

Optimum

Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi
Journal of Economics and Management Sciences



KIŞ / WINTER

2021

CİLT / VOLUME

8

SAYI / ISSUE

1

e-ISSN:

2148-4228

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

Kış / Winter 2021

Cilt / Volume: 8

Sayı / Issue: 1

e-ISSN: 2148-4228

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

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

E-posta: optimumdergi@usak.edu.tr

Tel: +90 (276) 221 21 32

Fax: +90 (276) 221 21 33

USAK UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Optimum Journal of Economics and
Management Sciences

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

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

İndeksler/ Abstracting and Indexing

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

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

Kış / Winter 2021

Cilt / Volume: 8

Sayı / Issue: 1

e-ISSN: 2148-4228

EDİTÖRDEN

Değerli okuyucular,

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisinin sekizinci cildinin ilk sayısını, yer verdiğimiz on bir makale ile sizlerle paylaşıyoruz. Dergimizin bu sayısında yer verdiğimiz araştırma makalelerinden beş tanesi İktisat alanından, üç tanesi İşletme alanından ve diğerleri de Maliye, Kamu Yönetimi ve Sosyal Hizmet alanlarındandır. Bu sayıda da çeşitli alanlarda yayımlanan bu on bir makale ile dergimizin yayın çeşitliliğini yansıtmaya çalıştık.

Dergimizin ulusal tanınırlığı oldukça iyi bir düzeye gelmişken, uluslararası alanda da tanınırlığı artırmak adına çabalamaya devam ediyoruz. Dünyanın farklı ülkelerinden dergimizdeki içeriğin takip edildiğini ve referansların verildiği gösteren istatistikler bizim için gerçekten büyük bir motivasyon sağlıyor. Henüz yedinci yılını tamamlayan bir dergi için üç yüzün üzerinde atıf ve yüzde elliye yakın bir makale ret oranına sahip olmamız, yakın gelecekte bu çıtanın daha da yükseleceğinin bir göstergesidir.

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

Saygılarımızla...

Yayın Kurulu

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri
Dergisi

Optimum Journal of Economics and
Management Sciences

e-ISSN: 2148-4228

Editörler / Editors

Dr. Nezh TAYYAR
Dr. Oytun MEÇİK

Yardımcı Editör / Associate Editor

Dr. Mustafa KARABACAK

Sorumlu Müdür / Managing Director

Yılmaz UZUN

Yayın Kurulu / Editorial Board

Dr. Nezh TAYYAR, Uşak Üni.
Dr. Oytun MEÇİK, Eskişehir Osmangazi Üni.
Dr. Romana PROVAZNIKOVÁ, Pardubice Üni.
Dr. Mustafa KARABACAK, Uşak Üni.
Dr. Ercan BAHTİYAR, Uşak Üni.
Dr. Erhan EZİCİ, Uşak Üni.

Sahibi / Owner

Prof. Dr. Asem NAUŞABAYEVA HEKİMOĞLU

Dergi Sekreteryası / Journal Secretariat

Emre ŞAKAR

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

Adres: Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri
Dergisi Yayın Kurulu, Uşak Üniversitesi, Bir
Eylül Kampüsü, İİBF A-Blok Kat: 4, 64200
Uşak-Türkiye

E-posta: optimumdergi@usak.edu.tr

Tel: +90 (276) 221 21 32

Fax: +90 (276) 221 21 33

OPTİMUM EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ HAKKINDA

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Ocak ve Temmuz aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili Türkçe olup, aynı zamanda İngilizce yazılmış "araştırma makalesi", "derleme", "editöre mektup" ve "kitap yorumları" türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder.

Dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayınlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayınlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Yazarların etik kurallara uygunluk konusunda ICMJE (International Committee of Medical Journal Editors) tavsiyeleri ile COPE'un (Committee on Publication Ethics) Uluslararası Standartlarını dikkate alması beklenir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayınlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

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

Dergimizde yayımlanmasını istediğiniz çalışmalarını, <http://dergipark.org.tr/optimum> adresinde yer alan yazım kurallarına ve yayın ilkeleri için belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlayıp site aracılığıyla bize ulaştırabilirsiniz.

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi'ne sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulur ve uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna iletilir. Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Buna ek olarak, makalelerin değerlendirme süresi için de belirli bir tarih verilmez. Yayın Kurulu tarafından incelenerek uygun bulunan makaleler için hakem(ler) tayin edilir. Hakem(ler)den gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayınlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayınlanmamasına karar verilir ve bu karar yazar(lar)a bildirilir. Makale sunum ve değerlendirme süreçlerine ilişkin tüm iletişim, DergiPark sistemi üzerinden gerçekleştirilir.

Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board

Dr. Muhittin ACAR	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Ozan Nadir ALAKAVUKLAR	Utrecht University
Dr. Osman AYDOĞUŞ	Ege Üniversitesi
Dr. Ebru ÇAĞLAYAN AKAY	Marmara Üniversitesi
Dr. Ulaş ÇAKAR	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Nelson DUARTE	Polytechnic Institute of Porto
Dr. Mahfi EĞİLMEZ	Altınbaş Üniversitesi
Dr. Metin Kamil ERCAN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Patrizia GAZZOLA	Insurbia Üniversitesi
Dr. Ruşen KELEŞ	Kapadokya Üniversitesi
Dr. E. Fuat KEYMAN	Sabancı Üniversitesi
Dr. Yılmaz KILIÇASLAN	Anadolu Üniversitesi
Dr. Turhan KORKMAZ	Mersin Üniversitesi
Dr. Fatih ÖZATAY	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Ergun ÖZBUDUN	İstanbul Şehir Üniversitesi
Dr. Mustafa ÖZER	Anadolu Üniversitesi
Dr. Katarzyna PIWOWAR SULEJ	Wroclaw Ekonomi Üniversitesi
Dr. Romana PROVAZNIKOVÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. Diana SAPARNIENE	Šiauliai Üniversitesi
Dr. Serdar SAYAN	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Michaela STŘITESKÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. H. Ahmet ŞAHİNÖZ	Başkent Üniversitesi
Dr. Ramazan ŞENGÜL	Kocaeli Üniversitesi
Dr. Murat TAŞDEMİR	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. İlter TURAN	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. Kamil TÜĞEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öcal USTA	İstanbul Kent Üniversitesi
Dr. A. Erinç YELDAN	Kadir Has Üniversitesi

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

Kış / Winter 2021

Cilt / Volume: 8

Sayı / Issue: 1

e-ISSN: 2148-4228

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

- Ekonomik Gelişmişliği Etkileyen Bilgi Ekonomisi Değişkenlerinin Veri Madenciliği ile Belirlenmesi** 1
Determination of Knowledge Economy Variables that Affect Economic Development by Using Data Mining
Mehpare TİMOR, Gonca YÜZBAŞI KÜNÇ
- CAGE Analizi Aracılığıyla Kadın Girişimciliği Üzerine Ülkelerarası Bir Çalışma: Çin ve Türkiye'den Kanıtlar** 19
A Cross-Country Study on Women Entrepreneurship through the CAGE Analysis: Evidences from China and Turkey
Berk KÜÇÜKALTAN
- Türkiye'de Kredi ve İhracat Arasındaki İlişki: İslami ve Konvansiyonel Bankaların Karşılaştırmalı Analizi** 43
Relationship between Loans and Export in Turkey: Comparative Analysis of Islamic and Conventional Banks
Etem Hakan ERGEÇ, Bengül Gülümser KAYTANCI
- Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminde İşbirlikçi Paradigma** 59
Collaborative Paradigm in Logistics and Supply Chain Management
Göknur Arzu AKYÜZ
- Türkiye'de Bütçe Açığı, Kamu İç Borcu ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi** 75
The Relationship between Budget Deficit, Public Domestic Debt and Income Inequality in Turkey
Seher Gülşah TOPUZ
- Bazı Örnekleriyle Başkanlık ve Yarı Başkanlık Rejimlerinde Kararname Uygulamaları: Karşılaştırmalı Bir Analiz** 91
Some Examples of Decree Implementation in Presidency and Semi-Presidency Regimes: A Comparative Analysis
Volkan TURAN, Cantürk CANER
- Türkiye'de Mali Demokrasi: 2010-2019 Dönemi İçin Bir İnceleme** 111
Fiscal Democracy in Turkey: A Research for 2010-2019 Period
Ahmet ULUSOY, Mehmet ELA
- Sağlık Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye'den Kanıtlar** 133

The Relationship between Health Expenditures and Economic Growth: Evidence from Turkey

Mustafa Orhan ÖZER

Kurumsal Yönetim Açısından Riskin Erken Saptanması ve Yönetimi Komitesi, Eksiklikleri ve Çözüm Önerileri

145

The Early Risk Detection Committee, Shortcomings and Suggestions for Solutions in terms of Corporate Governance

İrem TORE

Sosyal Hizmet Uzmanlarının Çalışma Yaşamlarında Karşılaştıkları Sorunlar: Burdur İli Örneği

165

Problems of Social Workers Encountered in Working Lives: Example of Burdur Province

Bilgesu ÇÜM, Cemile Zehra KÖROĞLU

**İkili Bankacılık Sisteminde İslami Bankacılık ve Ekonomik Büyüme
Islamic Banking and Economic Growth in the Dual Banking System**

183

Taner SEKMEN



Ekonomik Gelişmişliği Etkileyen Bilgi Ekonomisi Değişkenlerinin Veri Madenciliği ile Belirlenmesi¹

Mehpare TİMOR *, Gonca YÜZBAŞI KÜNÇ**

ÖZ

Küreselleşmenin etkisiyle geçmişten günümüze biriken veri yığınları veri madenciliği tekniklerinin uygulama alanlarını genişletmiştir. Ülkelerin ekonomik olarak gelişme seviyelerini etkileyen faktörler bilgi çağında değişmiştir. Teknoloji çağında ekonomik gelişmeler ve ilerlemeler bilgi ekonomisini ortaya çıkarmıştır. Bilgi ekonomisinin temeli bilginin elde edilip işlenmesine ve dağıtılmasına kadar olan süreci kapsamaktadır. Genel ekonomik göstergeleri etkileyen bilgi ekonomisi değişkenleri daha önemli hale gelmiştir. Bu bağlamda, çalışmamızda öncelikle AB üye ülkeleri ve Türkiye, kümeleme analizi ile genel ekonomik göstergeler açısından gruplara ayrılmıştır. Ekonomik seviyelerine göre gruplara ayrılan ülkelere bilgi ekonomisi değişkenleriyle birlikte karar ağacı uygulanmıştır. Veri madenciliği uygulaması sonucu, ülkelerin ekonomik seviyelerini belirleyen bilgi ekonomisi değişkenleri tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Veri Madenciliği, Bilgi Ekonomisi, Kümeleme Analizi, K-Ortalamalar, Ekonomi

JEL Sınıflandırması: C55, C81, C82

Determination of Knowledge Economy Variables that Affect Economic Development by Using Data Mining

ABSTRACT

The accumulated data from past to present expanded the application areas of data mining techniques with the effect of globalization. Factors affecting the economic development levels of countries have changed in information age. Economic developments and advances in the technology age have revealed the information economy. The basis of the knowledge economy covers the process from the acquisition of information to the distribution. In technology age, knowledge economy variables that affect general economic indicators have become more important. In this context, in our study, firstly, EU member countries and Turkey were divided into groups in terms of overall economic indicators with cluster analysis. The countries, which are divided into groups according to their economic levels, have been implemented a decision tree with information economy variables. As a result of data mining application, knowledge economy variables that determine the economic levels of countries were determined.

Keywords: Data Mining, Knowledge Economy, Cluster Analysis, K-means, Economy

JEL Classification: C55, C81, C82

*Geliş Tarihi / Received: 05.06.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 15.08.2020
Doi: 10.17541/optimum.748237*

¹ Bu çalışma İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sayısal Yöntemler Bilim Dalında sunulan “Veri Madenciliği Tekniklerinin Bilgi Ekonomisi Değişkenlerine Uygulanması” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

* Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, timorm@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9782-545X.

** Araş. Gör. Dr., Adıyaman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, gyuzbasi@adiyaman.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0213-7310.

1. GİRİŞ

Bilginin en basit formu farklı çevrelerden gelen insanlar tarafından bile yanlış anlaşılma riski en düşük olan ve bu nedenle açıkça kodlanabilen ve tamamen açık olabilen formudur. Ülkeler ekonomik ve sosyal açıdan ilerlemelerini kuvvetlendirmek için bilgiye daha çok önem vermek, daha etkili şekilde ürün ve hizmet üretmek, geliştirdikleri üretim yöntemlerinin bireylere düşük seviyede maliyetlerle erişmesini sağlamak gibi faaliyetleri hayata geçirmek zorunda kalmaktadırlar. Son yıllarda bilgi unsuru değer elde etmek için kullanılan önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Ekonomi geçmişten günümüze bireyler, kurumlar, ülkeler vb. birçok taraf açısından farklı aşamalardan geçerek değişime uğramıştır. Bu ekonomik değişimin temelinde ise her zaman bilgi faktörü yer almıştır. Tarımla başlayan ekonomik ilerleme sanayi devrimiyle devam etmiştir ve günümüzde bilgiye dayalı yeni ekonomi anlayışıyla gelişimini sürdürmektedir. Ekonomik büyüme artık bilgidan bağımsız yönetilememektedir. Ekonomide klasik üretim faktörleri olan hammadde, sermaye, işgücü bilgiye dayalı tolumun ilerlemesiyle yetersiz kaldığı görülmüştür. Bu durum toplumun gelişmesi için üretim faktörleri arasına en çok katkı sağlayacak bilginin de girmesini sağlamıştır. Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri açısından hangi bilgi ekonomisi değişkenlerinin belirleyici olduğu ise günümüzde hayati önem taşımaktadır.

1960'lı yıllarda bilgisayarların kullanılmasıyla elde edilen veriler kaydedilmeye başlanmıştır. 1980'li yıllarda biriktirilmiş verilere ulaşmak için veritabanları geliştirilmiştir. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise bu veritabanları çoklu seviyelerde ilişkilendirilmeye başlanmıştır ve dinamik hale getirilmiştir. Geçmişte kaydedilen verilerin biriktirilmesiyle, bu verilerden anlamlı bilginin çıkarılması ihtiyacı doğmuştur. Günümüzde ise bu verilerden matematiksel ve istatistiksel yöntemlerle geleceğe yönelik anlamlı bilgiler elde edilmesini sağlayan veri madenciliği teknikleri geliştirilmiştir. Veri madenciliği sorunları çözmeye yardım eden tanımlayıcı ve tahmin edici modeller meydana getirerek ve veri analiz ederek işlemektedir. Veri madenciliği tekniklerinden olan karar ağaçları sınıflandırma amacıyla kullanılmaktadır. Ayrıca değişkenlere göre birimleri sınıflandıran bir yöntemdir. Kümeleme analizi ise nesnelerin benzerlik ya da farklılıklara göre alt gruplara ayrılmasını amaçlamaktadır.

Veri madenciliği teknikleri pazarlama, bankacılık, borsa, finans vb. gibi alanlarda sık kullanılmaktadır. Ekonomi alanında veri madenciliği uygulamalarına sık rastlanmamaktadır. Bu çalışmada benzer konularda yapılmış ulusal ve uluslararası çalışmalar incelenerek Avrupa Birliği üye ülkelerinin ve Türkiye'nin genel ekonomik gruplanmaları kümeleme analizi ile belirlenmiştir. Veri madenciliği tekniklerinden karar ağaçları algoritması kullanılmasıyla, kümeleme analizi ile elde edilen ülke gruplarını birbirinden ayıran bilgi ekonomisi değişkenleri belirlenmiştir.

1.1. Literatür Taraması

Bilgi ekonomisi ile ilgili literatürde ayrı ayrı birçok çalışma yer almaktadır. Bu çalışmalar aşağıdaki tabloda yer almaktadır (Tablo 1).

Tablo 1: Bilgi Ekonomisi Değişkenleri İle İlgili Çalışmalar

No	Yazar	Dönem (*)	Yöntem	Bilgi Ekonomisi Değişkenleri
1	Yapraklı S, Sağlam T	1980-2008	Granger Nedensellik Testi	Telekomünikasyon yatırımları, GSMH, İstihdam
2	Yeo BJ	1988-2007	Regresyon ve Korelasyon Analizi	İnovasyon kapasitesi, İktisadi büyüme
3	Driouchi A vd.	1995-2001	Zaman Serileri Analizi	Ekonomik teşvikler, Eğitim yatırımları, İnovasyon oranı
4	Yeloğlu HO	1995-1999	Kümeleme Analizi	Bilgi ve iletişim teknolojilerine ait üretim miktarları, Bilgisayar ve ilgili aktiviteler kısmına ait katma değer, İstihdam değişkeni, Bilgi ve iletişim sektöründe çalışan bireylere ödenen ücretlerde hesaplanan yüzde değişim, Bilgi ve iletişim teknolojileri sektöründe kullanılan örgüt sayılarına ait değişim verileri
5	Andrés AR vd.	1996-2010	Panel veri analizi	Bilimsel yayın sayısı, Bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımı, inovasyon sayısı, Okullaşma oranı
6	Asongu SA	1996-2010	Zaman serileri analizi	Eğitim seviyesi, Bilgi altyapısı, İnovasyon sistemleri sayısı, Kurumsallaşma oranı
7	Işık N, Kılınç EC	2000-2010	Panel Veri Analizi	Patent başvuru, BİT sermayesi, BİT ürünleri ihracatı, İleri teknoloji ihracatı
8	Oktay E, Kaynak S	2005	Kanonik Korelasyon Analizi	Bilgi, iletişim ve teknoloji harcamaları, Kamu Ar-Ge harcamaları, İşletmelerin Ar-Ge harcamaları, Fen ve mühendislik bölümü mezunları sayısı, Kamu eğitim harcamalarının GSYİH içindeki yeri, İnsani gelişme endeksi, Yüksek teknoloji ürünlerinin ihracat içerisindeki payı, Amerikan Patent Enstitüsü'ne kayıtlı patent sayısı, Bilgi yoğun hizmetlerde çalışanların toplam istihdama oranı, Cep Telefonu aboneliği sayısı, İnternet erişimli işletmelerin yüzdesi, İnternet kullananların sayısı
9	Kaynak S, Arslan I	2005-2010	Panel Veri Analizi	Teşvik rakamları, Eğitim verileri, İnovasyon ve bit yatırımları
10	Raspe O, Van Oort F	2006	Çoklu Regresyon	Bilgi çalışanları sayısı, İnovasyon sayıları, Ar-Ge yatırımları
11	Yaylalı M vd.	2007	Veri Zarflama Analizi	BİT Harcamaları, Kamu Ar-Ge Harcamaları, Fen ve mühendislik mezun sayısı.
12	Adaçay FR	2007	Karşılaştırmalı Analiz	Ar-Ge yoğunluğu, Ar-Ge istihdamı, Bilimsel yayın sayısı, İleri teknoloji ihracatı, Patent başvuru sayısı, Ticari marka sayısı, Bilgi ve iletişim teknolojileri yatırımları
13	Berberoğlu B.	2010	Kümeleme Analizi, Diskriminant Analizi	Eğitimli insan sayısı, Bit harcamaları, Bit yetenekli kişilerin istihdam oranı
14	Yam RCM vd.	2011	Yapısal eşitlik modeli	BİT yoğunluğu, Eğitim seviyesi, İletişim becerileri, İnovasyon sayısı Araştırma geliştirme giderleri, İleri teknoloji üretimi

(*) Çalışmada dikkate alınan dönemi göstermektedir.

Ülkelerin ekonomik açıdan durumunu gösteren değişkenlerin başında GSYİH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) göstergesi gelmektedir. Literatürde en fazla kullanılan makroekonomik gösterge GSYİH verileridir. Mah ve Kim (2006: 160) Kore'de vergiler ve makroekonomik değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisiyi göstermek için GSYİH değerlerini kullanmıştır. Punzi (2019: 1310) Var modeli kullanarak makroekonomik değişkenlerin enerji fiyatları üzerinde etkisini araştırmak için yaptığı çalışmada yine GSYİH'den faydalanmıştır. Todshki ve Ranjbaraki (2012: 397) saat ithalatı ve ihracatı üzerindeki makroekonomik değişkenlerin etkisini incelerken GSYİH, küresel petrol fiyatları ve popülasyon verilerini kullanmışlardır. Taghavi (2012: 1290), İran'a ait ekonomik gelişim üzerindeki ithalat ve ihracatın etkisini araştırırken ithalat, ihracat ve GSYİH verilerini kullanmıştır. Cansino vd. (2013: 280) biyoyakıt tesislerinin üretim kapasitesinin artırılmasının ekonomik etkilerini tahmin ettikleri çalışmada istihdam ve

GSYİH verilerini makroekonomik değişkenler olarak kullanılmışlardır. Bhargava (2014: 249) firmaların uzun dönem borçları ve toplam varlıkları ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi modellerken işsizlik verilerinden faydalanmıştır. Msaten ve Gnip (2019: 1190) kamu yatırımlarının makroekonomik etkilerini araştırırken işsizlik ve GSYİH verilerinden yararlanmıştır. Katırtıcıoğlu vd. (2015: 268) petrol fiyat hareketleri ve makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için panel veri analizi ile GSYİH, enflasyon ve işsizlik verilerini dikkate almıştır. Jalaee vd'nin (2019: 5) geliştirdikleri fonksiyonda enflasyon, işsizlik ve döviz kuru değişkenleriyle ARDL modeli ve yapay sinir ağları yöntemlerini uygulamışlardır. Şahin ve Özenç (2007: 198) GSYİH, enflasyon ve işsizlik verilerini makroekonomik değişkenler olarak aldıkları çalışmalarında kamu harcamaları ile nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Özdemir ve Aksoy (2012: 120) makroekonomik değişkenlerinin istihdam üzerindeki etkilerinin vektör hata düzeltme modeli ile incelendikleri çalışmada GSYİH, faiz oranı ve ihracatın ithalatı karşılama oranı gibi değişkenleri kullanmışlardır. Bu çalışmada ise ülkelerin genel ekonomik seviyesini gösteren makroekonomik değişkenler olarak işsizlik, GSYİH ve ihracat ithalat oranı verileri kullanılmıştır.

2. VERİ MADENCİLİĞİ

Verilerin birikmesiyle günümüzde ortaya çıkarılan anlamlı bilgiler veri madenciliği alanını meydana getirmiştir. Veri madenciliği kavramı 1990'lı yıllarda ilk olarak veri tabanlarında bilgi keşfi süreciyle ortaya çıkmıştır ve bu sürecin aşamalarında yer almaktadır. Veri madenciliği büyük miktarlardaki veriyi farklı metotlarla hem anlaşılabilir hem de faydalı hale getiren ve beklenmedik ilişkileri bulmak için gözlemsel veri setlerinin analiz edilmesini sağlayan bir yöntemdir (Koh vd., 2004: 101). Bu ilişkileri ve gizli bilgileri ortaya çıkarılmasında dikkat edilmesi gereken önceden bilinmeyen bilgilere ulaşılmasıdır (Silahtaroglu, 2013: 12). Bu nedenle veri madenciliği faaliyetlerinin kurum ve kuruluşların karar mekanizmalarına destek sağlamada kritik öneme sahip olduğu söylenebilmektedir (Özkan, 2013: 38). Veri madenciliği veri tabanında önceden ortaya çıkarılmamış ve öngörülemeyen bağlantıların ikincil anlamda analizi olarak da tanımlanmaktadır. Aynı zamanda istatistik, matematik, veri tabanı teknolojileri, örüntü tanıma ve makine öğrenmesi ile ilişkili yeni ve farklı bir disiplin olarak açıklanmaktadır (Hand, 1998: 11). Veri madenciliği bilgi keşfi süreci olduğundan ilk olarak tanımlanan probleme uygun verilerle ilgili seçim yapılması ve önışleme gibi hazırlıklarla başlamaktadır. Amaca göre belirlenen veri madenciliği yöntemine uygun algoritmalarla analiz süreci devam etmektedir. Veri madenciliği tekniklerinin farklı algoritmaları bulunduğundan süreçteki adımlar kullanılan tekniğe göre değişebilmektedir. Son olarak elde edilen sonuçlar test edilmekte, yorumlanmakta ve değerlendirilmektedir (Tekerek, 2011: 3).

Veri madenciliğinde veri yığınlarındaki gizli bilgiler ortaya çıkarılırken amaçlarına göre farklı yöntemler kullanılmaktadır. Burada veri madenciliği tekniklerinin hangi amaçla kullanıldığının bilinmesi gerekmektedir. Sınıflama, kümeleme, tahmin etme, ilişki analizi, birliktelik analizi gibi amaçlara yönelik farklı veri madenciliği modelleri geliştirilmiştir. Bu çalışmada veri madenciliğine ait sınıflandırma uygulaması kullanılmıştır. Elde edilen bilgi filtrelenmekte, hazırlanmakta ve aynı zamanda faydalı kararlar ve stratejiler için sınıflandırılmaktadır (Hand, 1995: 1). Sınıflandırma tekniğinde algoritma eldeki eğitim kümesinden belirli bir dağılım öğrenmektedir. Sonraki adımda ise herhangi bir sınıfa ait olmayan test verilerini doğru bir şekilde sınıflara ayırmaktadırlar. Bu nedenle sınıflandırma işlemi genel olarak eğitim verileriyle öğrenme ve öğrenilen değerlerle test verileri üzerinde uygulanmaktadır (Şeker, 2013: 15). Gerek istatistik gerekse makine öğrenimi temelli çeşitli sınıflandırma yöntemleri geliştirilmiştir. İstatistik yöntemler içerisinde lineer ve lineer olmayan başlıca yöntemler lineer regresyon analizi, lojistik regresyon analizi, diskriminant analizi, bayes sınıflandırma teknikleridir. Makine öğrenimi yöntemleri içerisinde ise karar ağaçları, en yakın

komşu yöntemi, yapay sinir ağları ve destek vektör makineleri başlıca yöntemlerdir (Akpınar, 2014: 25). Sınıflandırma amacıyla kullanılan tekniklerden en yaygın olanları ise karar ağaçları ile yapay sinir ağlarıdır. Yapay sinir ağları insan sinirinin bir modelini meydana getirmektedir. Yapay Sinir ağları bir ya da daha fazla çıktı tahmin etmek için kullanılmaktadır. Yapay sinir ağları örneklerden öğrenmeye bağlı öğrenme tekniklerine göre uygulanmaktadır. Yani bir olay ile alakalı gerçekleşmiş örneklerin kullanılmasıyla, girdiler ve çıktılar arasında bulunan bağlantılar öğrenilmeye çalışılmakta ve bu bağlantılara göre yeni örnek çıktıları belirlenmektedir (Öztemel, 2006: 24). Karar ağacı uygulaması ise veri madenciliği alanında ucuz olma, yorumlanma kolaylığı, veri tabanı sistemleri ile basitçe bütünleşebilme, yüksek güvenilirlikte olma gibi özelliklerinden dolayı diğer sınıflandırma modellerine göre daha yaygın kullanılmaktadır (Özkes, 2003: 8). Bu nedenle çalışmada sınıflandırma yöntemlerinden karar ağaçları kullanılmıştır.

2.1. Karar Ağaçları

Sınıflama işlevlerinden en çok faydalanılan algoritma karar ağaçları algoritmalarıdır. Başka tekniklerle karşılaştırıldığında karar ağaçlarının yapılandırmanın ve anlamının daha basit olduğu söylenebilir (Agrawal ve Srikant, 1994: 488). Temel olarak iki adımdan oluştuğu söylenebilir: Birincisi ağacın kurulması, ikincisi de verilerin teker teker ağaca uygulanarak sınıflandırmanın gerçekleştirilmesi şeklindedir. Karar ağaçları meydana getirilirken hangi algoritmanın kullanılacağı önemlidir. Seçilen algoritmaya göre ağaç şekil değiştirebilmektedir. Farklı yapıya sahip ağaçlar farklı sınıflama sonucu verebilmektedir (Silahtaroglu, 2013: 68). Seçilen karar ağacı algoritmasına göre bölünme işlemi her aşamada ikili, üçlü veya çoklu olabilmektedir (Akpınar, 2014: 77). Karar ağaçlarına ait farklı algoritmalar yer almaktadır. Bunlar: entropiye dayalı ID3, C4.5, C5.0 algoritmaları, sınıflandırma ve regresyon ağaçları (CART) ve bellek tabanlı sınıflandırma algoritmalarıdır (Özkan, 2013: 118). Bu çalışma da elde edilen değişkenlere ait veriler sayısal nitelikte olduğu için entropiye dayalı algoritmalarından C5.0 kullanılmıştır.

2.1.1. C5.0 Algoritması

Sayısal değerleri olan özelliklerin karar ağaçlarında kullanılmasına imkân sağlamaktadır ve önceden bilinmeyen özellik değerlerine sahip olan örneğe ait kümeler için karar ağacının ne şekilde tasarlanacağı ile ilgili bir yol göstermektedir (Özkan, 2013: 122). ID3 algoritması ile aynı sürece sahiptir. Ek olarak C5.0 algoritmasında sayısal nitelikteki veriler belirli bir eşik değeriyle dönüştürülmektedir. İlk aşamada sayısal verilere sahip olan değişkenin değerlerinin orta noktası eşik değeri olarak belirlenir ve bu değerden küçük, eşit veya büyük olarak gruplanmaktadır. İkinci aşamada hedef niteliğe ait entropi değeri hesaplanır. Entropi karar ağaçlarının dallanmanın yapılmasında faydalanılan bir ölçüdür. Kısacası bir sistemdeki belirsizliğin ölçüsü olarak tanımlanmaktadır. Entropi değeri aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır:

Herhangi bir sınıf niteliğine ait değişkenin alacağı değerlere göre k sınıfa ait değerler c_1, c_2, \dots, c_k olsun, t ise niteliğe ait tüm değerlerin sayısı olsun

$$P_t = c_1/t, c_2/t, \dots, c_k/t \text{ ise k gruba ait olasılıklar ise entropi;}$$

$$H(t) = \sum P_i \log_2 P_i \text{ olarak hesaplanır.}$$

Üçüncü aşamada her bir sınıf niteliğine ait grupların hedef niteliğindeki karşılıkları incelenir. Bu grupların kendi içerisindeki entropileri hesaplanır. Hesaplanan entropi değerleri niteliğe ait grupların olasılıkları ile çarpılır ve daha sonra bu değerler toplanır.

$$H(x, t) = \sum t/t_i H(t_i)$$

Dördüncü aşamada kazanç ölçütü belirlenir. Bu ölçü ise hedef niteliğe ait entropi değerinden, incelenen niteliğe ait yukarıdaki hesaplanan değer çıkarılır.

$$\text{Kazanç}(x,t)=H(t)- H(x,t)$$

Yukarıda incelenen bütün işlemler her nitelik için uygulanmaktadır. En yüksek kazanç oranına sahip olan nitelik ile dallanma başlamaktadır. Dallardan itibaren aynı işlemler karar ağacı tamamlanana kadar iteratif bir şekilde devam etmektedir (Özkan, 2013: 130).

2.2. Uygulama

Uygulamanın ilk aşamasında 34 Avrupa Birliği üye ülkesi ve Türkiye'nin işsizlik, GSYİH ve ihracat ithalat oranı verileri kullanılarak kümeleme analizi yapılmıştır. Ülkelerin 2016-2019 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Her yıl için yarı yarı kümeleme analizi yapılmıştır. İkinci aşamada kümeleme analizi ile gruplanan ülkeler hedef değişken, bilgi ekonomisi değişkenleri kullanılarak yine aynı yıllara ait verilerle karar ağacı uygulamasına katılmışlardır. Genel ekonomik seviye açısından gruplanan ülkeleri birbirinden ayıran bilgi ekonomisi değişkenleri tespit edilmiştir.

2.2.1. Kümeleme Analizi İle Ülkelerin Gruplanması

Bu aşamada 2016-2019 yılları arasında yer alan döneme ait GSYİH, ihracat ithalat oranı ve işsizlik değişkenleri göz önüne alınarak hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemlerinden k-ortalama yöntemini kullanılmıştır. Diğer kümeleme yöntemleri ile aynı sonuçların elde edildiği görülmüştür.

Kümeleme analizinde istatistiksel olarak herhangi bir varsayıma ihtiyaç duyulmamaktadır. Değişkenler açısından birimleri ayırt edici özellik taşıması nedeniyle çoklu doğrusal bağlantı aranan bir durumdur. Bu nedenle her yıl için değişkenler arasındaki Pearson korelasyon katsayıları ve anlamlılık dereceleri hesaplanmıştır.

Tablo 2'de dikkate alınan değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ve anlamlılık seviyeleri yıllar bazında incelenmiştir. Tabloya bakıldığında GSYİH ve ihracat ithalat oranı değişkenleri arasındaki korelasyonların her yıl için %70'in üzerinde olduğu ve bu değerlerin %1 ve %5 'e göre anlamlı olduğu söylenebilir. GSYİH ve işsizlik rakamları değişkenlerine bakıldığında ise korelasyon katsayılarının yıllara göre %45 ile %50 arasında değiştiği ve bu değerlerin ise %5'e göre anlamlı olduğu görülmektedir. İhracat ithalat oranı ve işsizlik değişkenleri arasındaki korelasyonlarının ise %40 ile %58 arasında değişmekte olduğu ve 2018, 2019 yıllarındaki katsayıların %1 ve %5'e göre anlamlı olduğu; 2016, 2017 yıllarındaki değerlerin ise %5'e göre anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Kümeleme Analizi Değişkenlerinin Arasındaki Korelasyon Katsayılarının Anlamlılık Testleri

Yıllar	GDP/Exptoimp		GDP/Unemp		Exptoimp/Unemp	
	Pearson Korelasyon Katsayısı	Anlamlılık	Pearson Korelasyon Katsayısı	Anlamlılık	Pearson Korelasyon Katsayısı	Anlamlılık
2019	0,756	0,000	-0,478	0,036	-0,582	0,005
2018	0,780	0,000	-0,463	0,02	-0,432	0,002
2017	0,792	0,000	-0,45	0,04	-0,475	0,04
2016	0,710	0,000	-0,494	0,02	-0,409	0,02

Tablo 3'ten de görüldüğü gibi, %5 ve %1 hata payı ile tüm değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu doğrultuda, seçilen değişkenlerin ülkeleri ekonomik gelişmişlik açısından sınıflandırmak için uygun olduğu söylenebilir.

Tablo 3: Kümeleme Analizi Değişkenlerinin Anlamlılık Testleri

Yıllar	GDP		Unemp		Exptoimp	
	F İstatistiği	Anlamlılık	F İstatistiği	Anlamlılık	F İstatistiği	Anlamlılık
2019	149,256	0,000	4,162	0,022	15,452	0,000
2018	161,148	0,000	4,826	0,017	16,891	0,000
2017	170,958	0,000	6,341	0,004	9,160	0,000
2016	158,210	0,000	7,456	0,002	11,931	0,000

Tablo 4'de değişkenlerin ortalama değerleri (küme merkezleri) yer almaktadır. Böylece kümelerin içindeki gözlemlerin özelliklerini ortaya koymak mümkün olabilmektedir. Tüm yıllar için GSYİH değişkeni en iyi olan ülkeler 3.kümede yer almaktadır. Aynı şekilde ihracat ve ithalat oranı en iyi olan ve işsizliği en düşük olan ülkelerde 3. Kümede yer almaktadır. Bu nedenle 3.küme de ekonomik büyüklük seviyesi yüksek olan ülkeler yer almaktadır diyebiliriz. Tablodaki değerlere bakıldığında 1.kümede 2.kümedeki ülkelere göre daha iyi değerler olduğu için ekonomik büyüklük seviyesi ortalama olan ülkeler olarak adlandırabiliriz. 2.kümedeki ülkeler ise diğer ülkelere göre ekonomik olarak seviyesi düşük olan ülkelerdir.

Tablo 4: Gruplara Ait Küme Merkezleri

Yıllar	GDP			Exptoimp			Unemp		
	1.Küme	2.Küme	3.Küme	1.Küme	2.Küme	3.Küme	1.Küme	2.Küme	3.Küme
2016	46181	13854	75280	1,08	0,93	1,31	7,99	12,78	5,02
2017	47849	13989	75763	1,10	0,96	1,28	8,18	13,11	5,01
2018	49002	14230	76874	1,06	0,89	1,32	7,93	11,66	4,32
2019	51293	14937	77855	1,07	0,9	1,3	7,16	10,73	4,08

Tablo 5’te elde edilen sonuçlara göre, her yıl için genel olarak aynı kümeleme analizi sonuçlarının elde edildiği görülmektedir. 1. grupta ekonomisi ortalamanın üzerinde olan ülkeler yer almaktadır. Bu ülkeler Belçika, Danimarka, Hollanda, İrlanda, Fransa, Avusturya, İsveç, İngiltere, İzlanda’dır. Ekonomik seviyesi yüksek olan ülkeler ise 3.grupta yer almaktadır. Bu ülkeler sadece 3 tanedir. Lüksemburg, Norveç ve İsviçre ülkeleri bu grubu oluşturmaktadır. Aralarında Türkiye’ nin de bulunduğu 2.grupta ekonomik olarak gelişmekte olan ülkeler yer almaktadır. Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Makedonya, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovenya, Slovakya, Karadağ, Yugoslavya ve Sırbistan bu grupta yer almaktadır.

Tablo 5: Kümeleme Analizi Gruplama Sonuçları

Ülkeler	2016	2017	2018	2019
Belçika	1	1	1	1
Bulgaristan	2	2	2	2
Çek Cumhuriyeti	2	2	2	2
Danimarka	1	1	1	1
Almanya	1	1	1	1
Estonya	2	2	2	2
İrlanda	1	1	1	1
Yunanistan	2	2	2	2
İspanya	2	2	2	2
Fransa	1	1	1	1
Hırvatistan	2	2	2	2
İtalya	2	2	2	2
Kıbrıs	2	2	2	2
Letonya	2	2	2	2
Litvanya	2	2	2	2
Lüksemburg	3	3	3	3
Macaristan	2	2	2	2

Malta	2	2	2	2
Hollanda	1	1	1	1
Avusturya	1	1	1	1
Polonya	2	2	2	2
Portekiz	2	2	2	2
Romanya	2	2	2	2
Slovenya	2	2	2	2
Slovakya	2	2	2	2
Finlandiya	1	1	1	1
İsveç	1	1	1	1
İngiltere	1	1	1	1
İzlanda	1	1	1	1
Norveç	3	3	3	3
İsviçre	3	3	3	3
Karadağ	2	2	2	2
Makedonya	2	2	2	2
Sırbistan	2	2	2	2
Türkiye	2	2	2	2

2.2.2. Karar Ağacı Uygulaması

Çalışmanın bu aşamasında, karar ağaçları için C5.0 algoritması uygulanmış olup, karar ağacı uygulamasında 34 bilgi ekonomisi değişkeni kullanılmıştır. C5.0 algoritması, sayısal değerlere sahip niteliklerinde karar ağaçlarında kullanılmasına imkân sağlayan denetimli bir sınıflandırma algoritmasıdır. İlk olarak hedef değişkenin bilindiği bir veri kümesinin eğitilmesiyle model meydana gelmektedir. Elde edilen model yeni bir veri setiyle de test edilmekte ve modelin performansı gözlenmektedir. Bu nedenle eğitim veri seti olarak 140 adet veri içinden 105 tanesi rastgele seçilmiştir ve model oluşturulmuştur.

Önceki uygulama adımında yapılan kümeleme analizi sonucu ekonomik büyüklük seviyelerine göre gruplandırılan ülkeler bu aşamada hedef değişken olarak kullanılmıştır. Dolayısıyla hedef değişken ekonomik seviye olarak belirlenmiş olup 1, 2 ve 3 olarak gruplandırılmıştır. 1. grupta ekonomik açıdan orta seviyede olan ülkeler, 2.grupta ekonomik ortalamanın altında olan gelişmekte olan ülkeler ve 3.grupta ekonomik açıdan gelişmiş olan ve ortalama seviyenin üzerindeki ülkeler yer almaktadır. Tahminleyici alanlar olarak ise bilgi ekonomisi değişkenleri kullanılmıştır. Girdi değişkeni olarak kullanılan bilgi ekonomisi değişkenlerinin ayrıntılı açıklamaları aşağıda yer almaktadır.

Bu değişkenler uygulamada D1, D2, ..., D34 olarak kodlanmıştır. Kullanılan değişkenler:

D1: Düzenli olarak internet kullanan bireylerin yüzdesi

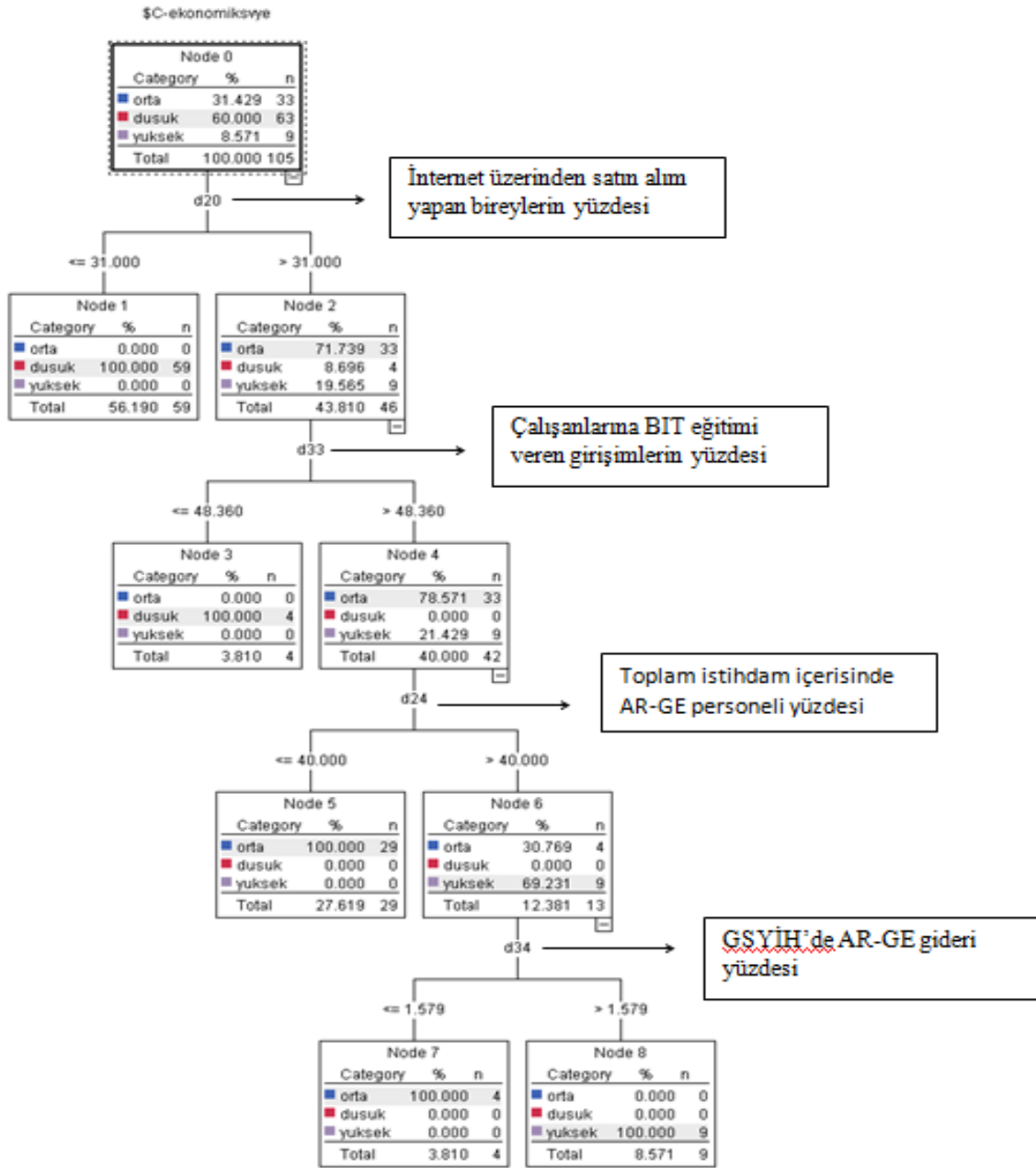
D2: E-bankacılık ve e-ticaret kullanım yüzdesi

- D3: Ağ bağlantısına sahip bilgisayarlar üzerinden sipariş alan girişimlerin yüzdesi
- D4: Evde internet erişimi olan hane halkı yüzdesi
- D5: Geniş Bant internet erişimine sahip hane halkı
- D6: Geniş Bant internet erişimine sahip girişimler
- D7: Geniş Bant internet erişimine sahip çalışanlar
- D8: Fonksiyonel departmanlar arasındaki bilgi paylaşımını sağlamak için kurumsal kaynak planlama yazılımlarına (ERP) sahip olan girişimlerin yüzdesi
- D9: Bilgisayar kullanan girişimlerin yüzdesi
- D10: İnternet ya da internet dışında başka ağlar aracılığıyla satış yapan girişimlerin yüzdesi
- D11: İstihdam edilen bireylerin internete erişim yüzdesi
- D12: Web site aracılığıyla kamu kuruluşlarından bilgi alma yüzdesi
- D13: İnternet üzerinden form doldurma ve gönderme yüzdesi
- D14: Kamu kuruluşlarıyla iletişim kurabilmek için interneti kullanan bireylerin yüzdesi
- D15: Girişimlerin e-ticaret iş hacmi
- D16: Online satın alım yapan girişimlerin yüzdesi
- D17: Web siteler aracılığıyla yapılan toplam satışlar
- D18: İnternet ya da internet dışında başka ağlar aracılığıyla yapılan satışlar ve satın alımların değeri
- D19: Web siteler aracılığıyla yapılan toplam satışlar
- D20: İnternet üzerinden satın alım yapan bireylerin yüzdesi
- D21: İleri teknoloji ihracat yüzdesi
- D22: Toplam istihdam içerisinde bilgi ve iletişim teknolojileri personeli yüzdesi
- D23: Mobil internet kullanım yüzdesi
- D24: Toplam istihdam içerisinde AR-GE personeli yüzdesi
- D25: BİT eğitimli çalışanları olan girişimlerin yüzdesi
- D26: Toplam AR-GE personel yüzdesi
- D27: Girişimlerin toplam AR-GE gideri
- D28: Patent uygulamalarının sayısı
- D29: Telekomünikasyon sektörü toplam gelirleri
- D30: Telekomünikasyon sektörü toplam yatırımları
- D31: Toplam istihdam içerisinde BİT personeli yüzdesi
- D32: Yüksek teknoloji ticaret hacmi
- D33: Çalışanlarına BİT eğitimi veren girişimlerin yüzdesi
- D34: GSYİH’de AR-GE gideri yüzdesi şeklinde ifade edilmektedir.

3. BULGULAR

Bu çalışmada genel ekonomik grupların ayrılmasında belirleyici olan bilgi ekonomisi değişkenlerinin tespiti yapılmıştır. Eğitim ve Ar-Ge değişkenlerinin genel ekonomik seviyeyi ayıran bilgi ekonomisi değişkenleri olduğu bulunmuştur. Bu amaçla çalışmada ilk olarak kümeleme analizi ve Karar Ağaçları algoritması kullanılmıştır. Karar ağaçları uygulamasında C5.0 algoritması kullanılmıştır. Kümeleme analizi sonucu, GSYİH, ihracat ithalat oranı ve işsizlik değişkenleri kullanılarak ülkeler 2016, 2017, 2018 ve 2019 yılları için 3 farklı gruba ayrılmışlardır. Kümeleme analizi sonucunda elde edilen 3 farklı grup kategorik değişken ve 34 bilgi ekonomisi sayısal değişkeni kullanılarak karar ağaçlarından C5.0 algoritması uygulanmıştır. Yapılan kümeleme analizi sonucu düşük, orta ve yüksek olarak 3 farklı ekonomik seviye grubu elde edilmiştir. Elde edilen seviye gruplarının C5.0 algoritması kullanılarak 4 farklı bilgi ekonomisi değişkeni ile ayrıldığı tespit edilmiştir.

Karar ağacı analizi sonucunda elde edilen dendograma göre (Şekil 1) bilgi ekonomisi değişkenlerinden internet üzerinden satın alım yapan bireylerin yüzdesi değişkenini ifade eden D20 değişkeni (internet üzerinden satın alım yapan bireylerin yüzdesi) değeri %32'den küçük olanlar ekonomik açıdan düşük seviyede olan ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır. %32'den büyük olan ülkeler ise ekonomik açıdan ortalama seviyede olan ve ekonomik açıdan yüksek seviyede olan ülkeler olarak sınıflandırılmıştır. Aynı şekilde D33 değişkeni (çalışanlarına BİT eğitimi veren girişimlerin yüzdesi) değeri %48'in üstünde olan ülkeler de ekonomik açıdan ortalama değerlere sahip olan ve bu gruba göre ekonomik açıdan daha iyi seviyedeki ülkeler olarak elde edilmiştir. Ekonomik açıdan orta seviyedeki ve yüksek seviyedeki ülkeleri ayıran değişken ise D24 değişkeni olarak belirlenmiştir. D24 değişkeni, toplam istihdam içerisinde AR-GE personeli yüzdesidir. Bu değişkenin değeri %40'ın altında olan ülkeler ekonomik açıdan orta seviyedeki ülkeler olarak sınıflanırken, %40'ın üstünde olan ülkeler ise ekonomik açıdan yüksek seviyedeki ülkeler olarak sınıflanmıştır. Benzer şekilde D34 değişkeni (GSYİH'de AR-GE gideri yüzdesi) yani GSYİH'de AR-GE gideri yüzdesi değişkeni 1,579'nın altında olan ülkeler ekonomik açıdan orta seviyedeki ülkeler iken bu değer üstündeki ülkeler ekonomik açıdan yüksek seviyedeki ülkelerdir.



Şekil 1: Karar Ağacı Analizine Ait Dendrogram

Modelin doğruluğu analiz edildiğinde %95,2 oranında doğruluk payı olduğu ve yanlış payının %4,8 olduğu görülmektedir. Modeldeki doğru sınıflama başarısı, test veri setiyle ölçülerek %97,1 olarak elde edilmiştir. Elde edilen modelin sınıflandırma performansı ile ilgili tablo ise aşağıda yer almaktadır. Geriye kalan 35 veri ile model test edilmiştir. Her iki veri seti için sınıflandırma başarısı Tablo 6'de yer almaktadır.

Tablo 6: Karar Ağacı Analizi Sınıflandırma Performansı

Sınıflandırma	Eğitim Veri Kümesi		Test Veri Kümesi	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
Doğru	100	95,2	34	97,1
Yanlış	5	4,8	1	2,9

4. TARTIŞMA ve SONUÇ

Bu çalışmada genel ekonomik seviye ile bilgi ekonomisi göstergelerinin incelenmesi amacıyla kümeleme analizi ve veri madenciliği kullanılarak genel ekonomik düzeyi belirleyen bilgi ekonomisi göstergeleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, AB ülkeleri ile ülkemizin de yer aldığı ülkelerin GSYİH, işsizlik ve ihracat-ithalat oranı değişkenleri göz önüne alınarak kümeleme analizi yapılmıştır. Böylece ülkelerin her yıl için genel anlamda ekonomik gruplanmaları tespit edilmiştir. Analiz sonucu, ekonomik seviye değerleri ortalama değerlere sahip olan gelişmiş ülkeler 1.grubu oluşturmuştur. Bu ülkeler Belçika, Danimarka, Hollanda, İrlanda, Fransa, Avusturya, İsveç, İngiltere, İzlanda'dır. Ekonomik değerleri ortalamanın üzerinde olan ülkeler ise 3.grupta oluşturmuştur. Bu ülkeler Lüksemburg, Norveç ve İsviçre'dir. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 2.grupta ekonomik seviye olarak ortalamanın altında olan, gelişmekte olan ülkeler yer almaktadır. Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Makedonya, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovenya, Slovakya, Karadağ, Yugoslavya ve Sırbistan bu grupta yer almaktadır. Türkiye yapılan kümeleme analizi sonucunda gelişmekte olan ülkeler grubuna dahil olmuştur.

Bir sonraki adımda C5.0 algoritması kullanılarak karar ağacı uygulaması gerçekleştirilmiştir. Hedef değişken olarak önceki aşamada kümeleme analizi ile belirlenen genel ekonomik seviye gruplar, tahminleyici değişken olarak 35 tane bilgi ekonomisi değişkeni kullanılmıştır. Ekonomik seviye açısından en ayırıcı bilgi ekonomisi değişkenleri tespit edilmiştir. Bu analiz sonucunda ekonomik olarak gelişmekte olan ülkeleri (Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Makedonya, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovenya, Slovakya, Karadağ, Yugoslavya ve Sırbistan) diğer iki gruptan ayıran değişkenler internet üzerinden satın alım yapan bireylerin yüzdesi değişkeni ve çalışanlarına BİT eğitimi veren girişimlerin yüzdesi değişkeni olarak görülmüştür. Ekonomik olarak ortalama değerlere sahip ülkeler (Belçika, Danimarka, Hollanda, İrlanda, Fransa, Avusturya, İsveç, İngiltere, İzlanda) ve bu ülkelere nispeten daha iyi durumda olan ülkeleri (Lüksemburg, Norveç ve İsviçre) ayıran değişkenler ise toplam istihdam içerisinde Ar-Ge personeli yüzdesi değişkeni ile GSYİH'da yer alan Ar-Ge gideri yüzdesi değişkenleri olarak tespit edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş olan ülkeleri ayıran bilgi ekonomisi değişkeni eğitim temelli değişkenlerdir. Gelişmiş olan ülkeler ile refah seviyesi olarak daha ileride olan ülkeleri ayıran bilgi ekonomisi değişkenleri ise Ar-Ge ve inovasyon değişkenleridir. Ülkelerin, ekonomik seviye ve refah olarak ilerleyebilmek için öncelikle eğitime, bunun yansısı Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine önem vermeleri gerektiği tespit edilmiştir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Birinci yazarın makaleye katkısı %60, İkinci yazarın makaleye katkısı %40'tır.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

Adaçay, F. R. (2007). Bilgi ekonomisine ilişkin temel göstergeler açısından Avrupa Birliği ve Türkiye'nin karşılaştırılması, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 19, 185-204.

Agrawal, R., & Srikant, R. 1994, Fast algorithms for mining association rules. In *Proc. 20th Int. Conf. Very Large Data Bases, VLDB Vol. 1215*, 487-499.

Akpınar, H. (2014). *Data: Veri madenciliği veri analizi*. Papatya Yayıncılık Eğitim.

Andrés, A. R., Asongu, S. A., & Amavilah, V. (2015). The impact of formal institutions on knowledge economy. *Journal of the Knowledge Economy*, 6(4), 1034-1062.

Asongu, S. A. (2014). Knowledge Economy and financial sector competition in African countries. *African Development Review*, 26(2), 333-346.

Berberoğlu, B. (2010). Yaşam boyu öğrenme ile bilgi ve iletişim teknolojilerin açısından türkiye' nin avrupa birliğindeki konumu. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(2). 113-126.

Bhargava, A. (2014). Firms' fundamentals, macroeconomic variables and quarterly stock prices in the US. *Journal of Econometrics*, 183.2, 241-250.

Cansino, J. M., et al. (2013). Economic impacts of biofuels deployment in Andalusia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 27, 274-282.

Chye, K. H., Chin, T. W., & Peng, G. C. (2004). Credit scoring using data mining techniques. *Singapore Management Review*, 26(2), 25-48.

Hand, D. J. (1998). Data mining: statistics and more?. *The American Statistician*, 52(2), 112-118.

Driouchi, A., Azelmad, E. M., & Anders, G. C. (2006). An econometric analysis of the role of knowledge in economic performance. *The Journal of Technology Transfer*, 31(2), 241-255.

Galadima, M. D., & Aminu, A. W. (2019). Shocks effects of macroeconomic variables on natural gas consumption in Nigeria: Structural VAR with sign restrictions. *Energy policy*, 125, 135-144.

Işık, N., & Kılınç, E. C. (2013). Bilgi ekonomisi ve iktisadi büyüme: OECD ülkeleri üzerine bir uygulama. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(26), 21-54.

Jalae, S. A., Mehrdad L., and Amin, G. (2019). The Phillips curve in Iran: econometric versus artificial neural networks. *Heliyon*, 5(8),1-6.

Kaynak, S., & Arslan, I. (2012). In the context of the knowledge economy of parameters: econometrics analysis of the Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) Economies. *African Journal of Business Management*, 6(12), 4454.

Katircioğlu, S. T., Sertoğlu, K., Candemir, M., & Mercan, M. (2015). Oil price movements and macroeconomic performance: evidence from twenty-six OECD countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 257-270.

Mah, Jai S.; Kim, Yong Dae. (2006). Antidumping duties and macroeconomic variables: the case of Korea. *Journal of Policy Modeling*, 28.2: 157-162.

Masten, I., & Gnip, A. G. (2019). Macroeconomic effects of public investment in South-East Europe. *Journal of Policy Modeling*, 41(6), 1179-1194.

Oktay, E., & Kaynak, S. (2007). Türkiye ve Avrupa Birliği ülkelerinin bilgi ekonomisi girdi ve çıktı değişkenleri arasındaki kanonik ilişkinin araştırılması. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 419-440.

