son relationship can exist whereby the mentor acts as an advisor and protector to the trainee.

Needed to be effective and efficient. In an on-the-job training method, the emphasis is more on the acquisition of specific, local knowledge in a real situation. Unlike on-the-job method, off-the- job method emphasizes developing an understanding of general principles providing background knowledge and generating an awareness of comparative ideas and practices [Ford,1997].

5. **Vestibule Training:** This method of training is where the worker is trained to use machine or perform a task similar to the ones in the real work situation. Under

this method of training, the training program is conducted out of the job in an area separate from the work place under the supervision of a skilled instructor. After going through the vestibule training for a specified time period, the trainees are expected to apply their newly acquired skills when they are assigned to their real job [Birdi,1997].

**6. Behavior Modeling:** Here, some of the methods used in the assessment centers include business games, in-basket, simulation, problem-centered cases, and many others, to enable the trainee learn the behaviors appropriate for the job through role-playing. The use of behavior modeling is based on social theory, and it is in particular an effective method for interpersonal or social skills training.

**7. Understudy Training:** An understudy is a person who is training to assume a position at a future date, the duties and responsibilities of the position currently occupied by the person he or she is understudying. An individual or group is assigned to assist a superior officer in the performance of his duties related to the position and at times left to grapple with the day-to-day problems which confront the superior in the performance of duty. [Facteau,1995].

### **3. Literature review**

In this part the relevant literature will be reviewed to get a better understanding of the importance of factors affecting employee training and its effectiveness on human resources practice. Firstly, many of these supervisors may feel morally responsible for offering the training program for their employees whether these employees find their jobs satisfying, frustrating, challenging, boring, significant or meaningless becomes a serious concern for these managers [Burke,1999].

Secondly, managers are concerned about the factors affecting of employees training has on performance. Many of the organizations heads believe that employee training program can lead to high productivity, low absenteeism and motivation for the job performance. Examination of theories of employee training and its effectiveness, which aid in determining whether overall employees will feel satisfied or dissatisfied in their training program. It is now important to understand what has led the employee to feel satisfied or dissatisfied in their training program offered by their companies, therefore the causes or sources of training resources will be discussed by each term towards training effectiveness [Arhtur,2003].

In this dynamic and ever changing environment, organizations both public and private must increase the importance on employees' learning and development of skills. This shows that putting investment in employee training program can bring employers a favorable return but rarely is the effectiveness of this expenditure assess. Studies suggest that many training and development activities are implemented on blind faith with only the hope that they will yield resist [Gromwell,2004]. One of the more optimistic estimates suggests that no more than 15 percent of learning transfers to the job [Burke,2008]. Other studies of transfer rates find they typically average only in the 10 to 40 percent range [Milton,2011]. Therefore, it is important to

explore methods to encourage transfer of learning in order to achieve greater training impact on human resource practices.

Previous studies [Alfred,2009], suggested that training effectiveness is a good predictor of employee training. This association suggests that when employee have been trained in a training program the training effectiveness is likely to be followed by job behavior [David,2004]. Previous studies also suggest that demographic variables such as age, degree held, and experience were related to training impact in some studies [Deborah,2014]. The focus of previous work has been on the relationships between training effectiveness and employees' demographic variables.

#### **4. Research Methodology**

The purpose of the Research was to discover the effectiveness of the Training in capacity building of civil servant employees, their Training needs, Educational Qualifications, Age group, Gender, experience in current job, performance rate, Knowledge, skills and abilities, level of independency of employees in doing their jobs, level of delegation of Authority in their respective organization, Employees Compensation and Reward, level of Management centralization and decentralization. All civil servant employee of north zone of Afghanistan is the population of this research.

##### **Data Collection**

The 70% of the Research questionnaires were given to Administrative and Finance Manager who participated from different directorates of each province in Training and the rests of the questionnaires were sent to a random sample of three Administrative and Finance employee of 12 Provincial Directorate (out of 24 provincial Directorates) in each provinces to their emails. These employee groups included of different level of Managers as they are leading and supervising many other employees therefore their views are important and boost the reliability of the research as per finding 15% of Managers are supervising more than 10 employees, 27% of Managers supervising around 2-9 employees where 15% supervising one employees these helped us extraordinary in our research result. All the data are entered and analyzed via SPSS 24. Both the request to participate and the survey were sent directly to Respondents or via email. All the questionnaires were sent during the month of January 2018.