- Özdemir, Z. A., & Aksoy, E. (2012). Türkiye’de makroekonomik değişkenler ve istihdam teşviklerinin istihdam üzerindeki etkileri. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 102-124.
- Özekes, S. (2003). Veri madenciliği modelleri ve uygulama alanları. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, 3, 65-82.
- Özkan, Y. (2008). *Veri madenciliği yöntemleri*. Papatya Yayıncılık, İstanbul.
- Öztemel, E. (2003). *Yapay sinir ağları*. Papatya Yayıncılık, İstanbul.
- Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Bahmani, S., & Bennett, S. E. (2017). The innovation-growth link in OECD countries: could other macroeconomic variables matter?. *Technology in Society*, 51, 113-123.
- Punzi, M. T. (2019). The impact of energy price uncertainty on macroeconomic variables. *Energy policy*, 129: 1306-1319.
- Raspe, O., & Van Oort, F. (2006). The knowledge economy and urban economic growth. *European Planning Studies*, 14(9), 1209-1234.
- Silahtaroglu, G. (2008). *Veri madenciliği*. Papatya Yayınları, İstanbul.
- Şahin, M., & Özenç, Ç. (2007). Kamu harcamaları ile makroekonomik değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 177-200.
- Şeker, Ş. E., İş zekâsı ve veri madenciliği. (2013). Cinius Yayınları, 1. Baskı, İstanbul.
- Taghavi, M. et al. (2012). Study on the impact of export and import on economic growth in Iran, *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(12), 12787-12794
- Tekerek, A. (2011). Veri madenciliği süreçleri ve açık kaynak kodlu veri madenciliği araçları. *Akademik Bilişim’11 - XIII. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri, 2-4 Şubat 2011, İnönü Üniversitesi, Malatya*, (11), 161-169.
- Todshki, N. E., & Ranjbaraki, A. (2016). The impact of major macroeconomic variables on Iran's steel import and export. *Procedia Economics and Finance*, 36, 390-398.
- Yam, R. C., Guan, J. C., Pun, K. F., & Tang, E. P. (2004). An audit of technological innovation capabilities in Chinese firms: some empirical findings in Beijing, China. *Research Policy*, 33(8), 1123-1140.
- Yapraklı, S., & Sağlam, T. (2010). Türkiye’de bilgi iletişim teknolojileri ve ekonomik büyüme: ekonometrik bir analiz (1980-2008). *Ege Akademik Bakış*, 10(2), 575-582.
- Yaylalı, M., Oktay, E., Akan, Y., & Kaynak, S. (2007). Türkiye ve Avrupa birliğine üye ülkelerin bilgi ekonomisi performanslarının veri zarflama analizi metoduyla karşılaştırılması. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 1-25.
- Yeloğlu, H. O. (2009). Bilgi ekonomisi değişkenlerine yönelik ilk izlenimler: Türkiye OECD ülkeleri karşılaştırmaları (1995-1999). *Bilgi Dünyası*, 10(2), 245-260.
- Yeo, B. J. (2010). Driving the knowledge economy: explaining the impact of regional innovation capacity on economic performance. *Contemporary Management Research*, 6(1), 71-86.

Extended Summary

Determination of Knowledge Economy Variables that Affect Economic Development By Using Data Mining

Economic growth can no longer be achieved without knowledge. The raw materials, capital, labor force, which are the classical production factors in the economy, were insufficient with the development of the society based on knowledge. This situation has enabled information to be included among the production factors. There is a strong relationship between the general level of economic development and the knowledge economy.

The motivation of the study is to reveal the decisive indicators of this relationship. The purpose of the study is to determine which knowledge economy indicators are distinctive for the general economic level.

Different studies exist on knowledge economy. In the study of Işık and Kılınç, (2013:23), the relationship between knowledge economy and economic growth was examined by applying panel data analysis on OECD countries. In their study, it is explained that there is a directly proportional relationship between economic development and knowledge economy variables. The number of patent applications, the growth rate of ICT capital services, the export of ICT goods and the increase of high technology exports were used as knowledge economy variables. Yapraklı and Sağlam (2010:576) examined the direction and magnitude of the relationship between knowledge and economic growth in Turkey's economy. In their study, telecommunications investments are used as variables. GNP data and employment data were used as growth variables. As a result of their study it has been found a positive relationship between economic growth and physical capital, labor, human capital and knowledge in the long run. Adaçay (2007:189) compared Turkey and EU countries in terms of some basic indicators of the knowledge economy. The variables used in the study are R&D intensity, R&D employment, number of scientific publications, high technology export figures, patent application numbers, trademark applications and information and communication technology expenditures. A research has been done by Berberoğlu (2010: 115), which is on European Union member countries and Turkey with clustering analysis. In the study of Berberoğlu, variables that are 25-64 years old adults, population, ICT expenses in GDP, percentage of individuals who use information technologies actively in general employment, percent of employees in information technology expertise level in general employment were used. In Mah and Kim's study (2006: 160) it is used GDP values to show the long-term relationship between taxes and macroeconomic variables in Korea. In Taghavi's study (2012: 1290) it is used import, export and GDP data while investigating the impact of imports and exports on Iran's economic development. In Cansino et al.'s study (2013: 280) it is used employment and GDP data as macroeconomic variables in the study where they estimated the economic effects of increasing the production capacity of biofuels.

The difference of our study from the studies given above is the application of the C5.0 decision tree algorithm, one of the data mining techniques as well as Cluster Analysis. Another unique feature of our study is the determination of knowledge economy variables that determine the economic levels of countries.

In our study, the data used were obtained from the website of EUROSTAT. Cluster analysis has been applied in the first stage of the study. Variables, used in cluster analysis, are unemployment, GDP, import and export rate data of 34 European Union member states and Turkey for 2016, 2017, 2018 and 2019.

Since numerical variables were used, in the second stage of our study, one of the data mining techniques, C5.0 decision tree algorithm has been applied. In this step of our study, K-means technique, one of the cluster analysis methods, was used. The same results were obtained with other cluster analysis techniques. As a result of the cluster analysis, countries with an average economy are included in the first group. These countries: Belgium, Denmark, Netherlands, Ireland, France, Austria, Sweden, England, Iceland. Countries which economic levels are high were belongs in the third group. Only three countries are included in this group: Luxembourg, Norway and Switzerland. Group 2, which includes Turkey, is economically developing countries. Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Greece, Spain, Croatia, Italy, Cyprus, Latvia, Lithuania, Macedonia, Malta, Poland, Portugal, Romania, Slovenia, Slovakia, Montenegro, Yugoslavia and Serbia are included in this group.

In our study, according to the decision tree model applied, countries less than 32% value of D20 variable, are classified as economically low countries. Countries, value of D20 variable (Percentage of individuals who make purchases online) less than 32%, are classified as economically low countries. Countries, according to D20 that are larger than 32%, are average level and high level in terms of economy. The countries, which above 48% according to variable D33 (% of enterprises that give ICT training to their employees), are average level and high level in terms of economy. The variable, that economically separates average level and high level countries, is determined as the D24 variable (% of R&D personnel in total employment). Countries, that value of this variable are below 40%, are in economically average level. Countries, that value of this variable are above 40%, are economically high level. Countries that value of D34 variable are below 1,579, are in economically average level. Countries that value of D34 variable (Percentage of R&D expense in GDP) are above 1,579, are in economically high level.

According to the results obtained, knowledge economy variables that distinguish developing countries and developed countries are internet usage and education variables. The knowledge economy variables that distinguish developed countries and developing countries that are more advanced in terms of welfare are R&D and innovation variables.

In conclusion, by this study, it has been determined that countries need to give more importance to education and technology, as well as R&D and innovation activities in order to progress in terms of economic level and prosperity.



A Cross-Country Study on Women Entrepreneurship through the CAGE Analysis: Evidences from China and Turkey

Berk KÜÇÜKALTAN*

ABSTRACT

Global changes have advanced the understanding of entrepreneurship towards the embracement of gender, and, thereby, women entrepreneurship become more prominent. Yet, inadequate attention paid to women entrepreneurship in studies, especially in developing countries, also caused a blurry picture for rendering the practices of women entrepreneurs. For investigating policies and structures of developing countries regarding women entrepreneurship, some particular components, which are economic and non-economic, remained pivotal. Accordingly, this study aims to identify the idiosyncratic characteristics of two indicative developing countries, China and Turkey, for women entrepreneurship and evaluate them through the CAGE analysis aspects. The findings regarding both contexts contribute to the entrepreneurship literature, especially to the women entrepreneurship since it is at its infancy, and to the theories of social network and strong ties. Moreover, the implementation of the CAGE analysis advances the nascent knowledge on its usage in entrepreneurship through the evidences from women entrepreneurship. The presented approach and findings can be used as reference by potential entrepreneurs engaging in different countries and policy-makers.

Keywords: CAGE Analysis, China, Cross-Country Study, Turkey, Women Entrepreneurship

JEL Classification: M13, M16, L26

CAGE Analizi Aracılığıyla Kadın Girişimciliği Üzerine Ülkelerarası Bir Çalışma: Çin ve Türkiye'den Kanıtlar

ÖZ

Dünya çapında meydana gelen son değişiklikler, cinsiyetin benimsenmesine yönelik girişimcilik anlayışını geliştirmiş, böylelikle kadın girişimciliği kavramı daha belirgin hale gelmiştir. Ancak, çalışmalarda, bilhassa gelişmekte olan ülkelerdeki, kadın girişimciliğe yeterli önem verilmemesi kadın girişimcilerin uygulamalarını ortaya koyma konusunda bulanık bir tablonun oluşmasına sebebiyet vermektedir. Bu anlamda, gelişmekte olan ülkelerin kadın girişimciliğine yönelik politikalarını ve yapılarını araştırmada ekonomik ve ekonomik olmayan belirli bileşenler öne çıkmaktadır. Dolayısıyla, bu çalışma, kadın girişimciliği için gösterge niteliğindeki iki gelişmekte ülke Çin ve Türkiye'nin kendine has özelliklerini tanımlamayı ve bunları CAGE analizi aracılığıyla belirli açılardan değerlendirmeyi amaçlamaktadır. İki bağlama dair tartışılan hususlar girişimcilik literatürüne, özellikle başlangıç aşamasında olan kadın girişimciliği literatürüne ve sosyal ağ ile güçlü bağ teorilerine katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, CAGE analizinin uygulanması, bu yaklaşımın girişimcilik alanındaki kullanımına dair yeni oluşan bilgileri, kadın girişimciliği kanıtlarıyla beraber iletlemektedir. Sunulan yaklaşım ve bulgular hem karar vericiler hem de farklı ülkelerdeki girişimlerle ilgilenen potansiyel girişimciler tarafından referans olarak kullanılabilir.

Anahtar Kelimeler: CAGE Analizi, Çin, Ülkelerarası Çalışma, Türkiye, Kadın Girişimciliği

JEL Sınıflandırması: M13, M16, L26

*Geliş Tarihi / Received: 05.06.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 22.08.2020
Doi: 10.17541/optimum.748424*

* Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, University of Bradford, School of Management, berkucukaltan@trakya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2766-3248.

1. INTRODUCTION

Over the recent years, entrepreneurship has received a growing interest from various parties, such as academics, professionals, and policymakers (Maden, 2015; Cetindamar, 2005), and such rising attention surges entrepreneurship to become a vigorous field of research (Ürü et al., 2011). The underlying reason of this increasing attention is the catalyst role of entrepreneurship in economic development and prosperity of countries worldwide (Yenilmez, 2018) through job creation opportunities (Cetindamar et al., 2012). Besides this, dynamic entrepreneurial activities in current global conditions move the entrepreneurship phenomenon beyond the economic aspect while also incorporating different angles, such as social (Boz and Ergeneli, 2014). Indeed, from the social angle, an entrepreneurial activity has a potential to trigger innovation and sustainable innovative systems (Bulsara et al., 2014), which in turn, affects the competitiveness of countries (Boz and Ergeneli, 2014).

As a notion, the term of entrepreneurship is commonly identified through the newness (Schumpeter, 1934) and the opportunistic manner (Stevenson and Jarillo, 1990). In fact, every business idea comes with its own opportunities and originalities; however, chasing informed and rational decisions, rather than intuitions, for filling the gaps in a relevant market becomes vital for entrepreneurs (Yenilmez, 2018). In addition to this, possessing risk-taking and independent characteristics is also critical for entrepreneurs (Gürbüz and Aykol, 2009) who create new products, processes, and services for the market in order to provide a value to a society (Boz and Ergeneli, 2014) by either working alone or employing others (Ufuk and Özgen, 2001a).

On the other hand, apart from these characteristic features, social and technological changes occurred worldwide have recently altered the understanding of entrepreneurship. In this alteration, gender has become an attribute to define the type of an entrepreneurship rather than being used as a discriminatory factor. Intrinsically, reducing gender gaps holds a potential, to a significant extent, for the sustainability of countries, businesses, and societies as a whole (Yenilmez, 2018). In this respect, the concept of women entrepreneurship provides benefits to the multiple facets of countries, such as economic (e.g. family income, employment) (Welsh et al., 2016a; Ufuk and Özgen, 2001a; Altan-Olcay, 2014), social (e.g. social relations, roles, inclusion, self-realisation) (Ufuk and Özgen, 2001b; Altan-Olcay, 2016), and cultural aspects (e.g. values, access to information, family support, religion) (Ufuk and Özgen, 2001b; Bulsara et al., 2014; Welsh et al., 2017). From this point forth, it can be pointed out that women undertake an increasingly important role not only inside a family (e.g., wife, mother, housewife roles) (Ufuk and Özgen, 2001b), but also in starting and growing ventures in the business domain through entrepreneurial attempts (Tan, 2008). Accordingly, as a gender attribute, such positive influences of women entrepreneurship can, ultimately, lead to a better governance of a country and a higher competitiveness (Boz and Ergeneli, 2014; Welsh et al., 2016b).

Lately, there has been a growing surge in attention paid to women entrepreneurs by practitioners, academics, and policymakers (Hisrich and Fan, 1991; Bulsara et al., 2014; Özkazanç-Pan, 2015; Kalafatoglu and Mendoza, 2017). Yet, it is nowadays evident that men have still dominance in various work spheres (Bulsara et al., 2014) and several obstacles faced by women prevent them from entering the working life (Abaci et al., 2015). On this matter, a recent global report announced by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) indicated that the rate of women entrepreneurs is less than men entrepreneurs in most places around the world (Bosma and Kelley, 2019). More specifically, today's practical areas of women entrepreneurs are still remained blurry, although the general insights given by some researchers (e.g., Ufuk and Özgen, 2001a) revealed that women ventures tend to take place largely in the retail and service sectors in economies. This being the case, vagueness about the extent of participation of women in economies and the differences between men and women entrepreneurs in practice need to be clarified and enlarged upon (Boz and Ergeneli, 2014).

Historically, the research field of women entrepreneurship dates back to the late 1980s (Abacı et al., 2015; Kalafatoglu and Mendoza, 2017). Although women entrepreneurship is shown as a vital source of economic growth and development (Bulsara et al., 2014), the topic of women entrepreneurship was largely neglected in the past (Ascher, 2012) and has not received adequate attention by researchers (Ng and Fu, 2018). In addition to this, there is a paucity of literature on women entrepreneurship in developing countries, such as Turkey and China (Maden, 2015; Cetindamar et al., 2012; Yenilmez, 2018), since it is extensively studied in the developed countries, such as the USA and Canada (Lerner et al., 1997; Hisrich and Öztürk, 1999; Yenilmez, 2018). Among developing countries, Turkey and China become especially more prominent due to holding a promising potential in terms of their economies, policies, strategies, and growths. However, in the Turkish context, in addition to the scarcity of research on women entrepreneurship, difficulty of finding data (Cetindamar, 2005) cause a practical barrier against knowing the official number of women entrepreneurs, their challenges, and opportunities in this domain (Welsh et al., 2016b). Similarly, in the Chinese context, there is a little research on women entrepreneurship (Ng and Fu, 2018) and, in the entrepreneurship literature, as Welsh et al. (2017) pointed out, majority of the studies tackle the economic aspect of China by paying relatively little attention to other shaping and important aspects of entrepreneurship, especially the cultural facet (Bulsara et al., 2014). Accordingly, given the rising interest on women entrepreneurship and the existing research gaps, it is apparent that there is a need for further research on this topic (Yenilmez, 2018). In this need, as Ng and Fu (2018) highlighted, providing the cross-country insight is imperative for exploring the factors influencing women’s decisions to move into entrepreneurship.

In light of these, the previously mentioned gaps and motivations beget the questions of “*what are the idiosyncratic characteristics of these two indicatives developing countries that can appeal women entrepreneurs?*” and “*how can we evaluate their characteristics from multiple aspects by moving beyond the economic outlook?*”. In order to seek answers to these exploratory questions, the aim of this research is initially set to investigate a shallow research field, women entrepreneurship, and then, to advance the extant knowledge from different angles by adopting the cross-country manner. In line with this aim, the present study compares the characteristics of two promising developing countries, Turkey and China, clustered at the same level in many respects for women entrepreneurship based on a widely known and robust multidimensional strategic approach, the CAGE analysis. Thus, the proposed approach in this study unveils the problem of evaluating women entrepreneurship for different contextual settings from multiple aspects beyond economic parameters.

The remainder of this study is organised as follows. In Section 2, the literature on women entrepreneurship in both contexts, Turkey, and China, is reviewed and the use of CAGE analysis in the previous related studies is highlighted. In Section 3, the methodological approach of this research is introduced whilst the comparative evaluation of Turkey and China with regards to women entrepreneurship, through the CAGE dimensions, is presented in Section 4. Finally, the conclusions and implications of this research are stated in Section 5.

2. LITERATURE REVIEW ON WOMEN ENTREPRENEURSHIP IN TURKEY AND CHINA

In order to review the extant literature diligently, comprehensively, and in a structured manner, several keyword pairs, as illustrated in Table 1, were used in the searches made in two databases, namely ScienceDirect and Scopus. Moreover, the searches were conducted only in abstracts, titles, and keywords of the studies (i.e., articles and articles in press) written in English and, at the end, different number of researches made available by April 2019 were explored in relation to the Turkish and the Chinese contexts.

Table 1: Keyword Pairs Used in the Literature Review Process of This Study

Keyword Pairs
“women entrepreneur*”; “Turkey”
“women entrepreneur*”; “China”
“entrepreneur*”; “Turkey”; “China”; “cage”
“entrepreneur*”; “Turkey”; “cage”
“entrepreneur*”; “China”; “cage”
“entrepreneur*”; “cage”
“entrepreneur*”; “cage analy*”

Source: The author.

Meanwhile, it is worthy of mentioning that during the searches, some of the studies found either non accessible through the university database system of the author or out of the scope of this research (e.g., aquaculture cage). Therefore, after the initial keyword searches, the number of articles reached by the author remained less than the initial number. Besides this, in addition to the studies found in these two databases, the cross-referencing technique was also used, as previously practiced by several researchers in a similar way (e.g., Kucukaltan et al., 2016). All in all, the list of studies to be reviewed with reference to both contexts and the CAGE analysis was constituted by 33 articles. Based on this outcome, the literature review process of this research is categorised into two stages and related studies are examined in the following two sub-sections.

2.1. Women Entrepreneurship in the Turkish Context

Considering women entrepreneurship in the Turkish context, diverse topics ranging from common challenges and problems faced by women entrepreneurs to financing, family support, and cultural differences were studied by previous researchers. Starting from the challenges and problems, it can be remarked that researchers discussed these subjects either in the enterprise setting or on an individual basis. In terms of the enterprise setting, several researchers focused particularly on small and medium-sized enterprises (SMEs). Among these, Yenilmez (2018) investigated female small business owners in two Turkish cities and presented some findings on the challenges faced by women entrepreneurs, their family-work conflicts, and their motivations for starting a business whereas Ürü et al.’s (2011) empirical study with 308 Turkish women entrepreneurs analysed the effects of entrepreneurial characteristics on the features of strategic decision-making process. Likewise, Ensari and Karabay (2014) examined seven global Turkish SMEs from different industries, by means of three categories (i.e., environment, prior competitive capabilities, competitive strategy) and several sub-factors, and their findings linked the importance of both internal and external success factors in the global competitive context.

Apart from the enterprise setting, some researchers also emphasised individual characteristics of women entrepreneurs for overcoming challenges. For instance, Boz and Ergeneli (2014) investigated the relationship between personality features and parenting styles of both women entrepreneurs and women non-entrepreneurs in Turkey. Their findings underlined the dominance of father parenting styles in affecting the attributes of women entrepreneurs. Ufuk and Özgen’s (2001a) survey included 220 married women entrepreneurs in Ankara and

examined several matters in women entrepreneurship, such as business sectors, state of ownership, risk-taking features, problems, income, individual characteristics, and future plans. In another study of Ufuk and Özgen (2001b), the interplay between the business and the family life of women entrepreneurs was analysed from multiple aspects, such as childcare arrangements, conflicts between business roles and roles in family, life changes at different levels (e.g., social, economic), participating into family decisions, the factors causing stress, and management of the income acquired through the entrepreneurship activity. Among these aspects, the social aspect and the importance of exploiting network processes in order to create a value based on a win-win approach were especially highlighted by Ozeren et al. (2018) whereas the economic aspect was underlined in Cetindamar’s (2005) policy-focused study which rendered characteristics, problems, and expectations of Turkish entrepreneurs, including women entrepreneurs, in order to strengthen the economic development.

In line with the economic development and financing concepts under common challenges, another study of Cetindamar et al. (2012) analysed the impacts of human, family, and financial capitals on women’s entrepreneurial engagement in Turkey. Similarly, Hisrich and Öztürk (1999) studied on the two groups of Turkish women entrepreneurs, of which the first group was the ones applied for the entrepreneurship credit to a state bank whereas the second group was the members of the Chamber of Commerce in Eskişehir and Istanbul. Their questionnaire findings unveiled the demographic backgrounds, personality traits, motives, starting points, problems encountered, and managerial skills of women entrepreneurs in Turkey and presented both similarities and differences in comparison with other countries, such as the USA and the UK. Lastly, Maden (2015) explored several parameters, namely the profiles of women entrepreneurs in Turkey, key drivers for establishing their business, challenges while running their business, and support mechanism they exploit (e.g., credits), through semi-structured interviews carried out by 10 successful women entrepreneurs in Turkey. Overall, as can be seen from the studies discussed until here, common challenges that women entrepreneurs face, their success drivers, and their contribution to the social and economic development of a country through support mechanisms were largely underlined by the majority of studies in the Turkish context.

Apart from drawing general frames in women entrepreneurship, two types of support, which are credit and/or financial supports and family supports, were also studied by several researchers. Regarding the former support type, Abaci et al. (2015) followed the microcredit and finance movement, guided by the Grameen Bank as pointed out in Özkazanç-Pan’s (2015) secularism and Islamic feminism-related study, and analysed women entrepreneurship from the financial aspect by exploring women’s level of awareness about using microcredits, the required information, and the factors affecting their need. Altan-Olcay’s (2014) research was also pertinent to the women support programs, beyond microcredit supports, run by two particular non-governmental organizations (NGOs) in Turkey, but not limited to, based on the usage of participant observation and semi-structured interviews. In another study of Altan-Olcay (2016), development programs, class-based contradictions in women entrepreneurship and their interplay with women’s empowerment, gender equality, poverty reduction, and economic growth were investigated through the same organisations in the same context.

With regard to the latter support type, there are a number of studies concentrating mainly on family support and its influences. In this respect, the influence of family moral support on Turkish women entrepreneurs’ challenges and opportunities was examined by Welsh et al. (2016b) and their findings obtained from 140 Turkish women entrepreneurs showed that family moral support can be bilateral depending on the family members’ characteristics. In a slightly different manner, Welsh et al. (2016a) examined the impact of levels of economic developments on women entrepreneurship from two aspects, which are family support and personal problems. Their inductive empirical research evidenced from Canada, China, Egypt, Morocco, Poland,

South Korea, and Turkey revealed the need of comprehending what obstacles women entrepreneurs face and exemplified the motivations for further theoretical analyses and practices in this field. Welsh et al.'s (2018) another research was aimed at analysing relationships between women entrepreneurs' firm performance (as the dependent variable), family supports, and personal problems in the moderating effect of the level of economic development. In the research, they used the answers of 116 women entrepreneurs in Morocco and 147 women entrepreneurs in Turkey. By doing so, their findings unveiled the importance of focusing on cross-national differences, rather than some other differences (e.g., family vs. non-family firms).

Given the important role of cross-national differences, culture emerges as a critical factor to be examined due to its similar and dissimilar features influencing entrepreneurship. In this sense, Bastian and Zali (2016) compared entrepreneurial motives of men and women, in relation to educational attainment, entrepreneurial competencies, and culture, based on the data obtained from 13 Middle East and North Africa countries. Similarly, Kalafatoglu and Mendoza (2017) investigated the effects of gender and culture on women entrepreneurship, by considering networking activities, in the contexts of five patriarchal countries, which are Turkey and four Middle East and North Africa countries (i.e., Lebanon, Saudi Arabia, Morocco, and Egypt). Accordingly, these two studies show that culture and some social values, such as patriarchal norms, play a pivotal role in understanding the characteristics of women entrepreneurship.

Thus, it is evident from the reviewed studies in the Turkish context that challenges and opportunities in relation to family support, contribution of women entrepreneurs to the economies, roles of women in families and the relation of this theme with customs and cultural norms emerge as important notions to be considered in women entrepreneurship. Therefore, since culture and economy were particularly emphasised in this section as the main underlying dimensions of women entrepreneurship, it became imperative for this research to find a suitable framework that incorporates these two aspects.

2.2. Women Entrepreneurship in the Chinese context

In general, similar to the Turkish context, diverse topics, such as challenges encountered by women entrepreneurs, women participation, women migration, gender differences, and support mechanisms for women in relation to cultural values were also discussed by previous researchers in the Chinese context. For instance, according to the reviewed literature, it can be inferred that the earliest English-written study on women entrepreneurship in China was carried out by Hisrich and Fan (1991) who explored the types of business, the impact of the background during the start-up and growth stages, and the problems encountered by women entrepreneurs based on the information of 50 women entrepreneurs in this context. As time goes by, more specific studies on women entrepreneurship were introduced by researchers, such as women participation. On this matter, Zheng and Qian (2017) conducted a survey on examining political participation of female entrepreneurs in the Zhejiang province of China whereas Adhikari et al. (2018) carried out a project on exploring the empowerment of local women participation as part of a value chain by using primary and secondary data collected in Nepal and, at the end of their study, adopting the collective action was suggested as a successful strategy for sustainable values and livelihoods of women entrepreneurs. However, these three studies show that women entrepreneurship was either investigated in a general framework or tackled from a limited aspect, such as participation.

On the other hand, the matter of migration was also stressed by several researchers. In this regard, Yeoh and Willis (2005) studied on the gender and skilled migration notions by conducting in-depth interviews with 150 Singaporeans, who had lived or were living in China, in order to explore the movements- accompanying spouses or independent entrepreneurs- through

transnational space. Their findings mainly revealed that patriarchal customs continued to shape most women’s lives in comparison with men’s. In a similar vein, Ng and Fu (2018) attempted to identify the external and internal factors driving and challenging female foreigners coming from different countries to China to start new ventures. In their mixed-method study, culture emerged as the major barrier for women foreigner entrepreneurs, despite a number of common factors found similar to previous studies in the literature, such as operating in the service sectors. Accordingly, these two migration-oriented studies emphasised the importance of culture and its related norms (e.g., interiorisation of patriarchy) in women entrepreneurship.

Delving into the patriarchal values, financing and business performance of different gender groups were also studied in some research. Regarding the former notion, Hussain et al. (2010) examined the financial sources of genders and their impact on firm growth in the context of China, by considering the effect of “*guanxi*” (personal connections) as a socio-cultural norm. Their questionnaire results indicated that women tend to be more disadvantaged than their counterparts in terms of obtaining financial source, although utilising “*guanxi*” appears as an equal financing source for both genders. In a more specific research on gender inequalities in China within the entrepreneurship, Warnecke et al. (2012) investigated the rationale of engaging in entrepreneurship in two aspects, which are: necessities and opportunities, and pointed out that necessities have the key role in women entrepreneurship in China rather than the inherited opportunist spirit of entrepreneurship. With regard to the latter notion, business performance, Tan’s (2008) study adopted a triangulation method composed of both an empirical analysis, which differentiates entrepreneurial orientation and business performance attributes between male and female entrepreneurs in China, and two case study interviews in the Chinese electronics industry. Thus, it is explicit from these gender-related studies that, in addition to the different cultural understandings, obtaining economic supports and finding a source of motivation for starting a new venture differ in women entrepreneurship.

More particularly, in regard to the support and women entrepreneurship performance, Welsh et al. (2017) empirically analysed how two factors, namely work-family balance and marketing capabilities, affect firm performances of Chinese women entrepreneurs. Their findings, based on 113 completed answers, showed that both factors positively affect firm performance, and, at the end, the family support was emphasised as an important source of motivation for the success of a women-administered venture, regardless of the level of country-specific factors (e.g., economic and socio-cultural). In another study, Bulsara et al. (2014) conducted an exploratory research, based on a secondary data incorporating opinions of the authors and government sources, to compare the support systems provided by the government agencies for women entrepreneurship in India, Saudi Arabia, United Arab Emirates, China, Uganda, and Russia. In their comparative study, China was shown as a well-coordinated country but was underlined that it still needs more schemes due to its booming population. In a different research context, Lerner et al. (1997) aimed at empirically examining the extent to which individual factors influence performance of women entrepreneurs in the Israel context, as a non-OECD country, in order to advance the known practices in other developing countries, such as China. Similarly, with the help of adopting a comparative approach, Stober (2014) evaluated China’s international trade strategy in comparison with different countries (e.g., the U.S, the UK) by using the secondary sources, based on the four dimensions of the CAGE analysis, and his research became an example for initiating the present study in terms of utilising the CAGE dimensions in such comparison.

All in all, the studies reviewed in this section reveal that cultural, administrative, geographic, and economic aspects play a vital role for women entrepreneurship, as several aspects were similarly highlighted in the Turkish context. Thus, it is a need for this cross-country study to select a framework that helps to evaluate such aspects for understanding the similarities and differences of women entrepreneurship practices in both contexts. In line with this need, by

using the “entrepreneur*” and “cage” keyword pair in the database searches of this study, only one article was found relevant in this review. In this related research, Shaheer and Li (2018) empirically analysed international penetration of 127 health & fitness category apps at Apple store through the CAGE dimensions; however, their CAGE analysis-driven study remained far from comparing entrepreneurial structures of countries. Thus, this study sets out to fill the gap in the entrepreneurship literature, especially in the women entrepreneurship area, by conducting a cross-country research, based on China and Turkey, and utilising the CAGE dimensions.

3. METHODOLOGY

The methodological procedure of this study is based on three stages. Firstly, the motivations of conducting the case study strategy, as a qualitative research, and utilising secondary sources in a cross-country research are explained. Then, the CAGE analysis and its dimensions are elucidated in accordance with the research scope. Lastly, the rationales of applying a comparative study hinging upon Turkey and China are explicated through the supports from previous studies and widely used reports in the entrepreneurship field.

3.1. Comparative Case Study Strategy in a Qualitative Research

As a response to the aforementioned research gaps and problems in the entrepreneurship field, this study aims to investigate more shallow area in this domain, women entrepreneurship, and to advance the current insights by undertaking the transnational research mission. Accordingly, the research aim is exploratory in nature (Yin, 2009) and, when it is the case, selecting the case study strategy as a qualitative research emerges as the most suitable approach for understanding the concepts in detail (Ensari and Karabay, 2014). In particular, as Stevenson (1990) pointed out, the qualitative research perspective is more appropriate while studying on women entrepreneurship since entrepreneurship theories are still at its early stage (Kalafatoglu and Mendoza, 2017).

On the other hand, as a part of the case study strategy, employing a comparative case study is an attempt to recognise similarities and differences between the studied contexts. In this respect, Ofei-Manu et al. (2018) emphasised that the comparative case study is valuable for relative evaluation and for providing information with substantial depth and width. From an international research setting, Geva-May et al. (2018) similarly highlighted the importance of utilising the comparative case study as a research strategy. Thus, such discourses became the main motives for adopting the comparative case study strategy in this study.

3.2. Utilising Secondary Sources in a Cross-Country Qualitative Research

There are several appeals of benefiting from secondary sources, such as being low cost and less time-consuming, describing reality, verifying accumulated knowledge, and providing breadth of data (Boslaugh, 2007; Urbaniec, 2018). Thus, some fundamental information for using the data from the World Bank, GEM, and several other reliable sources (e.g., government websites, national statistics data of governments) is provided in this section, especially for clarifying the major sources utilised in this research. For instance, the World Bank is an organisation that undertakes a mission of diminishing the poverty and promoting shared prosperity among the countries. The World Bank prepares reports on several subjects (e.g., development knowledge) and provides financial and technical information about countries.

On the other hand, GEM is an international project and the world's foremost study of entrepreneurship followed by key international organisations, such as the United Nations and the

World Bank (GEM, 2019). The main rationales of using GEM as a reliable source of information in this study are collecting the same type of data from different countries and enlightening various entrepreneurial notions, as Cetindamar et al. (2012) emphasised.

3.3. Dimensions of the CAGE Analysis

The CAGE analysis, coined by Pankaj Ghemawat, identifies cultural, administrative, geographic, and economic distances between countries and evaluates their market potential through quantitative and qualitative indicators (Stober, 2014). In this multi-country analysis, since the degree of internationalisation and the entrepreneurial structures of the selected contexts are aimed to be examined, the CAGE analysis becomes a suitable international strategy to serve this purpose, as Shaheer and Li (2018) pointed out.

The four aspects of the CAGE dimensions are in relation to various sub-indicators and, in order to practice the CAGE analysis successfully, it is crucial to understand those underlying indicators. For instance, previous researchers (e.g., Bastian and Zali, 2016; Ghemawat, 2001; Kalafatoglu and Mendoza, 2017; Stober, 2014) predominantly linked the cultural aspect to some notions in societal practices, such as values, beliefs, language, religion, customs, and gender roles. The second aspect, the administrative dimension, represents legal and political systems as well as policy initiatives (Ghemawat, 2001; Shaheer and Li, 2018; Warnecke et al., 2012) whereas the geographic aspect largely refers to physical remoteness and infrastructure (Ghemawat, 2001; Ghemawat, 2007; Shaheer and Li, 2018). Lastly, the economic aspect mainly deals with different economic indicators, such as income levels (e.g., GDP per capita), inflation, and foreign trade (Ghemawat, 2001; Shaheer and Li, 2018).

3.4. Rationales for Choosing China and Turkey as Contexts

China is an emerging economy and has a promising growth, especially after a transition to a market economy (Welsh et al., 2017). In addition to its economic growth and industrialisation, China also appears as a critical research context to be explored due to its population, land area, and sustainability efforts (Zhang et al., 2017). Likewise, for the Turkish context, the growing economy and a large as well as youthful population (Zulfiu et al., 2015) show similarities with the Chinese context. Especially, the prevalence of underlined patriarchal social structure arises as a common feature in both countries (Zheng and Qian, 2017; Welsh et al., 2016b). Furthermore, being classified among the middle-income level countries in Bosma and Kelley's (2019) GEM 2019 report adds much to the similar characteristics of these both countries. Accordingly, these common features and characteristics make Turkey and China comparable from the entrepreneurship point of view. In this sense, due to several particular aspects to be considered, such as social and economic, the investigation of these contexts requires a multi-dimensional strategic evaluation, which is inherently offered through the dimensions of the CAGE analysis. Thus, the comparative case study strategy employed in this study is benefited from the CAGE dimensions throughout the evaluation of China and Turkey in regard to women entrepreneurship.

4. IMPLEMENTING THE CAGE ANALYSIS FOR EVALUATING CHINA AND TURKEY

4.1. General Information on Both Contexts

Although China's history is rooted in the Imperial China period, after October 1949, China has been mentioned officially as the People's Republic of China and it covers

approximately 9.6 million square kilometres (the State Council China, 2014a). Despite Beijing is the capital city, Zhejiang is noted by several researchers (e.g., Hussain et al., 2010; Zheng and Qian, 2017) as the most entrepreneurial region in China since it holds the largest number of companies listed in China's top 500 private enterprises and enables prosperous businesses.

In terms of the demographics, according to the recent World Bank (2019a) data, China's 2018 population was illustrated as around 1.4 billion and this makes China as the largest country in the world in terms of its population. In this large number, women accounted for 48.5% of this population (World Bank, 2019a), although the China Statistical Yearbook's 2017 data displayed this rate as 48.83% (China Statistical Yearbook, 2018a). For this population, GEM's 2019 early-stage entrepreneurial activity report by gender showed that, in 2019, less than 10% of adult female population (ages 18-64) started new ventures (Bosma and Kelley, 2019). Moreover, four Chinese women entrepreneurs were exhibited in the first 500 of the 2018 billionaire lists announced by Forbes (2019) (based on the information of country of citizenship).

Similar to China, Turkey's history dates back to the early medieval period (e.g., Seljuq Dynasty); however, after October 1923, Turkey has been officially named as the Republic of Turkey. Lately, the land area of Turkey was calculated as around 780 thousand square kilometres (Harita Genel Müdürlüğü, in English: *General Directorate of Mapping*, 2014). Although Ankara is the capital city of Turkey, Istanbul is remarked as the primary city for entrepreneurship due to its largest population and possessing the largest number of established businesses (Cetindamar, 2005; İçduygu and Diker, 2017).

Concerning the demographics, Turkey's 2018 population was indicated as around 82.3 million by the recent World Bank (2019a) data and women represented approximately 49.8% of this population (TÜİK, in English: *Turkish Statistical Institute-TURKSTAT*, 2019a), despite the score of %50.7 shown by the World Bank (2019a) report. According to the GEM's 2019 early-stage entrepreneurial activity report by gender, less than 10% of adult female population (ages 18-64) started new ventures, which was displayed lesser than the Chinese context, although it was still between the range of 5-10% (Bosma and Kelley, 2019). With regard to the 2018's billionaire list announced by Forbes (2019) (based on the information of country of citizenship), there was no Turkish women entrepreneurs in the first 500.

4.2. Evaluation of Both Contexts from the Cultural Aspect

4.2.1 The Chinese Context

Exploring the Chinese culture is important since China has a rich and long history (Welsh et al., 2017). Indeed, it is one of the world's oldest cultures (Stober, 2014). In time, during the transformational processes of the Chinese culture, entrepreneurship has become a critical driver as a consequence of the Cultural Revolution in 1966 (Warnecke et al., 2012), which was launched under the control of Mao Zedong in order to strengthen the communism in the country but resulted in the embracement of capitalism after suspicions of traditionalists, educators, and intellectuals (Britannica, 2019).

Traditionally, the Chinese culture is influenced by three philosophical and spiritual sources, which are Taoism, Buddhism, Confucianism (Momtaz et al., 2014). Taoism (or Daoism) is a religion that promotes longevity and immortality (Li et al. 2016) while Buddhism, as a religion, concentrates on individual spiritual development for exploring the true nature of life without worshipping Gods (BBC, 2014). Among these sources, Confucianism can be described as a way of living life with the emphasis on the importance of the relationships among people (Ming-Yi, 2005), rather than a religion unlike the former two (Cheng, 1990; Yang, 1967),

and regarded as critical for awaking the entrepreneurial spirit, as underlined in Hussain et al.’s (2010) study.

In the social and business contexts, the relationships are named as “*guanxi*” by referring to the norms of reciprocal relationships (Hussain et al., 2010). Guanxi is, in fact, a vital cultural mechanism in the entrepreneurship in China since it explains behavioural foundations, such as risk-taking and trust, and helps to elucidate the extent of equality by gender groups (Warnecke et al., 2012). Furthermore, as another component of the Chinese culture, language becomes important to discuss. Despite various languages spoken in China by different ethnic groups, Mandarin is the official language (see Gao, 2018; Ministry of Education of the People’s Republic of China, 2018).

Overall, in terms of the culture, Geert Hofstede’s 6-D model of national culture is a reference research, as emphasised by previous researchers (e.g., Nguyen and Aoyama, 2012; Stober, 2014). The six dimensions of this model, which are: *power distance*, *individualism*, *masculinity*, *uncertainty avoidance*, *long term orientation*, and *indulgence*, are used to evaluate and compare the cultural values of countries. In this evaluation, several scores and comments are provided by the Hofstede Insights (2019a) and were included in Hofstede et al.’s (2010) book with respect to each dimension. For instance, in terms of the *power distance*, which represents the polarisation of subordinate-superior relationships and formal authority, China receives 80 while a score of 20 for the *individualism* indicates that China has a collectivist culture where people mainly consider the interests of the group. Regarding the *masculinity*, 66 points demonstrates that China has still patriarchal norms with male dominant characteristics. On this matter, Zheng and Qian (2017) underlined that there is a big gap on equal political participation between men and women and, in Warnecke et al.’s (2012) study, it was mentioned that women are kept in the background concerning the entrepreneurial ventures. With regard to the *uncertainty avoidance*, 30 points indicates that the Chinese culture is seen comfortable with the unknown future. In line with this fact, Ng and Fu (2018) stressed on the characteristics of Chinese people in terms of willingness to try, adaptability to changes, and not avoiding to be failed, despite several studies discussed the opposite (e.g. Warnecke et al., 2012). These notions are actually related to the generic entrepreneurial spirit highlighted in numerous studies. Lastly, for the *long-term orientation*, China’s score, 87, shows that the Chinese culture is pragmatic in terms of being adaptable to changed conditions whilst the score of 24 for the *indulgence* reveals that the Chinese culture is restrained and have a tendency to cynicism and pessimism.

4.2.2. The Turkish Context

Similar to the Chinese culture, investigating the Turkish culture is of paramount importance for entrepreneurship due to the old and rich history of Turks (Batu and Batu, 2018). As a part of its culture, since the main religion in Turkey is Islam, which possesses spiritual and philosophical characteristics, Turkey can be remarked as a Muslim-majority country (Özkazanç-Pan, 2015). Despite this predominant influence of Islam among other religions in Turkey (e.g. Christianity, Judaism) (Eurydice, 2019), Turkey is secular by its constitution (Cetindamar et al., 2012; Welsh et al., 2018).

In the Turkish culture, particular relationships in the society, such as belonging to the same school or group and the fellow countryman approach, as a general commonality in the Arabic cluster, are seen as important relationships in the social and business contexts (Tüzüner, 2014; Kıray, 1997; Kabasakal and Bodur, 2002; Kalafatoglu and Mendoza, 2017). Such importance of these relationships plays a critical role in giving insights into the understanding of cultural values and norms as well as the entrepreneurial structure in the Turkish context. Besides, another parameter of a culture is the language and, as noted in the 1982’s constitution, Turkish is the official language in Turkey (see The Grand National Assembly of Turkey, 2018).

Regarding the evaluation of national culture, Turkey's 6-D cultural scores are also presented by the Hofstede Insights (2019b) and were contained in Hofstede et al.'s (2010) book. In terms of the *power distance*, Turkey receives 66, which indicates a relatively strong hierarchy, whereas for the *individualism* dimension, the score of 37 represents that the Turkish culture has the collectivist approach, as similarly emphasised by several researchers (e.g., Erkus and Dinc, 2018; Yang and Yousaf, 2018). Concerning the *masculinity*, Turkey has a soft score, 45, in contrast to the commonly highlighted features of the Turkish culture, such as patriarchy and women's roles in family rather than workplace, by different researchers (e.g., Hisrich and Öztürk, 1999; Kalafatoglu and Mendoza, 2017). For the *uncertainty avoidance*, the score of 85 demonstrates that the Turkish culture tends to use rituals in order to avoid ambiguities and, as such is against the inherent risk-taking feature of entrepreneurship, as Taşkın et al. (2017) pointed out. Finally, Turkey receives intermediate scores both for the dimension of *long-term orientation* (46), which shows that it is in-between the normative and the pragmatic society, and for the *indulgence* (49), which indicates that it is regarded as neither indulgent nor restrained.

4.3. Evaluation of Both Contexts from the Administrative Aspect

4.3.1. The Chinese Context

Although the Cultural Revolution in China led to social and political upheavals with the widespread suspicion of intellectuals, the transition period (starting in 1978) containing the privatisation and deregulation gained speed and, in the ten-year time frame, the number of individual enterprises grew, as a result of Deng's reforms (Warnecke et al., 2012). Thus, it can be expressed that, after 1970s, China pursued the open-up policy by shifting its focus from the political movements to the economic development (Zheng and Qian, 2017). In the past decade, the balance between communism and privatisation accelerated China's entrepreneurial endeavours (Warnecke et al., 2012) and such policy changes enabled high degree of mobility for the people to follow opportunities in the business environment (Ng and Fu, 2018).

In terms of the equal opportunities between men and women in China, it can be noted that the equal access for women to education and other opportunities only started to increase after 1990s and these positive developments fostered the engagement of women in the entrepreneurship arena (Bulsara et al., 2014). In this grow, as Warnecke et al. (2012) summarised, the Chinese government plays a crucial role due to some policies implemented, such as providing subsidies for trainings and making arrangements for loans.

Regarding the administration in China, based on its constitution, a three-tier system is used to structure the administrative units (e.g., level of provinces, autonomous regions, municipalities, autonomous counties, cities, and townships) and, in its recent structure, China has 23 provinces, five autonomous regions, four municipalities directly under the central government, and two special administrative regions (the State Council China, 2014b). Concerning the election system within this administrative system, all citizens who reached the age of 18 have the right to vote, regardless of their backgrounds or status (with few exceptional cases) (the State Council China, 2014c).

4.3.2. The Turkish Context

After the foundation of the modern Turkish Republic in 1923, the modernisation period started in Turkey with a vigorous emphasis on liberalisation (Aycan, 2004). Especially, with the acceptance of the law on Unification of Education in 1924, women gained equal educational rights (Ağlı and Tor, 2015) and this escalated the status of women in the Turkish society. Moreover, based on the TÜİK's reports on labour force participation between the time span of 1988-1999, which is presented as the earliest record, it is clear that there is a long-standing role

of women in participating into the labour force in Turkey. In parallel, when considering the growing interest in the studies on women entrepreneurship after 1980s, it can be deduced that women entrepreneurship in Turkey has a long history. Particularly, on this grow, the government and the implemented policies have a significant role. In this respect, it is clear that the Turkish government carries out several programs to support women entrepreneurship (Yenilmez, 2018). Among these programs, a commonly known project is KOSGEB's (in English: *The Small and Medium-sized Enterprises Development Organisation*) subsidies and networking projects for female entrepreneurs (KOSGEB, 2016), in addition to various supports promoted by the government (e.g. making arrangements for loans).

In terms of the administrative structure in Turkey, Turkey has 81 provinces and in the administration of these provinces both the central government and the local government undertake the responsibilities. The central government structure consists of a governor, provincial directorates, and the provincial administration board (Parlak and Doğan, 2018) while the local governing bodies are consisted of special provincial administrations, municipalities, and villages (Yetkin, 2013). With regards to the election system within this administrative system, all citizens who reached the age of 18 hold the right to vote, regardless of their backgrounds or status (with few exceptional cases) (see Yüksek Seçim Kurulu, in English: *Supreme Election Council*, 2019).

4.4. Evaluation of Both Contexts from the Geographic Aspect

4.4.1. The Chinese Context

Geographically, China extends across much of East Asia. The mainland of China has borders with Mongolia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Afghanistan, Pakistan, India, Nepal, Bhutan, Myanmar (Burma), Laos, Vietnam, North Korea, and Russia, although there are also several disputed territories.

According to the China Statistical Yearbook (2018b), compiled by National Bureau Statistics of China, the latest 2017 report indicated that highways had the highest amount (in tonnes) in total freight traffic, followed by waterways, railways, and civil aviation, respectively. Regarding the total passenger traffic data (in persons), the ranking of highways was the same with the freight traffic results; however, railways became the second and civil aviation took the third place by surpassing waterways.

Regarding the transportation conditions, the World Bank announced the latest Logistics Performance Index (LPI) list of 2018 (see World Bank, 2019b) and, in this global ranking list, China was positioned at 26th out of 160 countries, although its position was shown at 27th in the aggregated LPI based on the latest four lists (2012, 2014, 2016, and 2018). China's overall LPI score in 2018 was shown as 3.61 in relation to its several activities, such as customs (3.29), infrastructure (3.75), international shipments (3.54), logistics competence (3.59), tracking and tracing (3.65), and timeliness (3.84).

4.4.2. The Turkish Context

On the other hand, the mainland of Turkey is placed on the continents of Europe and Asia. Moreover, its land is bordered with Greece, Bulgaria, Georgia, Armenia, Iran, Iraq, Syria, and the Azerbaijani exclave of Nakhchivan.

Based on the compiled data from TÜİK's 2017 transportation statistics, it can be seen that road transportation has the highest weight in freight traffic, followed by railway, and airway, respectively whilst, in passenger transportation, the ranking between railway and airway is replaced (TÜİK, 2019b; Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, in English: *Turkish Industrial Development Bank*, 2018). In this ranking, due to the separate lists of import and export carried

out by the sea transportation, it could not be included in this ranking. Yet, in order to provide a clearer information about the importance of transportation modes in the Turkish context, a report presented by Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (2018), based on the Ministry of Transportation, Maritime Affairs and Communication statistics, can be used. In this report, road transportation mode received the highest investment by the government between 2003 and 2016, whereas rail became the second mode, followed by air, and sea transportation modes.

Regarding the transportation condition, Turkey was positioned at 47th in the World Bank's 2018 global ranking LPI list (see World Bank, 2019b) whilst its position was presented at the 37th in the aggregated LPI. Turkey's overall score in 2018 was noted as 3.15 in connection with its activities, such as customs (2.71), infrastructure (3.21), international shipments (3.06), logistics competence (3.05), tracking and tracing (3.23), and timeliness (3.63).

4.5. Evaluation of Both Contexts from the Economic Aspect

4.5.1. The Chinese Context

Along with the new reforms introduced in the 1970s, China's economic model was shifted from a planned economy to a market-driven economy (Tan, 2008; Hussain et al., 2010) and this has expedited entrepreneurship activities (Warnecke et al., 2012). Yet, despite these positive advancements, several negative situations also occurred for women, such as gender differentiations and layoffs (Welsh et al., 2017). From this point forth, in China's new economic order, the growth of manufacturing became the key factor to push women into the necessity-based entrepreneurship and, when China's increasing economy is considered, it can be seen that it is driven largely by SMEs and entrepreneurial activities (Warnecke et al., 2012). Thus, as Hughes et al. (2012) emphasised, these make China as one of the most critical countries for the women entrepreneurship research.

Based on the World Bank's 2018 gross domestic product (GDP) data (in US dollars), China's value was 13,608,151.86 (World Bank, 2019c), whereas its GDP per capita value was 9,770.8 (World Bank, 2019d). According to the China Statistical Yearbook (2018c), total values of imports and exports in 2017 (in the unit of USD 100 million) were 18437.9 and 22633.7, respectively. Lastly, regarding the female (15+) employment in the population, China's position was presented as the 38th by the World Bank (2019e).

4.5.2. The Turkish Context

In 1980s, after following the liberal market economy, the Turkish economic policy was started to change (Hisrich and Öztürk, 1999) and become more industrialised (Cetindamar et al., 2012). However, today, entrepreneurship have still remained an underdeveloped area that negatively affects women entrepreneurs, in particular (Kalafatoglu, 2010; Kalafatoglu and Mendoza, 2017). More specifically, within the OECD and European countries, Turkey has the lowest rate of women entrepreneurs (Tuzun et al. 2015). Nevertheless, when the important emerging potential of the Turkish economy (Kalafatoglu and Mendoza, 2017) and the primary role of SMEs in employment in Turkey (Ensari and Karabay, 2014) are considered, it can be pointed out that women entrepreneurship in Turkey holds a substantial potential.

Based on the World Bank's 2018 GDP data (in US dollars), Turkey's value was 766,509.09 (World Bank, 2019c) whilst its GDP per capita value was 9,311.4 (World Bank, 2019d). Turkey's total values of import and export in 2017 announced by TÜİK (2019c) (converted to the unit of USD 100 million by the author) were 2337.9 and 1569.9, respectively. Finally, in terms of the female (15+) employment in the population, the World Bank (2019e) ranked Turkey 164th.

4.6. Key Findings from the CAGE Aspects

In terms of the cultural aspect, it is explicit that both cultures have long and rich histories, although there are several differences, such as religion and language. As a similarity, the reciprocal social and business relationships among the people have a value in both contexts, especially for women entrepreneurship. These findings reinforce the discourses existing in the theories of social network and strong ties, which highlight that the closer interpersonal relationships are, the stronger the tie is (Ozeren et al., 2018). Yet, in the majority of the studies that utilise these theories, the networks were discussed either genderless or remained insufficient to consider the women presence as a cultural construct (Addis and Joxhe, 2017). Accordingly, the presented findings flourish the women entrepreneurship literature. Besides, based on the Hofstede’s dimensions, adopting the formal authority and possessing the collectivist approach are the mutual characteristics of both countries while the masculinity and pragmatism are higher in the Chinese society compared to the Turkish society. In this sense, these findings differ from several studies (e.g., Kalafatoglu and Mendoza, 2017) which discuss the high level of patriarchal norms in Turkey. Nevertheless, the findings still support the arguments of some studies that the patriarchal norms, regardless of the level, cannot hamper the women entrepreneurship under favour of social relations and networking. Adding to these differences in both contexts, the Chinese culture is more adaptable to the unknown future whereas the Turkish culture emphasises more on leisure time and desires. In light of these, there are similarities and differences exist in Turkey and China, and therefore the preferable choice between these two countries depends on the personalities of different decision-makers.

Regarding the administrative aspect, more industry-driven policies have been followed by both countries, especially after 1970s, and the governments support women entrepreneurs through several programs and projects, where financial supports are primarily the common matters. In addition to these, the eligible age of 18 in the election systems for all backgrounds is another similarity of these two countries. On the other hand, the administrative systems and their units show differences due to the inherent structures of the countries. Lastly, in relation to the patriarchal and male-dominance values discussed in the cultural aspect, it can be deduced that women engagement in the business life by means of the entrepreneurial activities occurred earlier in the Turkish context. In this respect, women entrepreneurs, who seek opportunities in both contexts, need to choose a more suitable administrative structure depending on the nature of their ventures.

Concerning the geographic aspect, the mainland of China has a broader area bordered with more neighbours in comparison with the mainland of Turkey. The very similar point between these two countries is the use of highways as a main transportation mode, although the ranking of other modes varies in both contexts. Remarkably, several differences were also identified in the LPI values, especially for the activities of customs, infrastructure, and logistics competence. In all LPI values, China outperforms Turkey, without exception. Thus, this aspect shows that China uses its geographic advantage with better infrastructure and logistics activities.

With regard to the economic aspect, both countries are market-driven economies where women entrepreneurship holds a significant potential to be focused. Yet, economic parameters, especially the female employment scores, differ from each other and brings China one step further than Turkey, despite the closeness of GDP per capita values. In addition to these facts, as illustrated in Table 2, comparing the exchange rates between the official Chinese currency, Renminbi (or refer to as Chinese Yuan), and the official Turkish currency, Turkish Lira, in a five-year time span can help to exemplify the economic progressive circumstances of these countries.

Table 2: The Exchange Rates between Chinese Yuan and Turkish Lira

	Chinese Yuan	Turkish Lira
16.07.2014	1	0.34022
16.07.2019	1	0.82466

Source: (The Central Bank of Turkey, 2019a; 2019b).

Table 2 was prepared based on the buying rate of exchange values announced by the Central Bank of Turkey and as can be seen in Table 2, Chinese Yuan increased more than doubled against Turkish Lira during this time period. Thus, it becomes evident that the Chinese currency has an increasing value compared to the Turkish currency and this can attract more entrepreneurial attention for an investment strategy. On the other side, in terms of the new ventures, such as start-up companies, Turkey can also arise as a potential for women entrepreneurs due to the decreasing value of its currency.

All in all, in terms of the dimensions of the CAGE framework, there are similarities and differences in both contexts. In this regard, these similar and different findings, as summarised in Table 3, hold a significant potential to reveal academic and practical insights into the women entrepreneurship concept in both contexts and to advance the extant knowledge from different aspects.

Table 3: A Taxonomical Summary of the Findings

	The Chinese Context	The Turkish Context
Cultural Aspect	<ul style="list-style-type: none"> - Main philosophical and spiritual sources: Taoism-religion, Buddhism-religion, Confucianism-a way of living life - Relationships: “Guanxi”-social and business relationships - Official language: Mandarin - Hofstede’s 6-D model: power distance (80), individualism (20), masculinity (66), uncertainty avoidance (30), long term orientation (87), indulgence (24) 	<ul style="list-style-type: none"> - Main religion: Islam - Relationships: belonging to the same school or group and the fellow countryman approach in social and business relationships - Official language: Turkish - Hofstede’s 6-D model: power distance (66), individualism (37), masculinity (45), uncertainty avoidance (85), long term orientation (46), indulgence (49)
Administrative Aspect	<ul style="list-style-type: none"> - The open-up policy (after 1970s) - Equal opportunities between men and women: in education and other opportunities especially after 1990s - Prominent government support policies for women entrepreneurship: providing subsidies for trainings, making arrangements for loans - Administrative system and structure: a three-tier system, 23 provinces, five autonomous regions, four municipalities, two special administrative regions, and the established election system (all citizens who reached the age of 18 have the right to vote) 	<ul style="list-style-type: none"> - Modernisation and liberalisation (after foundation in 1923) - Equal opportunities between men and women: in education (after 1924) and other opportunities (e.g., labour force participation, women entrepreneurship research especially after 1980s) - Prominent government support policies for women entrepreneurship: carrying out several programs and projects (e.g., KOSGEB’s subsidies and networking projects), making arrangements for loans - Administrative system and structure: 81 provinces and the established election system (all citizens who

		reached the age of 18 hold the right to vote)
Geographic Aspect	<ul style="list-style-type: none"> - Coverage: Much of East Asia - Main source of freight and passenger transportation: Highways-Road - The World Bank LPI list sub-scores: customs (3.29), infrastructure (3.75), international shipments (3.54), logistics competence (3.59), tracking and tracing (3.65), timeliness (3.84) 	<ul style="list-style-type: none"> - Coverage: The continents of Europe and Asia - Main source of freight and passenger transportation: Highways-Road - The World Bank LPI list sub-scores: customs (2.71), infrastructure (3.21), international shipments (3.06), logistics competence (3.05), tracking and tracing (3.23), and timeliness (3.63)
Economic Aspect	<ul style="list-style-type: none"> - Economic policy: transition to market economy after 1970s - Women entrepreneurship potential in industry: the primary role of SMEs - World Bank 2018 economic data (in US Dollars): GDP- 13,608,151.86 and GDP per capita- 9,770.8 - Total values of imports and exports in 2017 (in the unit of USD 100 million): 18437.9 and 22633.7, respectively - The World Bank ranking for the female (15+) employment in the population: 38th 	<ul style="list-style-type: none"> - Economic policy: liberal market economy after 1980s - Women entrepreneurship potential in industry: the primary role of SMEs - World Bank 2018 economic data (in US Dollars): GDP- 766,509.09 and GDP per capita- 9,311.4 - Total values of imports and exports in 2017 (in the unit of USD 100 million): 2337.9 and 1569.9, respectively - The World Bank ranking for the female (15+) employment in the population: 164th

Source: The author

As seen from the taxonomical summary presented in Table 3, the first two dimensions of CAGE are more subjective and, therefore, a choice among these countries by considering their cultural and administrative characteristics is subject to the preferences of decision makers, who are potentially women entrepreneurs in this study. On the academic side, the findings of these two aspects refer more to theoretical and conceptual discourses in the literature and, by this way, the novelties of this study rely much on these aspects. On the other hand, the latter two dimensions have more objective and tangible parameters. In this sense, practically, based on the information shared in geographic and economic aspects, China holds more advantages to be preferred by women entrepreneurs over Turkey.

5. CONCLUSIONS AND IMPLICATIONS

There has recently been a surge in attention to entrepreneurship due to its positive impact on economy, innovation, sustainability, and competitiveness of countries. In parallel, a closer look into the characteristics of entrepreneurs, which trigger entrepreneurial attempts and practices, have also gained momentum. Along with these advancements, social and technological changes occurred at the macro level have lately altered the understanding of entrepreneurship and, in this alteration, gender has started to become an attribute to define the entrepreneurial type rather than a discriminatory factor. Despite these positive changes and interests, women entrepreneurship has still remained underdeveloped and received inadequate attention. Moreover, the elusiveness of both the difference among men and women entrepreneurs, especially from the cultural and supportive sides, and the extent to which they participate in an economy centred this field on the focal point to be examined. What is more is that a cross-country insight becomes imperative for exploring the rationales and motives that influence women entrepreneurs' decisions to move into entrepreneurship in this globalised business environment. Thus, since women ventures are conducive for the economic development

and social inclusion, in order to address these voids, the present study focused on women entrepreneurship by adopting the cross-country approach and employed the generic dimensions of the CAGE analysis to investigate similarities and differences of two indicative developing countries, China and Turkey. To this end, the idiosyncratic characteristics of both contexts that can appeal women entrepreneurs were initially identified by means of the secondary sources shared by various actors and, afterwards, the identified information were evaluated through the four dimensions of the CAGE analysis in a comparative basis.

Compared to previous studies, the present study offers several shreds of insights for making this research original in various angles. First, this study holds a great potential to advance the nascent knowledge in women entrepreneurship by providing a multinational level beyond a company or a country boundary with the inclusion of economic and non-economic parameters. More specifically, since there is a paucity of research on the multi-dimensional comparative evaluation of such countries, within the developing country setting, the similarities and differences presented in the findings, which move beyond the economic aspect, offer novelty to the entrepreneurship literature, especially to the field of women entrepreneurship. Additionally, the implementation of the CAGE analysis was considerably examined in previous studies; however, it becomes evident that there is a dearth of research on the usage of CAGE analysis in entrepreneurship, particularly in women entrepreneurship. Thus, another contribution of this research lies in demonstrating the applicability and practicality of the CAGE analysis in a multi-country women entrepreneurship study. In this sense, the proposed approach in this study is of value for providing not only academic, but also practical and seminal insights into potential entrepreneurs and professionals who consider engaging in different countries. On this wise, the way of both implementing the CAGE analysis and discussing sub-indicators can be used as a reference strategic procedure during country evaluations. Finally, the findings of this study can also be used by policymakers and various actors interested in improving the conditions of women entrepreneurship in their contexts and creates rooms for possible entrepreneurial attempts.

Besides, as with any research, this study is not free from limitations. Initially, regarding the literature review, the presented keywords were mainly searched within abstracts, titles, and keywords of the English-written articles indexed in two databases. Moreover, since this is a cross-country study based on comparative evaluations, it was difficult to find either comparable level of information or recent data belonging to the same year in both contexts. Likewise, in addition to the language barrier while reaching a source of information in the Chinese context, sharing some information in different units caused another difficulty in assessing the contextual indicators. Therefore, although these processes were attentively and diligently managed, some characteristic indicators could include more or less information. Nevertheless, in the presence of such limitations, this research attempted to overcome these barriers to a considerable extent in order to shed light on future studies. In this regard, in the following studies, the scope of this study can be extended with several additional indicators during the comparisons and different strategic evaluation analyses, such as PESTEL, can be practiced for the same contexts. Finally, different contexts can also be evaluated so that more unknown practices can be clarified for diverse research settings.

Research and Publication Ethics Statement

This study has been prepared in accordance with the rules of scientific research and publication ethics.

Contribution Rates of Authors

The author's contribution to the article is 100%.

Conflicts of Interest

On behalf of all authors, the corresponding author states that there is no conflict of interest.

REFERENCES

- Abacı, N. I., Demiryurek, K., Emir, M., & Yildirim, Ç. (2015). Factors affecting the use of microcredit among women entrepreneurs in the Samsun province of Turkey. *Anthropologist*, 20(3), 397-406.
- Addis, E., & Joxhe, M. (2017). Gender gaps in social capital: a theoretical interpretation of evidence from Italy. *Feminist Economics*, 23(2), 146-171.
- Adhikari, L., Shrestha, A. J., Dorji, T., Lemke, E., & Subedee, B. R. (2018). Transforming the lives of mountain women through the Himalayan nettle value chain: a case study from Darchula, far west Nepal. *Mountain research and development*, 38(1), 4-14.
- Ağlı, E., & Tor, H. (2015). Cumhuriyetin ilanından günümüze Türk kadınlarının eğitim, sosyal ve siyasal hayattaki durumlarının değerlendirilmesi, *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 2(1), 75-86.
- Altan-Olcay, Ö. (2014). Entrepreneurial subjectivities and gendered complexities: Neoliberal citizenship in Turkey. *Feminist Economics*, 20(4), 235-259.
- Altan-Olcay, Ö. (2016). The entrepreneurial woman in development programs: thinking through class differences. *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 23(3), 389-414.
- Ascher, J. (2012). Female entrepreneurship—An appropriate response to gender discrimination. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 8(4), 97-114.
- Aycan, Z. (2004). Key success factors for women in management in Turkey. *Applied Psychology*, 53(3), 453-477.
- Bastian, B. L., & Zali, M. R. (2016). Entrepreneurial motives and their antecedents of men and women in North Africa and the Middle East. *Gender in Management: An International Journal*, 31(7), 456-478.
- Batu, A., & Batu, H. S. (2018). Historical background of Turkish gastronomy from ancient times until today. *Journal of ethnic foods*, 5(2), 76-82.
- BBC (2014). Available at: <https://www.bbc.co.uk/religion/religions/buddhism/>, accessed: 15.07.2019.
- Boslaugh, S. (2007). An introduction to secondary data analysis. *Secondary data sources for public health: A practical guide*, 2-10.
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). Global entrepreneurship monitor 2018/2019 global report. *Babson Park: Global Entrepreneurship Research Association*.
- Boz, A., & Ergeneli, A. (2014). Women entrepreneurs' personality characteristics and parents' parenting style profile in Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109, 92-97.
- Britannica (2019). A brief overview of China's cultural revolution, Available at: <https://www.britannica.com/story/chinas-cultural-revolution>, accessed: 15.07.2019.
- Bulsara, H. P., Chandwani, J., Gandhi, S., & Miniaoui, H. (2014). Support system for women entrepreneurship in India, Saudi Arabia, United Arab Emirates, China, Uganda and Russia: A comparative exploratory study. *Man in India*, 94(4) (Part-II), 879-913.
- Cetindamar, D. (2005). Policy issues for Turkish entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 5(3-4), 187-205.
- Cetindamar, D., Gupta, V. K., Karadeniz, E. E., & Egrican, N. (2012). What the numbers tell: The impact of human, family and financial capital on women and men's entry into entrepreneurship in Turkey. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 29-51.
- Cheng, S. K. (1990). Understanding the culture and behaviour of East Asians—a Confucian perspective. *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, 24(4), 510-515.
- China Statistical Yearbook (2018a): Population and its composition, Available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/html/EN0201.jpg>, accessed: 14.07.2019.
- China Statistical Yearbook (2018b): Basic conditions of transport, Available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/html/EN1602.jpg>, accessed: 14.07.2019.

- China Statistical Yearbook (2018c): Foreign trade and economic cooperation, Available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/html/EN1101.jpg> , accessed: 16.07.2019.
- Ensari, M. Ş., & Karabay, M. E. (2014). What helps to make SMEs successful in global markets?. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 192-201.
- Erkus, G., & Dinc, L. (2018). Turkish nurses' perceptions of professional values. *Journal of Professional Nursing*, 34(3), 226-232.
- Eurydice (2019). Nüfus: Demografik durum, diller ve dinler (Population: Demographic situation, languages and religions), Available at: https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/content/population-demographic-situation-languages-and-religions-103_tr (16.05.2019), accessed: 15.07.2019.
- Forbes (2019). World's billionaires, Available at: https://www.forbes.com/billionaires/list/#version:static_tab:women_search:china , accessed: 10.07.2019.
- Gao, M. (2018). An Analysis of Ethnic Influence on Language: Mandarin or Xinjiang Mandarin?. *Acta Universitatis Sapientiae, Philologica*, 10(2), 99-107.
- GEM (2019). What is GEM?, Available at: <https://www.gemconsortium.org/> , accessed: 11.07.2019.
- Geva-May, I., Hoffman, D. C., & Muhleisen, J. (2018). Twenty years of comparative policy analysis: A survey of the field and a discussion of topics and methods. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 20(1), 18-35.
- Ghemawat, P. (2001). Distance still matters. *Harvard business review*, 79(8), 137-147.
- Ghemawat, P. (2007). Differences across countries: the CAGE distance framework. *Harvard Business School Press, Redefining Global Strategy: Crossing Borders in a World Where Differences Still Matter*, Boston, USA, 8-10.
- Gürbüz, G., & Aykol, S. (2009). Entrepreneurial management, entrepreneurial orientation and Turkish small firm growth. *Management Research News*, 32(4), 321-336.
- Harita Genel Müdürlüğü (2014). İl ve ilçe yüzölçümleri, Available at: <https://www.harita.gov.tr/il-ve-ilce-yuzolcumleri> , accessed: 11.07.2019.
- Hisrich, R. D., & Fan, Z. (1991). Women entrepreneurs in the People's Republic of China: an exploratory study. *Journal of Managerial Psychology*, 6(3), 3-12.
- Hisrich, R. D., & Öztürk, S.A. (1999). Women entrepreneurs in a developing economy. *Journal of Management Development*, 18(2), 114-125.
- Hofstede Insights (2019a). Country comparison, Available at: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/china/> , accessed: 14.07.2019.
- Hofstede Insights (2019b). Country comparison, Available at: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/turkey/> , accessed: 14.07.2019.
- Hofstede, G., Hofstede, G.J. & Minkov, M. (2010). Cultures and organizations: Software of the mind, Intercultural cooperation and its importance for survival. 3rd ed. New York: McGraw Hill.
- Hughes, K. D., Jennings, J. E., Brush, C., Carter, S., & Welter, F. (2012). Extending women's entrepreneurship research in new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 429-442.
- Hussain, J. G., Scott, J. M., Harrison, R. T., & Millman, C. (2010). "Enter the dragoness": firm growth, finance, guanxi, and gender in China. *Gender in Management: An International Journal*, 25(2), 137-156.
- İçduygu, A., & Diker, E. (2017). Labor Market Integration of Syrians Refugees in Turkey: From Refugees to Settlers. *Göç Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 12-35.
- Kabasakal, H., & Bodur, M. (2002). Arabic cluster: a bridge between East and West. *Journal of World Business*, 37(1), 40-54.
- Kalafatoglu, T. (2010). Doing business in Turkey helps bridge Europe and Asia. *Global Business and Organizational Excellence*, 29(2), 61-75.
- Kalafatoglu, T., & Mendoza, X. (2017). The impact of gender and culture on networking and venture creation: An exploratory study in Turkey and MENA region. *Cross Cultural & Strategic Management*, 24(2), 332-349.
- Kiray, M. (1997). Abandonment of the land and transformation to urban life. *Human Development Report. Ankara, Turkey: The United Nations Development Programme*.

- KOSGEB (2016). Girişimcilik ve girişimcilik kültür bileşeni-Kadın Girişimciliği (Women entrepreneurship), Available at: <http://en.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6057/kadin-girisimciligi-women-entrepreneurship> , accessed: 15.07.2019.
- Kucukaltan, B., Irani, Z., & Aktas, E. (2016). A decision support model for identification and prioritization of key performance indicators in the logistics industry. *Computers in Human Behavior*, 65, 346-358.
- Lerner, M., Brush, C., & Hisrich, R. (1997). Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance. *Journal of business venturing*, 12(4), 315-339.
- Li, H., Cao, S., Wang, X., Zuo, Q., Chen, P., Liu, Y., Liu, M., Feng, Y., Hao, X., Xiang L., & Zeng, X. (2016). Quality evaluation of Heshouwu, a Taoist medicine in Wudang, China. *Experimental and therapeutic medicine*, 12(4), 2317-2323.
- Maden, C. (2015). A gendered lens on entrepreneurship: Women entrepreneurship in Turkey. *Gender in Management: An International Journal*, 30(4), 312-331.
- Ming-Yi, W. (2005). Can American public relations theories apply to Asian cultures?. *Public Relations Quarterly*, 50(3), 23.
- Ministry of Education of the People’s Republic of China (2018). MOE and SLC jointly release 2017 reports on current status of languages in China, Available at: http://en.moe.edu.cn/News/Top_News/201806/t20180601_338070.html (01.06.2018), accessed: 15.07.2019.
- Momtaz, Y. A., Hamid, T. A., Ibrahim, R., & Akahbar, S. A. N. (2014). Racial and socioeconomic disparities in sexual activity among older married Malaysians. *Archives of gerontology and geriatrics*, 58(1), 51-55.
- Ng, K. S., & Fu, P. P. (2018). Factors Driving Foreign Women Entrepreneurship in China. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 6(4 Foreign Entrepreneurs in China), 49-69.
- Nguyen, N. T. D., & Aoyama, A. (2012). Does the hybridizing of intercultural potential facilitate efficient technology transfer? An empirical study on Japanese manufacturing subsidiaries in Vietnam. *Asian Social Science*, 8(11), 26-43.
- Ofei-Manu, P., Didham, R. J., Byun, W. J., Phillips, R., Gamaralalage, P. J. D., & Rees, S. (2018). How collaborative governance can facilitate quality learning for sustainability in cities: A comparative case study of Bristol, Kitakyushu and Tongyeong. *International Review of Education*, 64(3), 373-392.
- Ozeren, E., Saatcioglu, O. Y., & Aydin, E. (2018). Creating social value through orchestration processes in innovation networks: The case of “Garbage Ladies” as a social entrepreneurial venture. *Journal of Organizational Change Management*, 31(5), 1206-1224.
- Özkazanç-Pan, B. (2015). Secular and Islamic feminist entrepreneurship in Turkey. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 7(1), 45-65.
- Parlak, B., & Doğan, K. C. (2018). Türkiye’de Mevcut İl Yönetimi Ve İlçe Yönetimi: Tarihsel ve Yapısal Bir İnceleme. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(2), 42-52.
- Schumpeter, J.A. (1934). The theory of economic development. Cambridge, MA: Harvard, Press.
- Shaheer, N. A., & Li, S. (2018). The CAGE around cyberspace? How digital innovations internationalize in a virtual world. *Journal of Business Venturing*. (In Press)
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(Summer), 17–27.
- Stevenson, L. (1990). Some methodological problems associated with researching women entrepreneurs. *Journal of business ethics*, 9(4-5), 439-446.
- Stober, E. O. (2014). CAGE Analysis of China's Trade Globalization. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 6(1), 39-54.
- Tan, J. (2008). Breaking the “bamboo curtain” and the “glass ceiling”: The experience of women entrepreneurs in high-tech industries in an emerging market. *Journal of Business Ethics*, 80(3), 547-564.
- Taşkın, Ç., Koç, E., & Boz, H. (2017). Perceptual Image of Conflict-Ridden Destinations: An EEG and Eye Tracker Analysis. *Business & Economics Research Journal*, 8(3). 533-553.
- The Central Bank of Turkey (2019a). Indicative exchange rates announced at 15:30 on 07/16/2014 by the Central Bank of Turkey, Bulletin No: 2014/137, Available at: https://www.tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html , accessed: 16.07.2019.

The Central Bank of Turkey (2019b). Indicative exchange rates announced at 15:30 on 07/16/2019 by the Central Bank of Turkey, Bulletin No: 2019/133, Available at: https://www.tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html , accessed: 16.07.2019.

The Grand National Assembly of Turkey (2018). Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, Available at: https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa_2018.pdf , accessed: 15.07.2019.

The State Council China (2014a). Geography, Available at: <http://english.gov.cn/archive/chinaabc/> , accessed: 10.07.2019.

The State Council China (2014b). Administrative division, Available at: http://english.gov.cn/archive/china_abc/2014/08/27/content_281474983873401.htm , accessed: 16.07.2019.

The State Council China (2014c). China's electoral system, Available at: http://english.gov.cn/archive/china_abc/2014/08/23/content_281474982987216.htm , accessed: 16.07.2019.

TÜİK (2019a). Yıllara ve cinsiyete göre il/ilçe merkezleri ve belde/köyler nüfusu, 1927-2018 (Population of province/district centers and towns/villages by years and sex), Available at: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist#> , accessed: 11.07.2019.

TÜİK (2019b). Ulaştırma istatistikleri (Transportation statistics), Available at: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1051 , accessed: 11.07.2019.

TÜİK (2019c). Yıllara göre dış ticaret 1923-2018 (Foreign trade by years, 1923-2018), Available at: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 , accessed: 11.07.2019.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (2018). Sektörel görünüm: Yük taşımacılığı ve limancılık, Ağustos 2018, Available at: <http://www.tskb.com.tr/i/assets/document/pdf/sektorel-goronum-yuk-tasimaciligi-ve-limanc%C4%B1%C4%B1k-agustos-2018.pdf> , accessed: 12.07.2019.

Tuzun, I. K., Takay, B. A., Batum, U., & Ciftci, S. (2015, April). A Research on Women Entrepreneurship in Turkey. In *International OFEL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship* (p. 967-975). Centar za istrazivanje i razvoj upravljanja doo.

Tüzüner, L. (2014). 17. Human resource management in Turkey. *The Development of Human Resource Management Across Nations: Unity and Diversity*, 437-460.

Ufuk, H., & Özgen, Ö. (2001a). The profile of women entrepreneurs: A sample from Turkey. *International journal of consumer studies*, 25(4), 299-308.

Ufuk, H., & Özgen, Ö. (2001b). Interaction between the business and family lives of women entrepreneurs in Turkey. *Journal of Business Ethics*, 31(2), 95-106.

Urbaniec, M. (2018). Sustainable entrepreneurship: innovation-related activities in European enterprises. *Polish Journal of Environmental Studies*, 27(4), 1773-1779.

Ürü, F. O., Çalıskan, S. C., Atan, Ö., & Aksu, M. (2011). How much entrepreneurial characteristics matter in strategic decision-making?. *Procedia-social and behavioral sciences*, 24, 538-562.

Warnecke, T., Hernandez, L., & Nunn, N. (2012). Female Entrepreneurship in China: Opportunity-or Necessity-Based?. *Student-Faculty Collaborative Research*. Paper 23.

Welsh, D. H., Kaciak, E., & Thongpapanl, N. (2016a). Influence of stages of economic development on women entrepreneurs' startups. *Journal of Business Research*, 69(11), 4933-4940.

Welsh, D. H., Kaciak, E., Memili, E., & Minialai, C. (2018). Business-family interface and the performance of women entrepreneurs: The moderating effect of economic development. *International Journal of Emerging Markets*, 13(2), 330-349.

Welsh, D. H., Kaciak, E., Memili, E., & Zhou, Q. (2017). Work-family balance and marketing capabilities as determinants of Chinese women entrepreneurs' firm performance. *Journal of Global Marketing*, 30(3), 174-191.

Welsh, D. H., Memili, E., & Kaciak, E. (2016b). An empirical analysis of the impact of family moral support on Turkish women entrepreneurs. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(1), 3-12.

World Bank (2019a). Population, total, Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> , accessed: 10.07.2019.

World Bank (2019b). International LPI, Available at: <https://lpi.worldbank.org/international/global> , accessed: 14.07.2019.

- World Bank (2019c). GDP (Current US\$), Available at: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?most_recent_value_desc=true , accessed: 16.07.2019.
- World Bank (2019d). GDP per capita (Current US\$), Available at: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?most_recent_value_desc=true , accessed: 16.07.2019.
- World Bank (2019e): Employment to population ratio, 15+, female, Available at: https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.FE.ZS?most_recent_value_desc=true , accessed: 16.07.2019.
- Yang, C. K. (1967). *Religion in Chinese society: A study of contemporary social functions of religion and some of their historical factors*. University of California Press.
- Yang, H., & Yousaf, A. (2018). Preference for relationship help and emotional help from third parties across cultures: The mediating effects of idiocentric and allocentric orientations. *Cross Cultural & Strategic Management*, 25(1), 96-118.
- Yenilmez, M. I. (2018). An Inquiry into Improving Women Participation in Entrepreneurship in Turkey. *International Journal of Entrepreneurship*, 22(3), 1-15.
- Yeoh, B. S., & Willis, K. (2005). Singaporeans in China: transnational women elites and the negotiation of gendered identities. *Geoforum*, 36(2), 211-222.
- Yetkin, H. (2013). Merkezi Yönetim ve Yerel Yönetim Arasındaki Mali İlişkide Belediyelerin Rolü: Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 77-92.
- Yin, R. (2009), *Case Study Research: Design and Methods*, 4th ed., Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Yüksek Seçim Kurulu (2019). Sıkça sorulan sorular (Frequently asked questions), Available at: <http://www.ysk.gov.tr/tr/sss/1523> , accessed: 16.07.2019.
- Zhang, D., Morse, S., & Kambhampati, U. (2017). *Sustainable development and corporate social responsibility*. Routledge.
- Zheng, J., & Qian, W. (2017). Women Entrepreneurs' Political Participation in China. *Asian Women*, 33(2), 23-42.
- Zulfiu, V., Ramadani, V., & Dana, L. P. (2015). Muslim entrepreneurs in secular Turkey: distributors as a source of innovation in a supply chain. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 26(1), 78-95.



Relationship between Loans and Export in Turkey: Comparative Analysis of Islamic and Conventional Banks

Etem Hakan ERGEÇ *, Bengül Gülümser KAYTANCI**

ABSTRACT

Financial flows have a potential to influence the economic activity and exports. In this study, causality relationships between both total loans and medium-long term loans and exports were investigated by the Toda-Yamamoto method for various exporting manufacturing industries in Turkey for the period 2006-2019. Although the share of funds directed to the real sector and production is low for Islamic banks, the loans supplied by Islamic banks have a stronger causal effect on exports compared to conventional banks.

Keywords: Islamic Banking, Loans, Export, Manufacturing Industry, Turkish Banking System

JEL Classification: G20, G21, E44

Türkiye’de Kredi ve İhracat Arasındaki İlişki: İslami ve Konvansiyonel Bankaların Karşılaştırmalı Analizi

ÖZ

Finansal akımlar, ekonomik faaliyetleri ve ihracatı etkileme potansiyeline sahiptir. Bu çalışmada, 2006-2019 dönemi için hem toplam hem de orta-uzun vadeli krediler ile ihracat arasındaki nedensellik ilişkileri birçok ihracatçı imalat sanayi sektörü için Toda-Yamamoto yöntemiyle araştırılmıştır. Üretime ve reel sektöre aktarılan fonların payı İslami bankalar için düşük olmasına rağmen, konvansiyonel bankalara kıyasla İslami banka kredilerinin ihracat üzerinde daha güçlü bir nedensel etkisi vardır.

Anahtar Kelimeler: İslami Bankacılık, Banka Kredileri, İhracat, İmalat Sanayi, Türk Bankacılık Sistemi

JEL Sınıflandırması: G20, G21, E44

*Geliş Tarihi / Received: 03.10.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 15.10.2020
Doi: 10.17541/optimum.804727*

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

** Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, bgkaytanci@anadolu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8152-8979.

1. INTRODUCTION

Firms' production and sales decisions are determined by various parameters including financing. Export is one of the firm activities that can be affected by the funds transferred from the financial system.

Since all firms are not the same in terms of their dependence on external finance, binding financial constraints, access to finance and markets, funds transferred from the financial system may not have the same impact on all firms. This differentiation may also be reflected in the sectors in which these firms are operating. The type of bank transferring funds is another factor that determines the impact of the transfer of funds.

Islamic banks operate under additional constraints arising from the title of being Islamic compared to conventional banks. These constraints can have additional effects on the real sector¹. Today, Murabaha is the most widely used method among Islamic banking funding types. In this method, the goods or services needed by the client are purchased by the bank and sold to the client with a certain dividend over the cash purchase price. Another commonly used funding method is Profit and Loss Sharing (PLS), where the bank client and the bank establish a partnership on an activity. The transfer of funds with these methods in Islamic banking is based on the following principles: being interest-free, partnership, risk-sharing, and avoiding credit and debt products.

Within the framework of these principles, the funds transferred by Islamic banks are expected to affect the exports of companies through their effects on the real sector.² Therefore, the effect of Islamic Banking fund transfers on exports can be much stronger compared to conventional banking. In this study the effects of loans supplied to the real sector on exports are analyzed by comparing Islamic and conventional banking.

In the first section, the banking loans to the manufacturing industry and its eight sub-industries, which are leading exporters, are analyzed by Toda Yamamoto causality analysis method with a monthly data for the period of 2006-2019. The second section portrays the export characteristics of the manufacturing sector in the Turkish economy. In the third section, the general view of the Turkish banking system and the funds transferred to the manufacturing industry are described. While data and methodology are presented in the fourth section, empirical analysis is made in the following section. In the last part, the findings are discussed.

2. MAIN FEATURES OF TURKISH EXPORTS

Turkey has a chronic trade deficit. Having a high proportion of exports of low value-added products and Turkey's exports that show an increase³ over time in the proportion of imported inputs are important factors in making this chronic deficit.

¹ For more information on how the Islamic banking can have additional impacts on the real sector compared to the conventional banking, see: Ergeç, 2019, pp. 81-86.

² 2019 report of Participation Banks Association of Turkey emphasises that Islamic banks play an important role in the increase of production and employment by financing investment goods with favorable conditions to many small and medium-sized enterprises that cannot obtain sufficient funds from the financial system. Moreover, it is stated that Islamic banks support foreign trade by directing some of their resources to the financing of exchange earning services like exports (p.60).

³ Studies on Turkey's import composition of exports present different findings. According to OECD, Turkish import content of exports is around 17%. (<https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm#indicator-chart>, accessed: June 18, 2020). However, by using macro data, Erduman et al. 2019 and Ozcan-Tok and Sevinç 2019 find that the ratio of imports in the exports is about 31% in 2012. On the other hand, by using micro data taking into account the supply networks of exporters, Akgündüz & Fendoğlu (2019) finds this ratio to be around 45%. Although

Except for the crisis periods, the foreign trade deficit cannot be balanced with the surpluses of the services balance sheet. Thus, Turkish economy in the long term is exposed to a high current account deficit problem. Since these deficits are generally financed by short-term capital flows, the fragility of the economy increases.

At the end of 2019, Turkey's total exports were 171 billion dollars, while total imports amounted to 202 billion dollars. Manufacturing industry exports constitute 94% of the total exports in 2019. The share of the major exporting manufacturing sub-industries in the total exports of 2019 is given in Figure 1. When the ratios in the chart are analyzed, it is seen that the transportation vehicles sector has the highest share in total exports. The textile and clothing sector has the second-highest share.

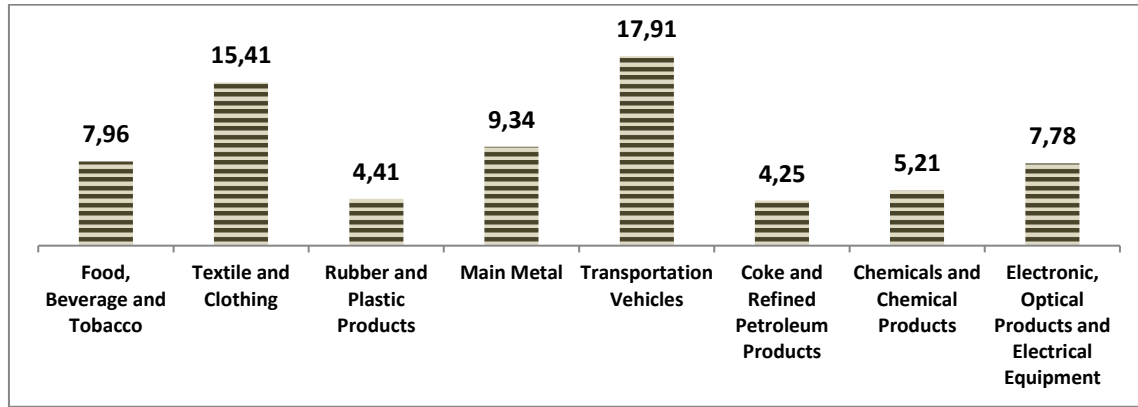


Figure 1: Shares of Manufacturing Industries in Turkish Total Export (2019, %)

Source: Turkish Statistical Institute, Electronic Database (Accessed: August 12, 2020).

3. OVERVIEW OF THE TURKISH BANKING SECTOR

In Turkey, according to the Banking Law No. 5411, banks consist of deposit banks, participation banks⁴, and development and investment banks. While deposit banks cannot accept participation funds and lease transactions; participation banks cannot accept deposits, on the other hand, development and investment banks cannot engage in activities of accepting deposit and participation funds.

In Turkey as of March 2020, 54 banks were active. Of this number, 34 are deposit banks, 14 are development and investment banks, and 6 are Islamic banks. Market shares of the banking groups operating in Turkey are given in Table 1. In December 2019, the share of assets of deposit (conventional) banks in the banking sector was 87%, that of development and investment banks was 7%, and that of participation (Islamic) banks was 6%.

this rate does not differ much from the world average, the dependency on imported inputs was higher in capital and technology-intensive sectors compared to labor-intensive sectors for Turkey and input intensity of exports has an increasing trend over time. (Erduman et al., 2019; Özcan-Tok & Sevinç, 2019).

⁴ In Turkey, Islamic banks and conventional banks are named as participation banks and deposit banks respectively. In the rest of the paper, we will be using the names Islamic bank and conventional bank.

Table 1: Sectoral Shares of Banking Groups in Turkish Banking System (2019, %)

	Total Actives	Total Loans	Total Deposits
Deposit Banks	87	87	92
Development and Investment Banks	7	8	0
Islamic Banks	6	5	8
Total (%)	100	100	100

Source: The Banks 2019 (The Banks Association of Turkey, 2020)

3.1. Islamic Banking in Turkey

In Turkey, as in the World, Islamic banking has displayed a high growth performance over the last two decades and has increased its market share. Today banks are the predominant financial intermediaries in Islamic finance which more than 1,400 intermediaries operate in 80 countries, including Turkey. Figure 2 shows the growth performance of Islamic banking in Turkey. The chart shows the shares of Islamic banks in terms of loan, deposit and asset size in the Turkish banking system in 2006 and 2019. When these ratios are examined, it is understood that Islamic banking has a better growth performance compared to deposit banks.

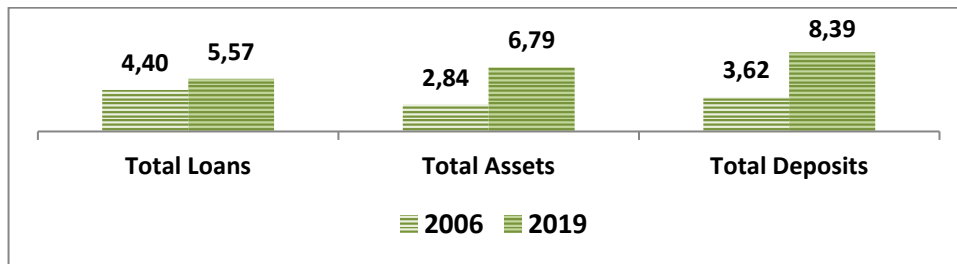


Figure 2: The Place of Islamic Banking in the Turkish Banking Sector (2006-2019, %)

Source: Banking Regulation and Supervision of Agency (BRSA), (Accessed: August 12, 2020).

3.2. Loans to Manufacturing Industry in Turkey

When the shares of Loans supply to manufacturing industry in total loans are compared in the context of conventional banking and Islamic banking, it is seen that the share of loans extended to the manufacturing industry is higher in Islamic banking. In the end of 2019, while this share was %29,04 in Islamic banking, in conventional banking it was just %17,02.

However, comparing the tendency of lending to sub-industries of the manufacturing industry in the two banking systems is important in terms of giving an idea about the preferences of banking and sectors. For this purpose, the share of the loans transferred to sub-industries in total loans extended to the manufacturing industry is shown in Figure 3 for the two banking systems comparatively. In the main metal and textile and textile products industries, the ratio of loans to the sectors is higher in Islamic banking compared to conventional, while it is lower for the food, beverage and tobacco, chemical and transportation vehicles industries.

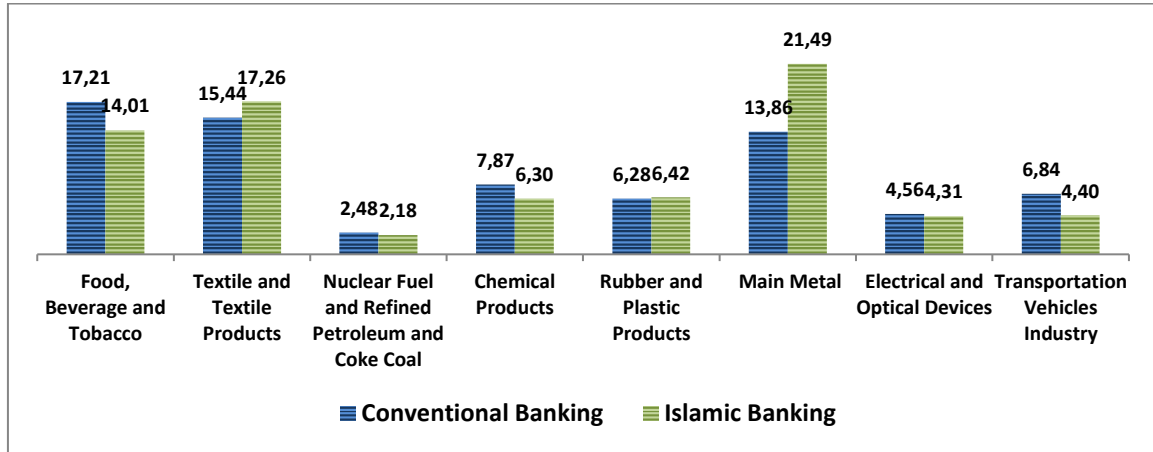


Figure 3: Types of Loans in Total Loans to Manufacturing Industry (2019, %)

Source: BRSA, (Accessed: August 12, 2020)

The same phenomenon can be seen in the comparison of the share of Islamic banking in total loans and loans to manufacturing sub-industries. Figure 4 gives the share of some loans supplied by Islamic banks in the Turkish banking system. When Figure 4 is analyzed, it is seen that the share of loans extended by Islamic banks in all sectors is higher than the share of total loans granted. This shows that Islamic banks are more supportive of the real sector in funding.

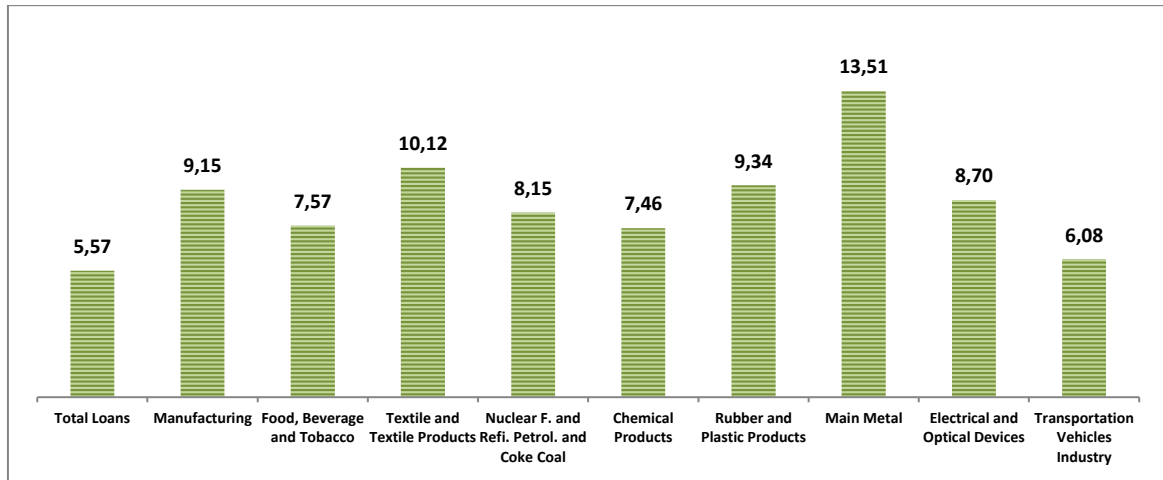


Figure 4: Share of Islamic Banking Loans in Turkish Banking System (2019,%)

Source: BRSA, (Accessed: August 12, 2020).

The share of medium- and long-term loans in sectoral loans is shown in Figure 5 for two banking types. When compared in terms of loans, it is seen that the two types of banking differ from each other in terms of sectors. While the share of medium- and long-term loans is higher in Islamic banking in sectors such as transportation vehicles, main metal and textile and textile products, it is higher in conventional banking in food, beverage and tobacco, and chemical product sectors.

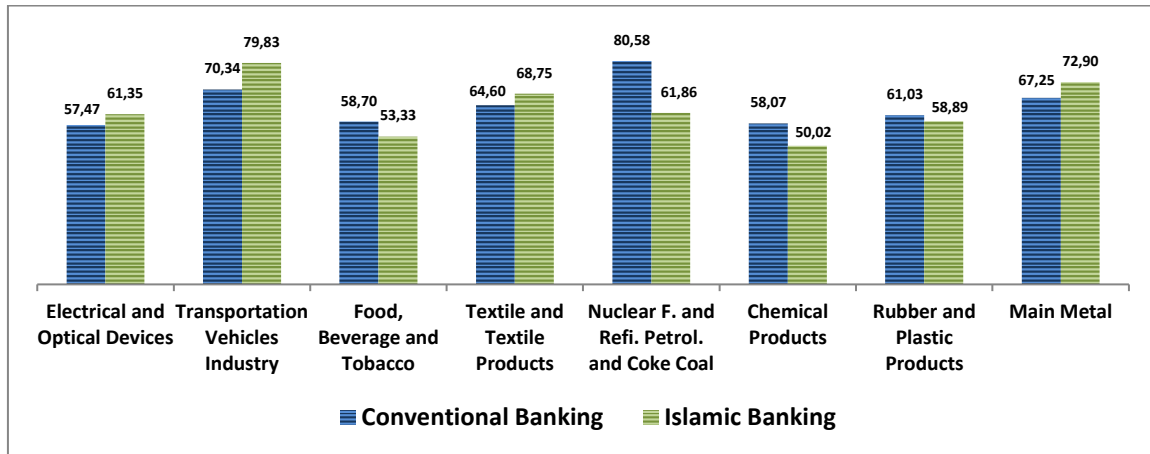


Figure 5: Share of Medium- and Long-Term Loans in Total Loans (2019, %)

Source: BRSA, (Accessed: August 12, 2020).

4. LITERATURE REVIEW

The effects of funds transferred from the financial system on the economy are a topic that has been frequently emphasized in the economic literature in the context of the relationship between financial development and economic growth (King & Levine, 1993; Rajan & Zingales, 1998; Beck et al., 2000; Levine et al., 2000). The general basis of these studies in the literature is that by making the fund transfer process more efficient, the production opportunities in the economy will be increased. Of course, this positive effect will also affect the export opportunities of an open economy. However, studies are emphasizing that some exporting companies may be more positively affected by this process. The work of Kletzer & Bardhan (1987) is one of the first examples of these studies. The study emphasizes that financial development gives countries a comparative advantage in industries with a greater need for external financing. Other studies in the literature have researched why exports can be more strongly affected by financial development (Beck, 2000 & 2002; Becker & Greenberg, 2003; Du & Girma, 2007; Becker et al., 2013; Fauceglia, 2015; Kumarasamy & Singh, 2018; Choi, 2020).

In a study examining whether financial development has turned into a higher rate of comparative advantage for sectors with high external finance dependence, Beck (2000) analyzed sector-level data on firms' dependence on external finance for 36 industries from 56 countries. In the study, it has been concluded that industries that rely more on external financing have higher export shares in economies with more developed financial systems.

In another study, in which he examined the relationship between financial development and international trade, Beck (2002) analyzed the manufacturing industries of 65 countries between 1966 and 1995 with panel data. In the study, it was concluded that economies with more developed financial markets have a comparative advantage in manufacturing industries and financial development has a causal effect on both the level of exports and trade balance. Becker & Greenberg (2003) analyzed the relationship between trade data of sectors and financial development in 100 countries for the period 1970-1997 with the panel OLS method and concluded that financial development positively affected exports. In countries and sectors where access to foreign finance is difficult, finance matters more. The study defines international trade as a channel through which financial development affects economic performance.

Du and Girma (2007) analyzed the relationship between access to finance, foreign direct investment and exports of domestic firms in their study, where they examined more than 28000

private equity enterprises in China. Especially in labor-intensive industries, it is concluded that companies' access to bank loans is related to the export market orientation.

Becker et al. (2013) examined bilateral foreign trade flows for 100 countries annually and on an industry basis in the 1963-2000 period by panel regression. Similar results to Becker & Greenberg (2003) have been reached. In the study, the potential for financial development to increase exports is emphasized.

Fauceglia (2015) examines whether financial development reduces the impact of credit constraints on the exporting decision by using firm-level data across 17 countries. The results confirm that the positive effect of a firm's liquidity on the exporting probability is larger for firms located in financially less developed countries. This finding highlights the importance of financial development in reducing credit constraints. The empirical results also suggest that financing obstacles and the benefits from better access to finance are particularly high for firms belonging to innovative sectors and the ones dependent on external finance.

Kumarasamy and Singh (2018) analyzed the data of firms in 16 countries for the period 2002-2006 with panel regression and examined how firms' access to finance and financial development affect firms' entry into export markets. The results show that the development of the financial sector positively affects the entry into the export market, access to finance and financial development facilitates the entry of firms into export markets.

Choi, B. (2020) discussed whether the benefits of financial development are evenly distributed across industries. The results of the study show that companies are affected differently from financial development, depending on asset tangibility. In the study, exports for 140 countries and 25 manufacturing sectors from 10 countries for asset tangibility country and industry-data were analyzed by panel OLS for the period 1987-2006. The results show that industries with more tangible assets export more than countries with higher financial development levels.

In the literature, some studies have determined that exports are affected by the financial system, although they do not analyze their causes. The works of Anagaw & Demissie (2012) for Ethiopia and Shahbaz & Rahman (2014) for Pakistan are examples of these studies.

There are also studies in the literature that could not determine the impact of financial development on exports. Agosin et al. (2012) 's study is one of the studies that concluded that the impact of financial development on exports is limited. In this study, it is concluded that exports affected by trade openness but not financial development.

Studies examining the effects of the development of Islamic finance on the economy are relatively limited compared to conventional finance. However, these studies are generally conclude that they affect economic growth positively (Furqani & Mulyany, 2009; Abduh & Chowdhury, 2012; Tabash & Dhankar, 2014; Imam & Kpodar, 2016; Tunay, 2016; Jawad & Christian, 2019; Asutay & Ergec, 2013; Jobarteh & Ergec, 2017, Atici, 2018).

However the number of studies examining how Islamic finance affects foreign trade is much more limited. One of these, Abidin & Hasseb (2018), analyzed how Islamic finance indicators and macroeconomic variables affect bilateral trade between Malaysia and GCC countries for the period 1990-2017 using a panel time series. In the study, it is concluded that Islamic finance positively affects trade. However, this result is likely to be related to the trade with the GCC countries rather than the characteristics of Islamic finance.

Detailed examination of the interaction between Islamic banking and the real sector is important to understand the causes and consequences of the development of this banking model. Export is an important output of the real sector. For this reason, the study attempts to

comparatively analyze Islamic and conventional banking by examining the relationship between the bank loans used by the sectors and their exports.

5. DATA AND METHODOLOGY

In this study, the causality relationship between banking funds and exports for the period 2006-2019 was examined by using monthly data. As the variables, we use the exports of the manufacturing industry and its eight sub-industries and the loans supplied to these industries. Exports data were obtained from the Turkish Statistical Institute (TURKSTAT), and loans were obtained from BRSA. The export levels are in US dollars; the effect of inflation on credit volume (in Turkish Lira) was eliminated by using consumer price index (CPI). All variables are seasonally adjusted and included in the analysis with their logarithmic form. The variables used in the analysis are presented in Table 2.

Table 2: List of Variables

Export of Sectors	
EM	Manufacturing
E1	Manufacture of Food Products, Beverages and Tobacco Products
E2	Manufacture of Textiles and Wearing Apparel
E3	Manufacture of Coke and Refined Petroleum Products
E4	Manufacture of Main Metals
E5	Manufacture of Rubber and Plastics Products
E6	Manufacture of Chemicals and Chemical Products
E7	Manufacture of Motor Vehicles Trailers and Semi-Trailers and Other Transport Equ.
E8	Manufacture of Computer Electronic and Optical Products and Electrical Equipment
Sectoral Loans of Banking	
CM	Loans to Manufacturing Ind. of Conventional Banking
IM	Loans to Manufacturing Ind. of Islamic Banking
C1	Loans to Food, Beverage and Tobacco Ind. of Conventional Banking
I1	Loans to Food, Beverage and Tobacco Ind. of Islamic Banking
C2	Loans to Textile and Textile Products Ind. of Conventional Banking
I2	Loans to Textile and Textile Products Ind. of Islamic Banking
C3	Loans to Nuclear Fuel and Refined Petroleum and Coke Coal Ind. of Conventional Banking
I3	Loans to Nuclear Fuel and Refined Petroleum and Coke Coal Ind. of Islamic Banking
C4	Loans to Chemical Products Ind. of Conventional Banking
I4	Loans to Chemical Products Ind. of Islamic Banking
C5	Loans to Main Metal Industry of Conventional Banking
I5	Loans to Main Metal Industry of Islamic Banking
C6	Loans to Electrical and Optical Devices Ind. of Conventional Banking
I6	Loans to Electrical and Optical Devices Ind. of Islamic Banking
C7	Loans to Transportation Vehicles Industry of Conventional Banking
I7	Loans to Transportation Vehicles Industry of Islamic Banking
C8	Loans to Rubber and Plastic Products Ind. of Conventional Banking
I8	Loans to Rubber and Plastic Products Ind. of Islamic Banking
Sectoral Medium- and Long-Term Banking Loans	
CML	Loans to Manufacturing Ind. of Conventional Banking
IML	Loans to Manufacturing Ind. of Islamic Banking
C1L	Loans to Main Metal Industry of Conventional Banking
I1L	Loans to Main Metal Industry of Islamic Banking
C2L	Loans to Textile and Textile Products Ind. of Conventional Banking
I2L	Loans to Textile and Textile Products Ind. of Islamic Banking
C3L	Loans to Transportation Vehicles Industry of Conventional Banking
I3L	Loans to Transportation Vehicles Industry of Islamic Banking
C4L	Loans to Food, Beverage and Tobacco Ind. of Conventional Banking
I4L	Loans to Food, Beverage and Tobacco Ind. of Islamic Banking

Although causality analysis does not give an idea about the intensity of the effects between the variables, it is an important analysis method in responding to whether the variables are among the causes or not. The Toda-Yamamoto method, which is frequently used in the literature, was preferred for the analysis of causality relationships in this study. For the causality test developed by Granger (1969) variables need to be stationary. On the other hand, for Toda-Yamamoto (1995) analysis the variables do not need to be stationary i.e. the non-stationarity and cointegration relationship of the variables do not affect the results of the analysis. This method has the advantage of being used in the analysis of causality relationships since it does not require the same level of stability.

To use Toda and Yamamoto (1995) causality method, a VAR model with the $k+d_{max}$ lag structure is estimated variables’ levels and then Modified Wald Test (MWALD) is applied. Hence as the first step, k and d_{max} should be determined which are the optimal time lag chosen by using information criteria of the VAR model and the maximum integration order on variables system respectively. A representative VAR model equations to analyse the Granger causality between a Loans Variable (Loans) and an Industrial Production Index (Export) is presented below. The significance of the causal relationship depends on the significance of the coefficients of these equations.

$$Export_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_i Export_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \alpha_j Export_{t-j} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_i Loans_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_j Loans_{t-j} + \varepsilon_{1t}$$

$$Loans_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^k \delta_i Loans_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \delta_j Loans_{t-j} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \theta_i Export_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \theta_j Export_{t-j} + \varepsilon_{2t}$$

6. EMPIRICAL RESULTS

In order to determine the optimum delay in the Toda-Yamamoto method, it is necessary to know the highest stationarity degrees of the series. The test results of the augmented Dickey-Fuller stationary test are given in Table 3. Three Exports variables, two Loans variables of conventional banking and two Loans variables of Islamic Banking are stationary at the level. The other variables are stationary at the first difference.

Table 3: Augmented Dickey-Fuller (ADF) Stationary Test Results

	Level			First Dif.		
	T of Deter.	t stat.	Prob.	T of Deter.	t stat.	Prob.
EM	C+T	-3.39	0.06	None	-24.38	0.000
E1	C+T	-2.29	0.44	None	-26.85	0.000
E2	C	-2.10	0.24	None	-15.51	0.000
E3	C	-3.35	0.01	None	-20.10	0.000
E4	C	-4.95	0.00	None	-15.83	0.000
E5	C+T	-2.83	0.19	C	-14.33	0.000
E6	C+T	-2.73	0.23	C	-24.58	0.000
E7	C+T	-2.84	0.19	None	-22.01	0.000
E8	C+T	-3.62	0.03	None	-14.54	0.000
IM	C+T	-2.96	0.15	C+T	-10.12	0.000
CM	C+T	-3.39	0.06	None	-24.38	0.000
C1	C	-2.39	0.15	C	-15.38	0.000
I1	C	-2.15	0.23	C	-12.43	0.000
C2	None	2.04	0.99	None	-12.97	0.000
I2	C	-2.46	0.13	C	-9.25	0.000

C3	C	-3.15	0.03	None	-18.41	0.000
I3	C	-2.33	0.16	None	-18.88	0.000
C4	C+T	-2.25	0.46	C	-12.36	0.000
I4	None	2.12	0.99	None	-15.96	0.000
C5	C+T	-3.17	0.09	C+T	-14.04	0.000
I5	C+T	-3.10	0.11	C	-12.34	0.000
C6	C+T	-3.01	0.13	C	-20.49	0.000
C6	C	-3.12	0.03	C	-13.64	0.000
C7	C+T	-4.32	0.00	C	-13.10	0.000
I7	C	-1.83	0.37	C	-12.96	0.000
C8	C	-2.50	0.12	C	-12.53	0.000
I8	C+T	-4.09	0.01	C	-9.98	0.000

Information criteria were taken into account for the lag length needed for the analysis. The results of the causality tests regarding loans and export of the industry are given in Table 4. Stability levels and lag length levels were taken into account in causality tests.

Table 4: The Results of Toda-Yamamoto Causality (Modified WALD) Tests for Banking Loans

Industry	Banking Type	Loans Cause Export			Export Cause Loans		
		Chi-sq	df	Prob.	Chi-sq	df	Prob.
Manufacturing Ind.	CB	6.51	2	0.04	9.56	2	0,008
	IB	5.47	2	0.07	0.22	2	0,894
Food, Beverage and Tobacco	CB	0.22	4	0.99	14.64	4	0,006
	IB	0.71	2	0.70	1.36	2	0,507
Textile and Clothing	CB	2.22	2	0.33	9.23	2	0,010
	IB	3.85	2	0.15	2.52	2	0,284
Coke and Refined Petroleum Products	CB	2.40	2	0.30	5.47	2	0,065
	IB	5.52	6	0.48	11.76	6	0,067
Main Metal	CB	4.17	1	0.04	1.84	1	0,175
	IB	2.04	1	0.15	1.37	1	0,243
Rubber and Plastic Products	CB	2.55	13	0.02	1.75	13	0,176
	IB	28.55	13	0.01	1.36	13	0,405
Transportation Vehicles	CB	9.85	6	0.13	18.64	6	0,005
	IB	1.00	2	0.61	0.31	2	0,857
Chemicals and Chemical Products	CB	0.23	2	0.89	11.43	2	0,003
	IB	0.36	2	0.84	0.37	2	0,830
Electronic, Optical Products and Electrical Equipment	CB	0.42	2	0.81	1.19	2	0,553
	IB	5.96	2	0.05	3.25	2	0,008

Figure 6 has been prepared to summarizing the results given in the Table 4.

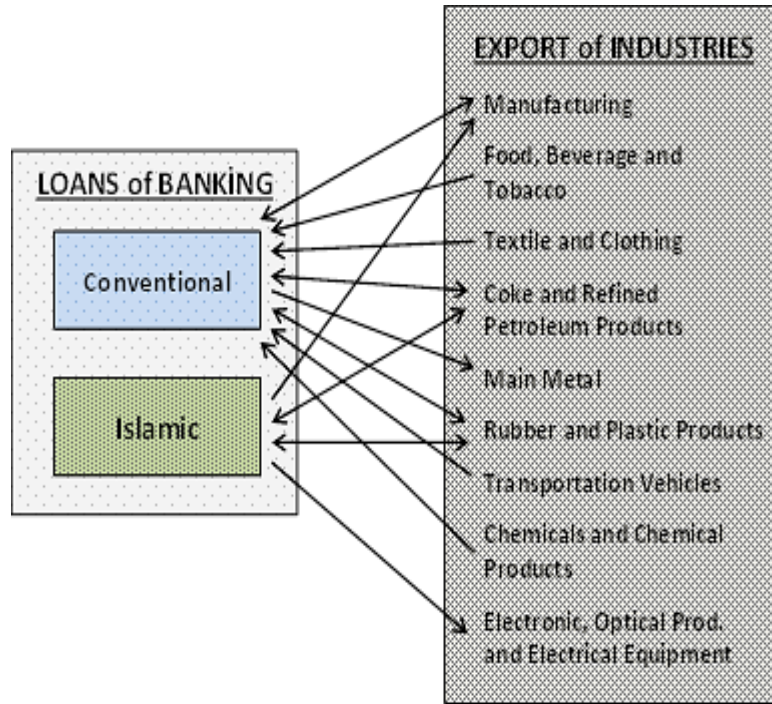


Figure 6: Causality Relationship Between Loans and Exports of Industry

The causality relationship between the loans by the two banking systems to the manufacturing industry and the export of the industry appeared to be statistically significant. However, while causality is bidirectional in conventional banking, in Islamic banking the direction is only from banking loans to the industry's exports.

While the causal relationship between conventional banking loans and exports was statistically significant for all sectors except electronic, optical products and electrical equipment industry, sub-industries that were found to be statistically significant for Islamic banking loans were the coke and refined petroleum products, rubber and plastic products and electronic, optical products and electrical equipment industries.

The causality relationships between conventional banking loans and exports of the industries are bidirectional for the three sectors. While only in the main metal industry the causality direction is from loans to exports, in others the direction is opposite.

When the direction of causality relationships in Islamic banking is evaluated, the direction of causality is from loans to export in the electronic, optical products and electrical equipment industry, while it is bidirectional in the other two sub-industries.

Based on the view that long-term loans may have stronger effects than short-term loans, similar causality analyzes have been repeated for medium and long-term loans for the manufacturing industry and its sub-industries with the most important export shares (main metal, textile and clothing, transportation vehicles food ve beverage and tobacco). Although the causality relationship between Islamic banking total loans and exports cannot be determined in these sectors, the reasons for the repetition of the analyzes for medium and long term loans are as follows: (i) the lending weight of Islamic banking is Higher than other sectors, (ii) high share of long-term loans in these sectors, and (iii) the shares of these sectors are high in total exports. The results of the stationary analysis needed for causality relationships are given in Table 5.

Table 5: Augmented Dickey-Fuller (ADF) Stationary Test Results

	Level			First Dif.		
	T of Deter.	t stat.	Prob.	T of Deter.	t stat.	Prob.
CML	C+T	-2.07	0.56	C	-12.42	0.000
IML	C+T	-4.26	0.01	C+T	-9.15	0.000
C1L	C+T	-2.84	0.19	C+T	-13.50	0.000
I1L	C+T	-4.01	0.01	C+T	-12.42	0.000
C2L	None	3.29	1.00	None	-11.51	0.000
I2L	C	-3.98	0.00	C	-8.91	0.000
C3L	C+T	-3.16	0.10	C	-12.73	0.000
I3L	C	-1.80	0.38	C	-10.82	0.000
C4L	C+T	-2.41	0.38	C	-13.08	0.000
I4L	C+T	-4.85	0.00	C	-10.97	0.000

Medium- and long-term banking loans from Islamic Banking to manufacturing, main metal, textile and textile products and food, beverage and tobacco industries are stationary at the level. All other banking variables are stationary at the first difference.

The results of the causality analysis between the medium- and long-term loans of two banking types and export of industries are given in Table 6.

Table 6: The Results of Toda-Yamamoto Causality (Modified WALD) Tests for Medium- and Long-Term Banking Loans

Industry	Banking Type	Loans Cause Export			Export Cause Loans		
		Chi-sq	df	Prob.	Chi-sq	df	Prob.
Manufacturing Ind.	CB	4.71	2	0.10	6.25	2	0.044
	IB	9.56	2	0.01	0.37	2	0.832
Main Metal	CB	0.24	1	0.63	1.37	1	0.242
	IB	4.83	2	0.09	2.06	2	0.357
Textile and Clothing	CB	1.33	2	0.52	8.15	2	0.017
	IB	2.23	2	0.33	0.27	2	0.872
Transportation Vehicles	CB	0.35	2	0.84	3.98	2	0.137
	IB	6.25	2	0.04	0.31	2	0.855
Food, Beverage and Tobacco	CB	1.61	2	0.45	6.05	2	0.049
	IB	7.01	2	0.03	2.07	2	0.355

Figure 7 has been prepared for summarizing the statistically significant results given in Table 6.