##### **Research Hypotheses**

This study aims to investigate relations between Effectiveness factors which towards training (training effectiveness and capacity development, types of training,) and individual factors which towards trainees on trainees' personal characteristics

(age, gender, education level and length of working in current job) with training effectiveness. According to our frame work the following hypotheses are formulated.

H1: Training has effect on skills and knowledge of employees

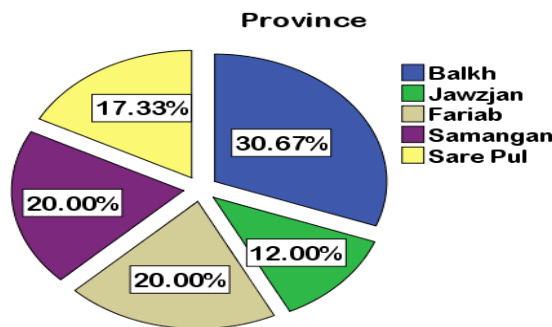
H2: Training Improve employee’s performance

H3: Training increase the level of decision making and delegation of Authority in an organization

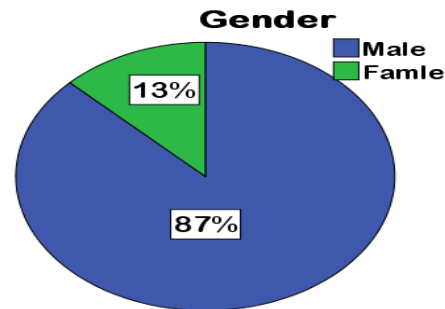
**5.Result and Analysis:**

Various statistical methods are used to analyze the data that we have collected from the respondents. In this study, the researcher used The Statistical Package for the latest version (2016) of the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS 24.0) will use for the statistical analysis. In this study, the responses and information collected from the Research was tested using statistical techniques such as frequency distribution and descriptive statistics, correlation analysis by using the reliability test. Frequency distributions were obtained for all the personal data or classification variables. The biography part of the survey asked respondents about their Personal information, Name of the Province, organization, Gender Age Group and educational Qualification, and number of employees which is being supervised by respondents.

Figure1 explains that, the total number of Researched people are 300 out of which 31 % respondents were from Balkh Province and 20 % were from Fariab and Samangan Provinces which responded each to questionnaire equally, 12% were from Jawzjan province and about 17 % were questioned from Jawozjan Provinces.



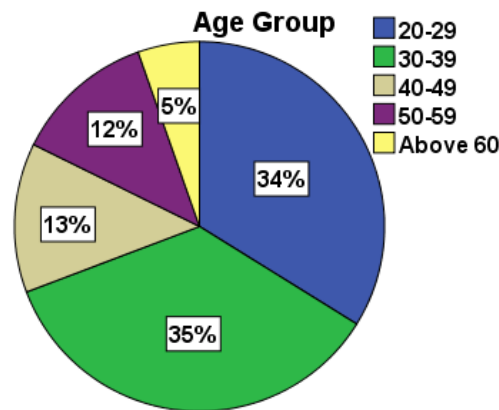
**Figure 1.** Percentage of participants by Provinces



**Figure 2.** Percentage of participants’ gender

Out of 300 respondents from 12 provincial directorates the number of female consist of a small percentage about 13% where the Male numbers are about 87 % which is remarkable. This shows that in Afghanistan there is a significant gender inequality in government and non-government organization.

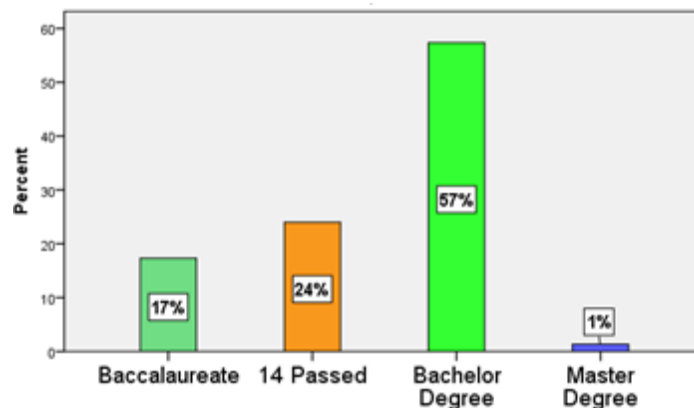
The research indicates that most of employees in government of Afghanistan consist of young generation which is a good news for the government and investing in these young people through training and development a remarkable result will be achieved in effective governance and providing best service to the people.