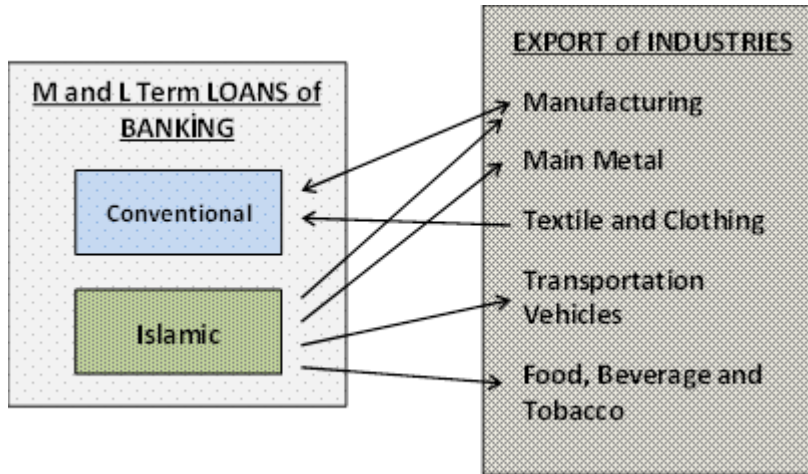


Figure 7: Causality Relationship between Medium- and Long-Term Loans and Exports of Industry

Between the medium and long-term loans to the manufacturing sub-industries and the exports of the manufacturing industry, the bidirectional causality relationship was found in conventional banking, whereas in Islamic banking, the one-way causality relationship from loans towards export was significant.

Although the four sub-industries were analyzed, the analysis result was statically significant only for the textile and clothing industry in conventional banking. The direction of causality in this sector is from export towards banking loans. Contrary to the total loans used by the industries, in Islamic banking, the causality relationship between medium and long-term funds and exports was not only significant for the textile and clothing sector, but also the other three sub-industries.

The direction of the statistically significant causality relationship between medium and long-term funds provided to the sectors and exports is from exports to bank funds in conventional banking, while in Islamic banking it is from bank to exports.

7. DISCUSSION

The use of imported inputs in capital-intensive and technology-intensive industries have increased over time in Turkey. This trend caused dependency of exports on imports and an increase in the current account deficit which in turn increases economic fragility in Turkey. In 2019, Turkey has \$31.2 billion foreign trade deficit and its share is 1% in the world exports which shows the need to improve exports.

The efficient functioning of the fund transfer process causes increases in investments and economic growth. The funds supplied by the banks to the real sector will be reflected in the exports of the firms due to their impact on production. Depending on their characteristics, the effect of supplied funds on firms' exports will be different from each other. Moreover, depending on the relative sizes of these firms compared to the size of the sector they are operating in, these effects will also be different for different sectors. Different than conventional banks, Islamic banks operate under additional Islamic constraints. Because of this reason, the effect of supplied funds on exports by Islamic banks can be different.

By supplying funds to many small and medium-sized enterprises that cannot receive sufficient financial support from the financial system, Islamic banks play an important role in the increase in production and employment. Moreover, by supplying funds to the foreign exchange earning service, Islamic banks also support the development of foreign trade.

In this study, the causality relationship between loans and exports of manufacturing industry and its eight sub-industries is analyzed by comparing Islamic and conventional banks. For the analysis, we use Toda-Yamamoto method and monthly data for the period 2006-2019.

Although many studies analyses the effects of Islamic and conventional banking on the real economy, the number of studies that show stronger effect for Islamic banking is quite limited. We think that relatively small share of Islamic banking in the banking system and the data constraints is the reason behind this situation. From this perspective, the results of this study are quite interesting. The number of statistically significant causality relationships between loans supplied by Islamic banks and exports is statistically more significant for medium- and long-term loans compared to conventional banks. Hence, despite its small share, Islamic banking has strong causal effects on Turkish exports.

The results of this study shows the importance of a developed Islamic banking sector in Turkey beause of its impact on increasing export and reducing foreign trade deficit. On the other hand, similar to other countries, PLS is not a common funding method of Islamic banks in Turkey. For a bigger impact of Islamic banks on exports and the economy, it is important to employ policies to promote PLS funding method.

Research and Publication Ethics Statement

This study has been prepared in accordance with the rules of scientific research and publication ethics.

Contribution Rates of Authors

The first author's 50%, the second author's 50%.

Conflicts of Interest

On behalf of all authors, the corresponding author states that there is no conflict of interest.

REFERENCE

- Abduh, M. & Chowdhury, N. T. (2012). Does Islamic banking matter for economic growth in Bangladesh. *Journal of Islamic Economics Banking and Finance*, 8(3), 104-113.
- Abidin, I. S. Z. & Haseeb M. (2018). Malaysia-GCC Bilateral trade, macroeconomic indicators and Islamic finance linkages: A Gravity model approach. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22, 1-7.
- Agosin, M. R., Alvarez, R., & Bravo-Ortega, C. (2012). Determinants of export diversification around the world: 1962–2000. *The World Economy*, 35(3), 295-315.
- Akgündüz, Y.E. and Fendoğlu, S. (July 2020). *Mikro veri ile ihracatta ithal girdi kullanımının tahmini* [Available online at: <https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/tr/main+menu/analizler/mikro+veri+ile+ihracatta+ithal+girdi+kullaniminin+tahmini>], (Retrieved on September 1, 2020)
- Anagaw, B. K., & Demissie, W. M. (2012). Determinants of export performance in Ethiopia: VAR model analysis. *Journal of Research in Commerce & Management*, 2(5), 94-109.
- Asutay, M. & Ergec, E. H. (2013). *Financial development and economic performance nexus in the case of Islamic and conventional banks in Turkey: An Empirical analysis*. 9th International Conference on Islamic Economics and Finance, Istanbul.
- Atici, G. (2018). Islamic (Participation) banking and economic growth: empirical focus on Turkey. *Asian Economic and Financial Review*, 8(11), 1354-1364.

Banking Regulation and Supervision of Agency (BRSA)

Beck, T. (2000). *Financial dependence and international trade*. The World Bank.

Beck, T., Levine, R. & Loayza, N. (2000). Finance and the sources of growth. *Journal of financial economics*, 58(1-2), 261-300.

Beck, T. (2002). Financial development and international trade: Is there a link? *Journal of International Economics*, 57(1), 107-131.

Becker, B., & Greenberg, D. (2003). The real effects of finance: evidence from exports. School of Business, University of Chicago.

Becker, B., Chen, J., & Greenberg, D. (2013). Financial development, fixed costs, and international trade. *The Review of Corporate Finance Studies*, 2(1), 1-28.

Choi, B. (2020). Financial development, endogenous dependence on external financing, and trade. *Economica*, 87(346), 530-587.

Du, J., & Girma, S. (2007). Finance and firm export in China. *Kyklos*, 60(1), 37-54.

Erduman, Y., Eren, O. & Gül, S. (2019) The Evolution of Import Content of Production and Exports in Turkey: 2002-2017, *TCMB Working Paper* No: 19/09

Ergeç, E.H., (2019). Geleceğin Türkiye’inde ekonomi. M.Taşdemir. (Ed.). *İyi ve adil finans: İslami finans modeli*, (77-100). İLKE Yayınları: 14, 81-86.

Fauceglia, D. (2015). Credit constraints, firm exports and financial development: Evidence from developing countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 55, 53-66.

Furqani, H. & Mulyany, R. (2009). Islamic Banking and economic growth: Empirical evidence from Malaysia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(2), 59-74.

Granger, C.W.J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.

Imam, P. & Kpodar, K. (2016) Islamic banking: Good for growth?, *Economic Modelling*, 59 (C), 387-401.

Jawad A. & Christian K., (2019). Islamic banking And economic growth: Applying the conventional hypothesis, *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 5(1), 1-26.

Jobarteh, M. & Ergec, E. H. (2017). Islamic finance development and economic growth: empirical evidence from Turkey. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 4(1), 31- 47.

Katılım Bankaları (2019) The Participation Banks Association of Turkey, [Available online at: <https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2019.pdf>], (Retrieved on September 1, 2020)

King, R. G. & Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *The quarterly journal of economics*, 108(3), 717-737.

Kletzer, K. & Bardhan, P. (1987). Credit markets and patterns of international trade. *Journal of Development Economics*, 27(1-2), 57-70.

Kumarasamy, D. & Singh, P. (2018). Access to finance, financial development and firm ability to export: experience from Asia-Pacific countries. *Asian Economic Journal*, 32(1), 15-38.

Levine, R., Loayza, N. & Beck, T. (2000). Financial intermediation and growth: Causality and causes. *Journal of monetary Economics*, 46(1), 31-77.

OECD Data, Import content of exports (<https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm#indicator-chartc>)

Rajan, R. & Zingales, L. (1998). Financial development and growth. *American Economic Review*, 88(3), 559-586.

Shahbaz, M. & Rahman, M. M. (2014). Exports, financial development and economic growth in Pakistan. *International Journal of Development Issues*, 23(2), 155-170.

Tabash, M.I. & Dhankar, R.S. (2014) Islamic banking and economic growth — A cointegration approach, *Romanian Economic Journal*, 17(53), 61-90.

The Banks 2019, The Banks Association of Turkey (2020). No:336, İstanbul

Tok, E.Ö.a& Sevinç O. (2019), Üretimin İthal Girdi Yoğunluğu: Girdi-Çıktı Analizi. *TCMB Ekonomi Notları*, 2019-06.

Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector auto regressions with possibly integrated process. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.

Turkish Banking Law No. 5411

Turkish Statistical Institute (TURKSTAT)

Tunay B. (2016). Causality relations between Islamic banking and economic growth. *Yonetim ve Ekonomi* 23(2), 485-502.



Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminde İşbirlikçi Paradigma

Göknur Arzu AKYÜZ *

ÖZ

İşbirliği kavramı, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi (TZY)'nde gün geçtikçe önem kazanan en kritik başarı unsurlarından biri haline gelmiştir. Bu çalışmada kapsamlı bir literatür taraması yapılarak, öncelikle işbirliğinin lojistik ve TZY'ndeki rolü ve önemi ele alınmıştır. Daha sonra işbirlikçi anlayışın teknolojik, organizasyonel ve yönetsel boyutlarla ilişkisi detaylı olarak tartışılmıştır. Teknolojik boyutta bilişim teknolojilerinde yaşanan yakın dönem değişimler ve bulut teknolojisi, blockchain gibi çeşitli teknolojiler, günümüz işbirlikçi anlayışını mümkün kılan en önemli unsur olarak irdelenmiştir. Ardından işbirlikçi yaklaşımın organizasyonel ve yönetsel boyuttaki etkileri ortaya konmuştur. İşbirlikçi anlayışın oluşmasında ve ileri seviyelere taşınmasında büyük önem taşıyan firmalar arasındaki güven unsuru kapsamlı olarak tartışılmıştır. Bu çalışma, partnerlerarası işbirliğinin zaman içerisinde gelişen ve teknolojik, organizasyonel ve yönetsel tüm unsurları ile birlikte yönetilmesini gerektiren en önemli TZY kavramlarından biri olduğunu ortaya koymuştur. Dolayısı ile taraflar arasında anlık bilgi paylaşımı, birbiri ile entegre ve eşzamanlı iş süreçleri ve birbirine güven unsuru ile bağlı dinamik organizasyonel yapılar günümüz Lojistik ve TZY'nde iş yapış biçimi haline gelmektedir.

Anahtar Kelimeler: İşbirliği, Lojistik, Tedarik Zinciri Yönetimi, Bilişim Teknolojileri, İşbirliğinde Güven

JEL Sınıflandırması: L14, L20, L00

Collaborative Paradigm in Logistics and Supply Chain Management

ABSTRACT

Collaboration is a concept becoming increasingly important in Logistics & Supply Chain Management (SCM) as a critical success factor. Based on a comprehensive literature review, study commences with examining of role and importance of collaboration in Logistics and SCM. Afterwards, relationship of the collaborative understanding with technological, organizational and managerial dimensions are discussed in detail. Recent developments in information technology (IT) and various technologies such as cloud technology and blockchain are analyzed as the most critical enabler of collaboration under technological dimension. Then effects of collaborative paradigm on organizational and managerial dimensions are revealed. Trust concept in a multi-partner context is highlighted in the collaborative paradigm. This study revealed that multi-partner collaboration is one of the most critical SCM concepts evolving in time, and requiring the management of technological, organizational and managerial aspects. Thus, real-time information sharing across partners, integrated synchronized business processes and dynamic organizational structures trusting and dependant on each other became the current paradigm for Logistics & SCM.

Keywords: Collaboration, Logistics, Supply Chain Management, Information Technology, Trust in Collaboration

JEL Classification: L14, L20, L00

*Geliş Tarihi / Received: 29.06.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 10.11.2020
Doi: 10.17541/optimum.759696*

* Doç. Dr., Türk Hava Kurumu Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Lojistik Yönetimi Bölümü, arzu.akyuz@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2024-5884.

1. GİRİŞ

Lojistik ve Tedarik zincirinin gelişimi değerlendirildiğinde, yakın dönemde işletme fonksiyonlarına ve lojistik hareketlerine odaklı ve entegre olmayan bir anlayıştan, gittikçe artan bir şekilde süreç odaklı, entegre, bilgi teknolojisi kullanan ve müşteri odaklı bir anlayışa doğru değişimin gerçekleştiği ve bu değişimin halen sürmekte olduğu görülmektedir (Akyuz ve Gursoy, 2013).

Günümüzde Tedarik Zinciri Yönetiminin damar sistemini oluşturan Lojistik sistemleri, küresel rekabetçi, ekonomik ve teknolojik koşulların sürekli değişimi doğrultusunda gittikçe teknoloji-yoğun ve işbirlikçi bir yaklaşım sergilemektedir (Chen ve Zang, 2011; Pateman, Cahoon ve Chen, 2016; Pomponi vd., 2013). Bilgi Teknolojileri alanındaki çarpıcı değişimler gerek malzeme, gerek bilgi, gerekse para hareketleri ile ilgili tüm veri, bilgi ve birikimin taraflar arasında anlık olarak paylaşımına imkân vermektedir. Bu da ilgili tüm taraflar arasında sadece operasyonel değil, taktik ve stratejik seviyelerde de işbirliğini olanaklı kılmaktadır.

Günümüz lojistik ve tedarik zinciri ilişkilerinde aralarında temel alıcı-satıcı ilişkisi olan, birbirine mesafeli (arms-length) ayrı firmalar anlayışı çok uzaklarda kalmıştır (Ayers, 2010). Gittikçe daha farklı ve artan sayıda süreçte işbirliği yapabilen ve birlikte daha uzun vadeli çalışabilen firma şebekeleri artık kabul gören anlayış olarak kaynaklarda yerini almıştır (Akyuz ve Gursoy, 2013; Li Gu ve Song, 2013).

Dolayısı ile günümüz anlayışında çok aktörlü, birbirine operasyonel, taktik ve stratejik seviyede bağımlı ve gittikçe karmaşıklaşan tedarik şebekelerinin küresel arenada işbirlikçi ve müşteri odaklı bir şekilde değer yaratarak rekabet edebilmesi söz konusudur (Akyuz 2012; Akyuz ve Gursoy, 2013; Li Gu ve Song, 2013). Bu bağlamda işbirliği kavramı, günümüz lojistik ve tedarik zinciri yönetimi anlayışının en önemli unsurlarından biri haline gelmiştir (Ramanathan ve Gunasekaran, 2014; Simchi-Levi ve Kaminsky, 2007).

Bu makalede aşağıdaki araştırma sorularına cevap aranmıştır:

- Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminde işbirliğinin rolü ve önemi nedir?
- İşbirlikçi yaklaşımda bilişim teknolojilerinin yeri nedir?
- İşbirlikçi anlayışın organizasyonel boyuttaki etkileri nelerdir?
- İşbirlikçi anlayışın yönetsel boyuttaki etkileri nelerdir?
- İşbirlikçi yaklaşımda güven unsurunun rolü ve önemi nedir?

Çalışmada yapılan kapsamlı literatür taramada “Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi”, “İşbirliği”, “Bilişim Teknolojileri” ve “Güven” anahtar kelimeleri kullanılmıştır. Kaynakçadaki referans seti 2001 yılı ve sonrasındaki kaynakları, ağırlıklı olarak da saygın dergileri, kitap ve kitap bölümlerini kapsamaktadır.

Çalışmanın bölüm yapısı araştırma sorularının doğrultusunda oluşturulmuştur. Bu çalışmada 2. Bölümde işbirliğinin lojistik ve tedarik zinciri yönetimindeki rolü ve önemi; 3. Bölümde işbirliğini imkânlı kılan en önemli faktör olarak bilişim teknolojileri; 4. Bölümde işbirlikçi anlayışın organizasyonel boyuttaki etkileri, 5. Bölümde yönetsel boyuttaki etkileri tartışılmıştır. 6. Bölümde güven unsurunun işbirliği için rolü ve önemi, 7. Bölümde ise sonuçlar sunulmuştur.

2. LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE İŞBİRLİĞİNİN ROLÜ VE ÖNEMİ

İşbirliği kavramı, literatürde koordinasyon ve entegrasyon kavramları ile iç içe geçmiş olarak ortaya çıkmaktadır. İşbirliği, koordinasyondan ve entegrasyondan daha üst seviyede bilgi paylaşımı, güven ve bağlılık gerektiren bir kavram olarak tanımlanır (Soosay ve Hyland, 2015). Koordinasyon tedarik zinciri entegrasyonunda kaçınılmaz bir adımdır. İşbirliği kavramı ise teknoloji paylaşımı ve sıkı sıkıya entegre edilmiş planlama ve kontrol sistemleri içermesi nedeniyle entegrasyon kavramının da ötesine geçer (Akyuz, 2012; Soosay ve Hyland, 2015). Dolayısı ile uzun vadeli ve güvene dayalı ilişkilerin en yüksek şekli olarak tanımlanabilir (Bhakoo ve Chan, 2011; Ha vd., 2011; Van Echtelt vd., 2008; Yazici, 2012; Duong ve Chon, 2020).

Partnerler (taraflar) arasındaki artan koordinasyon, entegrasyon ve işbirliği, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminde verimliliği ve performansı arttıran en temel unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır (Cao vd., 2010; Chopra ve Meindl, 2016; Li, Gu ve Song, 2013). Artan işbirliği, aşağıdaki en temel noktalarda iyileştirmeler sağlamaktadır:

- işlem maliyetlerini azaltmakta,
- kamçı etkisini azaltmakta,
- üretim, envanter, taşıma ve sevkiyat maliyetlerini azaltmakta,
- üretim ve teslimat sürelerini kısaltmakta,
- kaynaklara ulaşım ve etkin paylaşımı konusunda iyileştirmeler sağlamakta,
- taraflarda temel yetkinliklerin gelişmesini mümkün kılmakta,
- zincirin genel esnekliği ve değişen koşullara cevap verebilme yetisini arttırmakta,
- kalite iyileştirmeleri sağlamakta,
- risk ve ödüllerin paylaşımını sağlamakta,
- inovasyon yetkinliklerinin artması mümkün olmakta,
- rekabetçi avantajların elde edilmesi ve karlılığın artırılması mümkün olmaktadır.

Bu bağlamda işbirliğinin kaynaklar, yetkinlikler, süreçler ve rutin operasyonlar açısından tüm partnerlere yüksek performans ve kazan-kazan iyileştirmeler sağladığı genel kabul görmüştür (Cao vd, 2010; Chao ve Zhang, 2011; Soosay ve Hyland, 2015; Wu ve Chiu, 2018). Tedarik zinciri üzerindeki çeşitli risk unsurlarının işbirlikçi anlayışla çok daha iyi tanımlanıp yönetilebileceği ve tarafların proaktif davranışlar içinde olmasının sağlanabileceği de tedarik zinciri risk yönetimi literatüründe açıkça ortaya konmuştur (Chen, Sohal ve Prajogo, 2013; Fan ve Steveson, 2018; Grötsch, Bloom ve Schleper, 2013; Harland, Brenchley ve Walker, 2003; Lavasatre, Gunasekaran ve Spalanzani, 2012; Duong ve Chon, 2020). Teorik perspektifte bakıldığında, işbirliği ile gelen tüm bu avantajlar ağırlıklı olarak işlem maliyet ekonomisi, kaynak tabanlı bakış açısı, kaynak bağımlılığı ve ilişkiyel bakış açısı perspektifleri ile ilişkilendirilmektedir (Cao vd, 2010; Chao ve Zhang, 2011; Ramanathan ve Gunasekaran, 2014). Cao vd. (2010), işbirliği kavramı ile ilgili aşağıdaki temel boyutları tanımlamaktadır: a) bilgi paylaşımı; b) hedeflerde uyum; c) karar senkronizasyonu; d) teşviklerin uyumlandırılması, e) kaynak paylaşımı, f) işbirlikçi iletişim ve g) ortak bilgi yaratımı. İşbirliği kavramı geliştikçe iki ya da daha fazla firmanın arasında: a) çeşitli süreçlerde birlikte planlama, yürütme, kontrol ve karar alma mekanizmaları geliştirmesi; b) kaynak, süreç, ödül ve risklerin paylaşılması; c) karşılıklı anlayış ve güven tesis edilmesi; d) kritik bilgi paylaşımının sağlanması ve e) ortak hedeflerle uzun vadeli iş ortaklıklarının oluşması söz konusu olmaktadır (Soosay ve Hyland, 2015).

Bu konuda CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment- İşbirlikçi Planlama, Tahminleme ve Yenileme) modeli halen strateji ve planlama, talep ve kaynak yönetimi, yürütme ve analiz boyutlarında ilgili tüm partnerlerin işbirliğine dayalı en kapsamlı modellerdendir (VICS, 2002).

Görüldüğü üzere işbirliği kavramı sadece operasyonel seviyedeki faaliyetlerin ve temel malzeme yönetimi aktivitelerinin birlikte gerçekleştirilmesi ve koordinasyonundan çok daha geniş bir kavramdır. İşbirliğinde gerek operasyonel, gerek taktik, gerekse stratejik seviyede birlikte iş yapabilirlik, koordinasyon ve uyum gerekmektedir. Bu da partnerler arasında iletişim, veri paylaşımı, hedefler arası uyum, karar mekanizmalarında uyum, teşviklerin uyumlandırılması, kaynak paylaşımı, risk ve ödül paylaşımı ve ortak bilgi birikiminin oluşmasını gerektirir (Chao ve Zhang, 2011). Günümüzde işbirliği tedarik zinciri esnekliği yaratmak için en temel prensiplerden biri olarak görülmekte (Smith, Watson, Baker ve Pokorsky II (2007), ve tedarik zinciri sürdürülebilirliği açısından kritik bir rol oynamaktadır (Cloutier, Oktai ve Lehoux 2020). Bu noktada işbirliği kavramı, tedarik şebekesindeki tüm firmalar açısından gittikçe stratejik öneme sahip bir unsur olarak ortaya çıkmakta ve küresel rekabet açısından bir stratejik yönetim aracı haline gelmektedir (Akyuz, 2012).

Firmalar arasında gerçekleşen tüm süreçler için işbirliği kavramından bahsedilebilir (tüm lojistik, üretim ve envanter planlama süreçleri, tedarikçi yönetimi süreçleri, müşteri ilişkileri yönetimi süreçleri, kalite yönetimi süreçleri, insan kaynakları süreçleri, risk ve performans yönetimi, hatta uzun vadeli ortak finansal yönetim süreçleri gibi). İşbirliği kapsamında öncelikli olarak paylaşılması ve yönetilmesi gereken en temel bilgiler: satış tahmini, stok durumu, üretim planları, üretim durumu ve satın alma durumudur. Bu anlamda temel malzeme yönetimi aktivitelerinin birlikte, entegre ve senkronize bir biçimde yönetilmesi işbirlikçi anlayışın temelini oluşturmaktadır. Partnerlerin bu temel süreçler üzerinde anlık veri paylaşımı yapabilmeleri, birlikte plan geliştirebilmeleri ve ortak kontrol ve karar mekanizmaları oluşturabilmeleri işbirlikçi yaklaşımda esastır. Bu noktada temel taşıma, depolama, sevkiyat ve gümrük hareketlerinin tüm partnerler arasında anlık izlenebilirliği ve koordinasyonu, yani lojistik yönetimindeki işbirliği, diğer tüm tedarik zinciri yönetimi süreçlerindeki (kalite yönetimi, risk ve performans yönetimi, finans yönetimi gibi) işbirliğinin önkoşulunu oluşturmaktadır. En temel fonksiyonları işbirlikçi bir şekilde yönetemeyen bir yapının stratejik, uzun vadeli ve daha kritik seviyede veri paylaşımı gerektiren süreçlerde işbirliği yapması elbette beklenemez.

Bu anlayışta, Tedarik Zinciri yönetiminde işbirlikçi yaklaşımın zaman içinde belli bir olgunlaşma yaşayarak farklı olgunluk seviyelerinden geçtiği kaynaklarda sıkça yer bulmaktadır (Akyuz, Gursoy ve Celebi, 2014; CMMI, 2012; Dung, Arun ve Nirajan, 2016). Bu olgunlaşma sürecinde partnerlerin birlikte yönetebildiği süreçlerin sayısı ve kapsamı zamanla adım adım artmaktadır. Öncelikle lojistik süreçlerde işbirliği ve eş zamanlılık (synchronization) sağlandıktan sonra, daha uzun vadeli süreç, kaynak ve iş paylaşımları oluşmaktadır. Partnerler arasında temel yetkinlikler (core competency), roller ve iş paylaşımları gelişmekte ve uzun vadeli dış kaynak kullanım ortaklıkları (outsourcing) hayata geçirilmektedir. Böylece gittikçe daha stratejik seviyedeki süreçlerde işbirliği mümkün olmaktadır.

Bu olgunlaşma sürecinde taraflar gittikçe birbirine bağımlı, birlikte hareket edebilen, aralarında çıkar çatışması ve fırsatçı davranışların olmadığı yapılara dönüşmektedirler. Bu noktada işbirlikçi yapıların içinde yer alan firmaların tek bir firmanın çıkarına değil, tüm şebekenin uzun vadeli çıkarına uygun olarak stratejik kararları alabilmesi ve uygulamaya koyabilmesi en büyük yönetsel anlayış değişimi olarak ortaya çıkmaktadır.

Özetle, işbirlikçi tedarik zinciri anlayışında firmalar artık uzun vadeli ortak çıkarların ve bağımlılıkların söz konusu olduğu, ortak bir ekosistem içinde birlikte yaşamayı öğrenen organizmalar haline gelmektedir.

3. İŞBİRLİKÇİ YAKLAŞIMDA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ

Yukarıdaki temel özelliklere sahip olan işbirliği kavramını mümkün kılan en önemli faktörün BT olduğu literatürde çok sayıda çalışma ile ortaya konmuştur (Akyüz, 2012; Fawcett vd., 2011; Gunasekaran ve Ngai, 2004; Smith vd., 2007). Partnerler arasında anlık veri paylaşımını sağlayan web tabanlı entegre sistemler günümüzde her planlama seviyesinde (operasyonel, taktik ve stratejik seviyelerde) veri ve bilgi paylaşımının alt yapısını oluşturmaktadır.

Firma içinde sağlıklı yürüyen bir Kurumsal Kaynak Planlama (Enterprise Resources Planning-ERP) sistemi altyapısı, firmalardaki süreç entegrasyonunun temel olarak kabul edilmektedir (Adaileh ve Abu-alganam, 2010; Bendoly ve Jacobs, 2005; Tarn, Yen ve Beaumont, 2002). Bu sistemler işletmedeki satın alma, envanter yönetimi, satış, muhasebe, finans, kalite yönetimi gibi tüm süreçlerle ilgili gerek operasyonel, gerek taktik, gerek stratejik seviyedeki tüm veri ve bilgilerin tutarlı bir şekilde oluşturulmasına ve raporlanmasına olanak sağlamaktadır.

Bu tür yazılım paketleri yine aynı platform üzerinde her kademe yöneticiye anlık karar destek sunabilecek, akıllı raporların elde edilmesine ve verinin “iş zekâsı”na (business intelligence) dönüşmesine imkân verecek ilave modüllerle birlikte sunulmaktadır. Veri madenciliği (Data Mining) araçları bu tür ilave modüllerin en önemlileri haline gelmiştir. OLAP (On-line Analytical Processing) kübü mantığı ile çok farklı kırılımlarda ve çok boyutlu özet yönetici raporları almak mümkündür (Brogden vd., 2017; Laudon ve Laudon, 2016). Dolayısı ile gerek lojistik, gerekse finansal süreçlerin entegrasyonunda ERP sistemleri en önemli unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Firma içi entegrasyonun sağlanmasından sonra, işbirliğinin firmalar arası seviyeye çıkarılması için partner firmaların kullanmakta olduğu farklı süreç ve alt yapıların birbiri ile iletişim halinde olmaları gerekmektedir. Dolayısı ile farklı kurumsal kaynak planlama (ERP) sistemlerinin birbiri ile konuşabilmesi ve entegrasyonu, ortak iş süreçlerinin oluşturulması ve bu süreçlerin işbirlikçi olarak planlanması, gerçekleştirilmesi ve kontrolü konusunda en önemli ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır.

Günümüzde web servisler ve servis tabanlı mimari (SOA-Service Oriented Architecture) teknolojileri ile tamamen farklı lokasyonlarda ve farklı teknolojik altyapıdaki platformların birbiri ile konuşmaları artık mümkündür (Laudon and Laudon, 2016). Gerek teknik alt yapı gerek boyut gerekse lokasyon açısından tamamen farklı kurumsal sistemlerin birbiri ile anlık iletişimi mümkün hale gelmiştir. Bu da farklı ERP sistemleri arasında veri, bilgi ve raporların paylaşımına ve ortak işbirlikçi süreçlerin kurulmasına imkân sağlamaktadır. Dolayısı ile günümüz kurumsal sistemleri artık şirket içerisinde geliştirilmiş izole yazılım parçacıkları olmaktan çıkarak işletmenin tüm fonksiyonlarını web tabanlı olarak yönetebilen ve farklı firma sistemleri ile konuşabilen “Kurumsal Entegrasyon Platformları-Enterprise Application Integration Platforms” haline dönüşmüştür. Bu tür yazılım paketleri günümüzde süreç yapılandırma, raporlama, uyarı, yönetici paneli ve iş zekâsı gibi çok kapsamlı bütünleşik fonksiyonlara ve yeteneklere sahiptir (Laudon and Laudon, 2016).

Bulut teknolojisi ile birlikte, firmalar tüm bu platformların en yüksek sürümlerine, fonksiyonlarına ve ilgili tüm BT hizmetlerine: a) yüksek ilk yatırım maliyetlerine gerek kalmadan, b) servis sağlayıcı firma aracılığıyla ve c) kullanımla orantılı ödeme mantığıyla kolayca ulaşabilir hale gelmiştir (Akyuz ve Rehan, 2015; Buyya, Broberg ve Goscinski, 2011; Shacklett, 2012). BT de dış kaynak kullanımını temsil eden bu yapı artık bütün kurumsal entegrasyon platformlarının kullandığı bir teknoloji haline gelmiştir. Böylelikle, hâlihazırda farklı seviyede ve çeşitlilikteki BT altyapısı ve araçlarına sahip ve farklı boyuttaki firmalar, tedarik zinciri işbirliği için gerekli olan iletişim altyapısına ve araçlarına ulaşabilir ve birbiri ile

konuşabilir hale gelmektedir. Bu durum, özellikle KOBİ ler için çok önemli fırsatlar sunmaktadır. Bulut teknolojisi ile KOBİ ler ilk yatırım kısıtından dolayı ulaşamayacakları ve büyük şirketlerin kullandığı teknolojik alt yapılara ulaşabilme imkânını bulmaktadır. Dolayısı ile alt yapıları farklı olsa da KOBİ'ler büyük firmalarla konuşabilir, bilgi paylaşabilir ve işbirliği yapabilir hale gelmektedir. Bu durum da farklı boyutlarda firmalar arasında işbirlikçi bir ekosistem kurma konusunda en büyük yardımcı olarak ortaya çıkmaktadır.

Bar kod, RF/ID, GIS (Geographical Information Systems), POS (Point of Sales Systems), mobil teknoloji gibi farklı teknolojilerle ERP sistemlerine anlık veri sağlamak artık günümüz tedarik zinciri yönetiminin her noktasında iş yapış biçiminin bir parçası olmuştur. Envanter, satış, satın alma ve gümrük süreçleri ile ilgili durum bilgileri firmalar arasında anlık ve şeffaf olarak paylaşılabilir. Böylelikle bu teknolojiler lojistik yönetimindeki “izlenebilirlik” kavramının olmazsa olmazları haline gelmiştir. Örneğin günümüzdeki araç takip sistemlerinde bu tür teknolojilerin birlikte kullanımı ile sahadaki tüm dağıtım araç filosunun anlık takibi mümkün olmaktadır. Yine sahadaki tüm satış ekibinden ERP sistemine anlık veri girişi artık işin doğası haline gelmiştir.

Blockchain teknolojisi anlık işlem güvenliği, veri paylaşımı ve izlenebilirlik konusunda lojistik ve tedarik zincirinde gelecek vadeden en önemli teknolojilerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (DHL, 2018; Heütgel ve Kückelhaus, 2018). Bu teknolojinin en temel özelliği, değiştirilemez ve şeffaf olarak tüm firmaların ulaşabildiği bir işlem kaydı altyapısı sağlamak ve böylece tüm firmaların simetrik ve güvenilir bilgiye ulaşmasına imkân vermektir (Akyuz ve Gursoy, 2018; Kamble, Gunasekaran ve Arha, 2019). Herhangi bir işlem veya bilginin üzerinde oynanmadığı garanti edilmekte ve kaynağının kesin olarak doğrulanması ile firmalar arasında şeffaflık ve güvenilirliğin sağlanması söz konusu olmaktadır. Bu nedenle teknolojinin lojistikte özellikle ürünün kaynağının takibi, ürün orijinalliğinin doğrulanması, sahte ürün takibi (özellikle gıda ve ilaç üretimi sektörlerinde), değerli ürün takibi (mücevher, pahalı moda ürünleri gibi), uçtan uca seri numarası takibi gibi konularda çok önemli iyileştirmeler sağlayacağı beklenmektedir (DHL 2018). Blockchain uygulamalarının uluslararası ticaretle ilgili tüm dökümantasyonun ve idari süreçlerin sadeleştirilip hızlandırılmasında ve her türlü gümrük işleminin hızlanıp şeffaflaşmasında çok büyük potansiyel taşıdığı değerlendirilmektedir. Dijital dokümanların ve gerçek zamanlı sevkiyat verisinin blockchain üzerinde tutularak akıllı kontratlarla birlikte kullanımı, tüm lojistik hareketlerindeki verimliliğin ve izlenebilirliğin artırılması için önemli bir potansiyel taşımaktadır. Süreç boyunca kullanılan dokümanlar arasındaki uyumsuzlukların giderilmesi ve belli koşulların sağlanıp sağlanmadığının işlem anında otomatik kontrolü, blockchain in getireceği verimlilik unsurlarının başında sayılabilir.

Endüstri 4.0 felsefesi, IoT (Nesnelerin İnterneti) paradigması ve akıllı sistem teknolojileri ile zincirin her noktasındaki farklı nesnelerin birbirleri ile konuşabilmeleri sağlanmaktadır (Bonavolonta, 2017; Hofmann ve Rüş, 2017). Bu anlayışta akıllı depo sistemleri, robot kollar, CNC tezgâhlar, kamyonlar, drone'lar, vinçler gibi üretim ve lojistik hareketlerinin parçası olan tüm nesnelere sensörler aracılığı ile birbiriyle konuşabilir hale gelmiştir. Böylelikle gerçek zamanlı izlenebilirlik ve kurumsal sistemlere anlık veri akışı olanaklı hale gelmiştir. Bu nesnelere alınan veriler yöneticilere yönelik anlık raporlamalara hızla dönüştürülebilmekte ve bu tür raporlamalarda gittikçe daha akıllı hale gelen algoritmalar ve yapay zekâ uygulamaları kullanılmaktadır. Dolayısı ile firmalar arasında sadece operasyonel seviyede değil, daha üst düzey raporlamalarda anlık izlenebilir ve paylaşılabilirlik sağlanmaktadır. Akıllı depo sistemleri, akıllı yükleme uygulamaları, sürücüsüz taşıma imkânları, otonom araçlar, akıllı rotalama algoritmaları günümüz lojistik ve tedarik zincirini yönetiminin parçası haline gelmekte ve lojistik sistemleri gün geçtikçe gittikçe daha akıllı sistemlere dönüşmektedir. Bu anlamda lojistik yönetimi, Endüstri 4.0 uygulamalarına çok uygun olan alanlardan biri olarak ortaya çıkmaktadır (Hofmann ve Rüş, 2017).

Bu kısımda bahsi geçen tüm bu teknolojilerle, artık farklı firmalardaki işlem verileri, veri tabanları, raporlar ve yönetici panelleri istenildiği anda ve anlık olarak paylaşılabilir hale gelmiştir. Bu da tedarik zinciri işbirliği kavramının teknolojik altyapısını oluşturmaktadır.

4. İŞBİRLİKÇİ YAKLAŞIMIN ORGANİZASYONEL BOYUTTAKİ ETKİLERİ

Yukarıda bahsi geçen teknolojik değişimlerle birlikte, gittikçe daha etkin bir şekilde veri paylaşabilen, birbirine daha bağımlı ve daha esnek organizasyon yapıları söz konusu olmaya başlamıştır. Firmalar arasında artan anlık veri paylaşımı ve iletişim, hiyerarşik ve bürokratik bir organizasyonel yapılanmadan hızlı hareket edebilen, anlık kararlar alabilen esnek organizasyon yapılarına doğru bir değişime neden olmaktadır (Akyuz ve Gursoy, 2015; Camarinha-Matos ve Afsarmanesh, 2008). Hiyerarşik ve çok katmanlı yapılar artık sağlıklı veri iletişimine, verimliliğe ve rekabetçi avantaja katkı sağlayamamaktadırlar. Dolayısı ile organizasyon yapıları gittikçe sadeleşip esnekleşmeye ve dinamikleşmeye doğru gitmektedir. “Yalınlık” ve “çeviklik” kavramları şirketlerin rekabetçi avantajı için en temel özellikler olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu felsefede şirketler arası dinamik, yetkilendirilmiş ve gerekli “yönetici karar desteği” imkanları ile donatılmış ekiplerin koordinasyonu ve işbirliği, başarının anahtarı ve yeni iş yapış biçimi haline gelmektedir.

Organizasyonun sınırları dışına taşan “birlikte iş yapabilirlik”, açık iletişim ve entegrasyonu anlatmak üzere, “organizasyonel sınırların bulanıklaşması (blurred organizational boundaries) ifadesi literatürde sıklıkla yer bulmaktadır (Baraldi vd., 2014; Jones, 2013). Firma içinde bölümler arasındaki fonksiyonel duvarların ortadan kalkmasına benzer bir şekilde, firmalar arasındaki coğrafi, idari ve teknolojik keskin sınırlar da gittikçe bulanıklaşmaktadır. Dolayısı ile günümüzde firmalar için “açık bir ekosistem” içinde iyi takım oyuncusu olmak söz konusudur.

Bütün bu organizasyonel değişimlerle birlikte, yeni anlayıştaki firmaların temel özellikleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir: süreç odaklı, dinamik adaptasyon yeteneğine sahip, yalın ve çevik, ortak hedeflere kilitlenmiş, karşılıklı bağımlı ve düz/yatay hiyerarşiye sahip.

Organizasyon yapıları ile ilgili olarak yaşanan bu değişimlerle birlikte, çok sayıda yeni terminoloji de literatürde yerini almaya başlamıştır. Genişletilmiş kurumlar, sanal organizasyonlar ve sanal şebekeler bu yeni terim ve kavramların başında gelmektedir.

Özetle, günümüz rekabetçi ortamında organizasyonlar birbirine gittikçe daha fazla entegre, daha az hiyerarşik, daha yalın ve çevik yapılara dönüşmektedirler.

5. İŞBİRLİKÇİ YAKLAŞIMIN YÖNETSEL BOYUTTAKİ ETKİLERİ

Yukarıda bahsi geçen teknolojik ve organizasyonel değişimler, yönetsel anlayışta da önemli değişimlere sebep olmaktadır. Yönetsel anlamda sadece tek bir firmanın değil, birden fazla firmanın ortak stratejik hedefler ve çıkarlar doğrultusunda yönetilmesi gerekmektedir. Dolayısı ile firma seviyesindeki yönetim kontrol anlayışından şebeke seviyesinde yönetim kontrol anlayışına doğru bir değişim gerçekleşmektedir (Akyuz, 2012). Bu anlayışta öne çıkan en önemli unsurlar şunlardır:

- partnerler arası stratejik hedef ve amaçların tutarlılığının sağlanması,
- ortak yönetilen süreçler ve işbirlikçi karar verme mekanizmalarının geliştirilmesi,
- firmalar arası proaktif, çok-kademeli yönetsel raporlama ve erken uyarı sistemleri geliştirilmesi.

İşbirlikçi anlayışta, tek bir firmanın performansının maksimize edilmesi veya riskinin minimize edilmesi uzun vadeli işbirliği açısından tüm şebekenin iyiliği anlamına gelmemektedir. Yine bazı performans ve risk kriterlerinin en iyilenmesi farklı birtakım diğer kriterlerde kötüleşmeye sebep olabilmektedir. Bu nedenle tüm performans ve risk unsurlarının bütünsel, sistemik bir anlayışla ve firma bazında değil tüm şebeke bazında yönetilmesi temel yaklaşımdır (Akyuz, 2012). Bütün iş süreçleri için ve her yönetsel seviyede (operasyonel, taktik ve stratejik), çok kültürlü bir ortamda ve şebeke seviyesinde izlenebilirlik ve hesap verilebilirlik söz konusudur. Bu noktada özellikle temel lojistik süreçlerdeki performans iyileştirmeleri ve risklerin minimize edilmesi, tedarik zincirinde kan dolaşımının sürekliliği anlamına gelmekte ve hayati önem taşımaktadır. Bu süreçlerde elde edilecek iyileştirmeler ve kurulacak proaktif firmalar arası mekanizmalar, zincirdeki faaliyetlerin kesintiye uğramaması, sürdürülebilirliği ve uzun vadede rekabetçiliği açısından büyük önem taşımaktadır.

Dolayısı ile artık klasik firma odaklı verimlilik, performans ve risk değerlendirme sistemleri yerine tüm şebekenin nabzını tutabilecek sistem ve ölçümlere ihtiyaç vardır. Şebeke seviyesinde ölçme ve kontrol sistemleri, ortak metrik ve takip mekanizmalarının geliştirilmesi gerekmektedir (Akyuz, 2012; Akyuz ve Gursoy, 2013). Bu bağlamda şebeke seviyesinde işbirlikçi performans ve risk yönetim sistemlerinin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi söz konudur. Literatürde de “kurumsal performans yönetimi” ve “kurumsal risk yönetimi” alanlarının giderek “tedarik zinciri performans yönetimi” ve “tedarik zinciri risk yönetimi”ne evrilmekte olduğu açıkça görülmektedir (Arena, Arnaboldi ve Azzone, 2010; Ghadge, Dani ve Kalawsky, 2013). Görüldüğü üzere bu tür sistemlerin hayata geçirilmesi ancak uzlaşmacı ve uzun vadeli bakış açısına sahip bir üst yönetim anlayışı ile mümkün olabilir.

Bu anlayışta başarılı bir liderden beklentiler ve ideal lider özellikleri de elbette değiştirmektedir. Çatışma yönetimi ve şirketler arası müzakere yetenekleri olan, uzlaşma kültürüne ve açık iletişime inanan, koçluk/rehberlik tarzı yönetim anlayışını benimseyebilecek liderlerin varlığı işbirlikçi bir kültürün yeşermesine imkân verecektir.

6. İŞBİRLİKÇİ YAKLAŞIMDA GÜVEN UNSURU

Yukarıdaki bölümlerde açıkça ortaya konduğu üzere, “Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi işbirliği” kavramı sadece teknolojik boyutun değil, organizasyonel ve yönetsel boyutların da yönetilmesini gerektirmektedir. Üçüncü bölümde tartışıldığı üzere, işbirliği amaçlı kullanılacak teknolojik imkânlar üst düzey seviyelere ulaşmış durumdadır ve birçok araç ve teknoloji bir arada kullanılabilir. Dolayısı ile partnerler arası işbirliğinin hayata geçirilmesinin önündeki en temel engel artık teknolojik unsur değildir. Tam tersine, organizasyonel ve yönetsel boyuttaki engeller işbirliği konusunda aşılması en zor olan unsurlar olarak görülmektedir.

Bu noktada firmalar arasındaki güven kavramı işbirliği kapsamını belirleyen en temel unsur ve uzun vadeli stratejik ilişkilerin ön koşulu olarak görülmektedir (Başkol, 2014; Skandrani, Triki ve Baratli, 2011).

Firmalar arasında yüksek oranda bağımsız/ bireysel davranma eğilimi söz konusudur (Başkol, 2014). Tıpkı insan ilişkilerinde olduğu gibi, kendi şirket çıkarını diğer firmanın çıkarından önde tutma, ortaya çıkan çeşitli durumlarda fırsatçılık yapma ve diğer firmanın iyi niyetini ve verilerini kötüye kullanma sıklıkla görülür. Bu noktada gelişen güven kavramı partnerler arasındaki fırsatçı davranışı minimuma indirir, bilgi asimetrisini azaltır ve güçlü firmanın nispeten dezavantajlı firmayı paydaş olarak görmesini sağlar.

Literatüre bakıldığında, tedarik zinciri yönetiminde “firmalar arasındaki güven” kavramı ile “işbirliği” kavramı arasında pozitif bir ilişki olduğu kabul görmektedir (Başkol, 2014; Das ve Teng, 2001; Dirks ve Ferrin, 2001; Sundaramurthy ve Lewis, 2003). Konunun tedarik zinciri performansına direk olumlu etkileri olan en önemli unsurlarından biri olduğu (Başkol, 2014; Robson, Katsiekas ve Bello, 2008;), risk yönetimi ile yakın ilişki halinde olduğu (Harlan vd., 2003) ve artan güvenin tedarik zinciri yönetimindeki çeşitli risk unsurlarının azaltılmasında önemli rol oynadığı (Das ve Teng, 2001) literatürde sıkça bahsedilmektedir. Dolayısı ile firmalar arasındaki güven unsuru performans ve risk yönetimini direk etkileyen en önemli faktörlerden biri olarak ortaya çıkmaktadır.

Birinci bölümde detaylı olarak ortaya konduğu üzere günümüz işbirliği kapsamı operasyonel seviye işbirliğinden (anlık envanter verisi ve işlem verileri paylaşımı gibi) ibaret değildir. Partnerler gittikçe artan bir şekilde çok daha stratejik konular üzerinde (ortak performans ve risk yönetimi, stratejik pazar ve yeni ürün geliştirme kararları gibi) işbirliği yapmaya başlamaktadırlar. Bu noktada firmalar arasında hassas birtakım veri ve bilgilerin (maliyet bilgileri, yeni tasarım bilgileri, finansal veriler gibi) paylaşımında doğal olarak çeşitli çekinceler oluşmaktadır. Bu tür bir paylaşım ancak karşılıklı güvene dayalı bir ortamda söz konusu olabilir. Diğer firmanın paylaşılacak bilgiyi kötüye ya da sadece kendi çıkarına kullanmayacağını bilmek ve uzun vadede gerçekten tüm partnerlerin çıkarına kararlar almak için kullanacağından emin olmak, yani karşılıklı güvenin tesis edilmesi gerekir.

Bu bağlamda güven unsuru literatürde karşılıklı uzun vadeli ilişkileri destekleyen, çok boyutlu, karmaşık ve modellenmesi zor bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır (Bunduchy, 2008; Smith ve Smith, 2003). Güven simetrik veya geçişli değildir. Yani, A partnerinin B ye güvenmesi, B'nin A'ya güvenmesi anlamına gelmez. Yine A'nın B'ye, B'nin de C'ye güvenmesi, A'nın C'ye güvenmesi gerektiği anlamına da gelmez. Dolayısı ile tedarik zinciri kapsamında çoklu ilişkilerdeki güven unsuru değerlendirilirken tüm asimetrik durumların göz önüne alınması gerekir.

Güven unsurunu etkileyen çeşitli faktörlere bakıldığında, kaynaklarda çok farklı sınıflamaların yanında birbiri ile örtüşen kavramlar ve farklı kavramların birbiri yerine kullanımı sıklıkla görülmektedir (Akyuz ve Gursoy, 2014). Karşı firmanın uzmanlığı, tutarlılığı, geçmiş işlemlerdeki deneyimi, iyi niyeti, açıklığı, ilişkiye olan sadakati, dürüstlüğü, ilişkinin süresi gibi pek çok unsurun karşılıklı güveni etkilediği ortaya konmuştur (Akyuz ve Gursoy, 2014; Başkol, 2014; Cengiz ve Aksoy, 2007).

Dolayısı ile firmalar arasında güvenin oluşması için ortak amaç ve hedef birliği, ortak çıkar, kısa vadeden ziyade uzun vadeli ilişkilere önem verilmesi ve bireysel çıkarlar yerine tedarik zinciri seviyesindeki performansın maksimizasyonu gerekmektedir. Bu da doğal olarak açıklık ve iyi niyete dayalıdır. Firmaların zaman içinde gelişen karşılıklı güvenle birlikte “ben” değil “biz” demeyi öğrenmesi ve kendi bireysel çıkarları yerine tüm tedarik zincirinin çıkarı doğrultusunda hareket etmeyi benimseyebilmesi söz konusudur. Ancak bu durumda stratejik planların, riskleri ve ödülleri paylaşabilmesi ve uzun vadeli ve stratejik kapsamlı işbirlikleri sağlanabilecektir.

Anlaşılacağı üzere bu tür bir güven seviyesinin tesis edilebilmesi, sadece operasyonel ve taktik seviyedeki kişilerin ve ekiplerin iyi iletişimi ve güveni ile sağlanamaz. En üst seviyedeki yöneticilerin iyi niyet beyanı, ortak hedeflerde uzlaşması ve açıklığına ihtiyaç vardır. Bu durum üst düzey ekiplerde önemli anlayış ve yaklaşım değişiklikleri gerektirmektedir. Karşı firmanın öncelik ve çıkarlarına değer verme, firmaların tedarik zinciri yapısı içerisinde birbirlerine bağımlı ve muhtaç olduğunun farkındalığı, her türlü fırsatçı davranışın bir kenara konulup uzun vadeli çıkarların öne alınması ve uzlaşmacı yönetim anlayışının benimsenmesi gerekmektedir. Bu anlayış değişimi benimsenmediği takdirde işbirliği kapsamının operasyonel seviyenin üzerine çıkması beklenemeyecektir.

7. SONUÇ

Bu çalışmada öncelikle lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde işbirlikçi yaklaşımın rolü ve önemi tartışılmıştır. İşbirliği kavramının günümüz küresel rekabet koşullarında başarıyı yakalamak için lojistik ve tedarik zinciri yönetiminin olmazsa olmazı haline geldiği açıkça ortaya konmuştur.

Bilişim teknolojileri, sunduğu sınırsız imkânlarla işbirliğini mümkün kılan en kritik unsur olarak ortaya çıkmıştır. Kurumsal kaynak planlama sistemlerini merkez alan ve bu sistemlerle entegre olarak çalışan farklı teknolojiler günümüz işbirliği altyapısını oluşturmaktadır. Bulut teknolojisi, IoT, akıllı sistemler, blockchain gibi birçok yakın dönem teknoloji işbirlikçi ekosistemlerin parçası haline gelmeye başlamıştır. Bu teknolojilerle gerek tedarikçi, gerek üretim, gerekse satış dağıtım kanallarından gerçek zamanlı veri, bilgi ve birikim paylaşımı artık tamamen farklı boyutlara ulaşmıştır. Partnerler arasında gerek malzeme, gerek bilgi, gerekse para akışının izlenebilirliği ve şeffaflığı artık gerçek zamanlı olarak sağlanabilmekte, her türlü işlem ve raporlama açısından taraflar arasında hesap verilebilirlik mümkün olmaktadır. Web tabanlı teknolojik altyapı sayesinde coğrafi lokasyonları, mevcut teknik alt yapıları ve büyüklükleri ne olursa olsun firmalar ekosisteme dinamik olarak dâhil olabilmekte, yani lojistik ve tedarik zinciri şebekeleri dinamik olarak yapılandırılabilen ve ölçeklendirilebilmektedir. Bu durum, esnek organizasyonel yapılara ve dinamik işbirliklerine yol açmaktadır. Temel yetkinliklerin tedarik zincirinde dinamik olarak kullanımı, yeni işbirlikleri ve yeni yetkinliklerin kazanılması mümkün olmaktadır. Farklı süreçlerden sorumlu dış kaynak sağlayıcıları (örneğin lojistik hizmet sağlayıcıları, BT hizmet sağlayıcıları) ile işbirlikleri ve birlikte yürütülen izlenebilir iş süreçleri tedarik zinciri başarısının en önemli unsurlarından biri haline gelmiştir. Bu noktada bulut teknolojisinin yaygın kullanımı ile birlikte, bilişim teknolojilerinde uzmanlaşmış firmalar BT hizmet sağlayıcı olarak tedarik zincirinin kritik oyuncularına haline gelmektedir.

Teknolojik tarafta oluşan yıkıcı değişimler açıkça tedarik zinciri işbirliğini mümkün kılan en önemli unsur olarak ortaya çıkmıştır. Ancak tüm bu teknolojik değişimin yönetilmesi işbirliği için yeterli olmamaktadır. Konunun sadece teknolojik boyutunun olmadığı, ilgili tüm teknolojik unsurların etkin bir şekilde yönetilmesinin yanında organizasyonel ve yönetsel boyutta anlayış değişiminin yaşanması ve firmalar arasında güven tesis edilmesi gerektiği çalışmada detaylı olarak tartışılmıştır. Dolayısı ile işbirlikçi yaklaşımla birlikte teknolojik tarafta bir paradigma değişimi yaşanırken, organizasyonel ve yönetsel değişimler de söz konusudur. Bu noktada yeni paradigma açıklık ve uzlaşmaya dayalı, değişime açık ve karşılıklı güvenin olduğu bir firma kültürü, iş yapış biçimi ve liderlik anlayışına ihtiyaç duymaktadır.

Bundan sonraki araştırmalarda, bahsi geçen bilişim teknolojilerindeki çeşitli gelişmelerin tedarik zinciri işbirliği konusunda farklı sektörlerdeki uygulamaları, bu sektörlere getirdiği veya getirebileceği potansiyel verimlilikleri inceleyen, özellikle vaka bazlı, sektör bazlı ve sektörler arası karşılaştırmalı çalışmaların literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Yine bu teknolojilerin organizasyonel ve yönetsel boyutta yarattığı değişimler ve organizasyon teorisi ile ilişkilerinin vaka bazlı çalışmalarla ortaya konması katkı sağlayan çalışmalar olacaktır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Yazarın makaleye katkısı %100'dür.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Adaileh, M.J., & Abu-alganam, K.M. (2010). The Role of ERP in Supply Chain Integration. *International Journal of Computer Science and Network Security*, 10 (5), 274-279.
- Akyuz, G.A. (2012). *E-Collaboration based Management Control Model for Supply Chains*. PhD Thesis, Atılım University.
- Akyuz, G.A., & Gursoy, G. (2013). Paradigm Shift in Supply Chain Management. Invited Speech and published article, for ASEM, American Society for Engineering Management 2013, International Annual Conference, 2-5 Oct. 2013, Minneapolis-Minnesota.
- Akyuz, G.A., & Gursoy, G. (2014). Role of Management Control and Trust formation in Supply Network Collaboration. *International Journal of Collaborative Enterprise*, 4(3), 137-159.
- Akyuz, G.A., Gursoy, G., & Celebi, N. (2014). Supply Chain Collaboration Maturity: A Conceptual Model. IGI Group, *Encyclopedia of Business Analytics and Optimization* (Ed. by John Wang), 5, 2333-2349, IGI Group.
- Akyuz, G.A., & Gursoy, G. (2015). Change in organizational paradigms in complex supply Networks. ICOVACS 2015, International Congress on Value Chain Sustainability, 248-254. 12-13 March, 2015, Marmara University, Istanbul-Turkey.
- Akyuz, G.A., & Rehan, M. (2015). Supply Chain in the Cloud: Opportunities, Barriers and a Generic Treatment. *Advanced Research on Cloud Computing Design and Applications*, (Ed. By Shadi Aljawarneh), IGI Group, 24-36.
- Akyuz, G.A., & Gursoy, G. (2018). Opportunities and challenges in Supply Chain Collaboration with Blockchain. IRDITECH 2018 Uluslararası AR&GE, İnovasyon ve Teknoloji Yönetimi Kongresi Bildiriler Kitabı, 121-128. İstanbul, Okan Üniversitesi. 18 Mayıs 2018.
- Arena, M., Arnaboldi, M., & Azzone, G. (2010). The organisational dynamics of Enterprise Risk Management. *Accounting, Organisations and Society*, 35 (7), 659-675.
- Ayers, J.B., (2010). *Supply Chain Project Management: A Structured, Collaborative and Measurable Approach*. FL: CRC Press, Taylor&Francis Group.
- Baraldi, E.; Proença, J.F.; Proença, T. & Castro, L.M. (2014). The supplier's side of outsourcing: Taking over activities and blurring organizational boundaries. *Industrial Marketing Management*, 43 (4), 553–563.
- Başkol, M. (2014). Tedarik Zinciri İlişkilerinde Başarı Faktörü Olarak Güven Unsuru: Kavramsal Bir Çalışma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10 (21), 129-146.
- Bendoly, E., & Jacobs, F.R. (2005). *Strategic ERP extensions and use*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Bhakoo, V., & Chan, C. (2011). Collaborative implementation of e-business processes within the health-care supply chain: the monash pharmacy project. *Supply Chain Management: An International Journal*, 6 (3), 184-193.
- Brogden, J. et al. (2017). *SAP BusinessObjects Web Intelligence (WebI) 4.2: The Comprehensive Guide*. Boston: SAP PRESS.
- Buyya, R., Broberg, J., & Goscinski, A. (2011). *Cloud computing: Principles and paradigms*. New Jersey, USA: John Wiley & Sons.
- Camarinha-Matos, L.M., & Afsarmanesh, H. (2008). Classes of Collaborative Networks. *Encyclopedia of Networked and Virtual Organizations*. (Eds: Putnik, G.D., Cunha, M.M.), 193-198. PA: IGI Global.
- Cao, M., & Zhang, Q. (2011). Supply Chain Collaboration: Impact on Collaborative Advantage and Firm Performance. *Journal of Operation Management*, 29 (3), 163-180.
- Cao, M., Vonderembse, M.A., Zhang, Q., & Ragu-Nathan, T.S. (2010). Supply chain collaboration: conceptualization and instrument development. *International Journal of Production Research*, 48 (22), 6613-6635.
- Cengiz, E., ve Aksoy, H. (2017). Tedarik zinciri elemanlari arasinda güven ilişkisi, etik kurallar ve bilgi paylaşiminin tedarik zinciri performansi üzerine etkisi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18 (2), 1-22.
- Chan, Felix T.S. & Zhang, T. (2011). The impact of Collaborative Transportation Management on supply chain performance: A simulation approach. *Expert Systems with Applications*, 38 (3), 2319-2329.
- Chen, Jie; Sohal, Amrik S.; & Prajogo, Daniel I. (2013). Supply chain operational risk mitigation: a collaborative approach. *International Journal of Production Research*, 51 (7), 2186-2199.

- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operations*. Edinburgh: Pearson.
- Cloutier, C, Oktaei, P. & Lehoux, N. (2020). Collaborative mechanisms for sustainability-oriented supply chain initiatives: state of the art, role assessment and research opportunities. *International Journal of Production Research*, 58 (19), 5836-5850.
- CMMI (2012). Capability Maturity Model Integration. Software Engineering Institute, Carnegie Mellon. www.sei.cmu.edu/cmmi, Erişim Tarihi 10 Haziran 2012.
- Das, T.K., & Teng, B., (2001). Trust, Control and Risk in Strategic Alliances: An integrated framework. *Organisation Studies*, 22 (2), 251-283.
- DHL (2018). Blockchain in Logistics. Perspectives on the upcoming impact of blockchain technology and use cases for the logistics industry. <https://www.logistics.dhl/content/dam/dhl/global/core/documents/pdf/glo-core-blockchain-trend-report.pdf>. Retrieved on February 5, 2019.
- Dirks, K., & Ferrin, D.L. (2001). The role of trust in organizational settings. *Organization Science*, 12 (4), 426-439.
- Duong, L.N.K. & Chong, J. (2020). Supply chain collaboration in the presence of disruptions: a literature review. *International Journal of Production Research*, 58 (11), 3488-3507.
- Fan, Y. & Stevenson, M. (2018). Reading on and between the lines: risk identification in collaborative and adversarial buyer–supplier relationships. *Supply Chain Management: An International Journal*, 23 (4), 351-376.
- Fawcett, S.E. et al. (2011). Information Technology as an Enabler of Supply Chain Collaboration: A Dynamic-Capabilities Perspective. *Journal of Supply Chain Management*, 47 (1), 38-59.
- Gang, L., Yong-Gen, G., & Zhi-Huan S. (2013). Evolution of cooperation on heterogeneous supply networks. *International Journal of Production Research*, 51 (13), 3894-3902.
- Ghadge, A., Danny, S. & Kalawsky, R.S. (2013). A systems approach for modeling supply chain risks. *Supply Chain Management: An International Journal*, 18 (5), 523-538.
- Grötsch, V.M., Bloom, C., & Schleper, M.C. (2013). Antecedents of proactive supply chain risk management: A contingency theory perspective. *International Journal of Production Research*, 51 (10), 2842-2867.
- Gunasekaran, A. & Ngai, E.W.T. (2004). Information systems in supply chain integration and management. *European Journal of Operational Research*, 159 (2), 269-295.
- Harland, C., Branchley, R. & Walker, H. (2003). Risk in supply networks. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 9 (2), 51-62.
- Ha, B.-C., Park, Y.-K. & Cho, S. (2011). Suppliers' affective trust and trust in competency in buyers: Its effect on collaboration and logistics efficiency. *International Journal of Operations and Production Management*, 31 (1), 56-77.
- Heütgel, M., & Kückelhaus, M. (2018). Blockchain in logistics: Perspectives on the oncoming impact of blockchain technology and use cases for the logistics industry. DHL & Accenture Whitepaper. <http://www.manutencionyalmacenaje.com/es/downloads2/glo-core-blockchain-trend-report.pdf>. Retrieved on January 10, 2019.
- Ho, D.; Arun, K., & Shiwakoti, N. (2016). Maturity Model for Supply Chain Collaboration: CMMI Approach. IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM), 845-849. Bali, Indonesia, Dec. 04-07, 2016.
- Hofmann, E., & Rüsçh, M. (2018). Industry 4.0 and the current status as well as future prospects on logistics. *Computers in Industry*, 89, 23-34.
- Jones, G. (2013). *Organizational Theory, Design and Change*. Edinburgh, UK: Pearson.
- Kamble, S.; Gunasekaran, A., & Himanshu, A. (2019). Understanding the Blockchain technology adoption in supply chains -Indian context. *International Journal of Production Research*, 57(7), 2009-2033.
- Laudon, K.C., & Laudon, J.P. (2016). *Management Information Systems: Managing the digital firm*. Edingurh, UK.: Pearson.
- Lavastre, O., Gunasekaran, A., & Spalanzani, A. (2012). Supply chain risk management in French companies. *Decision Support Systems*, 52 (4), 828-838.
- Lia, G.; Gua Y-G., & Songb Z-H. (2013). Evolution of cooperation on heterogeneous supply networks. *International Journal of Production Research*, 51 (13), 3894-3902.

- Marr, B. (2018). How Blockchain will transform the supply chain and logistics industry? <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2018/03/23/how-blockchain-will-transform-the-supply-chain-and-logistics-industry/#5cf07f685fe>. Retrieved on December 20, 2018.
- Pateman, H.; Cahoon, S., & Chen S-L. (2016). The Role and Value of Collaboration in the Logistics Industry: An Empirical Study in Australia. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 32 (1), 33-40.
- Pomponi, F.; Fratocci, L., Tafuri, S.R., & Palumbo M. (2013). Horizontal collaboration in logistics: a comprehensive framework. *Research in Logistics and Production*, 3 (4), 243-254.
- Ramanathan, U., & Gunasekaran, A. (2014). Supply chain collaboration: Impact of success in long-term partnerships. *Int. J. Production Economics*, 147 (PART B) 252–259.
- Robson, M.J., Katsikeas, C.S., & Bello, D.C. (2008). Drivers and performance outcomes of trust in international strategic alliances: the role of organizational complexity. *Organizational Science*, 19 (4), 647-665.
- Shacklett, M. (2012). Next Generation Cloud computing for supply chains. *WordTrade 100*, 25 (1), 18-23.
- Simchi-Levi, D., & Kaminsky, P. (2007). *Designing and Managing the Supply Chain*. London: McGraw-Hill.
- Smith, G.E., Watson, K.J., Baker, W.H. & Pokorsky II, J.A. (2007). A critical balance: collaboration and security in the IT- enabled supply chain. *International Journal of Production Research*, 45 (11), 2595-2613.
- Skandrani, H.; Triki, A., & Baratlı, B. (2011). Trust in supply chains, meanings, determinants and demonstrations: A qualitative study in an emerging market context. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 14 (4), 391-409.
- Soosay, C. A.; & Hyland, P. (2015). A decade of supply chain collaboration and directions for future research. *Supply Chain Management: An International Journal*, 20 (6), 613-630.
- Sundaramurthy, C., & Lewis, M., (2003). Control and Collaboration: Paradoxes of Governance. *The Academy of Management Review*, 28 (3), 397-415.
- Tarn, J.M.; Yen, D.C., & Beaumont, M. (2002). Exploring the rationales for ERP and SCM integration. *Industrial Management & Data Systems*, 102 (1), 26-34.
- Van Echtelt, F.E.A.; Wynstra, F.; Van Wele, A.J., & Duysters, G. (2008). Managing supplier involvement in new product development: a multiple case study. *Journal of Product Innovation Management*, 25 (2), 180-201.
- Voluntary Inter-industry Standarts (2002). Collaborative Planning, Forecasting, Replenishment Version 2.0.
- Wu, I., & Chiu M.N. (2018). Examining supply chain collaboration with determinants and performance impact: Social capital, justice, and technology use perspectives. *International Journal of Information Management*, 39, 5-19.
- Yazici, H.J. (2012). Buyer perceptions on the buyer-supplier collaborative relationship and performance: a service example. *International Journal of Services and Operations Management*, 12 (2), 165-187.

Extended Summary

Collaborative Paradigm in Logistics and Supply Chain Management

Collaboration is a concept that is becoming increasingly important in Logistics and Supply Chain Management (SCM) as a critical success factor. This study aimed at answering the following research questions:

- What is the role and importance of collaboration in logistics and supply chain management?
- What is the role of information technologies in collaborative approach?
- What are the effects of collaborative approach in organizational dimension?
- What are the effects of collaborative approach in managerial dimension?
- What is the role and importance of trust component in collaborative approach?

In the comprehensive literature review performed in this study, the keywords of “Logistics and Supply Chain Management”, “Collaboration”, “Information Technologies” and “Trust” are used. The reference set utilized covers the resources after year 2001, and it mainly includes prestigious journals, books and book chapters.

In extant literature, collaboration appears as a concept which is intimately associated with the ideas of coordination and integration in the literature. The concept is generally defined as an understanding which involves higher level of information sharing, trust and dependancy when compared with the ideas of coordination and integration (Soosay ve Hyland, 2015). The concept goes beyond integration since it involves technology sharing and highly coupled planning and control systems. Thus, it can be described as the highest form of trust-based relations involving long-term dependancies and win-win benefits for supply chain partners.

This study revealed that collaborative understanding experiences a maturity process in time passing through a number of maturity stages (CMMI, 2012; Akyuz, Gursoy ve Celebi, 2014; Dung, Arun ve Nirajan, 2016). Along with this maturity, the number and scope of the processes that can be managed collaboratively across partners increase in time. Starting with collaboration at the core logistics processes, more strategic and longer-term sharing and jointness in processes, resources and competencies develop, and more and more strategic-level partnerships are enabled. In this philosophy, partners evolve into dependant structures which can act together for the benefit of all of them, with minimum opportunistic behavior and maximum strategic compatibility.

After putting forward the collaboration concept, recent developments in information technology (IT) are comprehensively analyzed in the study as the most critical enabler of collaboration under technological dimension. A variety of information technologies such as Enterprise Resources Planning Systems, Service Oriented Architectures, Enterprise Application Integration Platforms, Cloud technology, RF/ID, GIS, Blockchain, Industry 4.0 concept, IoT paradigm are discussed as the state-of-the-art technologies enabling collaboration. It is revealed that all these technologies serve for traceability, visibility, real-time reporting and analytics and smartness in today’s supply chain management. They enable joint problem solving and joint action across partners based on real-time information

Then, effects of collaborative paradigm on organizational and managerial dimensions are discussed in two subsequent sections. From organizational perspective, it is revealed that IT-based collaboration resulted in highly integrated, less hierarchical, leaner and more agile organizational structures in which symmetric access to information is enabled. From managerial perspective, it is put forward that collaborative paradigm requires a real change of managerial

approach as well as the mindsets of managers. The new understanding requires focus on compatibility of goals and strategies, joint process management, joint decision-making mechanisms and joint performance and risk management systems across partners. It is also highlighted that leadership understanding should also change with this transition. Collaborative paradigm requires leaders who are really open to negotiation, open communication, and collaboration. A collaborative culture valuing collaborative teams have to be created and maintained from managerial perspective.

In the study, trust concept in a multi-partner context is highlighted in a separate section as one of the essential facilitators for the creation and maturity of collaborative paradigm. Multi-dimensional and difficult-to-model character of the trust concept is put forward. Trust is revealed as one of the most fundamental issues in determining the scope, breadth and length of the strategic relationship. It appears as the main factor which elevates the level of collaboration from operational to strategic level. Hence, trust concept is highlighted as one of the most important requirements of long-term, strategic-level collaboration across partners.

This study revealed that multi-partner collaboration is one of the most crucial SCM concepts that evolves in time. It is clearly stated that collaboration requires proper handling of technological as well as organizational and managerial aspects. Recent technological advances become the foundation by enabling real-time information sharing as well as integrated and synchronized business processes. It became evident that handling the managerial and organizational aspects and ensuring the trust development among partners determine the real success of the collaborative, long-term relationships. Availability of a variety of technologies and consultancy makes the technological aspects somewhat accessible to partners. However, managing the organizational and managerial transition to the collaborative paradigm still stands out on the way to long-term successful multi-partner collaboration.

Consequently, the study put forward that dynamic and technology-enabled organizational structures trusting and depending on each other and managed in a collaborative culture became the current paradigm for Logistics and SCM.



Türkiye’de Bütçe Açığı, Kamu İç Borcu ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi

Seher Gülşah TOPUZ *

ÖZ

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de bütçe açığı, kamu iç borcu ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkileri tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda değişkenler arasındaki ilişkiler 1987-2018 dönemi temel alınarak Vektör Otoregresyon (VAR) yöntemi kullanılarak incelenmektedir. Ampirik sonuçlar, Türkiye’de hem bütçe açığının hem de bütçe açığının finansman yöntemi olarak kullanılan kamu iç borçlarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü nedensellik olduğuna dair kanıt sunmaktadır. Benzer şekilde bu ilişki VAR modelinden elde edilen etki tepki fonksiyonlarında da görülmektedir. Bütçe açığı ve kamu iç borç stokundaki bir şokun gelir eşitsizliği üzerinde pozitif etkileri olduğu söylenebilir. Bunun yanı sıra teorik beklentilerle uyumlu olacak şekilde bütçe açığının da kamu iç borcu stoku üzerinde uzun dönemli pozitif etkisinin varlığına yönelik kanıtlara ulaşılmaktadır. Elde edilen bu sonuçlar ise kamu iç borç stokundaki artışın gelir eşitsizliğini artırıcı etkiye sahip olduğunu ileri süren teorik görüşleri Türkiye için destekler niteliktedir.

Anahtar Kelimeler: Bütçe Açığı, Kamu İç Borcu, Gelir Eşitsizliği, Türkiye

JEL Sınıflandırması: D3, H68, C32

The Relationship between Budget Deficit, Public Domestic Debt and Income Inequality in Turkey

ABSTRACT

The aim of this study is to determine the relationship between budget deficit, public debt and income inequality in Turkey. For this purpose, the relationships between these variables are examined using the Vector Autoregression (VAR) method for 1987-2018 period. The empirical results provide evidence that there is a one direction causality both from budget deficit and from the domestic debt used as the financing method of the budget deficit to income inequality in Turkey. Similarly, this relationship is observed in the impulse response functions obtained from the VAR model. It can be said that a shock in the budget deficit and public domestic debt stock have increasing effects on income inequality. In addition, there is evidence of the long-term positive impact of the budget deficit on the public domestic debt stock, in line with theoretical expectations. Accordingly, these results support the theoretical views that argue that the increase in public domestic debt stock has an effect on increasing income inequality for Turkey.

Keywords: Budget Deficit, Public Domestic Debt, Income Inequality, Turkey

JEL Classification: D3, H68, C32

*Geliş Tarihi / Received: 01.11.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 24.11.2020
Doi: 10.17541/optimum.819198*

* Dr. Öğr. Üyesi., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, stopuz@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7761-6255.

1. GİRİŞ

Son yıllarda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde yaşanan sürekli bütçe açıkları ve buna paralel kamu borç stokundaki artışlar, küresel ekonomik sistemin istikrarı için büyük endişe kaynağı olan iki husustur. Bu iki değişkenin özellikle de yatırım ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri uzunca süredir teorik ve ampirik olarak tartışılmaktadır. Bu tartışmalar genel olarak artan bütçe açıklarının ekonomik istikrarı olumsuz etkileyebileceği görüşünün yanı sıra bütçe açıklarının etkin finansman yöntemlerine yoğunlaşmaktadır. Bütçe açıklarının finansmanında genellikle iç ve dış borçlanma, monetizasyon, özelleştirme gibi yöntemler kullanılmasına rağmen artan finansal gelişme ile birlikte iç borçlanma şeklindeki finansman yönteminin önemi son yıllarda giderek artmaktadır. Devletin yurt içinde yaşayan vatandaşlarına, kurum ve piyasalarına borçlanması olarak tanımlanan iç borçlanma ile bütçe açıkları finanse edildiği takdirde ekonomilerin milli servet düzeyinde herhangi bir değişikliğin olmayacağı düşünülebilir. Bununla ilişkili olarak kamu borcunun milli servet üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını ileri süren Ricardocu Denklik Hipotezi'ne göre, kamu harcamalarının finansmanının vergi veya borçlanma yoluyla gerçekleştirilmesinin arasında milli servet etkisi bakımından herhangi bir fark olmadığı, iki yönteminde birbirine eşdeğer olacak etkilerinin olduğu ifade edilmektedir. Ricardocu denkliğin gerçekleştirilmesi için ekonomik birimlerin tam bilgiye sahip olması ve aynı zamanda tüketim kararlarını rasyonel olarak belirlemesi gerekmektedir. Ancak Ricardo aynı zamanda mali yanılısma sorununa da dikkat çekmekte; borcun vergi ile finanse edilmesi durumunda gelecekteki vergi yükünün artacağını fark edemeyen vergi mükelleflerinin mali yanılısma yaşayarak tasarruf ve yatırımını değil cari dönem tüketimini arttırabileceğini de belirtmektedir (Churchman, 2001: 115). Ricardocu denklik hipotezini yeniden yorumlayan Barro (1974)'ya göre ise eğer bireyler gerçekten rasyonel ve tam bilgiye sahip olsaydı bu durumda kamu borcunun onlar için gelecekte daha ağır bir vergi yükü anlamına geleceğini tahmin eder ve dolayısıyla da şimdiden tasarruf oranlarını arttırdırlardı. Barro aynı zamanda bu görüşüne dayanarak dışlama etkisini de reddetmektedir; yani kamu borcunun özel sektör yatırımları üzerinde hiçbir etkisi olmayacaktır (Clark, 2001: 408). Barro (1974) aslında hanehalkının gelecek nesile bağlı olması nedeniyle sonsuz yaşama sahip olacakmış gibi etkili bir şekilde hareket edeceğini varsaymaktadır. Barro'nun ileri sürdüğü örtüşen nesiller modeline göre iyi işleyen kuşaklararası bir aktarım olduğu sürece, devlet tahvillerinin net servet üzerinde etkisi olmayacak ve dolayısıyla toplam talep ve kamu borcunun marjinal değişimi üzerinde faiz oranı etkisi de değişmeyecektir.

Ricardocu denklik hipotezi altında yatan kamu borcunun milli servet üzerinde hiçbir etki yaratmaması temel fikri, kamu borcunun gelir dağılımı üzerindeki etkisinin ne olacağı sorusunu beraberinde getirmektedir. Şüphesiz ki Ricardo, kamu borcunun yalnızca ülkenin bir kısmını diğerinin alacaklısı durumuna getirdiğini ifade ederken; Barro (1974) ise kamu borcunun büyük kısmına aslında azınlık bir kesimin sahip olduğunu belirtirken borcun geri ödenmesi ya da ödenmemesinin yurt içinde gelirin yeniden bölüşümüne neden olacağını göz ardı etmektedir (Piketty, 2014: 142-143). Diğer yandan özellikle 1970-1980 dönemi sonrasında her bir ekonomik birimin aynı gelir ve servet düzeyine sahip oldukları varsayımı ile yapılan kamu borcuna yönelik analizlerin olması da bu ilişkideki gerçeğin yansıtılması hususunda başarılı olunamadığını göstermektedir. Bu tür analizler bir taraftan reel dünyayı anlamak için basitleştirme amacıyla faydalı iken diğer taraftan gelir ve servet eşitsizliğinin göz ardı edilmesi yönüyle gerçekçi olmayan sonuçlar sunabilmektedir (Piketty, 2014: 143). Dolayısıyla teorik iddialara göre kamu borcu her ne kadar milli servet üzerinde bir etki yaratmasa da gelir dağılımı üzerinde önemli etkisinin olabileceğine ilişkin açıklamalar bu konunun yeterince önemsenmediğini göstermektedir.

Literatürde ilgili değişkenler arasındaki teorik ilişkiden bahseden Hager (2016: 3)'e göre kamu borcu ekonomideki daha zengin grupların elinde yoğunlaşmakta ve bu nedenle; geliri, düşük ve orta gelirli vergi mükelleflerinden küçük bir elit gruba aktaran azalan oranlı bir yeniden

dağıtım aracı olarak hizmet etmektedir. Benzer şekilde Salti (2015) de borç verenler için bir tasarruf aracı olan kamu borç ürünlerine erişim, gelir dağılımının en üst seviyesindekilere özgü iken borç finansman yükünün ise tüm vergi tabanına ait olduğunu belirtmektedir. Bu nedenle iç borç, tüm vergi tabanından elde edilen kaynakların varlıklı bireylere yeniden dağılımı aracılığıyla gelir dağılımı üzerinde etkili olabilmektedir (Salti, 2015: 821-822). Bunun yanı sıra mevcut borç finansman yöntemlerinden olan iç borçlanmada devlet tahvillerinin önemli bir payı finansal kuruluşlar tarafından satın alınmaktadır. Finansal kuruluşların tahvil talebi ise büyük oranda sahip oldukları mevduat birikimi ile karşılanmaktadır, diğer yandan bankalara mevduat sağlayan kesimin ise marjinal tasarruf eğilimleri fazla olan varlıklı bireyler olduğu söylenebilir. Tahvilin geri ödemesi ise yine bu bireylere yapılmaktadır. Dolayısıyla sezgisel olarak da kamu iç borcunun gelirin yeniden dağılımı üzerinde etkisinin olduğu ve gelir eşitsizliğinde belirleyici bir unsur olduğu çıkarımı yapılabilmektedir.

Türkiye’ye için de bütçe açıkları ve iç borçlar oldukça önemli problemler arasında yer almaktadır. Bütçe dengesinin GSYİH içindeki payı 1970’ten sonra negatif seyir izlemiş ve 1974’te yaşanan petrol krizi nedeniyle 1980 yılında %2,3 seviyesine kadar ilerlemiştir. Tarihi süreçte sürekli dalgalanmaların görüldüğü bütçe açıkları 2001 döneminde en yüksek seviyesine ulaşmış, 2011 yılından itibaren bugüne kadar ise yaklaşık %1-%1,95 civarında seyretmiştir. Benzer şekilde petrol krizini takiben iç borcun GSYİH içindeki payı da artış göstermiş 2000’li yıllarda yaklaşık %50 seviyesine ulaşan iç borç bu yıldan itibaren azalarak 2018’de %17 seviyesine kadar gerilemiştir.¹ Diğer yandan bütçe açığı ve kamu iç borcunun doğrudan ya da dolaylı olarak etkilediği düşünülen gelir eşitsizliği problemini çözmek de Türkiye’nin ekonomi politikalarının temel hedeflerinden biridir. Gelir eşitsizliği seviyesine bakıldığında Türkiye’nin Gini katsayısının 1987 yılındaki 0,42 değerinden 1999 yılında 0,43 değerine çıktığı ve sonraki yıllarda azalarak 2018 yılında 0,40’a düştüğü söylenebilir.² Dolayısıyla konuya ilişkin teorik tartışmalar ve Türkiye’nin verileri birlikte değerlendirildiğinde Türkiye’de bütçe açığı ve kamu iç borcunun gelir eşitsizliği ile ilişkisi merak uyandırmaktadır. Böylesine bir ilişkinin ne yönde geliştiğinin netleştirilmesine yönelik bu çalışmanın bilinen ilk çalışma olması nedeniyle Türkiye’de tasarlanan gelir eşitsizliği ve bütçe politikalarına yardımcı olması açısından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Bu amaç doğrultusunda çalışmada 1987-2018 dönemi temel alınarak Türkiye’de bütçe açığı, kamu iç borcu ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki, Vektör Otoregresyon (VAR) modeli yardımıyla nedensellik testi, etki tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma analizi ile incelenmektedir. Çalışmada kullanılan bu yöntem, değişkenler arasındaki ilişkilerin hem doğrudan hem de dolaylı etkilerinin gözlenebilmesine imkân sağladığı için teori ile uyumlu olacak şekilde seçilmektedir.

Çalışma bu bölümden itibaren beş başlıktan oluşmaktadır. İlk bölümde ilgili ampirik literatür değerlendirilmekte, ikinci bölümde analizde kullanılacak olan yöntem ile ilgili kısa bir bilgi verilmektedir. Takiben üçüncü bölümde veri seti tanıtılmakta ve ardından ampirik bulgular rapor edilmektedir. Son olarak da çalışmanın genel bir değerlendirmesini ve politika önerilerini içeren sonuç bölümüne yer verilmektedir.

2. LİTERATÜR

İlgili literatür incelendiğinde bütçe açığı ve kamu iç borcunun diğer makroekonomik değişkenler ile ilişkisi ampirik olarak birçok çalışmada incelenmesine rağmen; bütçe açığı ve kamu iç borcunun gelir dağılımı üzerindeki etkisini inceleyen ampirik çalışmaların oldukça

¹ T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığına ait <https://www.hmb.gov.tr/> adresinden yararlanılmaktadır.

² Solt (2009) tarafından yayınlanan “Standardized World Income Inequality Database” den yararlanılmaktadır.

sınırlı olduğu görülmektedir. Konuyla ilişkili olarak yapılan ilk çalışmalardan biri Prechel (1985)'e aittir. Prechel (1985) ihracat, borç ve kalkınmanın gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini sorgulamaktadır. Borç ve ihracatın GSYİH içindeki payı arttıkça bireysel gelir eşitsizliğinin arttığı hipotezi temel alınarak yapılan çalışmada bu hipotezin ihracat için geçerli olduğu ancak dış borcun eşitsizlik üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığına dair sonuçlar elde edilmektedir. Kamu borcunun gelir dağılımı üzerindeki etkisini post-Keynesyen bir model çerçevesinde inceleyen Jong-Il ve Dutt (1996), artan kamu borcunun gelir eşitsizliği üzerindeki net etkilerinin tespit edilebilmesi için borcun arkasında yatan nedenlerin incelenmesi gerektiğini ileri sürmektedir.

Çalışmamızda gelir eşitsizliği ile ilişkisini incelediğimiz bütçe açığı ile ilişkili olarak yapılan çalışma Dişbudak ve Süslü (2007)'ye aittir. Yazarlar Türkiye için kişisel gelir dağılımını belirleyen makroekonomik faktörlerden birinin de bütçe açığı olduğunu belirterek ampirik bir analiz yapmaktadır. 1963-1998 dönem verileri ve ARDL yöntemi kullanılarak yapılan analizde bütçe açıklarının gelir dağılımı üzerinde herhangi bir anlamlı etkisinin olmadığı elde edilmektedir. Diğer yandan teorik tartışmalarda ortaya çıkan borçlanma düzeyindeki artışın gelir dağılımı adaletsizliğini arttıracığı yönündeki hipotezi destekleyen çalışmalara da rastlanmaktadır. Bu çalışmalardan Bakkal ve Gürdal (2007) iç borçlanmanın birçok açıdan Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini incelemektedir. 1980-2006 döneminde Türkiye'deki iç borç artışlarının gelir dağılımı üzerinde olumsuz sonuçlar ortaya çıkardığını göstermektedir. İlgili dönemde en düşük %20'lik dilimin toplam gelirden aldığı pay yükselmiş olsa da bu durumun beklenenin aksine düşük gelir gruplarının milli gelirden aldığı payın reel olarak artması değil yüksek gelir gruplarının daha fazla gelir elde etmesi ile gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Benzer şekilde kamu iç borcunun gelir dağılımı üzerindeki etkilerini inceleyen Bedir ve Karabulut (2011) özellikle bu etkinin borcun kaynağına, vadesine, faiz oranına, kullanım şekline ve miktarına bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Türkiye'de iç borcun yüksek olduğu özellikle 1990 sonrası dönemlerde devlete borç verenler alım güçlerini kaybetmemiş aksine milli gelirden aldıkları payları arttırarak gelir dağılımı adaletsizliğinin artmasına neden olmuşlardır. Saltı (2015) de 1990-2007 yılları veri setini kullanarak 109 ülke ile yaptığı panel veri analizinde iç ve dış borç açısından kamu borcunun gelir eşitsizliği üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını incelemektedir. Elde edilen sonuçlara göre kamu borcu bileşimi gelir eşitsizliği üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Özellikle iç borç seviyesi arttıkça gelir eşitsizliği göstergesi olan Gini katsayısının da arttığı vurgulanmaktadır. Diğer çalışmalardan farklı olarak mali konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerini 1980-2009 dönemi 17 OECD ülkesi için inceleyen çalışma İlgün (2016)'e aittir. Çalışmada bütçe açıklarının gelir dağılımı üzerinde doğrudan bir etkisi olmamasının yanı sıra açığın neden olduğu kamu borç stokunda yaşanan artışın gelir eşitsizliğini artırdığı gösterilmektedir. Bunun nedeni olarak ise kamu borç stokundaki artışın en düşük gelir elde eden %20'lik kesimin milli gelirden aldığı payı anlamlı şekilde azaltması ve en yüksek %20'lik kesimin payını ise artırması gösterilir. Son dönem çalışmalardan olan ve metod yönüyle diğer çalışmalardan farklı olan Ertekin (2018) de kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini OECD ülkeleri için incelemektedir. 2004-2015 dönemi 17 OECD ülke verisi ile ilgili değişkenler arasındaki ilişki Emirmahmutoğlu-Köse (2011) nedensellik testi ile analiz edilmektedir. Türkiye'nin de dahil edildiği sonuçlar kamu borcu ve gelir eşitsizliği arasında çift yönlü nedensellik olduğu yönündedir. Arslan (2019) ise kamu borcu ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi Türkiye için sorgulamaktadır. Yazar, çalışmasında 2005-2015 dönemini temel alarak gelir ayrıştırma yöntemini kullanmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre kamu borçlanma oranındaki azalmanın gelir dağılımını iyileştirdiğini ileri sürmektedir.

Son olarak literatürde yer alan çalışmaların sonuçlarının genellikle kamu borcunun gelir dağılımındaki adaletsizliği arttırdığına yönelik olduğu yorumlanabilirken Akram ve Hamid (2016) çalışmasının bulgularının tersi yönde olduğu görülmektedir. Yazarlar, Bangladeş,

Hindistan, Pakistan ve Sri Lanka’nın olduğu Güney Afrika ülkeleri için 1975-2010 verilerini temel alarak kamu borcu, gelir eşitsizliği ve makro ekonomik politikalar üzerine inceleme yapmaktadır. Çalışma sonuçları dış borç bağlamında Prechel (1985) ile uyumlu olarak elde edilmektedir. Dış borç ile gelir eşitsizliği arasında anlamlı bir ilişki tespit edilemezken iç borcun gelir eşitsizliğini azalttığı iddia edilmektedir. Eşitsizlikteki azalma ise seçilen ülkelerin kamu harcamalarının mali açıklarla finanse edilen ülkeler olması ile açıklanabileceği ileri sürülmektedir.

Literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında iç borç ve gelir eşitsizliği ilişkisi kapsamında yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu söylenebilir. Özellikle Türkiye’de kamu iç borcu, bütçe açığı ve gelir dağılımı şeklinde üç makroekonomik değişkeni birlikte ele alan çalışmaya ise rastlanamamaktadır. Teorik çerçevede açıklanan bu üç değişken arasındaki ilişkinin birlikte sorgulanmamış olması nedeniyle ortaya çıkan literatür boşluğu bu araştırmanın temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle çalışma kapsamında literatürden farklı olarak güncel bir veri seti oluşturulmakta; bütçe açığı, kamu iç borcu ve gelir eşitsizliği değişkenleri arasındaki ilişkilere odaklanılmaktadır. Ayrıca söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilerin doğrudan olabileceği gibi birbirlerini etkilemeleri nedeni ile dolaylı olarak da gerçekleşebileceği göz önüne alınmakta ve bu duruma uygun bir yöntem ile inceleme yapılmaktadır.

3. YÖNTEM

Çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığının tespit edilmesindeki yöntem birim kök test sonuçlarına göre belirlenmektedir. Birim kök test sonuçları doğrultusunda yapılacak olan eşbütünleşme testinden önce kurulan VAR modelinde ilk olarak uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi önem taşımaktadır. Bu aşamada genellikle Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) kullanılmaktadır. Farklı gecikme değerleri ile yapılan tahminlerde kriterlerden en küçük değeri veren gecikme uzunluğu seçilmektedir. VAR modeline ilişkin basit iki değişkenli bir sistem aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Enders, 2015: 285-286):

$$y_t = b_{10} - b_{12}z_t + \gamma_{11}y_{t-1} + \gamma_{12}z_{t-1} + \varepsilon_{yt} \quad (1)$$

$$z_t = b_{20} - b_{21}y_t + \gamma_{21}y_{t-1} + \gamma_{22}z_{t-1} + \varepsilon_{zt} \quad (2)$$

Model varsayımlarına göre y_t ve z_t durağan; ε_{yt} ve ε_{zt} hata terimleri ise σ_y ve σ_z standart sapması ile beyaz gürültü özelliğine sahiptir. Ayrıca modelde $\{\varepsilon_{yt}\}$ ve $\{\varepsilon_{zt}\}$ ilişkisiz beyaz gürültüdür. Denklem 1 ve denklem 2 birinci dereceden VAR modeli oluşturmaktadır.

VAR modeli yardımıyla uygun gecikme uzunluğunun tespit edilmesinin ardından değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup-olmadığını belirlemek amacıyla Johansen eşbütünleşme yöntemi kullanılmaktadır. Johansen ve Juselius (1990) tarafından geliştirilen vektör otoregresyon yaklaşımı aşağıdaki şekilde ifade edilebilen hata düzeltmesine dayanmaktadır (Johansen ve Juselius, 1990: 170):

$$\Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \Pi X_{t-k} + \mu + \phi D_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Eşitlik $\Gamma_i = -(I - \Pi_1 - \dots - \Pi_i)$ ($i = 1, \dots, k-1$) ve $\Pi = -(I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k)$ olduğunda geçerlidir. Burada Π katsayı matrisi değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı bilgisini sunmaktadır ve üç durum söz konusu olabilir: i) Π matrisinin tam ranka sahip olduğunu ve X_t vektör sürecinin durağan olduğunu gösteren $\text{Rank}(\Pi)=p$; ii) Π matrisinin sıfır olduğunu ve denklem 5’in geleneksel zaman serisi fark vektörü modeline dayandığını gösteren $\text{Rank}(\Pi)=0$; iii) Π matrisinin $p \times r$ boyutlu iki matrisin çarpımı olarak $(\alpha\beta')$ ifade edilebildiğini gösteren $0 < \text{Rank}(\Pi)=r < p$.

Yöntemde eşbütünleşme vektörlerinin sayısını belirlemek için maksimum özdeğer ve iz istatistiği olmak üzere iki olabirlik oranı testi önerilmektedir. Değişkenler arasında herhangi bir eşbütünleşme ilişkisi olmaması durumunda VAR modeline ilişkin etki tepki fonksiyonları incelenmekte ve Granger Nedensellik testi uygulanmaktadır.

Bir değişkendeki şok sadece değişkenin kendisini etkilememekte aynı zamanda VAR modelinin dinamik yapısı sayesinde diğer tüm içsel değişkenleri değiştirebilmektedir. Pesaran and Shin (1998) tarafından ileri sürülen genelleştirilmiş etki tepki fonksiyonları da bu etkilerin tümünü yorumlayabilme imkânı sağlamaktadır. Yöntemde oluşturulan VAR modelindeki değişkenlerin sıralamasına bağlı olmaksızın sonuçlar elde edilmektedir. Bunun yanı sıra varyans ayrıştırması ise her değişkendeki değişimin yüzde olarak ne kadarının kendisi ne kadarının diğer değişkenlerdeki değişimlerden kaynaklandığını ifade etmektedir. Sims (1980)'e göre etki tepki fonksiyonları genellikle dikeyleştirilmiş etki tepkiler kullanılarak oluşturulmaktadır. Cholesky ayrıştırması ise hataların elde edilen kovaryans matrisi çapraz olacak şekilde dikeyleştirildiğinde kullanılmaktadır.

4. VERİ SETİ

Çalışmada 1987-2018 dönemi için Türkiye’de bütçe açığı ve kamu iç borcunun gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Bütçe açığına ilişkin veriler Hazine ve Maliye Bakanlığı veri tabanından; kamu iç borcuna ilişkin veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’ndan ve gelir eşitsizliğini temsilen kullanılan Gini katsayısı ise Solt (2009) tarafından yayınlanan “Standardized World Income Inequality Database (SWIID 8.2)” veri tabanından elde edilmektedir. Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin detaylı bilgiler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: Değişkenler ve Tanımları

Değişkenler (Kısaltmaları)	Tanımı
Gini katsayısı (<i>Gini</i>)	Vergi ve transferler sonrasında net gelirden elde edilmektedir
Bütçe açığı (<i>bd</i>)	Bütçe gelir ve gider dengesi GSYİH oranı (%)*
Kamu iç borcu (%) (<i>dd</i>)	Kamu iç borç stokunun GSYİH oranı (%)

*Serinin negatifi alınarak analize dahil edilmiş ve yorumlar bütçe açığı olarak yapılmıştır.

5. AMPİRİK BULGULAR

Analizde kullanılan değişkenlere ait serilerin durağanlıkları Augmented Dicky fuller (ADF) ve Phillips Perron (PP) birim kök testi ile sınanmaktadır. Bu testlere ait sonuçlar Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo 2: Birim Kök Test Sonuçları

Test	ADF Testi		PP Testi	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
Düzye	t-stat	t-Stat	t-stat	t-stat
<i>Gini</i>	-0.432524	-2.058085	0.229770	-2.585545
<i>dd</i>	-1.793208	-1.675939	-1.793208	-1.675939
<i>bd</i>	-1.705460	-1.909313	-1.899729	-1.990042
Birinci Fark				
$\Delta gini$	-2.778611*	-2.549242	-2.728191*	-2.509546
Δdd	-6.451420***	-6.438254***	-6.439774***	-6.525342***
Δbd	-4.980754***	-4.959350***	-4.980754***	-4.959350***

Not: ADF testinde maksimum gecikme uzunluğu 7 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. Optimal gecikme uzunluğu Bartlett kernel (default) spectral estimation yöntemi ve Newey-West Bandwidth (automatic selection) kriteri kullanılarak belirlenmiştir. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı göstermektedir. Sabitli modelde test kritik değerleri %1, %5 ve %10 anlam düzeyi için sırasıyla -3.66, -2.96 ve 2.61 iken sabit ve trendli modelde sırasıyla -4.28, -3.56 ve -3.21’dir.

Tablo 2 incelendiğinde her iki test sonucu da değişkenlere ait serilerin düzeyde birim kök içerdiği; ancak birinci farklarında durağan olduklarını göstermektedir. Dolayısıyla birinci farkta durağan olan seriler arasında uzun dönemli ilişkilerin varlığını test etmek gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda önce VAR modeli tahmin edilmekte ve uygun gecikme uzunluğu 2 olarak elde edilmektedir.³ Uygun gecikme uzunluğunda eşbütünleşme ilişkisinin test edilmesi ise öncelikle uygun model spesifikasyonuna karar verilmesini gerektirmektedir. Bu seçim ise Pantula prensibine ilişkin Johansen eşbütünleşme testinde Trace istatistiklerine bakılarak yapılmaktadır. Gelir eşitsizliği bağımlı değişkeni ile kurulan model Tablo 3’te yer almaktadır. Sonuçlar incelendiğinde sıfır hipotezinin kabul edildiği ve eşbütünleşmenin olmadığı ilk nokta olan model 4’ün uygun olduğu görülmektedir.⁴

Tablo 3: Pantula Prensibi Rank ve Model Seçim Sonuçları

Rank (r)	Model 2	Model 3	Model 4
None (r=0)	37.19953	33.47060	40.23896
	[35.19275]	[29.79707]	[42.91525]
	Ho red	Ho red	Ho kabul

³ Bu gecikme uzunluğunda otokorelasyon ve değişen varyans sorunu olmadığından ve tahmin edilen modelin kökleri birim çember içinde yer aldığından istikrarlıdır.

⁴ Eşbütünleşme denkleminde otonom parametrenin ve trend değişkeninin yer aldığı, VAR’da otonom parametrenin olmadığı durumu göstermektedir.

At most 1 (r=1)	18.53031 [20.26184] Ho Kabul	14.84022 [15.49471] Ho Kabul	20.67464 [25.87211] Ho kabul
At most 2 (r=2)	3.942015 [9.164546] Ho Kabul	0.881532 [3.841466] Ho Kabul	5.475265 [12.51798] Ho kabul

Not: Parantez içindeki değerler % 5 kritik değerlerini göstermektedir.

Uygun model olan Model 4 için elde edilen tahmin sonuçları Tablo 4’de yer almaktadır. Test sonuçlarına göre $r=0$ için H_0 hipotezi reddedilememekte ve dolayısıyla sonuçlar değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi olmadığını göstermektedir. Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiye dair kanıt bulunamadığından; analize değişkenlerin durağan halleri kullanılarak VAR modeline dayalı Granger nedensellik testi ile devam edilmektedir.

Tablo 4: Johansen Eşbütünlük Testi

İz Test İstatistiği				
H_0	H_1	Özdeğer	İz istatistiği	%5 Kritik Değer
$r = 0$	$r \geq 1$	0.479072	40.23896	42.91525
$r \leq 1$	$r \geq 2$	0.397487	20.67464	25.87211
$r \leq 2$	$r \geq 3$	0.166823	5.475265	12.51798

Maksimum Öz Değerler Test İstatistiği				
H_0	H_1	Özdeğer	Maksimum özdeğer istatistiği	%5 Kritik Değer
$r = 0$	$r \geq 1$	0.479072	19.56432	25.82321
$r \leq 1$	$r \geq 2$	0.397487	15.19937	19.38704
$r \leq 2$	$r \geq 3$	0.166823	5.475265	12.51798

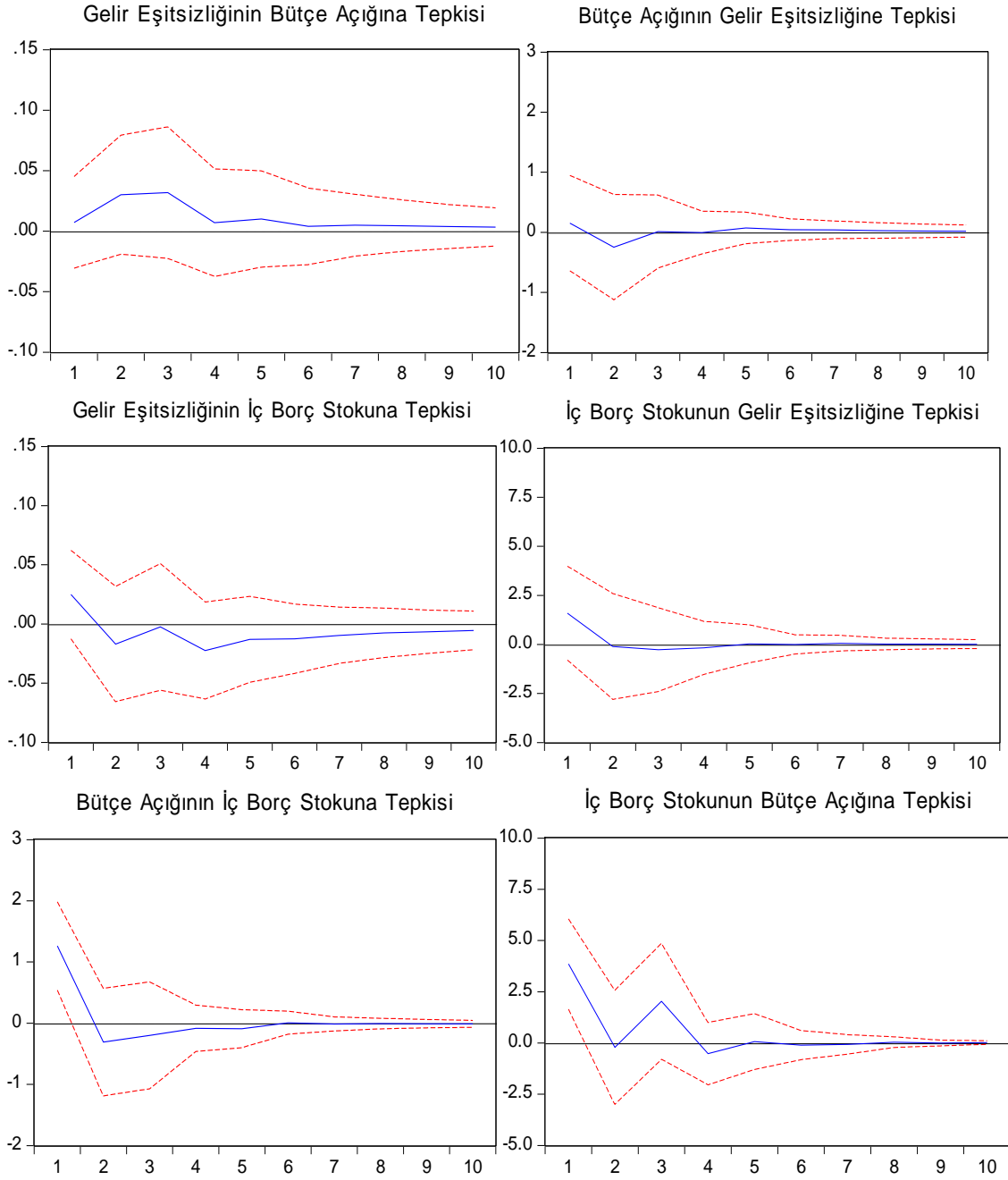
VAR modeli çerçevesinde yapılan Granger nedensellik test sonuçları Tablo 5’te verilmektedir. Analiz sonuçları ilgili değişkenler arasında teorik beklentilerle uyumlu ilişkilerin olduğunu göstermektedir. Tablo 5’te yer alan sonuçlara göre bütçe açığından gelir eşitsizliğine ve kamu iç borcundan gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmektedir. Ancak diğer değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamaktadır.

Tablo 5. VAR Modeline Dayalı Granger Nedensellik Sonuçları

H ₀ Hipotezi	χ^2 İstatistik (olasılık)
bd \nrightarrow gini	7.927523** (0.0190)
dd \nrightarrow gini	7.328100** (0.0256)
gini \nrightarrow bd	0.310183 (0.8563)
dd \nrightarrow bd	1.763125 (0.4141)
gini \nrightarrow dd	0.101798 (0.9504)
bd \nrightarrow dd	1.642533 (0.4399)

Not: ** %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı göstermektedir.

Elde edilen ilişkilere ilişkin etki-tepki analiz sonuçları Şekil 1’de verilmektedir. Grafikler ilgili değişkende meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında diğer değişkenlerin tepkilerini göstermektedir. Şekil 1’de bütçe açığında yaşanan bir standart hatalık şokun gelir eşitsizliğini pozitif etkilediği ancak gelir eşitsizliğinde yaşanan şokun bütçe açığını önemli ölçüde etkilemediğini göstermektedir. İç borç stokundaki pozitif bir şok ise gelir eşitsizliğini ilk dönem pozitif etkilemekte ancak bu etki uzun sürmemektedir. Diğer yandan iç borç stoku da gelir eşitsizliğinde yaşanan pozitif şoka sadece bir dönem pozitif tepki vermekte ve ardından sönmektedir. Son olarak iç borç stokunda meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında bütçe açığı iki dönem pozitif tepki vermekte ve sonraki dönemlerde etki belirsizleşmektedir. Benzer şekilde bütçe açığının iç borç stoku üzerindeki pozitif etkisi de yaklaşık dört dönem sonunda sönmektedir. Elde edilen bulgulara göre incelenen dönemde Türkiye’de bütçe açıklarının borçlanma ile karşılanması devlet iç borç stokunda artışa neden olduğu dolayısıyla da gelir dağılımındaki adaletsizliğin arttığı söylenebilmektedir.



Şekil 1: Etki- Tepki Analiz Sonuçları

Son olarak etki tepki fonksiyonlarını tamamlayıcı nitelikte varyans ayrıştırması analizi yapılmaktadır. Tablo 6’da verilen varyans ayrıştırma analiz sonuçları gelir eşitsizliğinin öngörü hata varyansının tamamının ilk dönemde kendisi tarafından; onuncu dönemin sonunda ise %32,6’sının kamu iç borç stoku, yaklaşık %7’sinin ise bütçe açığı tarafından açıklandığını göstermektedir. Bu sonuçlar temel hipotezimiz olan kamu iç borç stokundan gelir eşitsizliğine doğru Granger nedensellik olduğu yönündeki bulguları da destekler niteliktedir. İkinci olarak ise onuncu dönemin sonunda bütçe açığının öngörü hata varyansının %92’si kendisi tarafından açıklanırken gelir eşitsizliği ve iç borç stokunun katkısı toplamda yaklaşık %8 ile sınırlıdır. Dolayısıyla her iki değişkenden bütçe açığına doğru herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığı

yönündeki bulguları desteklemektedir. Son olarak kamu iç borç stoku için öngörü hata varyansının onuncu dönemde %37’si bütçe açığı, %5’i ise gelir eşitsizliği tarafından açıklanmaktadır. Bu sonuç ise etki tepki fonksiyonlarında görülen bütçe açığındaki artışın iç borç stokunu artırıcı olduğuna dair elde edilen kanıtları destekler niteliktedir.

Tablo 6: Değişkenlerin Varyans Ayrıştırma Sonuçları

<i>Gelir Eşitsizliği</i>					
Dönem	Standart Hata	gini	bd	dd	
1	0.102108	100.0000	0.000000	0.000000	
2	0.123747	76.51355	4.998255	18.48820	
3	0.136440	69.21936	8.788830	21.99181	
4	0.144871	64.69181	7.920912	27.38728	
5	0.150164	62.77006	7.682108	29.54783	
6	0.153530	61.86320	7.374933	30.76187	
7	0.156007	61.26690	7.196431	31.53667	
8	0.157670	60.89916	7.092200	32.00864	
9	0.158889	60.62058	7.016713	32.36271	
10	0.159748	60.42271	6.969658	32.60763	

<i>Bütçe Açığı</i>					
Dönem	Standart Hata	gini	bd	dd	
1	2.139784	0.506537	99.49346	0.000000	
2	2.186019	1.772767	95.41794	2.809295	
3	2.218619	1.724371	92.98235	5.293278	
4	2.220545	1.721799	92.94759	5.330607	
5	2.224739	1.821606	92.75385	5.424546	
6	2.225230	1.859739	92.71477	5.425486	
7	2.225776	1.891901	92.66970	5.438396	
8	2.226223	1.907191	92.63822	5.454593	
9	2.226494	1.916516	92.61714	5.466347	
10	2.226717	1.923428	92.59917	5.477403	

<i>İç Borç Stoku</i>					
Dönem	Standart Hata	gini	bd	dd	
1	6.535371	5.922267	32.95755	61.12019	
2	6.719685	5.626946	31.26795	63.10511	
3	7.033499	5.281775	37.11153	57.60669	
4	7.061999	5.301912	37.33421	57.36388	
5	7.066676	5.296249	37.29368	57.41007	
6	7.067841	5.294505	37.30437	57.40113	
7	7.068646	5.300422	37.30679	57.39279	
8	7.068779	5.300931	37.30792	57.39115	
9	7.068832	5.301694	37.30749	57.39082	
10	7.068882	5.301897	37.30752	57.39058	

Not: Cholesky sıralaması: gini- dd- bd

Analiz sonuçlarına göre teorik beklentilerle uyumlu olacak şekilde bütçe açığı ve kamu iç borcunun gelir eşitsizliği üzerinde anlamlı etkisinin olduğu söylenebilir. Hem nedensellik ilişkisi hem de etki tepki fonksiyonlarından elde edilen bulgular, ilgili literatür ile karşılaştırıldığında iç borç artışının gelir eşitsizliğini arttırdığını ileri süren Bakkal ve Gürdal (2007), Bedir ve Karabulut (2011), Saltı (2015), İlgün (2016), Arslan (2019) çalışmaları ile uyumlu sonuçlara işaret ettiği görülmektedir. Ancak analiz sonuçlarımıza göre Türkiye için geçerli olan bu ilişki Akram ve Hamid (2016)’in Güney Afrika için iç borcun gelir eşitsizliğini azalttığını iddia ettiği çalışması ile farklılık göstermektedir. Benzer şekilde bütçe açığındaki artışın gelir eşitsizliği üzerindeki pozitif etkisine yönelik sonuçlar da bütçe açıklarının gelir dağılımı üzerinde herhangi anlamlı bir etkisinin olmadığını ileri süren Dişbudak ve Süslü (2007) çalışmasından ayrılmaktadır. Literatürde yer alan bu çalışmaların sonuçlarının birbirinden

ayrılmasının arkasındaki nedenler arasında baz alınan dönem ve yöntem farklılıkları olduğu söylenebilir.

6. SONUÇ

Gelir dağılımında adaleti sağlamak özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin makroekonomi politikalarının temel hedeflerinden biridir. Toplam nüfus içerisinde gelirden en yüksek payı alan üst gelir grubu ile en düşük payı alan alt gelir grubu arasındaki gelir farkındaki artış birçok sosyal ve siyasi problemi de beraberinde getirmektedir. Gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelerde eğitim ve sağlık hizmetlerine erişim eşitliğinin olmaması, suç eğiliminin fazla olması ve siyasi istikrarsızlık yaşanması daha muhtemeldir. En önemlisi adaletsiz bir gelir dağılımı doğrudan veya dolaylı olarak bu değişkenler üzerinden yatırım ve ekonomik büyümeyi de olumsuz etkileyebilmektedir.

Diğer yandan bütçe açığı ve kamu borcundaki artışın da ekonomiye ve topluma yarattığı fayda ve maliyetler önemli bir tartışma konusudur. Bu değişkenlerin gelir dağılımı adaletsizliği üzerindeki etkileri teorik açıdan oldukça tartışmalıdır. Kamu iç borç stokundaki değişimlerin gelir eşitsizliğine etkisi sadece Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde değil pek çok ülkede dönem dönem problem olarak ortaya çıkmıştır. Örneğin; kamu borcunun milli gelire oranı 1880-1914 döneminde %70-80 seviyesine ulaşan Fransa'da da devlet tarafından gelirin %2-3 kadari faiz olarak dağıtılmış ve bu faizler özellikle belirli bir sosyal zümreye fayda sağlamıştır (Piketty, 2014: 140). Benzer şekilde Amerika'da özellikle son üç buçuk yılda kamu borçlanmasındaki önemli artışların, zengin ve gelir hiyerarşisinin zirvesindeki baskın kimselerin çıkarlarına hizmet ettiği savunulmaktadır. Borçlanmadaki bu artışın itici gücü ise güçlü elitlerin vergi isyanı sonucu yaşanan federal vergi gelirlerindeki durgunluk olarak görülmektedir. Milli gelirdeki vergi gelirinin azalması ile birlikte zengin kesim gelirlerinin daha az bir yüzdesini vergi olarak ödemektedirler. Bu durum ise gelir ve servet hiyerarşisinde en üstte olan kesim için daha fazla tasarruf anlamına gelir ki bu da daha fazla eşitsizliğe işaret etmektedir (Hager, 2016: 6-7). Dolayısıyla bütçe açığının finansman yöntemlerinden biri olan kamu iç borcundaki artışın gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerini tespit etmek ve bu doğrultuda politika önerileri geliştirmek hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için önem arz etmektedir.

Bu çalışma kapsamında Türkiye'nin 1987-2018 dönemi temel alınmakta ve bütçe açığı, kamu iç borcu ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiler araştırılmaktadır. İlgili literatür incelendiğinde Türkiye'de kamu iç borcu, bütçe açığı ve gelir dağılımı değişkenlerini birlikte ele alan çalışmaya rastlanamamaktadır. Dolayısıyla teorik olarak ortaya konulan ancak ampirik olarak yeterince sorgulanmayan bu üç değişken arasındaki ilişkinin tespit edilmesi oldukça önem arz etmektedir. Bu nedenle olası ilişkilerin tespit edilmesi için yapılan ampirik analizde VAR modeli kurularak nedensellik testi, etki tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma sonuçları incelenmekte ve yorumlanmaktadır. Elde edilen nedensellik test sonuçlarına göre teorik beklentilerle uyumlu olacak şekilde Türkiye'de bütçe açığı ve kamu iç borç stokundan gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu söylenebilir. Benzer şekilde etki tepki fonksiyonları da söz konusu iki değişkendeki şokların kısa dönemde de olsa gelir eşitsizliği üzerinde pozitif etkiye neden olduğuna dair kanıt sunmaktadır. Ayrıca nedensellik ilişkisinden elde edilen sonuçlardan farklı olarak etki tepki analiz sonuçlarında, bütçe açığında yaşanan bir şok karşısında kamu iç borç stokunda da artış olduğu görülmektedir. Tüm bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde gelir dağılımında adaleti sağlamaya yönelik kamu iç borçlanması ile ilişkili bir takım politika önerileri yapılabilir. Temel hedef öncelikle yurt içi tasarruf oranının artırılması ve kamu borcunun toplam gelir içindeki payının makul bir seviyede tutulması olmalıdır. Diğer yandan ülkede borç stoku yüksek ise gelir dağılımında adalet vergi oranları aracılığı ile gerçekleştirilebilir; bunun için dolaylı vergiden ziyade gelir, kazanç ve servet üzerinden alınan dolaysız vergi oranları artırılabilir. Ancak sadece vergi oranları artışına yönelik

bir politika uygulanmamalı aynı zamanda kontrol mekanizmasına yönelik de önlemler artırılmalı, yolsuzluk ve kayıt dışı ekonominin önüne geçilmelidir. Bunun yanı sıra kısa vadeli yüksek faizli borçlanmadan kaçınılmalı, yerine uzun vadeli düşük faizli borçlanma yoluna gidilmeli ve kaynaklar yatırım ve ekonomik büyümeyi artırıcı faaliyetlerde kullanılmalıdır. Bu türlü politikaların uygulanması ile birlikte dolaylı olarak da olsa gelir eşitsizliğinin düşmesine katkı sağlanacağı öngörülmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Yazarın makaleye katkısı %100’dür.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akram, N. & Hamid, A. (2016). Public debt, income inequality and macroeconomic policies: evidence from South Asian Countries. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*, 36(1), 99-108.
- Arslan, F. P. (2019). Public debt and income inequality in Turkey. *Journal of Research in Economics*, 3(2), 91-109.
- Bakkal, S. ve Gürdal, T. (2007). İç borçlanmanın Türkiye ekonomisi üzerine etkileri. *Akademik İncelemeler Dergisi (AID)*, 2(2), 147-173.
- Barro, R. J. (1974). Are government bonds net wealth?. *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095-1117.
- Bedir, S. ve Karabulut, K. (2011). İç borçların gelir dağılımı üzerine etkileri. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 13-30.
- Churchman, N. (2001). *David Ricardo on public debt*. Palgrave: New York.
- Clark, G. (2001). Debt, deficits, and crowding out: England, 1727–1840. *European Review of Economic History*, 5(3), 403-436.
- Dişbudak, C. ve Süslü, B. (2007). Türkiye’de kişisel gelir dağılımını belirleyen makroekonomik faktörler. *Ekonomik Yaklaşım*, 18(65), 1-23.
- Emirmahmutoglu, F. & Kose, N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28(3), 870-876.
- Enders, W. (2015). *Applied Econometric Time Series*. Fourth Edition Chichester, West Sussex: Jhon Wiley & Sons.
- Ertekin, Ş. (2018) Kamu borçlarının gelir dağılımı üzerine olası etkileri: OECD ülkeleri üzerine panel nedensellik analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(4), 334-348.
- Hager, S. B. (2016). *Public debt, inequality and power. The making of a modern debt state*, ISBN 978-0-520-96042-8, University of California Press, Oakland, CA.
- İlgün, F. (2016). Mali disiplin ve mali konsolidasyon programlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi: Oecd ülkelerine yönelik panel veri analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(4), 222-244.
- Johansen, S. & Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration—with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.
- Jong-Il, Y. & Dutt, A. K. (1996). Government debt, income distribution and growth. *Cambridge Journal of Economics*, 20(3), 335-351.
- Pesaran, H. H. & Shin, Y. (1998). Generalized impulse response analysis in linear multivariate models. *Economics Letters*, 58(1), 17-29.
- Piketty, T. (2014). *21. yüzyılda kapital*. İş Bankası Kültür Yayınları: İstanbul.