**Figure 3.** Percentage of participants'

The figure 3 denotes that 38% of the employees are at the age of 30 to 39 and 30% of the employees are between 20 to 29 and 14% are at the age of 50-59 and only around 5.33% are above 60 years old.

**Table 1.** Participants' education level



The education level of the employees shown in table 1 which has a positive impact on training effectiveness and as per our research it revealed that 57% of the employees are Bachelor holder and 24% are 14 Passed where the number of Master holder is not considerable it is only about 1.33% and among all civil servant employees there is no PHD holder in north zone.

### Factor analysis

Factor analysis is a technique that is used to reduce a large number of variables into fewer numbers of factors. This technique extracts maximum common variance

from all variables and puts them into a common score. As an index of all variables, we can use this score for further analysis. In this research I run the factor analysis on all variables and out of these four factors are developed, Training effectiveness in capacity development, employee’s skills, Employees Performance, and level of decision making and delegation of authority

The hypotheses of research are analysis with regression analysis with the acceptable Cronbach’s Alpha values of 0.62 which means that data is analyzable. The questionnaires which had been collected was analyzed in to two parts by name of Descriptive statistics and Factor analysis via SPSS 24. Using the factor analysis KMO and Bartlett’s test of all variables calculate 0.614 into four factors.

Using the correlation coefficient method shows that between Dependent Variable Training effectiveness in capacity development and two independent variables (Employees Performance, Employees skills), there is positive relation, when the rate of performance, knowledge and skills of employees improve means the training was effective in capacity development of employees. where there is negative relation between (Decision making & Delegation of Authority) and Capacity building when top management don’t delegate and do not involve the low level managers in decision making training will not be effective.

**Table 2.**

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		<b>.614</b>
Bartlett's Test of Sphericity	<b>Approx. Chi-Square</b>	<b>79.119</b>
	<b>Df</b>	<b>21</b>
	<b>Sig.</b>	<b>.000</b>

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Test is a measure of how suited your data is for **Factor Analysis**. The test measures sampling adequacy for each variable in the model and for the complete model. As per the KMO and Bartlett’s test our data’s sampling adequacy is **0.614** which indicate the data which had been gathered are suitable for factor analysis, therefore the data are classified into four factors. The four factors are named: Training effectiveness in capacity development, employee’s skills, Employees Performance, level of decision making and delegation of authority.

**Reliability statistics**

Reliability statistics in statistics is the overall consistency of a measure. A measure is said to have a high reliability if it produces similar results under consistent conditions.



**Table 3.** Reliability Statistics

Name of Factors	Cronbach's Alpha	N of Items
Training effectiveness in Capacity Development	0.603	2
Employees Skills	0.742	2
Employees Performance	0.557	2
Level of Decision Making and delegation of Authority	0.584	2

The hypotheses of research will analysis with regression analysis with the acceptable Cronbach's Alpha values are 0.60 and above [11]. Therefore, for the items that have low Cronbach's Alpha values (less than 0.5) will be eliminated from further analysis process. Thus as per KMO and Reliability test the overall Cronbach's Alpha values are **0.62** it indicates we can run the factor analysis. As per the table the research variables are extracted four factors out of all variables the first factor is Training effectiveness, second factor is employees' skills, the third factor is Employees Performance and Fourth factor is Level of Decision Making and delegation of authority.

### Regression Analysis

A regression equation models the dependent relationship of two or more variables. It is a measure of the extent to which researchers can predict one variable from another, specifically how the dependent variable typically acts when one of the independent variables is changed.

**Table 4.** Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Independent variables	3.048	.392		7.778	.000
Employees skills	.004	.111	.003	.037	.971
Performance	.076	.103	.065	.739	.461
Delegation and Decision Making	-.002	.095	-.002	-.018	.986
<b>a. Dependent Variable: F1(Training effectiveness)</b>					

Regression equation

$$Y=3.048+0.004 F2+0.76 F3-0.002 F34$$

Using the correlation coefficient method shows that between Dependent variable F1 (Training effectiveness in capacity development) and two independent variables (F2 & F3) (Employees Performance, Employees skills), there is positive relation, when the rate of performance, knowledge and skills of employees improve means the training was effective in capacity development of employees.

where there is negative relation between (Decision making & Delegation of Authority) and Capacity building when top management don't delegate and do not involve the low level managers in decision making training will not be effective.