- Prechel, H. (1985). The effects of exports, public debt, and development on income inequality. *The Sociological Quarterly*, 26(2), 213-234.
- Salti, N. (2015). Income inequality and the composition of public debt. *Journal of Economic Studies*, 42(5), 821-837.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 48(1), 1-48.
- Solt, F. (2009). Standardizing the world income inequality database. *Social Science Quarterly*, 90(2), 231-242.
- You, J. & Dutt, A. (1996). Government debt, income distribution and growth. *Cambridge Journal of Economics*, 20(3), 335-351.

Extended Summary

The Relationship between Budget Deficit, Public Domestic Debt and Income Inequality in Turkey

Achieving a sustainable economic growth rate is one of the main goals of economic policies. On the other hand, budget deficits and public debt in both developed and developing countries have reached remarkable levels in recent years. For this reason, the budget deficit and public debt level should be taken into consideration along with the sustainable economic growth target. One of the financing methods of the increasing budget deficit is public domestic borrowing. According to the Ricardian Equivalence Hypothesis, there is no difference between financing public expenditures through tax or borrowing in terms of the national wealth effect. However, according to this hypothesis, economic agents should have full information and at the same time determine their consumption decisions rationally. On the other hand, the relationship between public debt and income distribution is also explained through these hypotheses. While Ricardo stated that public debt merely makes some of the people in the country the creditor of the other part, Barro (1974), on the other hand, states that a minority group actually owns most of the public debt and ignores that the repayment or non-payment of the debt will result in a redistribution of income in the country (Piketty, 2014: 142-143). The theoretical relationships between public debt and income distribution are similarly emphasized in Hager (2016) and Salti (2015) studies.

When the relevant literature is examined, it is seen that empirical studies examining the effect of the budget deficit and public debt on income distribution are quite limited. This study aims to complete the literature gap that has arisen since the relationship between these three variables has not been investigated together in the relevant literature before. For this purpose, relationships between relevant variables are examined for the 1987-2018 period in Turkey. In the empirical analysis, causality test, impulse response functions, and variance decomposition analysis are used with the help of the Vector Autoregression (VAR) model. This method enables us to determine the relationships between the relevant variables both directly and indirectly.

In the study, the GDP ratio (%) of the budget income and expenditure balance is used to represent the budget deficit and the data are obtained from the database of the Ministry of Treasury and Finance. The domestic public debt is defined as the ratio of public debt stock to GDP (%), and it is obtained from the Central Bank of Turkey. Finally, the Gini coefficient used as an indicator of income inequality and, it is obtained from the "Standardized World Income Inequality Database (SWIID 8.2)" database published in 2009.

Unit root tests are performed first before determining the existence of long-term relationships between budget deficit, public debt and income inequality. The Augmented Dicky Fuller (ADF) and Phillips Perron (PP) test results show that all series contain unit root at the level; however, it shows that they are stationary in their first difference. At this stage, the appropriate lag length of the VAR model is determined, and the VAR model is estimated. In order to test the cointegration relationship with the appropriate lag length, the appropriate model specification is determined according to the Pantula Principle. Then, within the scope of the appropriate model, the Trace and Maximum eigenvalue test statistics are examined, and evidence shows that there is no long-term relationship between the variables. Since there is no cointegration relationship between the variables, the analysis is continued with the Granger causality test based on the VAR model. These test results provide evidence of one-way causality from both the budget deficit and the public debt to income inequality in Turkey. Impulse response functions obtained from the VAR model also support the causality test findings. Each graph shows how the other variables react to a shock with a standard deviation in the relevant

variable. The results show that a shock in the budget deficit and the public debt stock have positive effects on income inequality. Similarly, there is evidence that the budget deficit has a long-term positive effect on public debt stock. After the impulse response functions, the analysis of variance decomposition is performed. The results obtained from this analysis support the findings that there is a Granger causality relationship from public domestic debt stock to income inequality. On the other hand, the analysis of variance decomposition supports the evidence that the increase in the public budget deficit increases the domestic debt stock. Thus, the findings, for Turkey, support theoretical views that an increase in the public debt stock increase income inequality. Some policy suggestions can be made based on the analysis results. First of all, it is necessary to increase the domestic savings rate and keep public debt at a reasonable level to reduce income inequality. In countries with high debt stocks, tax policies should be implemented to ensure justice in income distribution. In addition, long-term low-interest borrowing should be used instead of short-term high-interest borrowing.



Bazı Örnekleriyle Başkanlık ve Yarı Başkanlık Rejimlerinde Kararname Uygulamaları: Karşılaştırmalı Bir Analiz

Volkan TURAN*, Cantürk CANER **

ÖZ

Kararnameler, anayasa veya kanunlar çerçevesinde yürütme erkine verilen bağlayıcı bir düzenleme yetkisi olup, devlet otoritesinin doğal bir uzantısı olarak yürütme erki tarafından yerine getirilir. Parlamenter hükümet sistemlerinden farklı olarak başkanlık veya yarı başkanlık rejimlerinde bu yetki doğrudan devlet başkanına tanınmış olan güçlü bir kural koyma hakkı olarak değerlendirilmektedir. Rejimin niteliğine göre de uygulama biçimleri farklılık gösterebilir. İlaveten kararnamelerin yaptırım gücü, hukuk hiyerarşisi içindeki yeri de her ülkenin kendi anayasal düzeni içinde yerini bulmuştur. Bu çalışmanın amacı başkanlık ve yarı başkanlık rejimlerinde başkan veya hükümet tarafından çıkartılan kararnamelerin bazı ülke örnekleri içinde özellikleri, hukuk normları hiyerarşisindeki yeri, kullanılış biçimleri ve kullanım alanlarını karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Başkanlık, Yarı Başkanlık, Kararname, Hükümet

JEL Sınıflandırması: H11

Some Examples of Decree Implementation in Presidency and Semi-Presidency Regimes: A Comparative Analysis

ABSTRACT

Decrees are a binding regulatory authority granted to the executive within the framework of the constitution or laws and are fulfilled by the executive power. In presidential or semi-presidential regimes, this power is considered as a right to a strong rule that is directly attributed to the head of state, apart from parliamentary systems. Decrees may differ according to the nature of the regime. In addition, the power of sanctions and the place within the hierarchy of law were found in each country's constitutional order. The purpose of this study is to establish the hierarchy of the legal norms of the decisions taken by the president or the government in the presidential and semi-presidential regimes to make comparative use of the areas of use within the specifics of some countries.

Keywords: Presidential System, Semi Presidential System, Decree, Government

JEL Classification: H11

*Geliş Tarihi / Received: 30.09.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 24.11.2020
Doi: 10.17541/optimum.801969*

* Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, volkan.turan@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6261-8816.

** Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, canturk.caner@dpu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4991-102X.

1. GİRİŞ

Modern, demokratik ve hukuk devletleri içinde yürütme erkine verilen kararname hakkı kaynağını esasen anayasadan alan bir yetkidir. Erkler ayrımının sert ve kesin hatlarla ayrıldığı başkanlık ve yarı başkanlık sistemlerinde kararnameler, düzenleyici, icrai karar alıcı ve yaptırım gücü olan yazılı kurallardır. Tarihsel olarak kararnameler ilk kez Antik Roma döneminde kullanılmıştır. Antik Roma’da kararname uygulamasına geçilmesinin nedeniyse idarenin özellikle ani veya esnek durumlarda kolayca icrai karar alabilmesidir. Bir başka deyişle Roma’da kararnameler idarenin hızlı bir şekilde karar alıp uygulanmasına imkân vermek için icat edilen kamu yönetimi uygulamalarıdır.

Günümüzdeyse yürütme erkinin başı olan cumhurbaşkanına (ya da başkana) tanınan kararname hakkının kullanım biçimi sistemin özelliklerine göre değişiklik göstermektedir. Başkanlık sistemlerinde kararnameler, yasa gücünde olup, doğrudan anayasal iradeyle kullanılırken; yarı başkanlık sistemlerinde de yine anayasal dayanağı bulunmakla birlikte bakanlar kurulu aracılığıyla veya parlamento onayı sonucunda kullanılır. Kararname uygulamalarının parlamenter sistemlerde de kullanıldığı görülmektedir. Ancak parlamenter sistemlerde kararname uygulamalarının anayasal, yasal ve parlamento iradesi olmak üzere üçlü bir iradeye dayandırılmakta, olağan ve olağanüstü biçimde uygulanmaktadır.

Başkanlık veya yarı başkanlık sistemlerinde kararnameler olağan bir idari işlem olarak görülür. Bir başka deyişle bu tarz sistemlerde kararnameler idarenin rutin işleyişinde sıklıkla kullanılan düzenlemeler olup, diğer idari düzenlemelerin de üstündedir. Bir başka deyişle kararnameler idari mevzuatın en üstünde yer alan yazılı düzenlemelerdir. İşte bu çalışma başkanlık ve yarı başkanlık sistemlerinde yürütmenin en güçlü kural koyma ve uygulama aracı olan kararname kavramının özelliklerini, idare hukuku içindeki yerini ortaya koymayı amaçlamıştır.

2. GENEL HATLARIYLA KARARNAME KAVRAMI VE HUKUK NORMLARI HİYERARŞİSİNDEKİ YERİ

Bir kavram olarak kararname, gerek düzenleyen idareye, gerekse de işlevlerine göre çeşitleri olan ve bu isimle çıkarılan idari tasarruflara verilen genel bir tanımlamadır. Kararname yetkilerinin özü devlet yönetiminde yürütmeye işlerlik kazanmak ve kamu yönetimini daha etkin ve verimli bir şekilde işletebilmektir. Modern demokrasilerde kararnamelerin anayasal yetkilerden kaynaklanması beklenir. Bununla birlikte anayasalarda, açıkça kararname ismi verilen bir işlemin de mevcut olması beklenemez. Böyle durumlarda kararname dediğimiz işlem, kaynağını açık bir şekilde anayasalarda bulmayan “geleneksel usulî” bir hukuki işlem olarak görülür (Kuzu, 1985: 135).

Kararnameler, nitelik ve işleyişi itibariyle idare hukukunun tartışmaya açık bir konusu olarak değerlendirilir. Zira kararnameler çoğu zaman hukuk yaratma veya daha ileri gidecek biçimde kanun üretme olarak algılanmaktadır. Özellikle konu, devlet başkanlığı meselesi üzerinden değerlendirildiğinde kararname yetkisi ve kullanımının erkler arasındaki dengeyi bozabileceği, yetki gaspına yol açacağı endişesi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Oysa kararnameler aslında idarenin düzenleyici işlemlerinden başka bir şey değildir. Zira idare her zaman, sürekli olarak, soyut, nesnel ve herkesin uyması gereken hukuksal işlemler yapar. İdarenin düzenleyici işlemi olarak adlandırılan bu durum idarenin kararlarını doğrudan etkileyecek bir hususlar bütününden meydana gelmektedir.

İdarenin düzenleme yetkilerinin anayasalar ve kanunlara dayalı olması doktrinel ortak bir görüştür. Yani idarenin düzenleme yetkilerinin kaynağı anayasa, yasa ve diğer hukuk kurallarıyla sınırlı olmalıdır (Gözler, 2003: 308). Zira düzenleyici işlemler içerikleri bakımından

kanunlar gibi norm koyucu işlemlerdir. Anayasa hukukunda idarenin düzenleyici yetkisinin alanı açıkça çizilmiştir. Bununla birlikte düzenleme yetkisinin sınırları da bulunmaktadır. Bu sınırlar, düzenleme yetkisinin yasa koyucu tarafından doğrudan veya dolaylı olarak ve sayma yoluyla verilmesi, bu yetkinin devredilemez bir yetki olması, yargı tarafından denetlenebilmesi ve sınırlandırılabilmesidir (Gündüz, 2007: 754-755).

Ülkelere ve hukuk düzenlerine göre değişiklikler olmakla birlikte kaynağını anayasadan veya kanunlardan alan düzenleyici işlem türleri de genel olarak kararname, tüzük, yönetmelik, genelge, yönerge ve emir olarak sıralanmaktadır. Bunlara ilaveten karar, tebliğ, sirküler, statü, esaslar, genel emir, tenbihname, genel tenbih, ilan, duyuru, plan, tarife, ilke kararı, talimat ve iç düzen kararı gibi isimler taşıyan adsız düzenleyici işlemlere de rastlanır (Gözler, 2000: 407-408). Her bir düzenleme biçiminin normlar hiyerarşisindeki yeri ve uygulanma yöntemleri de ülkelerin iç hukuk sistemleriyle belirlenmektedir.

İdarenin düzenleyici işlemleri içinde en sık kullanılan bir enstrüman olarak kararnamelerin Kara Avrupası hukuk sisteminde ve Anglo Sakson hukuk sistemlerinde farklı bir temelden doğduğu görülmektedir. Kamu hukuku ile özel hukuku birbirinden ayıran Kara Avrupa sisteminde kararnameler olağan ya da olağanüstü durumlar için kullanılmaktadır. Olağan hallerde çıkarılan kararnameler daha çok bir kanunun nasıl uygulanacağı, hangi esaslar dahilinde yürütüleceğini düzenleyen somut kurallar veya uygulama biçimleri olarak değerlendirilir. Olağan dönemlerde parlamento, hükümete veya hükümet başkanına kararnama yapma yetkisi vermekte, daha sonra çıkarılan kararnamenin yine parlamento tarafından kanunlaştırılmasına gidilmektedir. Olağan dönemlerde yapılan kararnamelerin *yetki, konu, şekil, denetim ve diğer hususlar* olmak üzere beş temel unsurdan meydana gelmesi genel bir kuraldır.

Olağanüstü dönemlerde çıkarılan kararnamelerin gücü ve etkinliği ise yine anayasa mevzuatı içinde geçerli kurallara göre düzenlenir. Olağanüstü kararnamelerin diğerinden en önemli farkı geçici olarak temel hak ve özgürlüklerin kısmen veya tamamen durdurulmasına ya da vatandaşlar için bazı yükümlülüklerin getirilmesine imkân veren düzenlemeler yapılmasıdır (Gözler, 2000: 409-410). Bu bağlamda olağanüstü hal, sıkıyönetim, genel seferberlik ve savaş halleri bu kararnamelerle yönetilmek durumundadır. Bununla birlikte olağanüstü hal kararnamelerinin olağanüstü halin şart ve esaslarına uygun olması da gerekli bir husustur (Aliefendioğlu, 1992: 413-414). Usul ve şekil bakımından olağanüstü hal kararnamelerinin olağan kararnamelerdeki esaslara uygun olması beklenir. Buna mukabil olağanüstü hal kararnamelerinin anayasal denetimi de bulunmaz. Olağanüstü hallerde çıkarılacak kararnamelerin tek denetim mekanizması yasama organıdır. Yasama bu tür kararnamelerin süresini ve kapsamını daraltabilir veya esaslarını belirleyebilir.

Teorik olarak Anglo-Sakson hukuk sisteminin de kararnama konusunda Kara Avrupa hukukuyla aynı amacı taşıdığı görülür. Bununla birlikte Anglo-Sakson gelenek, kararnama konusunda uygulamada farklı beklentiler içine girmiştir. Bilindiği üzere Anglo-Sakson hukuk sisteminde hukuk kuralları tek başına yasama etkinliğinin sonucu olarak ortaya çıkmış genel ve soyut düzenlemelerden meydana gelmez. Doğrudan sosyal hayatın pratiklerinden doğan somut olayların çözümlerini de içerir (AJGM, 1981: 198-199). Bu sistemde yargı kararları ve yürütme uygulamaları da hukuk üretmenin bir başka yöntemidir. Sistemin bu özelliği tamamıyla tarihsel ve geleneksel bir düşünce gelişiminin ürünüdür. Anglo-Sakson sisteminde idare hukuku kamu hizmetlerinin büyümesi sonucunda ortaya çıkmış, ceza ve özel hukukun dışında kalan bütün konuları içeren bir anlayışa sahip olmuştur (Berkarda, 2000: 89). Zaman içinde kamu yönetimini ilgilendiren bütün alanları kapsayacak şekilde genişlemiş, günümüzde kamu hizmeti olarak görülen bütün alanlarda faaliyet gösteren kamu ve özel sektöre ait kuruluşları denetleyen, yönlendiren ve kontrol eden bir mekanizmaya dönüşmüştür. Özellikle Amerikan idare hukukunun gelişmesiyle birlikte düzenleyici, arabulucu, istikrarı sağlayıcı ve icrai işlem yapan ancak dar bir anlama sahip hukuk sistemi kendisini göstermiştir (Berkarda, 2000: 93). Genel

hukuk sistemi içinde kendisine özgün bir yer bulan idare hukuku, Kara Avrupa sisteminde olduğu gibi farklı bir alana kaymamıştır. Tıpkı özel sektör gibi idareler de genel ekonomik ve sosyal düzen içinde genel hukuk kurallarına bağlıdır ve her türlü uyumsuzlukta bütüncül bir yargı sisteminin denetimine tabidir. Sistemin genel özelliği içinde yargı, gerekli gördüğünde iptal etme, yasaklama veya zorlayıcı emir verme olmak üzere çeşitli somut düzenlemeleri yapmak ve kural koymak gibi geniş bir hareket alanına sahiptir (Avcı, 2014: 170-171). Yargının diğer konularda olduğu gibi idare hukuku alanında bu denli etkin olması, Anglo-Sakson idare hukukunu, adli idare hukuk sistemi olarak tanımlanmasına yol açmıştır (Saygın, 2017: 61).

Anglo-Sakson hukuk sistemi içinde idarenin düzenleyici işlem yapma yetkisinin hukuki sınırlarının yargı üzerinden çerçeve içine alınması, uygulamada idareye kararname yapmasına engel teşkil etmez. Üstelik bu yetki idareye yargı erki tarafından açıkça tanınan haller için verilmiştir (Schwartz, 1952: 434). Ancak bu yetki biçiminin kapsamı ve alanı daraltılmış, daha çok özel ve somut olaylara yönelik olarak düzenleme yapma yetkisi olarak tanımlanmıştır. Bu yetkinin bir diğer özelliği de geçici bir yetki olmasıdır. Yasama ve yargı erkleri, idareye düzenlemelerini değiştirebilirler veya tümüyle kaldırabilirler. Dolayısıyla bu yetki çeşidi yeni bir düzenleme yapmaktan çok açıklayıcı veya tamamlayıcı bir yetki olarak değerlendirilir. Burada temel amaç idareyi devlet yönetiminin içine sokmak ve idarenin acil çözüm bekleyen konularına somut öneriler sunmaktır.

3. KARARNAME YETKİSİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Günümüz dünyasında devlet idaresinin önemli bir uygulama biçimi olan kararname yetkisinin doğuşunu Antik Roma'ya kadar indirmek mümkündür. MÖ. 44'te Sezar'ın Roma Senatosu'nda öldürülmesi, bu yetkinin pratikteki ilk uygulamasına sebep olmuştur. İktidarı ele alan Augustus, Mark Antony ve Aemilius Lepidus üçlüsü (II. Triumvirate) döneminde senato, fiilen işlemez hale getirilmiş ve *Lex Titia* adlı kararname çıkarma yetkisi bu üçlünün eline geçmiştir. *Lex Titia*'nın özelliği senato yerine söz konusu üçlünün devlet yönetiminde bireysel veya ortak kararlar alabilmesi ve bu kararların kanun gücünde olmasıydı (Ando, 2013: 931-932). Ancak bu durum gerçekte cumhuriyetçi bir kanun yapıcılığında çok oligarşik bir emir ve kumanda yetkisini ifade etmekteydi. Üstelik üçlü oligarşinin sonsuz yetkisine dayandırılan bu yetki o dönem için ilk defa gündeme getirilmiş de değildi. Tam aksine *Lex Titia*'nın kaynağı MÖ. 111'de yani Roma'nın kuruluş dönemlerinde bir Romalı kent ilk kuruluş kanuna dayandırılmıştı. Kısaca *kuruluş*, *rıza* ve *ikamet* olarak tanımlanan bu kurallar bütünü en eski hukuk normları olarak imparatorluğa bağlı bütün kentlerin ilk kabul etmeleri gereken bir "*ex nihilo*" (*yoktan var olma, bir anda ortaya çıkma*) hükümdü. İşte bu hükümler *Lex Titia*'nın oluşumunda temel bir kaynak olmuştu. Dolayısıyla *Lex Titia* imparatorluğu oluşturan kentlerin (elbette ki vatandaşları ve soylularıyla birlikte) üçlü oligarşiye koşulsuz ve şartsız bağlanması olarak görülmüştü (Ando, 2013: 932-933). Hiç kuşkusuz Roma Cumhuriyeti'nin böyle bir yönetim tarzı ve uygulamasına gitmesinin sebebi olağanüstü bir gelişmeden kaynaklanıyordu. Zira Sezar, senatoya girdiği sırada kendisine muhalif bir grup senatör tarafından acımasızca bıçaklanmıştı. Üstelik kendisini bıçaklayanlar, Roma'yı terk ederek bir ordu kurmak üzere harekete geçmişlerdi. İşte bu olağanüstü durum şartlarında üçlü bir yönetim modeli ve kararname geleneği "*de facto*" olarak, yani gerçek hayattaki uygulama biçimi olarak, doğmuştur. İmparatorluğu üç bölgeye ayıran oligarşi, senatodan aldığı yetkiyle kendi görev alanlarına giren bölgeleri yönetme hakkını ellerinde tutmuşlardır. Ancak Roma'nın olağan üstü hal (OHAL) şartlarındaki bu yönetim tarzı başka sorunların önünü alamamış, nihayet MÖ. 33-32 arasında "cumhuriyet" rejiminin sonunu getirerek Augustus İmparatorluğu'na dönüşmüştür.

Augustus'un kendisini tanrısal bir imparator olarak ilan etmesiyle birlikte Roma klasik bir monarşiye, *Lex Titia* ise zaman içinde monarşilerden, uygulanan kanunlara doğru dönüşüm gösterdi. Monarşilerin kanunu olan düzenlemeler ise nitelik ve bağlayıcılık bakımından

kararnamelerden farklıydı. Bu farklılık ise monarşilerin anlam ve içeriğinden kaynaklanmıştır. Bununla birlikte 18. yüzyıldan itibaren monarşiler tartışmaya açılmış ve otoritesi sorgulanmaya başlamıştır. Anayasalcılık kavramı bu tartışmaların tam da ortasındadır ve bu kez halk egemenliği tartışmaları çerçevesinde sınırlandırılmak istenmektedir. Liberalizm ve sanayileşme ekseninde gelişen batı anayasalcılığı özellikle *constitutio* yani kurma, kuruluş kavramlarına odaklanmıştır (Oder, 2004: 27-28). Kanun yapma ve bu kanunlara uyma gibi konular ise kurulan bir sistemin uygulanma safhalarını ifade etmektedir. Kanunlar aynı zamanda yazılı hukuk kurallarının da anayasaya dayandırılacak temelidir. Devleti oluşturan bütün hukuk düzeni önce anayasaya, ardından kanunlara uygun olmalıdır. Batı düşünce dünyasında kısa sürede yerini bulan anayasalcılık kavramı 19. yüzyılda modern devletlerin kurulmaya başlamasıyla pekiştirilmiştir. Bu yüzyılda pek çok başarısız örneği olsa da anayasalar temel kuruluş metinleri olarak egemenliğin biçimsel meşruluk temellerini geleneğe göre değil, aksine pozitif hukuk kurallarına dayandıran bir sonuç belgesi olarak değerlendirilmişlerdir (Oder, 2004: 39-40).

Yüzlerce yıllık monarşi geleneğinin ardından 18. yüzyılda kararnamelerle ilgili iki önemli gelişme yaşanmıştır. Birbirine çok yakın ve birbirini tetikleyen bu iki gelişmeden biri ABD Bağımsızlık Bildirgesi diğeri de hemen sonrasında kıtayı etkileyecek olan Fransız İhtilali'dir. Bu iki olay, egemenlik kavramına doğrudan etkide bulunan sanayileşme öncesindeki köklü bir dönüşümün temsilcileridir. Zira her iki dönüşüm de monarşileri bir şekilde geriletip, yerine cumhuriyet rejimlerini öne çıkarmayı başarmıştır. Teoride ve pratikte yeni düşünce akımlarını da bu iki gelişme, kararname konusuna da özgün bir yaklaşım getirmiştir. Şöyle ki, ABD Bağımsızlık Bildirgesi, Yeni Dünya'da monarşiyi kovmuş ve yerine özgün bir cumhuriyet ile devlet fikrini ortaya atmıştır. Bu özgün devlet ise federalizme dayalı ve erkler ayrılığını tam olarak esas alan pragmatik bir yönetim biçimidir. Yasama erkine verilen kanun yapma gücü, zaman içinde yürütme erkine kararname çıkarma yetkisiyle denetlenmiştir. Böylece ortaya birbirini tamamlayan iki hukuki düzenleme çıkarılmıştır. Yargı erki ise her iki düzenlemeyi de kontrol eden ve denetleyen üçüncü bir güç olarak kendisini göstermiştir. Amerikan devlet sisteminin en önemli özelliği esnek ve kendisini kolayca yenileyebilen mekanizmalardan meydana gelmesidir.

Fransız İhtilali ise Kıta Avrupası'nda ortaya çıkan cumhuriyetçi dönüşümün temsilcisi olarak bilinmektedir. Ancak Fransız modeli Yeni Dünya'daki emsalinden daha sancılı ve karmaşık bir gelişme göstermiştir. Nitekim 1789 Fransız İhtilali, başından itibaren birbiriyle bağıntılı olaylar dizisinden ve iç içe geçmiş ara devrimlerden meydana gelen bir dönemdir. Başlangıçta iktidarı ele geçiren Jakobenler, mutlak iktidarı ellerine alacak kudret ve güçten yoksun olduklarından yaptıkları anayasayı yürürlüğe sokmaktan kaçınmışlardır. Devrimin yasama erkini temsil eden konvansiyon ise yetkilerini Kamu Selameti Komitesi (Le Haut Comite de Salut Public)'ne devretmiştir (Ekinci, 2016: 160). Robespierre diktasının hukuki dayanağını temsil eden Komite 1795'e kadar doğrudan, bu tarihten 1799'a kadar da Direktuvar Kurulu aracılığıyla ülkeyi "kararnamelerle" yönetmiştir. Her ne kadar literatürde Direktuvar Rejim'in çıkardığı kararlar kanun olarak adlandırılmaktaysada, dönemin Fransız parlamentosunun askıya alınmış olması, yapılan bu düzenlemeleri kanun olmaktan öteye taşımıştır. Söz konusu dönem literatürde aynı zamanda "*devlet terörü dönemi*" olarak da adlandırılmaktadır. Çünkü Direktuvar Yönetimi, beş kişiden oluşan ve dönemin olağanüstü şartlarını yönetmeye odaklanan bir iktidar biçimidir. Nitekim bu dönem başka bir devrime yol açarak yerini Napolyon idarelerine bırakmıştır. Fransız İhtilali, diğer sonuçlarıyla birlikte Kıta Avrupası'nda olağanüstü yönetim modelini de sokmuş, yeni bir iktidar model ortaya çıkarmıştır. İşte Fransız toplumunun içinde bulunduğu olağanüstü şartlar kararname uygulamasını sebep ve sonuçları açısından olağanüstü hal çerçevesinde yürürlüğe sokmuştur.

Kararname uygulamalarının 20. yüzyılda ilk örneğinin ise Sovyetler Birliği olduğu söylenebilir. Bu bağlamda ilk Sovyet kararnamesi 26 Ekim 1917'de Bolşevikler tarafından yayınlanmıştır. Rus monarşisine karşı köylü, işçi ve bürokrasi sınıfını ihtilale çağırarak kararname,

ihtilalin başarıya ulaşmasından sonra çıkarılan 8 Kasım 1917 *Barış Kararnamesi (Decree on Peace)* ve 19 Şubat 1918 *Arazi Kararnamesi (Decree on Land)* ile kalıcı bir uygulama olarak yerleşmiştir (Lenin, 1917). Daha sonraki yıllarda Sovyet kararnameleri Sovyet kongreleri tarafından kabul edilip yürürlüğe sokulmuştur. II. Dünya Savaşı boyunca Stalin bu yetkiyi tekeline almış, ölümünden sonra Polit Büro eliyle yürütülmüştür. Sovyetlerin dağılmasından sonra doğrudan Rusya Devlet Başkanı'nın uhdesine bırakılan kararname geleneği halen büyük ölçüde kullanılmaktadır.

1930'lu yıllarda Nazi Almanyası'nın da ülkeyi kararnamelerle yönettiği söylenebilir. Kararname yetkisinin en keskin ve en kötü örneğini temsil eden Nazi kararnameleri, kısa zamanda belirli bir düzen içinde işleyen Alman hukuk sistemini sarsmış ve kötü etkilemiştir. Nazi yönetimi sadece sebep olduğu terör faaliyetleriyle değil, aynı zamanda kurduğu hukuk düzeniyle de karanlık bir dönemi ifade eder. 30 Ocak 1933'te Almanya iktidarını ele alan Naziler, Hitler'in başbakanlığa getirilmesinin hemen ardından 27 Şubat 1933 yılında Reichstag yangını bahane ederek *Halkın ve Devletin Korunması için Reich Devlet Başkanı Kararnamesi (Reischtag Yangın Kararnamesi)* adlı ilk kararnamelerini yayınlamışlardır. Özetle Alman Reich Anayasası'nın 42. maddesine dayanarak cumhurbaşkanına verilen ve parlamentoya danışmaksızın acil tedbirler alma yetkisi dahilinde çıkarılan bu kararnameyle, yine anayasanın 114, 115, 117, 118, 123, 124 ve 153'üncü maddeleri açıkça askıya alınmıştır. Bu sebeple, kişi, basın, örgütlenme ve toplanma özgürlükleriyle posta, telgraf ve telefonla yapılan iletişim gizliliği de dahil pek çok alanda ciddi yasaklar getirilmiştir. Hatta kararnameyle birlikte hükümete, parlamento dahil tüm kamu ve özel kuruluşlarda arama yapabilme, her türlü malı müsadere edebilme ve mülkiyet haklarını ulusal güvenlik tehdidi nedeniyle sınırsızca kısıtlayabilme yetkisi tanınmıştır (World Future Fund, 2020). Bu kararnameyle iktidarı kesin bir şekilde ele geçiren Naziler, İkinci Dünya Savaşı yılları boyunca Almanya'yı Führer kararnameleriyle yönetmişlerdir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan Yeni Dünya Düzeni içinde kararnameler hızla yaygınlaşmış ve çeşitlenmiştir. ABD ve Sovyet modellerinde görüldüğü üzere yürütmeye tanınan kararname yetkisi, modern dünyanın kalıcı bir düzenleme uygulaması haline dönüşmüştür. Halen günümüzde pek çok ülke kendi idari sisteminde çeşitli hukuk hiyerarşisi içinde kararname çıkarmakta ve bunu uygulamaktadır. Batı demokrasilerinde kararnameler yargının doğrudan denetimine açık, şeffaf ve somut düzenlemeler olarak kendisini gösterirken, az gelişmiş toplumlarda devleti yöneten kadroların elinde otoriter veya totaliter hukuk kuralları olarak kendisini göstermektedir. Bu örneklere de bakarak kararname yetkisinin gerçekte yürütme erkinin doğal bir uygulanma biçimi olduğunu, anayasal bir yetkiden kaynaklandığını, olağan ve olağan üstü konularda düzenlendiğini söylemek mümkündür. O halde temel sorun kararnamenin varlığı ya da zorunluluğunu tartışmak değil, aksine hukuk normları hiyerarşisi içinde nerede durduğunu ortaya koyabilmektir.

4. DÜNYA UYGULAMALARINDA KARARNAMELER

Günümüz postmodern dünyasında kararnameler, küresel dünya koşullarının etkisiyle hızla değişen siyasi konjonktürlere idarenin ayak uydurabilmesi ve hızlı karar alabilme çabası olarak değerlendirilmelidir. Kararname uygulamaları ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Her ülke kendi tarihi geçmişi, özgün dinamikleri, siyasi ve idari yapısı çerçevesinde farklı kararname içeriğine sahiptir. Dolayısıyla tek ve bütün yönleriyle başarılı bir kararname biçiminden söz etmek mümkün değildir.

Başkanlık sistemlerinde kararnameler hem yürütmenin hem de devletin başı olan başkan tarafından doğrudan kullanılabilen bir yetkidir. Bu yetki, doğrudan anayasa veya yasalara dayanmakta, ya da yargı erki tarafından verilmiş bir hak olarak tezahür etmektedir. Başkanlık

sistemlerinde kararname uygulamalarının en belirgin örneğini ise *ABD Başkanlık Kararnameleri* oluşturmaktadır. Teorik anlamda ABD’de başkanın kararname çıkarma yetkisinin esasen bulunmadığı kabul edilir. Ancak bu kabul, esasen ABD anayasa hukukunun kuramsal tartışmalarından kaynaklanır. Oysa günümüze kadar geçen sürede ABD başkanlarının 1262’si numaralandırılmamış, 5.855’i numara dışı ve 13.817 numaralandırılmış toplam 19.672 adet kararname çıkardıkları görülür (The American Presidency Project, 2020). Demek oluyor ki, başkanlık kararnameleri ABD’nde sıklıkla başvuru alan bir karar alma yöntemidir. İlk başkanlık kararnamesi 1793 yılında George Washington tarafından yayınlanmıştır. İngiltere ve Fransa arasındaki savaşta konfederasyonun tarafsız kalacağına dair çıkarılan bu kararname, sadece niyet beyanından ibarettir. Amerikan tarihinde ilk güçlü ve icracı kararnamenin ise 1862’de Philadelphia Yüksek Mahkemesi’nin Başkan Lincoln’e verdiği yetkiyle çıkartılan kararname olduğu kabul edilir (Dirk, 2007: 102). Zaman içinde gelişme gösteren başkanlık kararnameleri özellikle II. Dünya Savaşı öncesinde ve Başkan Roosevelt’in ikinci döneminde, Beyaz Saray bünyesinde kurumsal bir yapı bünyesinde çıkarılmaya başlanmıştır. Resmi adı *Executive Office of the President of the United States (Birleşik Devletler İcra Ofisi)* olan bu kurum, halen ABD başkanının çıkardığı kararnameler ve kendisine verilen diğer görevleri yerine getirmektedir. ABD’nde başkanlık kararnameleri *Presidential Orders (Başkanlık Emirleri)* başlığı altında ele alınır (Clifford, Vaughan ve Baker, 1944: 6).

Başkanlık emirleri de kendi içinde iki ana kategoride değerlendirilmelidir. Birinci kategori, kanun gücünde ve hukuk koyucu özelliğe sahip icracı kararnameler (*Executive Legislation- Yürütme Yasası*) olarak tanımlanabilir. Bu kategoriye *Executive Orders, Presidential Memoranda* ve *Regulations*’ları yerleştirmek mümkündür. *Executive Orders*, ABD başkanı tarafından çıkartılan ve Birleşik Devletler Federal Hükümeti’nin görevlilerine ve ajanslarına yönelik doğrudan emirler olarak tanımlanır (Chu ve Garvey, 2014: 1). Bu emirler özelliği itibariyle icracı emirlerdir, tüzükten veya anayasanın kendisinden türetilen otoriteye dayanan tam bir hukuk gücüne sahiptir. Bu tür emirleri yapma kabiliyeti aynı zamanda, başkana bir dereceye kadar takdir yetkisi (delegated legislation) delege eden, açık veya zımnî kongre yasalarına dayanmaktadır. Bir başka deyişle *Executive Orders*’lar ancak kanunlarla veya yüksek mahkeme kararlarıyla değiştirilebilir, kaldırılabilir veya sınırlandırılabilir. Oldukça geniş bir düzenleme alanı olan bu kararname biçimi literatürde en yaygın incelenen hukuki metinlerdir. *Presidential Memoranda (President Memorandum)* ise, başkanlık mutabakat metni veya başkanlık muhtırası olarak tanımlanır. Hiyerarşide ikinci sırada yer alan *Memoranda*, Federal idari sistem içinde bulunan bakanlıkların, çeşitli departmanların veya ajansların eylemlerini, uygulamalarını ve politikalarını yönetmek üzere doğrudan başkan tarafından yayınlanan bir tür yürütme eylemidir (Korte, 2017a). *Executive Orders*’lar kadar bilinmese de sıklıkla kullanılan *Memoranda*’lar çoğunlukla atama, bir faaliyeti onaylama veya bir kuralın nasıl uygulanacağını göstermek üzere çıkartılır. *Executive Orders*’lardan farklı olarak Resmi Gazete’de numaralandırmaksızın yayımlanırlar ve yine başkan tarafından başka bir *Memoranda* ile değiştirilebilir ya da yürürlükten kaldırılabilir. *Regulations* ise teorik olarak bir kanunun nasıl uygulanacağını göstermek, ya da içeriği geniş olan kanunun hangi usuller veya esaslar doğrultusunda ele alınacağını göstermek amacıyla yapılır (National Archives, 2020). Diğer düzenlemelerden farkı daha sonra parlamentoda kanunlaşmasıdır. Bununla birlikte *Regulations*’ların uygulamada daha farklı biçimde kullanıldığı görülmektedir. *Midnight Regulations (Gece Yarısı Düzenlemeleri)* adı verilen bu uygulama biçimi başkanın görev süresinin bitimine yakın yeni gelen başkana ve parlamentoya yönelik önceden belirlenmiş politik hedeflere ulaştırma çabası olarak tanımlanmaktadır (Carey, 2012: 1). Bu yönteme yine Amerikan siyaset literatüründe “Cinderella etkisi” denmektedir.

ABD başkanlarının çıkardığı ikinci grup kararname ise idari düzenlemeleri ifade eden ve bizim hukukumuzda yönetmelik, yönerge veya emir olarak tanımlanan bağlayıcı, fakat hiyerarşide ikinci grupta yer alan düzenlemelerdir. Bir başka deyişle bu gruba *Presidential*

Directives (Başkan Direktifleri) girmektedir. Bu düzenlemeler arasında *Presidential Determination* ve *Presidential Proclamation* sayılabilir. *Presidential Determination*, federal hükümetin izlediği resmi bir politika ya da belirli bir konuda izlediği/izleyeceği konumu belirten bir düzenlemedir (Relyea, 2008: 4). Genellikle bir olayın vuku bulmasından sonra düzenlenirler ve özel emirler içerebilirler. *Presidential Proclamation* ise başkanın kamu politikaları konusunda yayımladığı bildirimlerdir. Kamusal bir politikanın uygulanmasında izlenecek yol ve yöntemler veya bu konuda çıkarılmış düzenlemelerin nasıl uygulanacağını belirten direktifler olarak tanımlanmaktadır (Korte, 2017b). Resmi Gazete’de yayımlandıktan sonra yürürlüğe giren *Proclamation*’lar uygulamada törenler ve milli günlerin belirlenmesi veya daha somut ve özel konularda çıkarılırlar.

Başkanlık kararnameleeri konusunda bir başka çarpıcı örnek ise *Rusya Federasyonu*’dur. Rusya’nın başkanlık mı veya yarı başkanlık rejimine mi tabi olduğu konusu tartışmalı bir konudur. Literatürde bu konuda tartışmalar halen devam etmektedir. Federasyon başkanının yanı sıra başbakana sahip olması ve her ikisinin farklı yetkiler taşıması nedeniyle yarı-başkanlık rejimine sahip olduğu konusu daha ağır basmaktaysa da başkanın yetkilerine bakıldığında başkanlık rejimine sahip bir ülke olduğu kanaati hâsıl olmuştur. Rusya Federasyonu’nda kararname yetkisi doğrudan başkana tanınan anayasal bir yetkidir ve kanuni sınırları dahilinde kullanılır (Remington, 2000: 509). Kısaca *Ukaz (Указ-Ukase)* olarak adlandırılan bu kararnameleer, Çarlık döneminde ilk defa kullanılmış, Sovyetler Birliği’nde de uygulanmış ve günümüze kadar gelmiştir. Ukase, herhangi bir bildiri ya da kararname, nihai ya da rasgele bir konunun düzenlenmesi anlamına gelir. Bir başka deyişle bu yetki anayasa tarafından açıkça tanımlanmış, olağan ya da olağanüstü durumlarda doğrudan başkan tarafından kullanılan devredilemez bir yetkidir (Rusya 1993 Anayasası, 2020) (md.90). Zira anayasaya göre başkan, erkler üstü bir konumda görülmektedir (Erdem, 2017: 194). Buna mukabil, normatif hukuk hiyerarşisinde yerini alan Ukaz’ların uluslararası anlaşmaları, anayasa hükümlerini, federal veya federe parlamentolar tarafından çıkarılan kanunları değiştirme yetkisi de bulunmaz. Bunun yerine Ukaz’lar, doğrudan kural koyma yetkisinin yanı sıra idari ve siyasi atamalarda da kullanılabilen oldukça geniş bir yetki biçimidir (Remington, 2014: 82-87). İdari anlamda kullanılan yetkiler üst düzey kamu görevlilerinin atanması, başkomutanlık görevleri, hükümetin kurulması ve koordine edilmesi gibi konulardan oluşurken, siyasi anlamda kullanılan yetkiler yüksek yargı mensuplarının parlamentoya teklifi, dış politikanın yönetilmesi, Duma’nın şartlı fesih, sıkıyönetim ve OHAL ilanı, referanduma gidebilme gibi oldukça geniş bir perspektife dayanır. Ancak, başkanın kararname yetkisi sınırsız da değildir. Aksine çerçeve içine alınmıştır. Federal bütçe, vergi ve harçlar, finans, kur, kredi ve gümrük, para konuları ile vatandaşlığın kazanılması ve kaybedilmesi, temel hak ve hürriyetler, idari yapı, seçim kuralları gibi özel konular sadece federal kanunlarla düzenlenebilir (Erdem, 2017: 197). Üstelik kanunla düzenlenen her konuda Ukaz değil, kanun hükümleri geçerlidir.

Rus devlet geleneği içinde Ukaz’lar dışında da başkana verilen bazı kararname yetkileri de bulunmaktadır. Bunlardan biri *Postnanovlenie (Ностановление- Resolution)*’dir. Kararlar olarak da ifade edilebilen bu kararname biçimi daha çok kamu bürokrasisinin işleyişi üzerine çıkarılan kurallardır (The Russian Governments, 2020). Bir diğeri ise *Rasporyazheniye (распоряжение- Ordinance)*’dir. Kısaca Yönetmelik olarak bilinen bu düzenleme biçimi başkan veya başbakan tarafından çıkarılan, kanunların düzenlenişi ve uygulama biçimlerini ortaya koyar (Remington, 2014: 61 ve 63).

Latin Amerika’nın en büyük ve en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi *Brezilya*, hem bölgesinde hem de dünyada başkanlık sisteminin özgün örneklerinden birisidir. 1988’de kabul ettiği başkanlık temelli yeni bir anayasayı kabul eden Brezilya, erklerin birbirinden bağımsız ancak dengeli ve birbiriyle uyumlu olmasına yönelik bir devlet sistemini öngörmüştür (Rosenn, 2009: 850). Brezilya 1988 Anayasası etkin ve güçlü bir yürütme sistemini öngörmektedir. Buna mukabil yürütme erki parlamentoya karşı sorumlulukla donatılmıştır. İşbirlikçi başkanlık olarak

da tanımlanan bu sorumluluk biçimi çerçevesinde Brezilya 1988 Anayasası'nın (2020) 62. ve 84. maddeleri uyarınca başkana kararname yetkisi tanınmıştır (De Paula, 2016: 332). *Medida Provisória* (*Provisional Measures, Geçici Tedbir*) olarak adlandırılan bu yetki biçimi içeriği ve kullanışı bakımından dünyadaki diğer örneklerinden ayrılır. *Medida Provisória* başkana acil durumlarda veya konunun özelliği gereği derhal yapılması gereken konularda verilen bir kararname biçimidir. anayasa gereği bu kararname biçiminin 60 gün içinde parlamento tarafından onaylanması gerekir. Bu süre içinde kabul edilmeyen kararnameler en fazla 60 gün daha uzatılabilir. Bu sürelerin sonunda parlamento tarafından onaylanmayan kararnameler geçerliğini kaybeder (Rosenn, 2009: 847).

2001 yılında yapılan anayasa değişikliğiyle başkana bazı konularda kararname çıkarma yetkisi elinden alınmıştır. Bu konular ise vatandaşlık ve siyasal haklar, siyasi parti ve seçim kanunları, ceza ve ceza usul hukukuyla medeni usul hukuku, yargıyla ilgili konular, kalkınma planları, bütçeleme, bütçe direktifleri, bütçe ilave ve destekleri, krediler, mülkiyet hakları, finansal varlığa el koyma, tamamlayıcı kanuna ihtiyaç duyulan her türlü konular, parlamento tarafından kabul edilen ancak başkan tarafından henüz onaylanmayan veya veto edilen düzenlemelerdir (Solak, 2017: 222-223). Teoride zayıflatılmış bir yetki olarak görülse de *Medida Provisória* uygulamada, oldukça güçlü bir yetki biçimidir. Güçlü olmasının bir nedeni hem başkana hem de parlamentoya tercihte bulunma veya birbiriyle uzlaşma zorunluluğu sunmasıdır. Zira iptal edilen her kararname yasamaya ilave yükler doğurabilir (Solak, 2017: 228 ve Negretto, 2004: 535). Başkan kararnamelerinin bir başka gücü de kamu politikalarının uygulanmasından kaynaklanmaktadır. Teknik olarak olağanüstü durumlarda da çıkarılabilmekle birlikte hükümetin gündeminin belirlenmesi, idarenin yürütülebilmesi nedeniyle sıklıkla yayımlanmaktadır (De Paula, 2016: 364).

Tıpkı Rusya'da olduğu üzere başbakanlık makamının bulunması nedeniyle bazı kaynaklarda Azerbaycan yarı-başkanlık rejimleri arasında sayılmaktadır. Buna mukabil Azerbaycan modelini süper başkanlık veya patronal başkanlık olarak tanımlayanlara da rastlanmıştır. Başkanlık rejimiyle yönetilen Azerbaycan'da kararnameler, başkana tanınan özel ve anayasal bir yetki çeşididir ve kaynağını güçler ayrılığının katı bir biçimde ayırılmış olmasından alır. Azerbaycan 1995 Anayasası'nda yasama ve yürütme arasındaki yetki ve görev alanları açık bir dille belirlenmiştir. Nitekim anayasanın 93, 94, 95 ve 96. maddelerinde yasama erkinin, görev alanı, 109, 110, 111, 112 ve 113. maddelerinde yürütmenin görev alanları kesin sınırlarla hükme bağlanmıştır (Azerbaycan 1995 Anayasası, 2020). Bu yönüyle 1995 anayasası, yürütme erkini daha belirginleştiren, daha fazla öne çıkaran bir düzenleme görüntüsündedir. Anayasaya göre Azerbaycan Devlet Başkanı'nın kararname yetkisi 113. maddede iki ana başlık altında belirtilmiştir. Bütünüyle düzenleyici bir işlem olan kararnamelerden ilki *Ferman*, ikincisi de *Serencam* olarak adlandırılmaktadır. Fermanlar genellikle parlamento tarafından çıkarılan kanunların uygulanma biçimlerini göstermek üzerine çıkarılan kararnamelerdir (Mehmetoğlu, 2010: 90). Kanunlardan farklı olarak fermanlar normatif veya gayri normatif niteliktedir. Normatif fermanlar, kanunlar gibi hukuki bir normu ifade eder ve genele bağlayıcıdır. Gayri normatif fermanlar ise hukuki düzenlemelerin uygulanmasıyla ilgili olup, belirli kişiler hakkında veya verilecek ödüller gibi özel konularla ilişkilidir. Fermanların yürürlüğe girmesi için parlamento tarafından onaylanması gerekir (Hacıyev, 2009: 128). *Serencam* (*Order-Emirname*) ise başkanın özel bir konuyla ilgili verdiği kararname çeşididir (Aliyev, 2010: 74). Çoğunlukla bazı kamu görevlilerinin atanması veya ödüllendirilmesinde kullanılan serencamlar doğrudan yürürlüğe girerler.

Anayasanın 149. maddesi gereğince fermanların anayasa ve kanunlara aykırı olmaması zorunludur. İlaveten fermanlar veya serencamlara yapılacak itirazlar ise Anayasa yargısı tarafından çözümlenir (Azerbaycan 1995 Anayasası, 2020, (md.130) ve Aliyev, 2010: 71). Ne var ki başkanın yayımladığı serencamların yargısal işlemleri konusunda da belirsizliğin bulunduğunu da eklemek gerekir. Anayasanın 113. maddesinde serencamlardan söz edilmesine

ve 130. maddesinde de Anayasa Mahkemesi'ne denetleme yetkisinin açıkça verilmesine karşın, 148. maddede normatif hukuk kuralı içinde görülmemiş, “merkezi yürütme organının normatif düzenleri” içinde tanımlanmıştır. Anayasa hükümleri içindeki çelişkili ifadelerden dolayı serencamların hukuki denetimi konusunda ciddi bir belirsizlik bulunmaktadır (Aliyev, 2010: 74).

Yönetim yapıları içinde en özgün sisteme sahip olan Fransa'da yürütme cumhurbaşkanı, başbakan ve bakanlardan oluşan bir hükümet sistemine sahiptir. Gelişen şartlara bağlı olarak 1958 Anayasası'nda zaman içinde önemli değişiklikler yapılması sonucunda cumhurbaşkanı yürütmenin en önemli aktörü konumuna yükselmiştir. Bunun sonucunda yarı başkanlık adı verilen bir sistem doğmuştur. Kısaca yürütmeyi iki başlı bir yapıdan oluşturan bu sistemde cumhurbaşkanının belirleyici bir ağırlığı bulunurken, başbakana da bu ağırlığın hem taşıyıcısı hem de dengesi görevi yüklenmiştir. Fransız yönetim sisteminde cumhurbaşkanı ve başbakan arasındaki denge, 1958 Anayasası'nda pek çok noktadan kurulmuştur. Örneğin, cumhurbaşkanı yürütmenin sorumsuz kanadını oluştururken, parlamentoya karşı sorumluluk başbakana ve bakanlara aittir. Yine anayasaya göre cumhurbaşkanı istediği kişiyi başbakan olarak atayabilirken, bakanların atanmasında veya görevden alınmasında başbakanın onayına ihtiyaç duymaktadır (Fransa 1958 Anayasası, 2020) (md.8). Yine anayasaya göre cumhurbaşkanının kanun tasarısı yetkisi de yoktur. Yerine başbakan veya bakanlar bu görevi üstlenirler (Fransa 1958 Anayasası, 2020) (md.89).

Anayasa, yürütme içindeki dengeyi sadece belli konularla da sınırlamaz. *Décrets Lois* (Statuary order-Yasa Gücünde Emirler) adı verilen kararname çıkarma yetkisinde de benzer bir denge mekanizması öngörülmüştür. Tam anlamıyla bir kararname olan *décrets lois*'ler yasa gücünde kararname olarak tanımlanan kural koyucu bir yetki biçimidir. Anayasanın 13. maddesine göre olağan dönemlerde cumhurbaşkanının doğrudan *décret lois* yetkisi bulunmaz. Tam tersine *décret lois*, cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan hükümetle birlikte çıkartılan bir yetki türüdür (Yücel, 2003: 350). Bir başka deyişle Fransa'da cumhurbaşkanları tarafından çıkarılacak olan kararnamelerde hükümetin de imzası gerekmektedir. Buradaki tek istisna başbakanın ilk ataması ile üst düzey kamu görevlilerin atanmasıyla ilgili kararnamelerdir. Ancak bu durum cumhurbaşkanına sıradan bir işlemi formaliteden yerine getirme olarak değil, hükümetin başı olarak bakanlar kurulunu yönlendirme ve kendi görüşlerini empoze etme olarak kullanılmaktadır (Oytan, 1982: 88).

Parlamento medeni haklar, borçlar, ticaret ve ceza hukukunu ilgilendiren konular, vergi ve para basımı, vatandaşlık işleri, yerel yönetimler, seçimler, kamu görevlilerinin özlük hakları, millileştirme, özelleştirme ve kamulaştırmalar, milli savunma, eğitim, çevre, çalışma, sendikalaşma, sosyal güvenlik hakları ve her türlü kamu maliyesine ilişkin konularda tam yetkilidir. Dolayısıyla bu alanlarda kanuni düzenlemeler yapılması anayasal bir zorunluluktur. *Décret lois*, ise anayasanın 34. maddesinde sayma yoluyla düzenlenen bu konuların dışında çıkartılan bir kararname biçimidir. Üstelik bu durum anayasanın 37. maddesinde de açıkça belirlenmiştir. Nitekim bu hükme göre parlamentonun yasama yetkisinin bulunmadığı bütün durumlar için kararname çıkarılabilir. Ancak yine aynı hükme göre Anayasa Konseyi'nin görüşü alınmak durumundadır.

Bununla birlikte anayasanın 16. maddesinde sayılan olağanüstü haller durumu saklıdır. Bu haller; cumhuriyetin kurumları, milletin bağımsızlığı, ülkenin bütünlüğü veya uluslararası taahhütlerin yerine getirilmesinin ciddi ve ani biçimde tehdit edildiği ve anayasal kamu güçlerinin düzenli işleyişi bozulduğu durumlardır. Söz konusu maddeye göre cumhurbaşkanı, olağanüstü hallerde başbakan, meclis başkanları ve anayasa konseyinin resmi görüşünü aldıktan sonra ülkede olağanüstü hal ilan etme yetkisine sahiptir. Olağanüstü yönetime geçildikten sonra cumhurbaşkanı hem kural koyan, hem de uygulayan bir makama dönüşerek *décret lois* çıkarma yetkisine sahip olur (Şencan, 2017: 44). Cumhurbaşkanının fesih yetkisi olağan dönemlerde sadece Millet Meclisine yöneliktir. Senatoyu feshetme yetkisi bulunmaz. Olağanüstü hal

boyunca ise cumhurbaşkanının çıkardığı her türlü yetki yasama denetimi dışında tutulur. Yasamanın sadece olağanüstü hali uzatma veya kaldırma gibi yetkisi bulunmaktadır. Ayrıca bu dönem içinde cumhurbaşkanının parlamentoyu feshetme yetkisi de yoktur. Olağanüstü hal dönemlerinde cumhurbaşkanı yetkilerini tek başına kullanırken, Sıkıyönetim ilanı söz konusu olduğunda bakanlar kurulu kararıyla birlikte hareket etmek durumundadır (Fransa 1958 Anayasası, 2020) (md.32).

Décret lois'ler dışında Fransız idari sistemi içinde cumhurbaşkanı ve hükümetinin çıkarabildiği başka kararnamelere de rastlanmaktadır. Bu kararnamelere biri parlamento tarafından hükümete verilen yetki kanununa dayanılarak çıkarılan *Les Ordonnances (Rule by Decree-Kanun Hükmünde Kararname)*'lerdir (Şencan, 2017: 55). Anayasanın 38. maddesinde hükümet programının uygulanabilmesi amacıyla parlamentonun düzenleme alanına giren konularda kanun çıkarılana kadar geçerli olmak üzere ve Danıştay görüşü alındıktan sonra yürürlüğe giren düzenlemeler *les ordonnances* olarak tanımlanır. Bu kararname biçimi hükümet tarafından kanun tasarısıyla birlikte yürürlüğe girer. Bir başka deyişle hükümet kanun tasarısını ve *les ordonnances*'ı birlikte hazırlar. Karşılığında parlamentodan yetki ister. Parlamento tasarımı görüşüp karara bağlayana kadar bu kararnameler yürürlükte kalır. Tasarının kanunlaşmasıyla kararname yürürlükten kalkar ve yerini kanuna bırakır (Vie Public, 2020).