**ANOVA Analysis**

An ANOVA test is a way to find out if survey or experiment results are significant. In other words, they help you to figure out if you need to reject the null hypothesis or accept the alternate hypothesis. Basically, you're testing groups to see if there's a difference between them. Examples of when you might want to test different groups.

This is the table that shows the output of the ANOVA analysis and whether

Table 5. ANOVA <sup>a</sup>					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	.305	3	.102	.207	.891 <sup>b</sup>
Residual	71.489	146	.490		
Total	71.793	149			
<b>a. Dependent Variable: F4</b>					
<b>b. Predictors: (Constant), F3, F2, F1</b>					

there is a statistically significant difference between our group means. We can see that the significance value is 0.508 (i.e.,  $p = .891$ ), which is above 0.05. Therefore, there is a statistically insignificant and our null Hypothesis is accepted.

**P-Value:**

**H 1: Training has effect on skills and knowledge of employees**

Regression analysis was conducted to assess whether Training has effect on skills and knowledge of employees the result has found that the P value is ( $P=0.971 > 0.05$ ), which is strong evidence against  $H_a$ , therefore the Null Hypothesis is being accepted.

**H 2: Training Improve employee's performance**

Regression analysis was conducted to assess whether Training Improve employee's performance the result showed that P value is  $0.461 > 0.05$  which is weak evidence against null  $H_2$  hence the null Hypothesis of has been accepted.

**H 3: Training increase the level of decision making and delegation of Authority in an organization**

Regression analysis was conducted to assess whether Training increase the level of decision making and delegation of Authority in an organization the result revealed that  $P=0.986$ , then  $p > 0.05$  and so null hypothesis could be rejected as there is weak evidence against null hypothesis.

**6. Conclusions**

The objectives in this study have been achieved whereby the results had shown that training has a remarkable impact on capacity development of employees especially

in war passed countries like Afghanistan that the education level and knowledge and skills of employees are low and it's not meet as the required standard level. Therefore, the research suggest that the employees need to be trained and regularly the needs assessment should be conducted and related actions should be taken actions accordingly and also new employees must be trained before starting new job. And employee's skills should be developed via training and Development. Various methods of analysis were used in measurement. First are the demographic factors or personal information about the respondents which need to be considered in the study as it could describe the respondents' characteristics and their background. Different personal backgrounds would mean different personality and different levels of job performance among the respondents. Over all we come to these results:

- Education level: The level of education is very important in training effectiveness and level of education of government employees as per the graph 57% of the employees are hold bachelor degree whereas the holder of master degree was very insignificant and just was 1% and the holder of 14 passed and 12 standards were also notable those counts by 24% and 17% respectively.
- Gender: there is a remarkable gender inequality about 87% of employees consists of male whereas the number of females are not significant it is just about 13%.
- Age Group: the best news is that about 68% of employees are consist of young, it is at the range of 20 to 39 years old and 26.67% are at the age of 40 to 59 thus only 5.33% are at the age of retirement or above 60 years old.
- Training effectiveness in capacity Development: about 44.67% employees said the trainings are very effective and 41.33% said the training is quite effective so 14% indicate that the Training program is somewhat effective in their capacity building.
- Unfortunately, the most of the employees have moderate or less skills of computer, Internet and accounting proficiency which counts around 40%, therefore training in this regards are highly recommended.
- The shocking thing is that 98% of employees are not satisfied with payment and remuneration against work they perform

### **Recommendation**

It is an undeniable fact that in recent times many organizations have come to the realization of the importance of the role of training and development programs as it increases the organization's employees' efficiency, skills and productivity especially in war passed country like Afghanistan where the level of education and employees skills are low.

As per my research result I found that training has a significant impact in capacity development of employees, and also the skills and knowledge of government employees are very low therefore the government of Afghanistan must conduct training in Accounting ,Finance ,government finance related laws and computer program In order to reap the full benefits of training initiative, I recommend to the

government of Afghanistan specially ministry of Finance and non-government organization should ensure that the following are instituted at the work place.

**i. Systematic Training:** Identification of training needs should be done more professionally in conjunction with the line manager as well as the individuals involved together with the Human Resource Department. Everyone involved should agree exactly to what the trainees are lacking, for instance what skill indeed, and what attitudes need to be changed toward work efficiency.

**ii. Objective should be SMART and unambiguous:** Objectives should be SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic and Timely) and unambiguous, and should develop individual as well as meet the needs of the local governments. Objectives should also include efficiency targets, measures standards and should be seen as attainable by individuals. Also a basis for motivating through intrinsic and extrinsic rewards should be provided as this will lead to commitment and improved efficiency.

#### 7. *Limitation of the Research*

According to limitation of this study, the sample may not be representative of the population because the sample drawn from one organization in north zone provinces of Afghanistan, and did not involve other locations or different organizations in Afghanistan. In addition, this research chooses only on public firm, therefore, it would be beneficial for future research to consider the suggestion that weather in public or in private organizations expand the study to enhance the consistency of the results. In addition, further studies will be conducted in order to determine the validity of the model in other organization as well as taking into consideration other variables to measure training among the companies so that this will increase the accuracy of understanding the drivers that could impact training.

#### 8. *Reference*

1. Using Training to Build Capacity for Development “An Evaluation of the World Bank’s Project-Based and WBI Training” IEG- Washington DC- 2008
2. Ghosh A. (2005), *Training manual by Department of Personnel and Training* Government of India, in collaboration with the Thames University, UK and the Lal
3. McKenna, Professor Emeritus, University of East London, Human Resource Management book(2002)
4. Colquitt, J.A., LePine, J.A., Noe, R.A. (2000), "Toward an integrative theory of training motivation: a meta-analytic path analysis of 20 years of research", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 85 No.5, pp.678-707.
5. Decauza, D. and Robbins, P. (1996), *Human Resource Practice*, (5<sup>th</sup>) New York: John Willey & Sons Inc.

6. Abdurrahman Hassi, Giovanna Storti, (2011) "Organizational training across cultures: variations in practices and attitudes", *Journal of European Industrial Training*, Vol. 35 Iss: 1, pp.45 – 70
7. Aaron W. Hughey, Kenneth J. Mussnug, (1997) "Designing effective employee training programmes", *Training for Quality*, Vol. 5 Iss: 2, pp.52 – 57
8. Ford, J.K., Weissbein, D.A. (1997), "Transfer of training: an updated review and analysis", *Performance Improvement Quarterly*, Vol. 10 No.2, pp.22-41.
9. Birdi, K., Allan, C., Warr, P. (1997), "Correlates of perceived outcomes of four types of employee development activity", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 82 No.6, pp.845-57.
10. Facticeau, J.D., Dobbins, G.H., Russell, J.E.A., Ladd, R.T., Kudisch, J.D. (1995), "The influence of general perceptions of the training environment on pre-training motivation and perceived training transfer", *Journal of Management*, Vol. 21 No.1, pp.1-
11. Burke, L.A., Baldwin, T.T. (1999), "Workforce training transfer: a study of the effect of relapse prevention training and transfer", *Human Resource Management*, Vol. 38 No.3, pp.227-42.
12. Arthur, W., Bennett, W., Edens, P.S., Bell, S.T. (2003), "Effectiveness of training in organizations: a meta-analysis of design and evaluation features", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 88 No.2, pp.234-45.
13. Cromwell, S.E., Kolb, J.A. (2004), "An examination of work-environment support factors affecting transfer of supervisory skills training to the workplace", *Human Resource Development Quarterly*, Vol. 15 No.4, pp.449-71.
14. Burke, L.A., Hutchins, H.M. (2008), "A study of best practices in training transfer and proposed model of transfer", *Human Resource Development Quarterly*, Vol. 19 No.2, pp.107-28.
15. Milton Mayfield, (2011) "*Creating training and development programs: using the ADDIE method*", *Development and Learning in Organizations*, Vol. 25 Iss: 3, pp.19
16. Alfred Pelham, (2009) "The impact of industry and training influences on Salesforce consulting time and consulting effectiveness", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 24 Iss: 8, pp.575 – 584
17. David Devin's, Steve Johnson, John Sutherland, (2004) "Employer characteristics and employee training outcomes in UK SMEs: a multivariate analysis", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 11 Iss: 4, pp.449 – 457
18. Deborah J. Rumsey *Journal of Statistics Education*, V10N3: Rumsey-Ohio state University- USA
19. Baldwin, T.T., Ford, J.K. (1988), "Transfer of training: a review and directions for future research", *Personnel Psychology*, Vol. 41 No.1, pp.63-10