Fransız idari sistemi içinde anayasa tarafından hükümete tanınan bir diğer kararname biçimi de *Normes Réglementaire (Regulations-Düzenleyici İşlemler)*'dir. Fransız normlar hiyerarşisinde üçüncü sırada yer alan ve yetki kanununa gerek duymaksızın çıkarılan bu kararname türleri bütün halinde idarenin özerk ve geniş düzenleyici işlemler sınıfına girerler (Şencan, 2017: 55). Tüzük veya yönetmelikler olarak da tanımlanabilecek bir yetki biçimi olan *Normes Réglementaire*'ler, anayasanın 37. maddesine dayanılarak çıkarılan düzenlemelerdir ve halk dilinde *décrets* veya *arrêtés* olarak da tanımlanırlar. Hükümetin icracı ve siyaseten sorumlu kanadına tanınan bu düzenlemeler, başbakan tarafından çıkarılıyorsa *Les décrets simples*, bakanlıklar tarafından çıkartılırsa *Les arrêtés ministériels*, özerk bölge yönetimleri tarafından çıkartılmışsa *Les arrêtés préfectoraux* olarak adlandırılır. Düzenleyici işlemlerin yargısal denetimi Danıştay tarafından sağlanır.

Fransız idari sisteminde kararnamelerin çıkarılabilmesi ve etkin bir şekilde işletilebilmesi hem yürütmenin hem de yasamanın aynı siyasi partiden kurulması halinde mümkün olmaktadır. Buna mukabil "*Kohabitsasyon (Birlikte İkamet)*" dönemlerinde siyasi rekabet nedeniyle yasamanın daha öne çıkması yüzünden, yürütmenin gerilediği ve icracı karar alma yeteneğinin zayıfladığı görülmektedir (Elgie, 2010: 44-45). Fransız siyasal geleneğinde görülen ve görülme olasılığı oldukça yüksek olan *Kohabitsasyonlar*, yarı başkanlık sistemlerinin en büyük handikaplarıdır. Bu handikabın çözülmesi içinde cumhurbaşkanına meclisi feshetme yetkisi tanınarak yürütmenin etkin ve icracı olabilme yolu açılmak istenmiştir.

Yarı başkanlık sisteminin bir başka özgün örneğini oluşturan Finlandiya'da ise yasama ve yürütme arasındaki ilişkiler 1999 yılında yapılan yeni anayasayla yeni bir sürece girmiştir. 1919'da bağımsızlığına kavuşmasından yaklaşık seksen sene sonra rejim değişikliğine giden Finlandiya, istikrarlı demokrasi ve etkin hükümet kavramı çerçevesinde tamamen kendi dinamiklerine uygun bir yönetim modeli benimsemiştir (Telli, 2010: 239). Bu modelin ilk basamağını oluşturan *istikrarlı demokrasi* kavramı Fin parlamentosunun tekilci yapısından ve anayasadaki gücünden kaynaklanır (Finlandiya 1999 Anayasası, md.3) (Finland Presidency, 2020). *Etkin hükümet kavramı* ise modelin ikinci ve tamamlayıcı kısmını oluşturan iki başlı yürütme makamına vurgu yapar. 1999 Anayasa değişikliğiyle birlikte cumhurbaşkanının doğrudan ve altı yıllığına halk tarafından seçilmesi sağlanarak yürütme erki iki başlı bir yapıya kavuşturulmuştur. Yürütmenin ve devletin başı olarak cumhurbaşkanının siyasi sorumluluğu bulunmaz. Buna mukabil Fransa'da olduğu üzere parlamentoya karşı sorumluluk Hükümetin diğer kanadını oluşturan başbakan ve bakanların üzerindedir (Telli, 2010: 243). Fin hükümet

sisteminin özgünlüğü bu noktada göstermektedir. Gerek parlamenter sistemlerde gerekse de yarı başkanlık sistemlerinde görülen en çok oy alan siyasi partinin temsilcisi veya genel başkanı Finlandiya’da başbakan olarak atanmaz. Anayasaya göre cumhurbaşkanı, başbakanı atamadan önce parlamentoda temsil edilen siyasi parti grupları hükümetin programı ve kompozisyonu hakkında görüşmelerde bulunur. Cumhurbaşkanı bu görüşmelerin sonucunda meclis başkanına danışarak parlamentoyu başbakan aday hakkında bilgilendirmek durumundadır (Finlandiya 1999 Anayasası, md. 61). Söz konusu işlemler yapıldıktan sonra başbakan, parlamento salt çoğunluğunu alarak atanır. Gerekli çoğunluk sağlanmazsa aynı usul yenilenir. Yine bir sonuç çıkmazsa üçüncü oylamada parlamentonun en çok oy verdiği kişi başbakan olarak atanmak durumundadır (Telli, 2010: 246). Buradan anlaşılacağı üzere hükümetin icracı ve sorumlu kanadını oluşturan başbakan cumhurbaşkanının tercihinden çok parlamentonun tercihinine göre belirlenebilmektedir. Başbakan atandıktan sonra bakanlar da yine başbakanın önerisi üzerine cumhurbaşkanı tarafından atanmaktadır. Böylece parlamento kendisiyle uyumlu bir hükümetin kurulmasını sağlamış olur.

İstikrarlı demokrasi ve etkin hükümet modeli sadece yasama ve yürütme arasındaki ilişkilerde kurgulanmamıştır. Yürütmenin kendi içinde de aranan ve istenen bir model olarak kendisini göstermektedir. Fin yürütme sistemi içinde cumhurbaşkanı ve başbakanın görev alanları farklıdır ve her ikisi de ayrı ayrı düzenleme yapma yetkisine sahiptir. Anayasanın 58. maddesine göre cumhurbaşkanı öncelikle hükümetin genel siyasetini gözetir. Başbakan ve bakanlar kurulu tarafından önerilen politikalar cumhurbaşkanı politikalarıyla uzlaşa içinde olmak durumundadır. Eğer cumhurbaşkanı tarafından konulan politikalar hükümetin diğer kanadıyla uyuşma göstermezse başbakan bu durumu parlamento raporlar bildirebilir. Böylece parlamento cumhurbaşkanı ile başbakan ve kabinesi ile aracı konumu elde etmiş olur. Bununla birlikte yine aynı maddeye göre başbakan ve kabinesinin istifa etmesi durumunda, cumhurbaşkanı kendi iradesiyle yürütme politikalarını icra edebilir.

Görev ayrımı bakımından cumhurbaşkanının yetkilerinin atama konularında genişletildiği görülmektedir. Yüksek yargı organı üyeleri, üst düzey sivil ve askeri kamu görevlilerinin atanması doğrudan cumhurbaşkanının yetki ve sorumluluğu dâhilindedir. (Republicens President, 2019). İlaveten ülkenin dış politika tercihlerinde de cumhurbaşkanı tam yetkilidir. Ancak bu yetkinin bakanlar kurulu ile birlikte yürütülmesi anayasal bir zorunluluktur (Finlandiya 1999 Anayasası, md. 93) (Finland Presidency, 2019).

Anayasa, cumhurbaşkanı ve başbakana kendi görev alanlarına giren konularda kararname düzenleme yetkisi vermiştir. Anayasanın 80. maddesine göre kararname yetkisi ancak anayasa veya kanunla düzenlenen konularda verilebilir. Eğer kanunlarda kararname çıkarma yetkisi verilmiş ancak bu yetkinin kimin kullanacağı açıkça belirlenmemişse hükümetin ortak kararnamesi olarak kabul edilir (Şen, 2005: 257). Cumhurbaşkanının çıkardığı kararnamelere *Tasavallan Presidentin Asetus (Presidential Decree-Başkanlık Kararnamesi)* adı verilir (Finlex Data Bank, 2020). Cumhurbaşkanının kararnameleri Anayasada belirtilen hak ve özgürlükler ile kanunda açıkça tanımlanmış düzenlemeler alanında yapılamaz. İlaveten cumhurbaşkanı kararnamelerinde düzenlemenin gerekçesi de açıkça belirtilmelidir. Buradan *Tasavallan Presidentin Asetus*’ların gerekçeli bir düzenleme olduğu anlaşılabilir. Başbakan ve kabinesine verilen kararname yetkileri ise genel olarak *Alemanasteinen säädös (Governmental decree, act, statue-Hükümet Kararnameleri)* başlığı altında tanımlanır. Hukuk normları hiyerarşisinde üçüncü sırada yer alan bu kararname biçimleri başbakan kararnamesi, bakanlar kurulu kararnamesi, bakanlık kararnamesi ve yerel yönetim kararnameleri olarak sıralanır ve her biri farklı adlandırılır (Finlex Data Bank, 2020). Söz konusu kararnamelerin de tıpkı cumhurbaşkanlığı kararnamelerinde olduğu üzere gerekçeli olarak çıkarılması, açıkça tanımlanmış bir yetki kanunundan kaynaklanması gerekir. Aksi halde bu kararnamelerin de geçerli olması mümkün değildir. Finlandiya hukuk sistemi içinde bütün kararnameler mahkemeler ve parlamento tarafından denetlenirler.

1999 yılında yapılan yeni anayasayla, seçilmiş ve partili cumhurbaşkanı uygulamasına geçen Finlandiya, yürütme karşısında güçlendirilmiş bir parlamento sistemi benimseyerek ve aynı zamanda başbakan üzerinden hükümeti denetleyecek mekanizmalar kurarak ülkenin yeni rejimini klasik yarı başkanlık sisteminden uzaklaştırmış, parlamentarizm ile yarı başkanlık sistemi arasındaki bir yere oturtmuştur (Aslan, 2015: 60). Cumhurbaşkanı yürütmenin başı olmasını sağlamakla birlikte yetkilerinin geniş ölçüde kısıtlanarak, çifte denetim içine alınması Finlandiya yönetim sistemini özgün bir noktaya getirmesi bakımından önemli bir gelişmedir. Hiç kuşkusuz Fin yönetim sistemindeki bu değişimin sebebi geçmiş yıllarda yaşanan erkler arasındaki gerilimleridir. Özellikle Kekkonen dönemi, Fin siyaseti içinde erkleri arasında çatışmaların yaşandığı ve zaman zaman cumhurbaşkanının yetkilerini aştığı suçlamalarının yoğun olduğu bir dönem olarak anılır (Paloheimo, 2001: 98-99). 1987 yılında yapılan düzenlemeyle cumhurbaşkanının halk eliyle seçilmesi sağlanarak bu krizin önüne geçilmek istenmiştir. Ancak ilk seçimlerde yaşanan krizin de buna engel olması yüzünden köklü bir değişim zorunlu hale gelmiş, bunun sonucunda yeni sistem ihtiyacı kendiliğinden doğmuştur.

Geçen yirmi sene içinde Fin yönetim sistemi içinde yürütme yasama arasındaki ilişkiler anayasal hükümlerle belirli bir denge içine sokulmuş, cumhurbaşkanının yetki ve meşruiyet sorunları bir nebze olsun giderilebilmiştir. Buna mukabil Fransız yönetim sistemi içinde yer alan kohabitasyon tehlikesi Fin yönetim sistemi içinde de mevcuttur. Cumhurbaşkanı'nın partisinin mecliste hükümet kuracak çoğunluğa ulaşamaması sonucunda hem yürütme içinde hem de yasama ile olan ilişkilerde büyük bir uzlaşma kültürünün bulunması gerekir.

Tablo 1: Seçilen Ülke Örneklerinde Kararnameler

ÜLKE	BİRİNCİ KADEME KARARNAMELER (Yasa gücünde kararname)	İKİNCİ KADEME KARARNAMELER (Tüzük türevi kararname)	ÜÇÜNCÜ KADEME KARARNAMELER (Yönetmelik türevi kararname)	DÖRDÜNCÜ KADEME KARARNAMELER
ABD	Executive Legislations: 1.Executive Orders 2.Regulations 3.Presidential Memoranda	Presidential Directives 1.Presidential Determination 2.Presidential Proclamation	-	-
RUSYA	Ukaz (Ukase)	Postnanovlenie (Ностановление-Resolution)	Rasporyazheniye (распоряжение-Ordinance)	-
BREZİLYA	Medida Provisória (Provisional Measures, Geçici Tedbir)	-	-	-

AZERBAYCAN	Ferman (Presidential Order- Cumhurbaşkanı Kararnamesi)	Serencam (Order- Emirname)	-	-
FRANSA	<i>Décrets lois (Statuary order-Yasa Gücünde Emirler)</i>	<i>Les Ordonnances (Rule by Decree-Kanun Hükümünde Kararname)</i>	<i>Normes Réglementaire (Regulations-Düzenleyici İşlemler)</i>	<i>1.Les décrets simples 2.Les arrêtés préfectorau</i>
FİNLANDIYA	-	<i>Tasavallan Presidentin Asetus (Presidential Decree-Başkanlık Kararnamesi)</i>	<i>Alemmanasteinen säädös (Governmental decree, act, statue-Hükümet Kararnameleri)</i>	-

5. SONUÇ

Kararname yetkisi günümüz modern devletlerinin yürütme erkinin vazgeçemediği bir uygulama biçimidir. Doğrudan başkan veya hükümet tarafından çıkartılan kararnameler yürütme erkine verilmiş olan politika üretme, icrai karar alma ve düzenleme yapabilme görev ve yetkisinin bir parçası olarak görülmektedir. Bu yönüyle kararnameler hem idarenin bir parçası hem de siyaset yapmanın bir yöntemi olarak görülmektedir.

Yürütme erkinin ayrılmaz bir enstrümanı olarak kararnameler, aynı zamanda Anayasa ve idare hukukunun da inceleme konusudur. Anayasa ve kanunlara dayanarak çıkartılan kararnameler bu yönüyle hukuk normları hiyerarşisinde yerini almaktadır. Dolayısıyla kararnameler, ülkelerin hukuk kurallarının bir parçası olarak değerlendirilirler ve denetlenirler. Bu denetim ise yargı erki tarafından sağlanır. Yargının denetleme alanı ise genellikle anayasa ve kanunlara uygunluk ve yetki aşımı olup olmadığı çerçevesindedir.

Başkanlık rejimiyle yönetilen ülkelerde kararnamelerin çok fonksiyonlu ve sayıca çeşitli olduğu görülmektedir. Sert kuvvetler ayrılığıyla erklerin birbirlerinden ayrıldığı bu rejimlerde kararnamelerin, yasama erkine karşı bir denge unsuru olduğu da tespit edilmiştir. Dolayısıyla başkanlık rejimlerinde kararnamelerin içeriği ve etkinlik alanı da geniş tutulmuştur. Doğrudan kural koyma, mevcut bir yasal düzenlemenin nasıl uygulanacağını belirtme, yasal düzenlemenin yapılmadığı alanlardaki boşluğu doldurma ve üst düzey kamu görevlilerinin atanması gibi konular sıklıkla kararnameler tarafından düzenlenmektedir. Söz konusu ülkeler arasında ABD başı çekmektedir. Kuvvetler ayrılığı ilkesinin oldukça sert uygulandığı ABD’nde başkana tanınan kararname yetkisi erkler arasında dengenin sağlanması için sayı ve çeşitlilik bakımından fazladır. Benzer yaklaşım Azerbaycan ve Rusya’da da görülmektedir. Şeklen yarı başkanlık sistemi olarak tanımlanan ancak uygulamada güçlü bir başkanın bulunduğu her iki ülkede de kararnamelerin sayı ve işlevselliği görüntü bakımından çokluk göstermektedir. Bununla birlikte Brezilya’da başkana tanınan kararname yetkisi hem sayıca az hem de işlevsel olarak düşüktür. Bu durumdan anlaşılan şey daha düşük profilli bir sistem tercihinin yapılmasıdır.

Meseleye yarı başkanlık sistemi çerçevesinden bakıldığında ilk göze çarpan şeyin kararnamelerin etkinlik alanının daha dar olduğudur. Başkanlık rejimlerinden farklı olarak bu tip rejimlerde kararnameler, anayasa ve kanunlar dışında kalan alanlarda düzenlenebilmektedir. Dolayısıyla bu sistemlerde kararnamelerin kural koyma veya boşluk doldurma biçiminde

kullanıldığı söylenebilir. Bundan başka kararnamelerin olağan ve olağanüstü dönemler olmak üzere iki aşamada kullanıldığı da tespit edilmiştir. Olağan dönemlerde bu kararnameler son derece sınırlı olarak üst düzey kamu görevlilerinin atanması, Anayasa ve kanunlarda açıkça belirtilmeyen konularda çıkarılabilirken, geniş anlamıyla ancak olağanüstü dönemlerde ve olağanüstü dönemin devam ettiği süre içinde kullanılabilir. Üstelik olağanüstü dönemin sona ermesi durumunda bu yetkinin mutlaka kanunlaşması gerekir. Fransa’da bu durum açıkça görülebilmektedir.

Yarı başkanlık rejimlerinde yürütmeye verilen kararname yetkisinin hem başkana hem de bakanlar kuruluna ayrı ayrı verildiği tespit edilmiştir. Başkanlık rejimlerinde bu yetkinin yalnızca başkan tarafından kullanıldığı düşünüldüğünde, yarı başkanlık sistemlerinde kararname yetkisi ikili hükümet yapısı anlayışı gereği çift taraflı olarak kullanılabilirdiği açıktır. Gerek başkan gerekse de başbakan tarafından kullanılan bu yetkinin sınırları ve çerçevesi de yasama veya yargı tarafından belirlenir.

Sonuç olarak, başkanlık ve yarı başkanlık sistemlerinde hükümete ve hükümetin başı olan başkana tanınan kararnameler, parlamenter sistemden daha farklı bir anlama sahiptir. Parlamenter rejimlerden farklı olarak, tamamlayıcı bir hukuk olmasının yanı sıra belirleyici ve norm koyucu bir işlev üstlenmektedirler.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Birinci yazarın makaleye katkısı %50, İkinci yazarın makaleye katkısı %50’dir.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

AJGM, S. (1981). The characteristic features of the civil law, *The Comparative and International Law Journal of Southern Africa*, Vol.14, No. 2 (7), 196-207.

Aliefendioğlu, Y. (1992). Anayasa yargısı açısından anayasada olağanüstü yönetim usulleri. *Anayasa Yargısı Dergisi*, 9, 411-434.

Aliyev, C. (2010). *Azərbaycan anayasal yargı sistemində şikâyet denetim usulü: Anayasa şikayeti*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ando, C. (2013). The origins and import of republican constitutionalism. *Cardozo Law Review*, 34, 917-935.

Aslan, V. (2015). Son anayasa değişiklikleri ışığında Finlandiya hükümet sistemi. *TBB Dergisi*, 119, 35-61.

Avcı, A. (2014). İngiliz hukukunda mandamus (mandatory order) ilkesi, *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 4 (2), 165-180.

Azərbaycan 1995 Anayasası. [Çevrim-içi: <http://www.anayasa.gen.tr/azerbaycan-aleskerli.htm>], Erişim Tarihi: 06.01.2020.

Berkarda, K. (2000). Amerika’da idare hukuku var mı?. *İdare Hukuku ve İlimleri Dergisi*, 13 (1), 88-107.

Brezilya 1988 Anayasası. [Çevrim-içi: https://www.constituteproject.org/constitution/Brazil_2014.pdf], Erişim Tarihi: 05.01.2020.

Carey, M. P. (2012, July 18). *Midnight rulemaking. (R42612)*. [Available online at: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R42612.pdf>], Retrieved on January 05, 2018.

- Clifford L. L., Vaughan, J. E., & Baker, C. E. (1944). *Presidential executive orders numbered 1-8030-1862-1938*. 1, USA: Archives Publishing Company.
- Chu, V. S., Garvey, T. (2014, April 16). *Executive orders: issuance, modification and revocation (RS20846)*, [Available online at: <https://fas.org/sgp/crs/misc/RS20846.pdf>], Retrieved on January 01, 2018.
- De Paula, F. (2016). Does Brazil have a legislative policy?. *The Theory and Practice of Legislation*, 4 (3), 329-353.
- Dirk, B. R. (2007). *The executive branch of federal government*. USA: ABC Clio Press.
- Elgie, R. (2010). Semi-presidentialism, cohabitation and the collapse of electoral democracies: 1990–2008. *Government and Opposition*, 45 (1), 29-49.
- Ekinci, E. (2016). Devrimden günümüze Fransız siyasi sisteminin evrimi. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (1), 149-173.
- Erdem, K. (2017). Yarı başkanlık ya da süper başkanlık; Rusya Federasyonu örneği. Gökçimen, S. (Ed.) *Karşılaştırmalı hükümet sistemleri: Yarı-başkanlık sistemi*, 6, (ss.185-230), Ankara: TBMM Araştırma Hizmetleri Yayınları.
- Finland Presidency. (2019, November 03). Finlandiya 1999 anayasası. [Available online at: <https://www.finlex.fi/en/laki/kaannokset/1999/en19990731.pdf>], Retrieved on November 03, 2019.
- Republicens President. (2019, September 20), [Available online at: <https://www.presidentti.fi/sv/presidentinstitutionen/beslutsfattande/>], Retrieved on September 20, 2019.
- Finlex Data Bank. (2020, November 21). [Çevrim-içi: <https://www.finlex.fi/en/laki/kaannokset/>], Retrieved on November 21, 2020.
- Fransa 1958 Anayasası*. [Çevrim-içi: https://www.constituteproject.org/constitution/France_2008.pdf?lang=en], Erişim Tarihi: 07.01.2020.
- Gözler, K. (2000). *Türk anayasa hukuku dersleri*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Gözler, K. (2003). *Anayasa hukukuna giriş*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Gündüz, E. (2007). Yürütmenin düzenleyici işlemleri ve yargısal denetimleri. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XI (1-2), 753-777.
- Hacıyev, N. (2009). *Başkanlık sistemi ve Azerbaycan örneği*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kuzu, B. (1985). *Türk anayasa hukukunda kanun hükmünde kararname*. İstanbul: Üçdal Neşriyat.
- Korte, G. (2017a, January 25). Executive order vs. presidential memorandum: What's the difference?. [Available online at: <https://www.usatoday.com/story/news/politics/onpolitics/2017/01/24/executive-order-vs-presidential-memorandum-whats-difference/96979014/>], Retrieved on January 08, 2018.
- Korte, G. (2017b, 12 October). The executive action toolbox: how presidents use proclamations, executive orders and memoranda. [Available online at: <https://www.usatoday.com/story/news/politics/2017/10/12/how-presidents-use-proclamations-executive-orders-and-presidential-memoranda/702751001/>], Retrieved on January 08, 2018.
- Lenin, V. (1917). *Collected works*. Moscow: Progress Publishers. [Available online at: <http://www.marx2mao.com/PDFs/Lenin%20CW-Vol.%2026.pdf>], Retrieved on April 05, 2019.
- Mehmetoğlu, E. (2010). *Azerbaycan anayasasında yürütme erki*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- National Archives (2020, 03 Şubat). [Çevrim-içi: <https://www.archives.gov/about/regulations>], Erişim Tarihi: 03.02.2020.
- Negretto G.L. (2004). Government capacities and policy making by decree in Latin America: The cases of Brazil and Argentina. *Comparative Political Studies*, 37 (5) (June), 531-562.
- Oder, B. E. (2004). *AB'de anayasa ve anayasacılık*, İstanbul: Anahtar Kitapevi.
- Oytan, M. (1982). Fransa'da yürütme organının yetkileri ve güçlü olma nedenleri, *Amme İdaresi Dergisi*, 15 (1), (3), 85-104.
- Paloheimo, H. (2001). Divided executive in finland from semi-presidential to parliamentary democracy, Elgie, R. (Ed.) *Divided government in comparative perspective*, (pp.86-105). UK: Oxford University Press.

- Relyea, H. C. (2008, November 26). *Presidential directives: background and overview*. [Available online at: <https://fas.org/sgp/crs/misc/98-611.pdf>], Retrieved on January 05, 2020.
- Remington, T. F. (2000). The evolution of executive-legislative relations in Russia since 1993. *Slavic Review*, 59 (3), 499-520.
- Remington, T. F. (2014). *Presidential decrees in Russia: A comparative perspective*, UK: Cambridge University Press.
- Rosenn, K.S. (2009). Separation of powers in Brazil. *Duquesne Law Review*, 47, 839-870.
- Rusya 1993 Anayasası, [Çevrim-içi: <http://www.anayasa.gen.tr/rusya.htm>], Erişim Tarihi: 05.01.2020.
- Saygın, E. (2017). Ölçülülük ilkesine yönelik Türk ve İngiliz idare hukuku yaklaşımı üzerine karşılaştırmalı bir analiz. *Ankara Barosu Dergisi*, 2, 58-88.
- Schwartz, B. (1952). French and Anglo-American conceptions of administrative law. *University of Miami Law Review*, 6 (3), 433-445.
- Solak, M. (2017). Koalisyoncu başkanlık sistemi: Brezilya. Gökçimen, S. (Ed.), *Karşılaştırmalı hükümet sistemleri başkanlık sistemi ABD, Arjantin, Azerbaycan, Brezilya ve Nijerya örnekleri*, 7, (ss.202-255), Ankara: TBMM Araştırma Hizmetleri Yayınları.
- Şen, İ. G. (2005). 1919'dan 2000'e Finlandiya: anayasal ve siyasi gelişmeler. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7 (2), 227-264.
- Şencan, H. (2017). Çatışmacı parlamentarizmden melez bir çözüme: Fransa'da yarıbaşkanlık sistemi. Gökçimen, S. (Ed.), *Karşılaştırmalı hükümet sistemleri: yarı-başkanlık sistemi*, 6, (ss.25-100), Ankara: TBMM Araştırma Hizmetleri Yayınları.
- The American Presidency Project. (2020, January 10). [Available online at: <http://www.presidency.ucsb.edu/data/orders.php>], Retrieved on January 10, 2020.
- The Russian Governments. (2020, January 5). [Available online at: <http://government.ru/en/docs/>], Retrieved on January 5, 2020.
- Telli, K. (2010). Finlandiya'nın 1999 anayasasıyla öngörülen hükümet modeli. *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi*, Yıl:1, 2 (7), 237-255.
- Vie Public. (2020, January 5). [Available online at: <http://www.vie-publique.fr/decouverte-institutions/institutions/administration/action/voies-moyens-action/qu-est-ce-qu-ordonnance.html>], Retrieved on January 5, 2020.
- World Future Fund. (2018, January 5). [Available online at: <http://www.worldfuturefund.org>], Retrieved on January 5, 2018.
- Yücel, B. (2003). Yarı-başkanlık sisteminin hükümet modeli üzerine karşılaştırmalı bir çalışma: Fransa modeli ve komünizm sonrası Polonya. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 52 (4), 335-364.

Extended Summary

Some Examples of Decree Implementation in Presidency and Semi-Presidency Regimes: A Comparative Analysis

On April 16, 2017, Turkey switched to a new system of governance called the presidential system of government. This referendum represents a transformation from a nearly hundred-year-old parliamentary system of government to a single executive system. The presidential system of government, briefly called the presidential system in the literature of public administration, is a system that directly makes the president the only competent and only responsible body of government. Although it is a new system for Turkey, there are many examples of this type of government system in the world. While some countries give executive power to the president directly, in some countries, the president is strong, but shares his powers with the government, which comes out of parliament and consists of the prime minister and the council of ministers. The systems in which the government is directly connected to the president are defined as the presidential system, while the systems which shares it with the council of ministers coming out of parliament are defined as the semi-presidential system. Each country governed by presidential or semi-presidential systems constructs and implements its own unique executive system within the framework of its own needs and management traditions. However, the most obvious common point of this system seen in the world is that it shows itself in the powers granted to the president. It is clear that the most important authority granted to the president in presidential or semi-presidential systems is the “Decree Power”. Essentially a constitutional authority, the decree is an important authority that gives the president the authority to regulate, make executive decisions and implement executive actions. The essence of decree powers is to make executive functional in state administration and operate public administration more effectively and efficiently. In modern democracies, decrees are expected to derive from constitutional powers. However, a process clearly called a decree cannot be expected to exist in the constitutions. In such cases, the process we call a decree is seen as a “traditional procedural” legal process that does not clearly find its source in the constitutions.

The aim of this study is to present in a comparative perspective the forms and principles of decree power granted to the president in the current presidential or semi-presidential systems in the world. The hypothesis of the study is that in presidential and semi-presidential regimes, the decree power granted to him is varied and categorized in terms of form and content, since the president is the sole responsible for the executive power.

As an instrument most commonly used in the regulatory proceedings of the administration, decrees appear to have originated from a different source in the civil law legal system and in the Anglo Saxon legal systems. In the civil law system, decrees are used for ordinary or extraordinary situations. Decrees issued in ordinary cases are more often considered as concrete rules or forms of application governing how a law will be applied, within what principles it will be executed. In ordinary periods, the parliament gives the government or the head of government the ordinance power, and then the decree issued is again enacted by the parliament. It is a general rule that decrees made in ordinary periods consist of five basic elements: *authority, subject, form, audit and other considerations*.

The power and effectiveness of decrees issued during extraordinary periods are again regulated according to the rules applicable within the constitutional legislation. The most important difference between extraordinary decrees and the other is that regulations temporarily allow the partial or complete cessation of fundamental rights and freedoms or the introduction of certain obligations for citizens are made within extraordinary decrees. In this context, states of emergency, martial law, *leeveen masse* and war must be governed by these decrees. However, it is also necessary that the decrees of the state of emergency comply with the terms and principles of the state of emergency. In terms of procedure and form, emergency decrees are expected to

comply with the principles of ordinary decrees. On the other hand, state of emergency decrees do not have constitutional control. The only supervision mechanism of decrees to be issued in state of emergency is the legislature. The legislature may narrow the duration and scope of such decrees or determine their merits.

In theory, the Anglo-Saxon legal system also has the same purpose as civil law on decree. However, the Anglo-Saxon tradition had different expectations in practice regarding the decree. As is known, in the Anglo-Saxon legal system, the rules of law do not consist solely of general and abstract regulations that arise as a result of legislative activity. It also includes solutions of concrete events arising directly from the practices of social life. In this system, judicial decisions and executive practices are another method of producing law. In the Anglo-Saxon system, administrative law emerged as a result of the growth of public services, and had an understanding of all matters outside of criminal and private law. Over time, it has expanded to cover all areas of public administration and has turned into a mechanism that checks, directs and controls public and private organizations operating in all areas which are today considered public service. Particularly with the development of American administrative law, regulatory, mediator, stability provider and enforcement process of legal systematics has shown itself; however, it has a narrow concept. Administrative law, which has found a unique place in the general legal system, has not shifted to a different area as in the civil law system. Just like the private sector, administrations are abided by the rules of general law in the general economic and social order and are subject to the supervision of a holistic judicial system in all disputes. Within the general characteristic of the system, the judiciary has a wide range of actions such as making various concrete regulations as cancelling, prohibiting or issuing coercive orders when it deems necessary and making rules. The fact that the judiciary, as in other matters, is so effective in the field of administrative law has led to the definition of Anglo-Saxon administrative law as a judicial administrative legal system.

The study is generally based on secondary source compilation. Legal processes and sanction powers of presidential decrees are compared and explained within the framework of selected country examples. Striking decree examples from the USA, Russia, France, Latin world were compared with each other.

The above-mentioned examples were selected by taking into account the functioning of presidential decrees in these countries, their status before the law and constitution, and capacity of authority.

Decree power is a form of practice that the executive power of modern states cannot abandon. Decrees issued directly by the president or the government are considered part of the duty and authority to produce policies, make executive decisions and regulate granted to the executive authority. In this aspect, decrees are seen as both part of the administration and as a method of doing politics. In countries governed by a presidential regime, decrees seem to be multi-functional and diverse in number. In these regimes, where powers are strictly separated from each other, decrees are found to be an element of balance against the legislative power. Therefore, in presidential regimes, the content and activity scope of decrees were also kept wide. Issues such as direct rule-making, specifying how to implement an existing legal regulation, filling the vacuum in areas where no legal regulation is made, and the appointment of senior public officials are often regulated by decrees.

Considering the issue from the perspective of the semi-presidential system, the first striking point is that the effectiveness of decrees is narrower. Unlike presidential regimes, decrees in such regimes can be regulated in areas outside the constitution and laws. Therefore, in these systems, it can be said that decrees are used in the form of rulemaking or filling vacuum. Furthermore, it was determined that the decrees were used in two stages: ordinary and extraordinary periods. In ordinary periods, these decrees can be issued on extremely limited terms such as appointment of

senior public officials and issues not explicitly stated in the constitution and laws, while in a broad sense they can only be used in extraordinary periods and during the duration of the extraordinary period. Moreover, this authority must be enacted if the extraordinary period ends.



Türkiye’de Mali Demokrasi: 2010-2019 Dönemi İçin Bir İnceleme

Ahmet ULUSOY*, Mehmet ELA**

ÖZ

Zorunlu kamu harcamalarını karşıladıktan sonra geriye kalan vergi gelirlerinin toplam vergi gelirlerine yüzdesini ölçen mali demokrasi indeksi, zorunlu harcamalar karşısında bütçe üzerindeki kontrolü, mali alanı ve hareket kabiliyetini yansıtmaktadır. Mali demokrasi indeksindeki artış kamunun mali manevra kabiliyetini arttırırken, konjonktüre göre daha hızlı ayarlama yapabileceğini göstermektedir. Ayrıca, mali demokrasi indeksindeki artış, vatandaşların kamu harcamaları konusunda daha çok söz sahibi ve bütçenin katılımının sınırlı olduğunu vurgulamaktadır. Geçmiş politika yapıcıların mali kararları zamanla vergi gelirlerini ve kamu harcamalarının katılımını etkilemiş ve birtakım harcamalar zorunlu hale gelmiştir. Benzer şekilde Türkiye’de de vergi gelirleri geçmiş dönem politikalarından etkilenirken bazı harcamaların yapılması zorunlu (kati) hale gelmiştir. Zorunlu harcamalardaki artış ise mali alanı daraltmakta ve bütçenin esnekliğini düşürmektedir. Bununla beraber, çalışmanın sonuçlarına göre Türkiye’de mali demokrasi indeksi pozitiftir. Yani, iradi harcamalar (mali alan) son yıllarda artmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Mali Demokrasi, Zorunlu Kamu Harcamaları, Bütçe Esnekliği

JEL Sınıflandırması: E02, E60, E64

Fiscal Democracy in Turkey: A Research for 2010-2019 Period

ABSTRACT

Fiscal democracy index, which measures the percentage of tax revenues remaining from compulsory public expenditures to total tax revenues, reflects the control over the budget, fiscal space and mobility in the face of mandatory expenditure. While increase in fiscal democracy index increases the public's fiscal maneuverability, it shows that it can make the fiscal adjustment according to conjuncture faster. Past policymakers' fiscal decisions have influenced tax revenues and the rigidity of public spending, and some expenditures have become compulsory. Similarly, in Turkey, while tax revenues are influenced by previous period policies, some expenditures have become compulsory. The increase in mandatory expenditures narrows the fiscal space and reduces the flexibility of the budget. In addition, according to the results of the study, the fiscal democracy index is positive in Turkey. That is, voluntary spending (fiscal space) has been increasing in recent years.

Keywords: Fiscal Democracy, Mandatory Public Expenditures, Flexibility of Budget

JEL Classification: E02, E60, E64

*Geliş Tarihi / Received: 12.08.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 01.12.2020
Doi: 10.17541/optimum.779719*

* Prof. Dr., Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ahmetulusoy@beykent.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8407-2770.

** Dr. Öğr. Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, mehmetela@osmaniye.edu.tr, ORCID:0000-0001-7341-6312.

1. GİRİŞ

Demokrasi, egemenliğin kaynağını halktan aldığı yönetim biçimini ifade etmektedir. Halkın seçtiği temsilciler yoluyla ülkeyi ilgilendiren sosyal, yönetsel ve benzeri konularla birlikte mali konularda önemli kararlar alınmaktadır. Diğer yandan demokrasinin doğumu da birtakım mali gelişmelerin sonucudur. Bu açıdan geçmişten günümüze demokrasi ve maliye ilişkisi varlığını sürdürmektedir.

Geçmişte kamu harcamaları ve vergi gelirleri konusunda alınan kararlar (politika mirasları) güncel karar vericilerin ve dolayısıyla da halkın, bütçe fonksiyonları üzerinde söz sahipliğinin azalmasını ve olumsuz ekonomik ve mali gelişmelere karşı mali alanın daralmasını ifade etmektedir. Bu anlamda geçmiş politika miraslarının günümüz gelir ve harcama düzeyleri üzerinde birtakım etkileri vardır.

Ülkelerin çoğunda, yeni seçilen hükümetlerin kendi ekonomik politikalarını oluşturma konusunda sınırlı alanları vardır. Çünkü mali kaynaklarla ilgili kararların çoğu, önceden oluşan zorunlu harcama programları sonucunda kullanılmaktadır. Bu sorun, politika mirasının birikimi olarak bilinmektedir. Buna mali demokrasinin kaybı eşlik etmektedir; yani mevcut politikacıların kamu kaynaklarının nasıl kullanılacağını seçme özgürlüğünün azalması söz konusudur. Sonuç olarak, maliye politikası esnekliğini; yani ekonomik döngüyü stabil hale getirme ve mevcut ekonomik sorunları çözüme etkinliği kaybetmektedir.

Politika miraslarının “zaman içinde birikebileceği, seçilmiş hükümetlerin ve parlamentoların seçimlerini sınırlayabileceği ve devletlerin ortaya çıkan sosyal sorunlara yanıt verme kapasitesini azaltabileceği” fikri yeni değildir. Miras alınan politika mirası, bireylerin tercihlerinden daha önemli olarak görülen yasalara, düzenlemelere ve bütçelere dayanan kurumsal üstlenimlerle ileriye aktarılmaktadır. Yasa koyucuların bakış açısından, birikmiş politika mirası zorunlu programlar biçiminde devletin gelirleri mevcut kamu ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tahsis etme kapasitesini engellemektedir. Nitekim, 1970’lerden beri, politika miraslarının birikmesi kamu maliyesi literatüründe önemli bir konu haline gelmiştir. Örneğin, komünist ülkelerde komünizm sonrası eski yönetimlerin birçok mali politika mirasları güncel durumda varlığını korumaya devam etmiştir.

Politika mirasının biriktirilmesine ilişkin literatür oldukça zengindir. Rose (1990), yeni seçilen hükümetlerin mirasını, geçmişte selefleri tarafından yapılan birikmiş taahhütler olarak tanımlamaktadır. Bunun nedeni, çoğu kamu harcama programının süresiz olarak devam etmesidir. Pierson (1998), birikmiş politika miraslarının yeni seçilen hükümetlerin mali tercihlerini kısıtladığını ve ortaya çıkan sosyal ve ekonomik sorunlara yanıt verme kabiliyetini sınırladığını iddia etmektedir (Roženský, 2011: 133).

Politik miras sonucu oluşan katı (zorunlu) harcamalar ve vergi harcamalarını ortadan kaldırmak güncel karar vericiler açısından oldukça zordur. Yani, geçmişte oluşan politika mirasları, hemen değiştirilip ortadan kaldırılamamakta ve kamu maliyesinde ciddi problemlere yol açmaktadır. Örneğin, uzun süredir devam eden politik programlarda ve sosyal güvenlik gibi harcamalarda yaşanan otomatik artışlar, birçok demokratik ülkede yüksek kronik bütçe açıklarına yol açmaktadır. Bunun sonucunda kamu borçları artmakta ve hükümetlerin kıt kaynak dağıtımında özgürlüğü kısıtlanmaktadır. Geçmişten kalan programlara yönelik harcamalar ve borç geri ödemeleri toplamı vergi kaynaklarının büyük bir bölümünü emmektedir. Sonuçta mali alan ve hükümetlerin hareket kabiliyeti (mali demokrasi) daralmakta ve demokratik seçim ortadan kalkmaktadır.

Mali demokrasi, genel olarak Steuerle ve Roeper tarafından geliştirilen bir indeksle ölçülmektedir. ‘Mali demokrasi indeksi’ olarak adlandırılan ölçünün negatif olması, hükümetlerin vergi gelirleri ile harcamalar konusunda seçim şansının olmadığını göstermektedir.

İndeksin pozitif olması ise katı (zorunlu) kamu harcamaları yapıldıktan sonra geriye yeterince vergi geliri kaldığını ifade etmektedir.

Bu çalışmada Türkiye için zorunlu harcamalar irdelenmiş ve mali demokrasi indeksi hesaplanmaya çalışılmıştır. Giriş bölümünün ardından mali demokrasi kavramı ve indeksi açıklanmış, sonrasında zorunlu (katı) kamu harcamaları kavramı irdelenmiştir. 4 nolu başlık altında Türkiye’de zorunlu harcama kalemleri belirlenmiş ve bu kalemlerdeki gelişmeler kısaca irdelenmiştir. Sonrasında Türkiye için mali demokrasi indeksi hesaplanmıştır. 6 nolu başlıkta Türkiye için hesaplanan mali demokrasi indeksi diğer ülkelerle karşılaştırılmış ve ardından sonuca gidilmiştir.

2. MALİ DEMOKRASİ KAVRAMI VE İNDEKSİ

Mali demokrasi, güncel seçmenlerin kamu harcamaları ve gelirleri üzerinde ne ölçüde söz sahibi olduğunu, olumsuz ekonomik ve mali koşullar karşısında ne derecede mali alana ve mali açıdan hareket kabiliyetine sahip olduğunu ölçmek adına ortaya atılmış bir kavramdır. Mali demokrasi, kamu harcama ve gelirleri yani bütçe üzerinde bugünkü kuşağın daha çok oy hakkı olmasını gerektirmektedir. Geçmiş yasama organlarının uyguladığı harcama ve gelir programlarının güncel dönemde hala uygulamada olması, zorunlu kamu harcamalarını arttırmakta, bu ise hükümetlerin mali alanını kısıtlamakta ve ekonomik şoklara karşı bütçe esnekliğini azaltmaktadır (Streeck ve Mertens, 2013: 32).

Steuerle’ye göre, demokraside mali konular ve özelde ise bütçe üzerinde eşit oy hakkının olması gerekmektedir. Ancak, oylama, sadece oyların politika koşullarında bir fark yaratabileceği ölçüde demokratiktir. Eğer oylanan konuda bir alternatif yoksa oylama da gereksizdir. Mali demokrasinin gereğine işaret eden Steuerle, mali demokrasiyi direkt olarak tanımlamak yerine Roeser’le birlikte geliştirdikleri mali demokrasi indeksi ile açıklamaya çalışmıştır. Buna göre mali demokrasi zorunlu harcamalar (borç servisi dahil) çıkarıldıktan sonra elde ne kadar kamu geliri kaldığı ile ilgilidir (Steuerle, 2016, 2014). Sawhill ve Anrig (2010)’a göre mali demokrasi, bütçenin otomatik pilota bağlanmasıdır. OECD (2013: 14)’e göre ise mali demokrasi, gelecekteki kaynaklar üzerinde geçmiş kararların etkisi olmaksızın maliye politikası konusunda karar verebilme yeteneğini göstermektedir.

Steuerle-Roeser mali demokrasi indeksi, mevcut gelirlerin ne kadarının yasama organı tarafından oy kullanma gerektirmeyen programlara veya teknik açıdan zorunlu harcama programlarına ayrıldığını ölçmektedir (Steuerle, 2016). Mali demokrasi endeksi, dünyanın yasa koyucularının yarımın bütçe tahsisatlarını ne ölçüde dikte ettiklerinin (etkilediklerinin) bir ölçüsü olarak düşünülebilmektedir. İndeks, kamu harcamalarının farklı sektörler ve politikalar arasında yeniden tahsisinde meclislerin kamu önceliklerini yansıtmaları için elde edebildikleri karar alanını ölçmektedir (Abdellatif vd., 2019:53).

Mali demokrasi indeksi için öncelikle zorunlu kamu harcamaları (ki ülkelere göre farklılaşmaktadır) ve borç faiz servisi hesaplanmaktadır. Zorunlu harcamalar ve borç faizleri, toplam kamu gelirlerinden çıkartılarak ihtiyari kamu harcamaları için bütçede kalan kamu gelirleri elde edilmektedir. Elde edilen kamu gelirin toplam kamu gelirlerine oranı ise mali demokrasi indeksini oluşturmaktadır.

Mali demokrasi endeksi aşağıdaki gibi formüle edilebilmektedir.

$$I_{MD} = \left(1 - \frac{ZH}{\sum G}\right) \cdot 100$$

Formülde, MD: Mali demokrasi indeksini; ZH: Zorunlu harcamaları ve G: Kamu gelirlerini ifade etmektedir.

Borçların ve zorunlu harcamaların olmaması durumunda indeks 100 değerini almaktadır. Diğer yandan harcamaların tamamı faiz harcamaları ve zorunlu harcamalardan oluşmaktaysa indeks değeri 0 olmaktadır. Sıfır değer, kamu harcamalarında esneklik olmamasını ve bütçelemenin gelecek yıllardaki zorunlu kamu harcamalarının bir göstergesi olduğunu ifade etmektedir (Schiavo-Campo, 2017: 122). Mali demokrasi indeksinin negatif olması, mevcut gelirlerden daha fazlasının zorunlu harcama programlarına tahsis edildiği anlamına gelmektedir (Genschel ve Schwarz, 2012). Bir diğer ifade ile endeksin değeri ne kadar düşüğe, mali kaynakların esnekliği o kadar düşük olmaktadır. Negatif bir değer, vergi gelirinin zorunlu harcamaları karşılamaya yeterli olmadığını ve hükümetin isteğe bağlı harcamalar için kullanılabilir kaynağı olmadığını göstermektedir (Roženský, 2012: 57). Endeksin pozitif değer alması ise zorunlu harcamalardan arta kalan ve isteğe bağlı harcamalar için kullanılabilecek kaynak olduğunu ve güncel karar merciiinin kararlarına göre şekillenebilecek harcama kompozisyonunun oluşturulabileceğini göstermektedir.

Steuerle-Roeper mali demokrasi indeksinin altında yatan temel ayrım, tahsis edilmiş (uzun yıllardır yapılan, geçmişten gelen) ve tek kullanımlık (güncel kararlarla yapılan) devlet harcamaları veya zorunlu ve ihtiyari devlet harcamaları arasındadır (Streeck ve Mertens, 2010: 6). Bu açıdan herhangi bir ülke için geçerli mali demokrasinin oluşturulması, söz konusu ülke için zorunlu harcamaların belirlenmesini gerektirmektedir. Ancak her ülke için zorunlu harcamalar farklılaşabilmektedir. Bu anlamda Steuerle (2012: 149)'a göre, farklı ülkelerde, elbette, farklı yasal gelenekler, “zorunlu kılınan” harcamaların farklı yorumlarını gerektirmektedir.

İndeksin ilk olarak Steuerle tarafından ABD için oluşturulduğu göz önüne alındığında endeksin sadece ihtiyari harcamaların oylandığı ABD için operasyonel hale getirilmesi oldukça kolaydır. ABD’de zorunlu harcamalar, yasama organı kararlarının ötesinde gerçekleşen olaylardan kaynaklandığı için, oylanmamaktadır. Özellikle sosyal güvenlik veya işsizlik sigortası harcamaları, ya da federal sağlık programları olan Medicare ve Medicaid altındaki tıbbi bakım maliyetleri zorunlu harcamalar olarak görülmektedir. Ancak, tüm harcama kalemlerinin oylandığı Almanya için durum farklıdır. Bu nedenle örneğin Streeck ve Mertens (2010: 8), zorunlu harcama kalemlerini Almanya için yapılması yasal olarak zorunlu olan harcamalardan oluşturmuştur.

3. ZORUNLU (KATI) HARCAMALAR KAVRAMI

Zorunlu veya direkt harcamalar, özellikle ABD için söz konusu olan temel bir ayrımdır. Buna göre, zorunlu harcamalar-ihtiyari harcamalar ayrımı, ABD’de ilk olarak 1990 Bütçe Uygulama Kanunu ile yürürlüğe girmiş ve halen devam etmektedir (Ippolito, 2003: 8). Buna göre zorunlu harcamalar, kanunlarla kontrol edilen kamu harcamalarını kapsamaktadır. ABD zorunlu harcamalarının kapsamına vatandaşların daha önceden hak kazandığı sosyal güvenlik ödemeleri ve Medicare gibi sağlık harcamaları girmektedir (Austin ve Levit, 2012: 1). AB tarafından yapılan ve 1982 tarihli Birleşik Deklarasyon’da ilan edilen tanıma göre zorunlu harcamalar, anlaşma ve yasalara uygun olarak, içsel ve dışsal biçimde halkın yükümlülüklerinin yerine getirmesini sağlamak üzere bütçe otoritesinin bütçeye koymak zorunda olduğu harcamalardır (Allen ve Tommasi, 2001: 96). Meklin vd. (2000:200-201)’e göre, zorunlu harcamalar, geçmiş yıllardaki kararlar sonucu otomatik olarak belirlenen, kontrol edilemeyen veya yapışkan harcamalar olarak tanımlanmıştır. Diğer yandan, zorunlu harcamalar, periyodik ödeneklerden ziyade, yasalarda belirtilen formül veya kriterlere göre yönetilen harcamalardır. Bu nedenle, açıkça değiştirilmediği sürece, önceki yılın harcaması, cari yıl için geçerlidir. Buna karşılık, isteğe bağlı harcama, yıllık veya diğer dönemsel ödeneklerle yönetilen harcamalardır (Bowen vd., 2014: 2941). Bir diğer tanıma göre, zorunlu harcamalar, kamu harcamalarının her yıl oylanmayan, yani yasama organının herhangi bir işlemine bakılmaksızın otomatik olarak

yapılan kısmıdır. Zorunlu programlardan yararlananlar, söz konusu programlara ilişkin hakları var olduğu sürece yasal olarak belirli bir miktar para veya hizmet alma hakkına sahiptir. Bu harcama her yıl yapılmalıdır ve bunları azaltmanın veya ortadan kaldırmanın tek yolu kanunu değiştirmektir. Burada, zorunlu harcamaların sınırlandırılabilceğini, ancak bu tür bir değişikliğin zor ve aynı zamanda uzun yasal süreçlerle bağlantılı olduğunu vurgulamak önemlidir (Roženský, 2011: 133-134). Bu anlamda kısa vadede zorunlu harcamalar tamamen katıdır (Kraan, 1984: 415).

ABD için yapılan bir araştırmaya göre, esnek olmayan veya zorunlu harcamalar dört kategoride ele alınmaktadır. İlk kategori, sosyal güvenliği de içeren güven fonlarıdır. Bu fonlara sürekli ödenek tahsis edilmekte ve fonlar bütçe yılı içinde kontrol edilmemektedir. İkinci sırada sürekli ve belirsiz ödenekler vardır. Sürekli ödeneklerin en güzel örneği, kamu faiz ödemeleridir. Belirsiz ödeneklere ise kamu çalışanlarına sosyal güvenlik katkısı örneği verilebilmektedir. Belirsiz ödeneklerde, yararlanıcı tarafından özel olarak tanımlanmış koşullar yerine getirilirse, bir devlet dairesinin gerekli bir miktarı harcamasına izin verilmektedir. Üçüncü kategori, harcama seviyeleri bütçe sürecinde değil kanunlarda tanımlanan programların neden olduğu sabit giderlerden oluşmaktadır. Bu kategorideki en büyük program, emeklilik ödemeleri ve gazilik yardımlarından oluşmaktadır. Dördüncü kategori, kısmi olarak tamamlanmış yatırımlardır. Bunun güzel bir örneği, gerçekleştirilmesi birkaç yıl süren ve projenin maliyetleri nedeniyle ekonomik olarak yarım bırakılması gereken inşaat projeleridir (Meklin vd., 2000:201). Diğer yandan ABD için Steuerle (2014) zorunlu harcamaları, sağlık harcamaları, sosyal güvenlik harcamaları, net faiz ödemesi ve diğer zorunlu harcamalar olarak belirtirken; Streeck ve Mertens (2010:32-35), Almanya için zorunlu kamu harcamalarını Nazi mağdurlarına yapılan ödemeler, kamu personeline yapılan ödemeler, Sosyal Güvenlik Fonlarına yapılan yardım ve transferler, işsizlik ödemeleri ve faiz ödemeleri olarak belirtmiştir. Francesco (2012:6), OECD ülkeleri için zorunlu kamu harcamalarını, kamu personeli ücret ödemeleri ve sosyal güvenlik ödeme ve transferleri (işsizlik ücretini de içerir) olarak belirlemiştir. Sonuç olarak, zorunlu harcamalar ülkeden ülkeye farklılaşan içerikler ihtiva etmekle birlikte, literatüre göre zorunlu harcamalar genel olarak sosyal güvenlik harcamaları, faiz servisi ve ücret ödemelerinden oluşmaktadır (Muñoz ve Olaberria, 2019: 3; Fay ve Rodgers, 2008: 2; Abdellatif vd., 2019: 53; Allen ve Tommasi, 2001: 80).

Zorunlu harcamaların varlığı ülke ekonomisi ve diğer yandan maliye politikası için önemli sonuçlar doğurmaktadır. Nitekim zorunlu harcamalar sonucu oluşan harcama katılığı nedeniyle hükümet maliye politikası üzerindeki kontrolünü kaybedebilmektedir. Ülke gerekli durumlarda harcamaları yeterince kısımadığından mali alan daralmakta ve yeni ve önemli programlara kaynak aktaramamaktadır. Örneğin, zorunlu harcamalar nedeniyle mali düzenlemeler genellikle sermaye harcamalarının düşürülmesine odaklanmaktadır (Barbados'ta bu durum yaşanmıştır). Bu anlamda, zorunlu harcamalar büyük ölçüde arttığında, eğitimin iyileştirilmesi, bilimsel araştırmaların finansmanı, yol yapımı, hastanelerin modernizasyonu ve diğer yatırım türleri gibi ülkenin kalkınması için önemli olan harcamaları karşılayacak çok az kaynak kalmaktadır. Bu durum herhangi bir hükümetin öncelikli projelerine ulaşmasını ve maliye politikasının tahsis (kaynakların dağılımı) esnekliğini engellemektedir (Itaborai, 2015: 3). Bu konuda Brezilya Hazinesi'ne göre: “Brezilya’da gelirleri artırmak çok zorken mali ayarlamalar yapmanın zorluğunun yanı sıra, zorunlu harcamalardaki büyüme ihtiyari harcamaları sınırlamaya devam ediyor” (Reuters, 2019). Yüksek zorunlu harcama sonucu oluşan harcama katılığı, ülkelerin mali krizleri çözme kabiliyetini olumsuz etkilemektedir. Bunun nedeni giderlerin yeterince kısılamamasıdır¹. Zorunlu harcamalar ülkelerde mali stres

¹ Bu konuda farklı görüşlere ulaşmak mümkündür. Örneğin, Levit vd. (2015: 1)’e göre, zorunlu harcamalar, konjonktüre karşı önemli bir rol oynamaktadır. Ekonomik daralma dönemlerinde, daha fazla insan işsizlik sigortası ve gelir güvencesi programları gibi zorunlu programlara hak kazandıkça devlet gelirleri düşmekte ve harcamalar

yaşanmasına ve mali konsolidasyonun kısıtlı kalmasına yol açabilmektedir (Muñoz ve Olaberria 2019). Bu anlamda mali konsolidasyonun kalitesi etkilenmektedir. Çünkü bu durumlarda sermaye harcamaları kısılabilmekte, büyüme ve istihdam azalabilmektedir. Diğer yandan kaynak performansına dayalı olmadan garanti edildiğinde kamu harcamalarında etkinlik azalabilmektedir (IFS, 2017; Schmid vd., 2018: 9). Son olarak, kronik bütçe açıkları ve artan kamu borçları, giderek artan zorunlu harcamaların yaygın bir sonucudur. Gelirler yeterince arttırılmadığında katı harcamaların varlığı bütçe açıkları ve borçlanmayı beraberinde getirmektedir (Jamaika'da durum budur) (Schmid vd., 2018: 3; Abdellatif vd., 2019: 52).

4. TÜRKİYE'DE ZORUNLU HARCAMALAR

Türkiye için zorunlu kamu harcamalarını belirlemek oldukça zordur. Nitekim zorunlu harcama kapsamında değerlendirilen savunma harcamaları da bütçe görüşmelerinde (Mecliste) oylanmaktadır. Bu anlamda Türkiye'de katı harcamalar olarak da sınıflandırılabilen (Çebi, 2015), zorunlu harcamalar belirlenirken, IMF tanımı (IMF, 2013: 32) temel alınmıştır. IMF'e göre Türkiye'de zorunlu harcamalar Sosyal Güvenlik Kurumu'na merkezi yönetim bütçesinden transfer edilen paylar, mahalli idarelere genel bütçeden aktarılan paylar, KİT'lere merkezi yönetimden yapılan sübvansiyonlar, cari (mal ve hizmet harcamaları) sağlık harcamaları ve personel giderleri olarak belirlenmiştir. Bu zorunlu harcamalara Steuerle (2012)'yi dikkate alarak faiz ödemesi de eklenmiştir.

4.1. Sosyal Güvenlik Kuruluşu'na Aktarılan Paylar

Geçmişten günümüze bireyler risklere karşı kendilerini koruma güdüsüne sahiplerdir. Bu güdü zamanla devletlerin sosyal güvenlik ihtiyacına karşı harekete geçmesine ve sosyal güvenlik sistemi tesisine yol açmıştır. Bu bağlamda günümüzde bütün ülkeler belirli bir sosyal güvenlik sistemine sahiptir. Sosyal güvenliğin finansmanı ise son dönemlerde artan bir öneme sahiptir ve bu problem Türkiye'de nasibini almıştır (Canbay ve Demir, 2013: 304).

Türkiye'de 1945 yılından itibaren uygulamaya konulan sosyal güvenlik sisteminde 1985 yılına değin bir fazla söz konusu iken, bu tarihten sonra açık verilmeye başlanmıştır. Sonrasında artan sosyal güvenlik açıkları Türkiye'nin başlıca mali problemlerinden biri haline gelmiştir. Günümüzde sosyal güvenlik sisteminin açık vermesinin ardında birçok ekonomik, yönetsel ve demografik faktör yatmaktadır. Bu faktörlerin başında kayıt dışı istihdam ve tahsilat sorunları gibi nedenlerle yeterli düzeyde olmayan prim gelirleri gelmektedir. Ayrıca; emekli sayısı artışı, aktif/pasif sigortalı oranının düşük olması, emekliliğe hak kazanma yaşının düşük tutulması gibi birçok etken sosyal güvenlik açıklarını arttırmıştır.

Ekonomik sorunlar yanında yönetsel ve kurumsal yapılanma sorunları, fonların etkin kullanılmaması ya da enflasyon nedeniyle erimesi, prim affı uygulamaları ve bu uygulamaların vatandaşların beklentilerini olumsuz etkilemesi, prim tahsilatında yaşanan sorunlar ve denetim yetersizliği gibi nedenler kronikleşen açıklarının ardındaki temel faktörler olarak gösterilebilir (Gümüş, 2010: 16).

Sosyal Güvenlik Kuruluşunun (SGK) açık vermesi ile birlikte bu kuruluşa genel bütçeden pay aktarılmaktadır. Dolayısıyla dünyada yaşanan gelişmelere paralel olarak, Türkiye'de de sosyal güvenlik açıkları bütçeye yük olmaya devam etmektedir.

artmaktadır ki bu da açıkların artmasına neden olmaktadır. "Otomatik stabilizatörler" olarak bilinen bu etkiler, yeni yasal eyleme ihtiyaç duymadan kısa vadede konjonktür karşıtı bir mali teşvik sağlamaktadır. Diğer yandan Bowen vd. (2014)'ün bulgusuna göre, zorunlu programlar hükümet ve muhalefet partilerinin pazarlık gücünü etkilemekte ve yetersiz kamu mal ve hizmeti sunumunu önlemektedir.

Sosyal güvenlik açıklarını azaltmaya yönelik özellikle 2006 yılından itibaren bazı tedbirler alınmaya başlanmıştır. Bu kapsamda yapılan reformlardan bazıları ise, emeklilik yaşının kademeli olarak artırılması, prim ödeme gün sayısının yükseltilmesi ve prim ödemelerinin daha sıkı takip ve denetimidir (Şahin, 2016: 613-614). Bununla beraber, SGK’ya genel bütçeden aktarılan paylarda bir iyileşme yaşanmamış, aksine 2008 yılında sosyal güvenlik primlerine ve işveren paylarına yapılan devlet katkısı, giderleri daha da arttırmıştır (Canbay ve Demir, 2013: 308).

Tablo 1: Sosyal Güvenlik Kurumuna Genel Bütçeden Aktarılan Paylar ve Gelirlerin Giderleri Karşılama Oranı (2010-2019)

Yıllar	Sosyal Güvenlik Kurumuna Bütçeden Aktarılan Paylar (Reel, Milyon TL)*	Sosyal Güvenlik Kurumuna Bütçeden Aktarılan Paylar/GSYH (%)	Sosyal Güvenlik Kurumuna Bütçeden Aktarılan Paylar/Merkezi Yönetim Harcamaları (%)
2010	51.432	4,7	18,7
2011	45.634	3,8	16,8
2012	51.179	4,1	17,6
2013	54.323	4,0	17,6
2014	54.444	3,8	17,2
2015	52.314	3,4	15,8
2016	64.532	4,1	18,3
2017	72.144	4,3	19,5
2018	69.406	4,0	17,9
2019	80.905	4,6	19,7

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020a, 2020b’ dan yararlanılarak hazırlanmıştır.

*Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)’ndan alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir.

Tablo 1’de sosyal güvenlik kuruluşlarına genel bütçeden yapılan transferler (reel) verilmiştir. Tablo’ya göre sosyal güvenlik kuruluşlarına genel bütçeden yapılan transferler genel olarak artış trendindedir. Buna göre 2010 yılında 51.432 milyon TL olan transferler, 2019 yılında 80.905 milyon TL’ye yükselmiştir. Şüphesiz nominal olarak hızla artan transferler, enflasyonun etkisi çıkartıldığında (deflate-reel) daha yavaş artmıştır.

Genel bütçeden sosyal güvenlik kuruluşuna yapılan transferlerin GSYH içindeki payına bakıldığında söz konusu oranın dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. Sosyal güvenlik kuruluşuna transfer edilen payın merkezi yönetim harcamalarına oranına bakıldığında ise trendin çok değişmediği göze çarpmaktadır. 2010 yılında %18,7 olan oran yıllar itibariyle dalgalı seyir göstermiş, 2019 yılında %19,7 olarak gerçekleşmiştir. Bu gösterge bütçe harcamalarındaki artışın SGK’ya yapılan transferlerle benzer yapı taşıdığını göstermektedir.

4.2. Mahalli İdarelere Aktarılan Paylar

Mahalli idarelerin gelir ve harcama farklılıklarını kapatma yanında idarelere verilen görev ve fonksiyonları etkin şekilde gerçekleştirmeleri amacıyla genellikle merkezi idarelerden mahalli idarelere mali transferler gerçekleştirilmektedir (Ulusoy ve Demir, 2018: 264). Dünyadaki uygulamalara benzer şekilde Türkiye’de de merkezi yönetimden mahalli idarelere

mali transferler yapılmakta ve bu transferler temel bazı kanunlara dayandığından zorunlu (katı) olarak addedilmektedir.

Türkiye’de merkezi idareden mahalli idarelere mali transferler üç yolla yapılmaktadır. Bunlardan ilki mahalli idarelere genel bütçe vergi gelirlerinden pay verilmesi; ikincisi genel ve özel bütçeli idarelerden yapılan ödemeler (5779 sayılı Kanun ile birlikte sadece denkleştirme ödeneği), üçüncüsü ise merkezi yönetime dahil kurum ve kuruluşlardan yapılan bağış ve yardımlardır.

Konumuz itibari ile merkezi idarenin kanunen yapmak zorunda olduğu harcamalar belirli kanuni zorunluluk çerçevesinde yapılması gereken harcamalardır (IMF, 2013: 1-32). Bu anlamda zorunlu harcamalar, genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan paylar ve belediyelere yapılan denkleştirme ödeneğinden oluşmaktadır. Bunun nedeni her iki ödemenin de 5779 sayılı Kanun ile hüküm altına alınmış olmasıdır. Şöyle ki, genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan paylar 2008 yılına kadar 2380 sayılı Kanun çerçevesinde verilmiştir. 2008 yılında çıkarılan 5779 sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkındaki Kanun ve 6360 sayılı Kanun ile genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan pay oranlarında değişiklik yapılmıştır. Söz konusu Kanunlar ile yapılan son düzenlemelere göre genel bütçe vergi gelirleri tahsilatının %1,50’si büyükşehir dışındaki belediyelere ayrılmaktadır. Burada bahsedilen belediyeler büyükşehir dışında kalan 51 il belediyesi ile bu illerdeki ilçe ve belde belediyelerinden oluşmaktadır. Diğer yandan genel bütçe vergi gelirleri tahsilatının %4,50’si büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine aktarılmaktadır. Genel bütçe vergi gelirleri tahsilatı toplamının %0,50’si ise il özel idarelerine aktarılmaktadır.

Yine, 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu’na ekli (I) sayılı listede yer alan mallardan tahsil edilen özel tüketim vergisi hariç olmak üzere, büyükşehir belediyesi sınırları içinde yapılan genel bütçe vergi gelirleri tahsilatı toplamının %6’sı ile genel bütçe vergi gelirlerinden büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine aktarılan payın %30’u büyükşehir belediye payı olarak ayrılmaktadır.

5779 sayılı Kanun ile yerel yönetimlerin mali kapasitelerinin güçlendirilmesi, merkezi yönetimden mahalli idarelere yapılan yardımların dağılımının giderilmesi ve yerel yönetimlerin gelir ve harcama kapasitelerinin dengelenmesi amacıyla Bakanlıkların ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarının yerel yönetimlere yardım amacıyla bütçelerine ödenek konulamayacağı hüküm altına alınmıştır (Mutluer ve Öner, 2009: 183). Kaldırılan uygulama yerine 5779 sayılı Kanun ile denkleştirme ödeneği sistemi getirilmiştir. Buna göre kesinleşmiş en son genel bütçe vergi gelirleri tahsilatının binde 1’inin Hazine ve Maliye Bakanlığı bütçesine, nüfusu 10.000’e kadar olan belediyelere aktarılmak üzere “denkleştirme ödeneği” olarak konulması esası getirilmiştir. Hazine ve Maliye Bakanlığı bu ödeneği mart ve temmuz aylarında iki eşit taksitte dağıtmak üzere, İller Bankası hesabına aktarmakta ve İller Bankası da hesabına aktarılan ödeneğin %65’ini eşit şekilde, %35’ini ise nüfus esasına göre dağıtmaktadır.

Diğer yandan merkezi yönetim kuruluşlarınca mahalli idarelere verilen bağışlar ise ihtiyari veya zorunlu olabilmektedir (Ulusoy ve Akdemir, 2017: 304). Dolayısıyla bağışlar kimi zaman belirli kanunlarda ayrıntılı olarak düzenlenmiş iken, kimi zaman da bu konuda belirli bir kanun bulunmamaktadır. Bu nedenle bağışları zorunlu harcama olarak değerlendirmek mümkün değildir.

Tablo 2: Genel Bütçe Vergi Gelirleri Tahsilatı Üzerinden Mahalli İdarelere Verilen Paylar ve Denkleştirme Ödeneğine İlişkin Göstergeler (2010-2019)

Yıllar	Genel Bütçe Vergi Gelirleri Tahsilatı Üzerinden Mahalli İdarelere Verilen Paylar (Reel, Milyon TL)*	Genel Bütçe Vergi Gelirleri Tahsilatı Üzerinden Mahalli İdarelere Verilen Payların Vergi Gelirlerine Oranı (%)	Denkleştirme Ödeneği (Reel, Milyon TL)*	Denkleştirme Ödeneği/Mahalli İdarelere Yapılan Zorunlu Transferler (%)
2010	19.614	8,9	158	0,81
2011	21.689	8,8	149	0,68
2012	22.555	8,8	168	0,75
2013	24.799	8,9	144	0,58
2014	27.774	9,8	205	0,74
2015	30.419	10,0	214	0,70
2016	31.787	9,9	256	0,81
2017	33.539	9,8	308	0,92
2018	33.800	9,8	340	1,01
2019	31.399	9,3	220	0,70

Kaynak:(Gelir İdaresi Başkanlığı 2020; Demir 2013:106 ve Strateji ve Bütçe Başkanlığı Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporlarından derlenmiştir).

*Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)’ndan alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir.

Tablo 2’de genel bütçe vergi gelirleri tahsilatı üzerinden mahalli idarelere verilen paylar ve denkleştirme ödenekleriyle ilgili bazı rasyolar gösterilmiştir. 2010 yılı itibariyle mahalli idarelere aktarılan pay 19.614 milyon TL’dir. Söz konusu pay, 2019 yılı itibariyle reel olarak 31.399 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Genel bütçe vergi gelirleri tahsilatı üzerinden mahalli idarelere verilen payların vergi gelirlerine oranı ise 2010’da %8,9 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu payın 2019 itibariyle %9,3 olarak gerçekleşmesi, payın vergi gelirleriyle paralel seyrettiğini göstermektedir.

Tablo 2’de denkleştirme ödeneğinin seyri de yer almaktadır. 2010 yılında 158 milyon TL olarak gerçekleşen ödenek, 2018 yılında 340 milyon TL’ye ulaşmış ve 2019 yılı itibari ile azalış göstererek 220 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Denkleştirme ödeneğinin mahalli idarelere yapılan zorunlu transferler içindeki payı ise genel bütçe vergi gelirlerindeki dalgalanmaya paralel olarak yıllar itibariyle dalgalı bir seyir izlemiştir. 2010-2019 döneminde %1,01 ile %0,7 arasında değerler almıştır.

4.3. Kamu İktisadi Teşebbüslerine Aktarılan Paylar

Kamu iktisadi teşebbüslerine (KİT) ilişkin tek bir tanım yapmak oldukça zordur. Nitekim, Anayasa’da, 3346 sayılı KİT’lerin TBMM’ce Denetlenmesine İlişkin Yasa’da ve KİT’leri düzenleyen 233 sayılı KHK’da farklı kamu iktisadi teşebbüsü tanımları yapılmıştır (Öztürk, 2018: 199). Bunlardan Anayasa’nın 165’inci maddesinde “Sermayesinin yarısından fazlası doğrudan doğruya veya dolaylı olarak devlete ait olan kamu kuruluş ve ortaklıkları...”, KİT olarak tanımlarken 233 sayılı Kamu İktisadi Teşebbüsleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname söz konusu tanımı daha ayrıntılı olarak ele almıştır. 233 sayılı KHK’ya göre KİT’ler Kamu İktisadi Kuruluşları (KİK) ve İktisadi Devlet Teşekküllerinden (İDT) oluşmaktadır. 233 sayılı KHK’da KİK, “Sermayesinin tamamı devlete ait olup tekel niteliğindeki mal ve hizmetleri kamu yararı gözeterek üretmek ve pazarlamak üzere kurulan ve gördüğü bu kamu hizmeti

dolayısıyla ürettiği mal ve hizmetler imtiyaz sayılan kamu iktisadi teşebbüsüdür” olarak tanımlanmaktadır. İDT ise “Sermayesinin tamamı devlete ait, iktisadi alanda ticari esaslara göre faaliyet göstermek üzere kurulan, kamu iktisadi teşebbüsüdür” olarak tanımlanmıştır.

Kamu iktisadi teşebbüsleri ile merkezi idarenin mali ilişkisi günümüzde azalmakla birlikte genellikle merkezi yönetim bütçesinden KİT'lere kaynak transferi şeklinde olmuştur. Yasal dayanağını 233 sayılı KHK ve KİT'lere görev veren Bakanlar Kurulu Kararlarından alan (Ayyıldız Sayın, 2005a: 96) söz konusu kaynak transferi iki şekilde yapılmaktadır. Birisi; merkezi yönetim bütçesinden KİT'lere yapılan sermaye transferi ve diğeri Bakanlar Kurulu tarafından KİT'lere verilen görevler sonucunda oluşan zararlara karşılık yapılan ödemelerden oluşmaktadır. KİT'lere verilen görevler çerçevesinde ortaya çıkan zarar ile mahrum kalınan kârın toplamı olarak tanımlanan görev zararı yine merkezi yönetimden yapılan transferlerle karşılanmaktadır (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2017: 10-12). Görev zararı nedeniyle merkezi yönetimden yapılan transferlerin bir diğeri tanımlanma şekli sübvansiyonlardır (Ayyıldız Sayın, 2015b: 180). KİT'lere verilen sübvansiyonlar ise konumuz itibariyle zorunlu harcamalar sınıfındadır.

Tablo 3: Merkezi Yönetim Bütçesinden KİT'lere (Özelleştirme Kapsamındaki Dahil) Yapılan Sübvansiyonlar (2010-2019)

Yıllar	Merkezi Yönetim Bütçesinden KİT'lere Yapılan Sübvansiyonlar (Reel, Milyon TL)*	Merkezi Yönetim Bütçesinden KİT'lere Yapılan Sübvansiyonlar/Merkezi Yönetim Harcamaları (%)
2010	1.481	0,54
2011	2.185	0,80
2012	1.522	0,52
2013	1.232	0,40
2014	1.235	0,39
2015	1.465	0,44
2016	1.523	0,43
2017	1.849	0,50
2018	1.018	0,26
2019	686	0,17

Kaynak:(Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020c verilerinden derlenmiştir.).

*Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)'ndan alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir.

Tablo 3'te merkezi yönetim bütçesinden KİT'lere verilen sübvansiyonlar (reel) yer almaktadır. Tablo 3'e göre merkezi yönetim bütçesinden KİT'lere verilen sübvansiyonlar dalgalı bir seyir izlemektedir. Nitekim 2010 yılında 1.481 milyon TL olan sübvansiyonlar, 2017 yılında 1.849 milyon TL'ye kadar ulaşmış, sonrasında ise azalmaya başlamıştır. 2019 yılında 686 milyon TL'ye düşerek incelenen dönemde en düşük payı almıştır. Merkezi yönetim bütçesinden KİT'lere verilen sübvansiyonların merkezi yönetim harcamalarına oranı ise genel olarak düşüş eğilimi göstermiştir. Nitekim 2010 yılında %0,54 olan söz konusu oran 2019 yılında %0,17'ye gerilemiştir.

4.4. Sağlık Harcamaları (Cari)

Zorunlu harcamalardan bir diğeri ise sağlık konusunda yapılan mal ve hizmet harcamalarıdır. Cari harcamalar olarak değerlendirilebilecek olan bu harcamalar içerisinde tıbbi malzeme alımı, evde hemşirelik bakımı, genel hastane hizmetleri gibi mal ve hizmetlere yönelik harcamalar bulunmaktadır. Tablo 4’te merkezi yönetimce yapılan cari sağlık harcamalarına yer verilmiştir.

Tablo 4: Merkezi Yönetim Bütçesinden Yapılan Cari Sağlık Harcamaları (2010-2018)

Yıllar	Merkezi Yönetim Bütçesinden Yapılan Cari Sağlık Harcamaları (Reel, Milyon TL)*	Merkezi Yönetim Bütçesinden Yapılan Cari Sağlık Harcamaları /Merkezi Yönetim Harcamaları (%)
2010	14.304	5,2
2011	14.882	5,5
2012	11.631	4,0
2013	11.866	3,8
2014	12.829	4,1
2015	13.238	4,0
2016	14.679	4,2
2017	15.083	4,1
2018	15.916	4,1

Kaynak:(TÜİK, 2020).

*Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)’ndan alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir.

Tablo 4’e göre merkezi yönetim bütçesinden yapılan cari sağlık harcamaları (reel) genel bir artış trendinde seyretmiştir. 2010 yılında 14.304 milyon TL olarak gerçekleşen cari sağlık harcamaları 2018 yılında 15.916 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Merkezi yönetim bütçesinden yapılan cari sağlık harcamalarının merkezi yönetim harcamaları içindeki payına bakıldığında ise, %4 civarında stabil kaldığı görülmektedir.

4.5. Personel Ücret Giderleri

Personel harcamaları, merkezi yönetim bütçesi içindeki zorunlu harcamalardan bir diğeridir. Personel giderleri gerek mahalli idarelerde ve gerekse merkezi yönetimde bütçenin önemli bir bölümünü teşkil etmektedir. Merkezi yönetim bütçesi içinde personel giderleri yıllar itibarıyla artmıştır. Bu artışın önemli bir kısmının personel sayısı ve personel maaşlarındaki artıştan kaynaklandığı söylenebilir (BÜMKO, 2020). Tablo 5’te görülebileceği gibi tüm yıllarda personel giderlerinin merkezi yönetim giderleri içindeki payı %21-25 aralığında seyretmiştir.

Tablo 5: Merkezi Yönetim Bütçesinden Yapılan Personel Ücret Giderleri (2010-2019)

Yıllar	Merkezi Yönetim Personel Giderleri (Reel, Milyon TL)*	Merkezi Yönetim Personel Giderleri /Merkezi Yönetim Harcamaları (%)
2010	58.231	21,2
2011	62.979	23,2
2012	69.524	23,9
2013	72.817	23,6
2014	77.743	24,6
2015	81.690	24,7
2016	89.960	25,5
2017	88.309	23,9
2018	93.969	24,2
2019	102.587	25,0

Kaynak: (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020a, 2020b).

**Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)'ndan alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir.*

4.6. Faiz Giderleri

Borçların faiz ödemeleri, belirli bir faiz oranından ve vadesi geldiğinde yapılmaktadır. Son yıllarda kamu borç stoku artmasına rağmen GSYH'ye oranla makul seviyelerde kalması sonucu faizlerde yaşanan gerileme, faiz servisinin bütçe giderleri içindeki payını azaltmıştır. Nitekim Türkiye'de 2010-2017 döneminde faiz servisi (giderleri) genel olarak azalan bir seyir izlemiştir. Tablo 6'ya bakıldığında merkezi yönetim faiz giderleri 2017 yılına kadar reel olarak düşmüş, sonrasında artış trendine girmiştir. 2010 yılında 45.134 milyon TL olan reel faiz ödemeleri 2016 yılında 30.365 milyon TL'ye kadar düşmüş, sonrasında artış trendine girerek 2019 yılında 41.030 milyon TL'ye ulaşmıştır. Burada hiç şüphesiz 2018 yılının ortalarında başlayan kur şoku ve onun neden olduğu makro dengelerdeki bozulmanın faiz artışlarına etkisi vardır.

Merkezi yönetim faiz giderlerinin merkezi yönetim harcamaları içindeki payı ise söz konusu yıllarda sürekli düşmüştür. Bu sonuçta hiç şüphesiz faiz giderlerinde ılımlı artış ile birlikte faiz dışı harcamaların daha hızlı artmasının etkisi vardır. 2018-2019 döneminde ise ılımlı şekilde artan söz konusu pay 2019 yılında %10 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 6: Merkezi Yönetim Bütçesinden Yapılan Faiz Giderleri (2010-2019)

Yıllar	Merkezi Yönetim Faiz Giderleri (Reel, Milyon TL)*	Merkezi Yönetim Faiz Giderleri /Merkezi Yönetim Harcamaları (%)
2010	45.134	16,4
2011	36.478	13,4
2012	38.931	13,4
2013	37.822	12,2
2014	35.158	11,1
2015	34.625	10,5
2016	30.365	8,6
2017	30.887	8,4
2018	34.594	8,9
2019	41.030	10,0

Kaynak:(Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020a, 2020b).

*Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)’ndan alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir.

5. TÜRKİYE’DE MALİ DEMOKRASİ İNDEKSİ

Mali demokrasi indeksini hesaplayabilmek için kamu gelirlerinden öncelikle zorunlu kamu giderlerinin çıkarılması ve bulunan tutarın toplam kamu gelirlerine oranlanması gerekmektedir. Türkiye için merkezi yönetim zorunlu harcamalarına bakıldığında (Tablo 7) yıllar itibarı ile artış süreci göze çarpmaktadır. Nitekim 2010 yılında 190.354 milyon TL olan zorunlu harcamalar, reel olarak da artarak 2019 yılında 273.035 milyon TL’ye ulaşmıştır. Benzer şekilde merkezi yönetim gelirleri (tahsilat) de sürekli artmıştır. Nitekim 2010 yılında 229.927 milyon TL olan gelirler, 2019 yılında 350.259 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

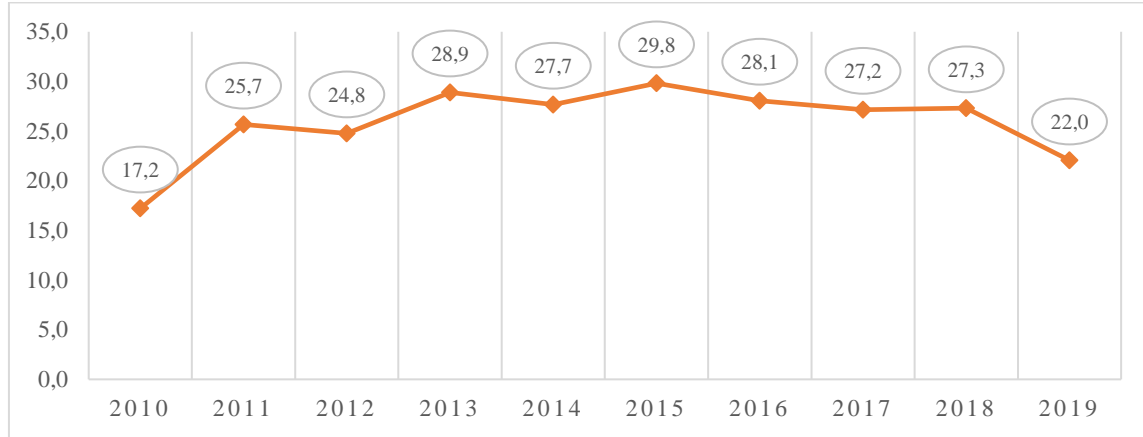
Tablo 7:Merkezi Yönetim Zorunlu Harcamaları ve Toplam Gelirlerine İlişkin Göstergeler (2010-2019)

Yıllar	Merkezi Yönetim Zorunlu Harcamaları (Reel, Milyon TL)*	Merkezi Yönetim Gelirleri (Reel, Milyon TL)*	Merkezi Yönetim Gelirleri – Merkezi Yönetim Zorunlu Harcamaları (Reel, Milyon TL)*	(Merkezi Yönetim Gelirleri-Zorunlu Harcamalar) / Merkezi Yönetim Gelirleri (%)
2010	190.354	229.927	39.573	17,2
2011	183.996	247.508	63.512	25,7
2012	195.510	259.906	64.396	24,8
2013	203.003	285.519	82.516	28,9
2014	209.388	289.472	80.084	27,7
2015	213.965	304.859	90.894	29,8
2016	233.102	324.070	90.968	28,1
2017	242.119	332.361	90.242	27,2
2018	249.043	342.569	93.526	27,3
2019	273.035	350.259	77.224	22,0

Kaynak:(Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020c).

Not: 2019 yılı cari sağlık harcamaları verileri TÜİK tarafından açıklanmadığından 2019 yılı için cari sağlık harcamaları ortalama artış oranına göre oluşturulan veriler kullanılmıştır.

Tablo 7’de zorunlu harcamaların karşılığı ayrıldıktan sonra merkezi yönetim gelirlerinden arta kalan gelirler gösterilmiştir. Söz konusu verilere göre mali demokrasi indeksine temel oluşturan artık gelirlerde dalgalı bir seyir göze çarpmaktadır. Nitekim 2010’da 39.573 milyon TL’ye, 2015 yılında 90.894 milyon TL’ye ve 2019 yılı itibarı ile 77.224 milyon TL’ye ulaşan artık gelir, 2011-2013 döneminde artmış ve 2014 yılında düşerek 80.084 milyon TL’ye ulaşmıştır. Ardından stabil bir seyir görülmüştür. 2019 yılında ise artık gelirden önemli bir daralma söz konusudur.



Grafik 1: Türkiye İçin Mali Demokrasi İndeksi (%)

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

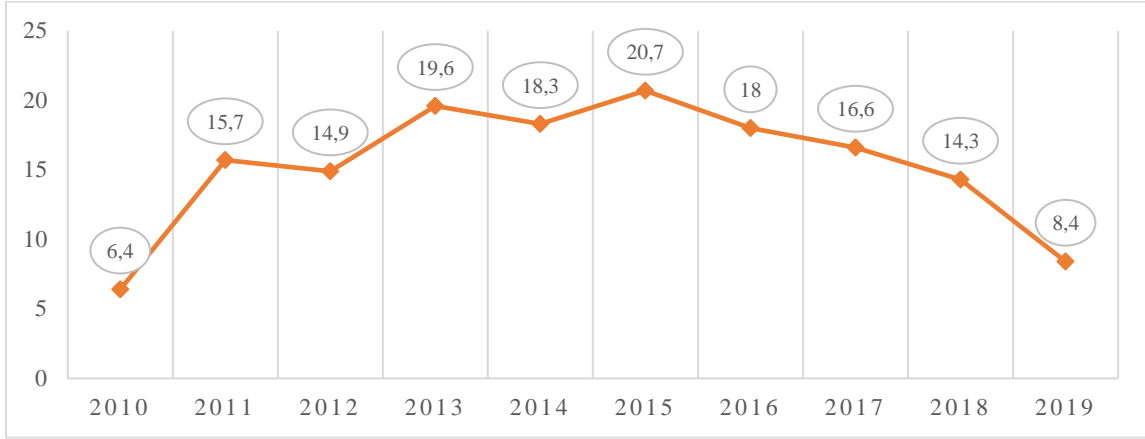
Grafik 1’de Türkiye için mali demokrasi indeksi görülmektedir. Grafikte indeksin incelenen dönemde pozitif olduğu, fakat dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. Bu durum Türkiye ekonomisinde yaşanan konjonktürel dalgalanmaları yansıtmaktadır. İndeksin pozitif olması halk adına karar veren meclisin iradesiyle fon kullanması (harcama yapması) anlamına gelmektedir.

Diğer yandan, pozitif indeks Türkiye’de son yıllarda yaşanan gelişmelere ışık tutmaktadır. Nitekim gerek zorunlu kamu harcamaları ve gerekse vergi gelirleri ile doğrudan ilgili olan indeks bu iki parametredeki gelişmeleri yansıtmaktadır. Şöyle ki, incelenen dönemde vergi politikası belirli düzeyde gelir sağlama temel amacını realize etmede başarılı olmuş ve vergi gelirleri artmıştır. Yine, bu amaç doğrultusunda kayıt dışı ekonomi ile mücadele güçlendirilmiştir (Gelir Politikaları Genel Müdürlüğü, 2017). Ayrıca, yüksek büyüme oranları nedeniyle de vergi gelirleri artmıştır. Bu durum kamu gelirleri içinde vergi gelirlerinin payını artırmıştır.

Zorunlu harcamaların da reel artış trendinde olduğu görülmektedir. Zorunlu harcamalar içinde mahalli idarelere aktarılan paylar, personel giderleri ve sosyal güvenlik kurumlarına yapılan transferlerin payı önemli düzeydedir.

Özetle; mali demokrasi indeks değerleri, ihtiyari kamu harcamaları için yeterli gelir elde edildiğini, maliye politikası alternatifleri için önemli seviyede bir mali alan oluşturulduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak, pozitif mali demokrasi indeksi, kamu kesimine mali manevra kabiliyeti sağlarken, konjonktüre göre hızlı ayarlama yapılabileceğini de göstermektedir. Yine, mali demokrasi indeksindeki pozitif değerler, vatandaşların (vekiller vasıtasıyla) kamu harcamaları konusunda söz sahibi olduğunu ve bütçe katılığının sınırlılığını göstermektedir.



Grafik 2: Türkiye İçin Mali Demokrasi İndeksi (Savunma Harcamaları Dahil) (%)

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Not: Savunma harcamaları için TL cinsinden veriler SIPRI (2020)'den elde edilmiştir. Reel değer, ilgili nominal değerlerin Dünya Bankası (2020)'nden alınan Türkiye GSYH Deflatörüne bölünmesi sonucu elde edilmiştir. Elde edilen savunma harcamaları değerleri zorunlu harcamalara eklenmiş ve mali demokrasi endeksi tekrar hesaplanmıştır.

Grafik 2’de Türkiye için savunma harcamaları dahil edilmiş mali demokrasi endeksi görülmektedir. Her ne kadar bazı kaynaklarda (Bowen vd., 2014) savunma harcamaları isteğe bağlı harcamalar olarak addedilse de bazı kaynaklarda (Steuerle, 2014; Streeck ve Mertens, 2010; Roženský, 2011) mali demokrasi endeksi opsiyonel olarak savunma harcamaları eklenmiş biçimde sunulmuştur. Bu çalışmaları takiben savunma harcamaları eklenmiş şekilde oluşturulan mali demokrasi endeksinin savunma harcamaları eklenmemiş olan indeksten daha düşük değerler aldığı görülmektedir. Buna göre dünyada savunma harcamasının büyüklüğü konusunda ilk 15’te olan Türkiye’de savunma harcamalarının ülkenin harcama katılığını üzerindeki net etkisi Şekil 2’de ortaya çıkmıştır. Öyle ki indeks genel olarak üçte bir oranında azalmıştır. Bu durumda Türkiye’de savunma harcamalarının mali demokrasiyi engellediği söylenebilmektedir.

6. TÜRKİYE VE BAZI ÜLKELERİN MALİ DEMOKRASİ İNDEKSLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

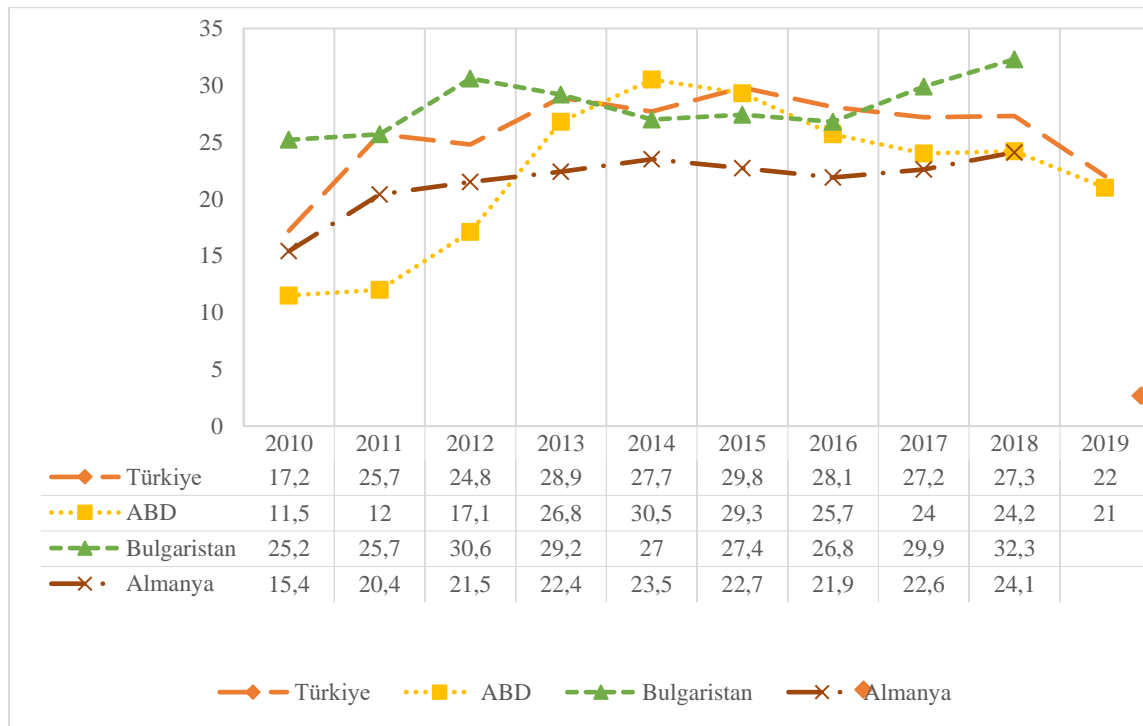
Kurumsal düzenlemelerdeki farklılıklar, çok sayıda ülkede karşılaştırılabilecek uluslararası verileri sistematik olarak toplamanın önünde büyük bir engel oluşturduğundan, ülkeler arasında karşılaştırma yapmaya imkân verecek harcama katılıklarını ölçmek oldukça zordur (Muñoz ve Olaberria, 2019: 14). Daha önce değinildiği gibi öncelikle ülkeler için genel geçer bir katı harcama şablonu çizmek gerekmektedir. Öyle ki, örneğin bazı ülkelerde zorunlu olarak ele alınan sağlık harcamaları bazı ülkelerde sigorta yaptıran kişi tarafından karşılanmaktadır.

Ülkeler arası karşılaştırmayı zorlaştıran ve mali demokrasi endeksinin değerini etkileyen etkenlere örnek olarak şunlar verilebilir (Roženský, 2011: 136):

- (i) Ülkeler arasında sosyal harcamaları karşılamanın farklı kaynakları vardır. Bu açıdan merkezi yönetim bütçesi yerine parafiskal fonların kullanılması,
- (ii) Sağlık harcamalarının sigorta bütçesinden ya da alternatif olarak kamu bütçesinden karşılanması,
- (iii) Sosyal yardımların vergilendirilmesi,
- (iv) Vergi sisteminin kaynakları yeniden dağıtmaya yönelik bileşenleri,
- (v) Özel zorunlu harcama programları,

- (vi) Ülkenin tarihsel gelişiminden veya diğer özel koşullardan kaynaklanan harcamaları,
- (vii) Sosyal programların belediyelerin bütçesine aktarılması,
- (viii) Toplam zorunlu harcamalara savunma harcamalarının dahil edilmesi, indeks değerini etkilemektedir.

Mali demokrasi indeksinin ülkeler arası karşılaştırmasında karşılaşılan en önemli zorluklardan bir diğeri zorunlu harcamaların ülkeler arasında farklılaşmasıdır. Bazı kaynaklarda (Herrera ve Olaberria, 2020) yapıldığı gibi zorunlu harcamaları genelleştirmek ise ülkeler arasında doğru sonuçlar vermeyen karşılaştırmaların yapılmasına neden olabilmektedir. Bu açıdan çalışmada çeşitli kaynaklarda farklı ülkeler için yer verilen zorunlu harcama içerikleri kullanılarak ABD, Almanya ve Bulgaristan ülkeleri için mali demokrasi indeksi hesaplanmıştır. Hesaplanan söz konusu değerler ile Türkiye'nin mali demokrasi indeksi değerlerine ilişkin karşılaştırma ise Grafik 3'ten görülebilir.



Grafik3:Türkiye ve Muhtelif Ülkelerde Mali Demokrasi İndeksi (%)

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Not: ABD için zorunlu harcama içeriği ve verileri Congressional Budget Office (2020)'den kamu gelirleri Dünya Bankası (2020)'nden elde edilmiştir. Almanya için zorunlu harcama içeriği Streeck ve Mertens (2010)'u takiben oluşturulmuş ve veriler Federal Maliye Bakanlığı'nda bulunan Finanzbericht raporlarından ve veriler IMF (2020)'den elde edilmiştir. Bulgaristan için zorunlu harcama içeriği Rignold ve Lasagabster (2002)'i takiben oluşturulmuş ve IMF (2020)'den elde edilmiştir.

Grafik 3'te Türkiye ve çeşitli ülkelerin (ABD, Almanya ve Bulgaristan) mali demokrasi indekslerine yer verilmiştir. Buna göre ülkelerin indeks değerleri birbirine yakın ve bazı yıllarda eşit seyretmektedir. Türkiye 2010 yılından itibaren indeks değerinde artış görmesine rağmen 2019'da söz konusu değer %22'ye gerilemiştir. ABD'de 2010 yılından itibaren artan indeks değeri 2014 ve 2015 yıllarında zirve yapmış ancak daha sonra düşüş eğilimine girerek 2019'da %21 olarak görülmüştür. Bulgaristan'ın indeks değeri görece yüksek ve dalgalı bir seyir izlemiştir. 2018 yılı için Bulgaristan'ın mali demokrasi indeks değeri %32,3'tür. Almanya'da ise indeks değeri ılımlı bir artış trendindedir ve 2018'de %24,1 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 3’te de görüleceği üzere ülkelerin indeks değerleri negatif olmamakla birlikte yüksek değildir. Bu durum, açıkçası yüksek düzeyde olan ve son dönemde artış trendini sürdüren zorunlu (katı) harcamalardaki değişimi yansıtmaktadır (Herrera ve Olaberria, 2020: 17).

7. SONUÇ

Geçmiş yıllarda yasama ve diğer icra organlarınca alınan kararlar günümüzde karar verme iradesini de etkilemektedir. Kamu maliyesi alanında da benzer şekilde, geçmişte alınan kararların bugünün kararlarını etkilediği görülmektedir.

Geçmiş politikaların bir uzantısı olarak günümüzde birçok kamu harcaması kalemi zorunlu harcamalar sınıfına girmekte ve vergi gelirleri de doğası gereği geçmiş kararlardan etkilenmektedir. Mali demokrasi kavramı ile daha çok dikkate alınan bu gelişmeler ilgiyi zorunlu harcamalardan arta kalan kamu gelirlerine ve mali alan konusuna çekmiştir. Bu anlamda ülkedeki gelirlerden ne oranda ihtiyari harcamalar için pay kaldığı (artık gelir) önemli bir konu haline gelmiştir. Artık gelirin olmaması ya da mali demokrasi indeksinin negatif olması, yasama organının, o yıl için herhangi bir harcama programını oylamadan önce, mevcut gelirlerden daha fazlasının zorunlu harcama programlarına tahsis edilmesi anlamına gelmektedir. Buna karşılık indeksin pozitif olması ise zorunlu kamu harcamaları yapıldıktan sonra ihtiyari harcamalara ayrılacak kamu gelirlerinin olduğunu göstermektedir.

Türkiye için yapılan hesaplamada mali demokrasi indeksi pozitif bulunmuştur. Ayrıca söz konusu indeks, diğer ülkeler ile paralellik arz etmektedir. Mali demokrasi indeksinin Türkiye için pozitif görünümde olması kamu gelirlerinden ihtiyari harcamalar için pay kaldığını, kamu gelirlerinin zorunlu harcamalardan daha fazla olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu durum hükümetin ve dolayısıyla halkın (temsili demokrasi kanalıyla) vergi gelirleri ve kamu harcamaları üzerinde kısmen de olsa söz sahibi olduğunu göstermektedir. Şöyle ki, halkın temsilcilerinden oluşan meclis (TBMM) bütçeyi görüşmekte ve onaylamaktadır. Bütçede katı harcamaların az olması (mali demokrasi endeksinin yüksekliği) meclisin harcamalar üzerindeki yetkisini arttırmakta ve demokrasi daha etkin biçimde uygulanmış olmaktadır.

Mali demokrasi indeksindeki pozitif ve nispeten yüksek değerler, vergi gelirlerinden ihtiyari harcamalar için pay ayırabildiği ve anti konjonktürel maliye politikalarının etkinliğini artıracak mali alanın söz konusu olduğu anlamına gelmektedir. Bu durum aynı zamanda halkın bütçe üzerinde söz sahibi olduğuna işaret etmektedir. Buradan çıkartılabilecek bir başka önemli sonuç ise ekonomik istikrarsızlık (resesyon, depresyon vs.) dönemlerinde mali demokrasi endeksinin yüksek olmasının harcama disiplini sağlandığı anlamına gelmesidir.

Türkiye için hesaplanan mali demokrasi indeksi verilerinden birtakım politika önerileri çıkartılabilir. Çalışma bulguları ülkemizde mali demokrasinin pozitif olduğunu göstermekle birlikte; Belediyelere, SGK ve KİT gibi kuruluşlara aktarılan payların zorunlu harcamalar içinde önemli bir yer tuttuğunu ve son yıllarda artış eğiliminde olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bağlamda mali demokrasideki stabil ve nispeten yüksek değerlerin zorunlu harcamaların azalması sonucu değil, artan vergi gelirlerinden kaynaklandığı söylenebilir. Dolayısıyla başta Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) reformu olmak üzere kamu harcamalarında etkinlik ve yerindelik disipliniyle tasarrufa gidilmesi gerekmektedir. Mahalli idarelerin yerel vergilerini artırma gayreti Merkezi yönetime bağımlılığını, transferleri azaltacak, böylece hem özerk bir yapıya hem de merkezi yönetim bütçesinde kullanılabilir fon artışına neden olunabilecektir. Diğer yandan gelir politikalarında sistemi iyileştirici, vergiyi tabana yayan, kayıt dışını azaltan, vergiye gönüllü uyumu sağlayan ve vergi yükünü adaletli dağıtacak düzenlemelerle de vergi performansı geliştirilebilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Birinci yazarın makaleye katkısı %50, İkinci yazarın makaleye katkısı %50'dir.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

Abdellatif, L. M., Zaky, M., Ramadan, M., Mazahreh, J. &Elghandour, I. (2019). Transparency of law making and fiscal democracy in the Middle East. *Public Sector Economics*, 43(1), 49-77.

Allen, R., &Tommasi, D. (2001). *Managing public expenditure: A reference book for transition countries*. Paris: OECD Publishing.

Austin, D. A. &Levit, M. R. (2012). *Mandatory spending since 1962. Crs report for congress*. [Çevrimiçi: <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL33074.pdf>], Erişimtarihi: 10.04.2020.

Ayyıldız Sayın, E.(2005a). Konsolide bütçeden kamu iktisadi teşebbüslerine yapılan transferler (1995-2004). *Sayıştay Dergisi*, 59, 89-118.

Ayyıldız Sayın, E. (2005b). *Konsolide bütçe transferleri içinde kit transferlerinin yeri (1995-2004)*. [Çevrimiçi: <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423911647.pdf>], Erişim tarihi: 02.03.2020.

Bowen, T. R., Chen, Y. &Eraslan, H. (2014). Mandatory versus discretionary spending: The status quo effect. *American Economic Review*, 104(10), 2941-2974.

BÜMKO (2020). *Bütçe büyüklükleri ve bütçe gerçekleştirmeleri*. [Çevrimiçi: <http://www.bumko.gov.tr/TR,157/butce-buyuklukleri-ve-butce-gerceklesmeleri.html>], Erişim tarihi: 14.07.2020.

Canbay, T. ve Demir, M. (2013). Türkiye’de sosyal güvenlik açıkları ve sosyal güvenlik ahlakı. *Yönetim ve Ekonomi*, 20(2), 303-315.

Çebi, C. (2015). Bütçe harcama katılığı. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ekonomi Notları*, Sayı: 2015-23.

Dünya Bankası (2020). *Publicsector data*. [Çevrimiçi: <https://data.worldbank.org/topic/13>], Erişim tarihi: 16.09.2020.

Fay, W. C. & Rodgers, M. D. (2008). Appropriations for mandatory expenditures. *Harvard Law School Federal Budget Seminar, Briefing Paper*, No. 17.

Genschel, P. & Schwarz, P. (2012). Tax competition and fiscal democracy, *TranState Working Papers*, No. 161.

Gelir İdaresi Başkanlığı (2020). *Bütçe gelirleri (1923 - 2019)*. [Çevrimiçi: http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/GBG1.htm], Erişim tarihi: 14.07.2020.

Gelir Politikaları Genel Müdürlüğü (2017). *Gelir politikaları ve vergi düzenlemelerimiz*. [Çevrimiçi: <http://www.gep.gov.tr/Pro/Dyn.aspx?prmts=31>], Erişimtarihi: 20.09.2018.

Gümüş, E. (2010). Türkiye’de sosyal güvenlik sistemi: Mevcut durum, sorunlar ve öneriler. *Seta AnalizAraştırmaNotu*.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (2017). *Kamu işletmeleri raporu 2016*. [Çevrimiçi <https://www.hmb.gov.tr/kamu-sermayeli-kurulus-ve-isletmeler-raporlari>], Erişim tarihi: 16.08.2019.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020a). *Merkezi Yönetim bütçe istatistikleri- sosyal güvenlik kurumları*. [Çevrimiçi:<https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/04/Sosyal-G%C3%BCvenlik-Kurumlar%C4%B1.xls>], Erişim tarihi: 14.07.2020.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020b). *Kamu sermayeli kuruluş ve işletmeler istatistikleri*. [Çevrimiçi: <https://www.hmb.gov.tr/kamu-sermayeli-kurulus-ve-isletmeler-istatistikleri>], Erişim tarihi: 14.07.2020.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020c). *Bütçe gider-gelir gerçekleştirmeleri (1924-2019)*. [Çevrimiçi: <https://www.hmb.gov.tr/bumko-butce-buyuklukleri-ve-butce-gerceklesmeleri>], Erişim tarihi: 14.07.2020.

Herrera A.S.&Olaberria, E. (2020). *Budget rigidity in Latin America and the Caribbean: Causes, consequences, and policy implications*. Washington: The World Bank Publishing.

IFS (2017). *Fiscal rigidities and their effects in Ghana*. [Çevrimiçi: <http://ifsghana.org/wp-content/uploads/2017/02/Policy-Brief-3-Fiscal-Rigidities-and-their-Effects-in-Ghana.pdf>], Erişim tarihi: 16.09.2020.

Ippolito, D. S. (2003). *Why budgets matter: Budget policy and American politics*. USA: The Pennsylvania State University Press.

IMF (2013). *Turkey selected issues paper, country report no. 13/364*. [Çevrimiçi: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13364.pdf>], Erişim tarihi: 18.09.2018.

IMF (2020). *Government finance statistics (GSF)*. [Çevrimiçi: <https://data.imf.org/?sk=a0867067-d23c-4ebc-ad23-d3b015045405>], Erişim tarihi: 19.09.2020.

Itaborai, G. S. (2015). *Proper management of the public good: Promoting efficiency and effectiveness of public spending*. [Çevrimiçi: <http://www.fazenda.rj.gov.br>], Erişim tarihi: 20.09.2020.

Kraan, D. J. (1984). Towards more flexibility of government expenditure: Some recent developments in The Netherlands. *Policy Sciences*, 16(4), 413-427.

Levit, M. R., Austin, D. A., & Stupak, J. M. (2015). *Mandatory spending since 1962*. [Çevrimiçi: <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL33074.pdf>], Erişim tarihi: 25.09.2020.

Meklin, P., Liinavuori, J., & Nummikoski, J. (2000). Expenditure inflexibility in the state budget: the fiscal policy latitude of the Council of State in Finland. *Public Administration*, 78(1), 193-207.

Muñoz, E., & Olaberria, E. (2019). Are budget rigidities a source of fiscal distress and a constraint for fiscal consolidation?. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 8957

Mutluer, M. K. ve Öner, E. (2009). *Teoride ve uygulamada mahalli idareler maliyesi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

OECD (2013). *Fiscal policy for development in the Dominican Republic*. [Çevrimiçi: <https://www.oecd.org/countries/dominicanrepublic/Fiscal%20policy%20for%20development%20in%20the%20Dominican%20Republic.E-Book.pdf>], Erişim tarihi: 22.09.2018.

Öztürk, N. (2018). *Kamu maliyesi*. Bursa: Ekin Kitabevi.

Reuters (2019). *Update 1-Brazil budget deficit widens more than forecast, pensions again the culprit*. [Çevrimiçi: <https://fr.reuters.com/article/brazil-economy-budget-idINL2N23X19V>], Erişim tarihi: 19.09.2020.

Rignold, D. & Lasagabster, E. (2002). Bulgaria: Public expenditure issues and directions for reform. *World Bank Country Study*, No. 26974.

Roženský, V. (2011). *The effect of mandatory expenditure on fiscal flexibility*. [Çevrimiçi: https://convention.vse.cz/media/Collection_2011_Volume_01.pdf], Erişim tarihi: 19.09.2020.

Roženský, V. (2012). Mandatorní výdaje a flexibilita fiskální politiky v ČR. *Politická ekonomie*, 60(1) 40-57.

Sawhill, I. & Anrig, G. (2010). Attention: deficit. *Democracy A Journal of Ideas*. [Çevrimiçi: <https://democracyjournal.org/author/isawhillganrig/>], Erişim tarihi: 01.09.2018.

Schiavo-Campo, S. (2017). *Government budgeting and expenditure management: principles and international practice*. New York: Taylor & Francis.

Schmid, J. P., Waithe, K. & Lorde, K. (2018). The hidden cost of weak budget projections—forecast deviation and debt buildup in Barbados. *IDB Policy Brief*, No. 304.

Steuerle, C. E. (2012). Fiscal democracy or why sound fiscal policy, budget consolidation and inclusive growth require fewer, not more, attempts to control the future. In L. Mello & M. A. Dutz, (Eds), *Promoting inclusive growth: challenges and policies*. (pp.147-177), Paris: OECD Publishing.

Steuerle, C. E. (2014). *Dead men ruling how to restore fiscal freedom and rescue our future*. [Çevrimiçi: <http://jay.law.ou.edu/faculty/jforman/ABA/ABAMay2015SteuerlePowerPoint.pdf>], Erişim tarihi: 28.09.2018.

Steuerle, E. (2016). Restoring fiscal democracy. *The Milken Institute Review*, [Çevrimiçi: <https://www.urban.org/sites/default/files/publication/80326/2000781-Restoring-Fiscal-Democracy.pdf>], Erişim tarihi: 27.09.2018.

Streeck, W. & Mertens, D. (2010). An index of fiscal democracy. *MPIfG Working Paper*, No. 10/3.

Streeck, W.&Mertens, D. (2013). Publicfinanceandthedecline of statecapacity in democraticcapitalism. InA.Schäfer& W.Streeck (Eds.), *Politics in theage of austerity*, (pp. 26-58), UK: PolityPress.

Şahin, H. (2016). *Türkiye ekonomisi tarihsel gelişimi bugünkü durumu*. Bursa: Ezgi Kitabevi.

TÜİK (2020). *Sağlık harcamaları istatistikleri*. [Çevrimiçi: http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1084], Erişim tarihi: 14.07.2020.

Ulusoy, A.ve Akdemir, T. (2017). *Mahalli idareler teori uygulama maliye*. Ankara: Seçkin Basım Yayın.

Ulusoy, A. ve Demir, M. A. (2018). İdarelerarası transferlerin rasyonel tasarımı. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(13), 263-277.

Extended Summary

Fiscal Democracy in Turkey: A Research for 2010-2019 Period

The decisions of past policy makers have a significant impact on today's policies. In this regard, fiscal decisions made in the past have a significant impact on today's public spending and revenues. The fiscal policies implemented in the past affect today's policies as a policy legacy. Public expenditures are increasing as a result of various longstanding expenditures, such as public expenditures on social security programs and expenditures to close the budget deficits of state economic enterprises. The increase in these compulsory public expenditures reduces the decision-making power of current decision makers over the budget and undermines the democratic decision process. As a result, on the one hand the public's voice over the public budget decreases and on the other hand fiscal space gets lower and budget becomes inflexible.

The increase in compulsory public expenditures in recent years has caused these expenditures to cover the majority of tax revenues. As a result, the fiscal democracy index has been developed by Steuerle and Roeper. The Index measures the extent to which current tax revenues are spent by the legislature in compulsory public expenditure programs. The fiscal democracy index is calculated as follows: Compulsory public expenditures, which are the sum of compulsory public expenditures and debt interest service, are subtracted from the total public revenues. The obtained value indicates public revenues remaining in the budget for discretionary public expenditures. The ratio of this value to total public revenues constitutes the “fiscal democracy index”. The negative financial democracy index shows that governments have no choice in tax revenues and expenditures. If the index is positive, it means that there is enough tax revenue left after compulsory public expenditures are made.

In order to calculate the fiscal democracy index, compulsory public expenditures must be determined. Accordingly, compulsory public expenditures vary from country to country. In this respect, in determining the compulsory public spending for Turkey, the IMF (2013) has been selected directory. Accordingly, compulsory public expenditures in Turkey are revenues transferred from the central government budget to the Social Security Institution, revenues transferred to local administrations from the general budget, subsidies made to SEEs from the central government, current (goods and service expenditures) health expenditures and personnel expenses.

In this study, compulsory public expenditures consisting of these expenditures were realized with the GDP Deflator obtained from the World Bank and presented in the study. Accordingly, compulsory public expenditures in Turkey are increasing in real terms. The said expenditures increased from 190.354 million Turkish Liras in 2010 to 273,035 million Turkish Liras in 2019. On the other hand, tax revenues also increased significantly during the period (2010-2019) under study. Tax revenues increased from 229,927 million Turkish Liras in 2010 to 350,259 million Turkish Liras in 2019. Tax revenues are in real terms greater than compulsory public expenditures. In addition, the rate of increase in tax revenues is relatively higher than the rate of increase in compulsory public expenditures. As a result, financial democracy index is positive in Turkey and has significantly higher values. Accordingly, the values of fiscal democracy index calculated for Turkey are 17.2 in 2010, 25.7 in 2011, 24.8 in 2012, 28.9 in 2013, 27.7 in 2014, 29 in 2015, 28.1 in 2016, 27.2 in 2017, 27.3 in 2018, and 22.0 in 2019.

According to the results obtained from study are, Turkey has a positive outlook for the fiscal democracy index. This shows that public revenues are greater than compulsory public expenditures and there is enough share of public revenue for discretionary spending. Moreover, this index values show that the government and therefore the people (through representative democracy) have some voice in tax revenues and public expenditures. Namely, the parliament

(TBMM) consisting of the representatives of the people discusses and approves the public budget. The low level of compulsory expenditures in the budget (high financial democracy index) increases the authority of the parliament on expenditures and democracy is implemented more effectively. On the other hand, as a result of low public compulsory spending and high tax revenues, increasing fiscal democracy index values shows an increase in the public's fiscal maneuverability and fiscal space. It shows also faster fiscal adjustment according to conjuncture.

As a result of the fiscal democracy index values calculated for Turkey, it may be offered a number of policy proposals. Study findings indicate that positive financial democracy in Turkey. However, it reveals that the shares transferred to organizations such as Municipalities, Social Security Institution and State Economic Enterprises have an important place in compulsory expenditures and have an increasing trend in recent years. In this context, it can be said that stable and relatively high values in fiscal democracy are not due to the decrease in compulsory expenditures, but from increasing tax revenues. Therefore, it is necessary to make savings with the discipline of efficiency and appropriateness in public expenditures, especially with reform of the Social Security Institution (SGK) and State Economic Enterprises (SOE). The efforts of local administrations to increase their local taxes will reduce their dependence on the central government and transfers, thus leading to both an autonomous structure and an increase in available funds in the central government budget. On the other hand, tax performance can be improved by recovering the system in income policies, increasing tax base, reducing the informal economy, ensuring voluntary compliance with the tax and distributing the tax burden fairly.



The Relationship between Health Expenditures and Economic Growth: Evidence from Turkey

Mustafa Orhan ÖZER*

ABSTRACT

This study examines the relationship between health expenditures and economic growth in Turkey during the period 1975-2019 by using the Fourier Engle-Granger cointegration and the Fourier Toda-Yamamoto causality tests. Firstly, the Fourier ADF unit root test with fractional frequency is employed in order to investigate the stationarity of the variables, and it is determined that both are I(1). Then, the Fourier Engle-Granger cointegration test revealed that there is a unidirectional long-run relationship from real GDP per capita to health expenditures. Accordingly, a one percent increase in economic growth causes a 0.32 percent increase in health expenditures. The findings from the Fourier Toda-Yamamoto causality test also support results of the Fourier Engle-Granger cointegration test. As a result, this study indicates that income view hypothesis and Wagner's law are valid for Turkey.

Keywords: Health Economics, Health Expenditures, Economic Growth, Wagner's Law, Fourier Approach

JEL Classification: C32, I15, O11

Sağlık Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye'den Kanıtlar

ÖZ

Bu çalışma, Türkiye'de 1975-2019 yılları arasında sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Fourier Engle-Granger eşbütünlük ve Fourier Toda-Yamamoto nedensellik testleri aracılığıyla incelemektedir. İlk olarak, değişkenlerin durağanlık durumlarını araştırmak için kesirli frekanslı Fourier ADF birim kök testi uygulanmış ve her iki değişkenin de I(1) olduğu tespit edilmiştir. Daha sonra uygulanan Fourier Engle-Granger eşbütünlük testi, değişkenler arasında kişi başına reel GSYİH'den sağlık harcamalarına doğru olmak üzere tek yönlü uzun dönemli ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre, ekonomik büyümede meydana gelen yüzde birlik, artış sağlık harcamalarının yüzde 0,32 artmasına neden olmaktadır. Fourier Toda-Yamamoto nedensellik testinden elde edilen bulgular da Fourier Engle-Granger eşbütünlük testine ait sonuçları desteklemektedir. Sonuç olarak, bu çalışma Türkiye'de gelir görüşü hipotezinin ve Wagner yasasının geçerli olduğuna işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Ekonomisi, Sağlık Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Wagner Yasası, Fourier Yaklaşımı

JEL Sınıflandırması: C32, I15, O11

*Geliş Tarihi / Received: 28.09.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 01.12.2020
Doi: 10.17541/optimum.801283*

* Dr., mustafaorhanazer@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3222-9913.

1. INTRODUCTION

The human race desires to be happy, and it is generally accepted that happiness comes largely from health. Health spending is essential for protecting people's health and solving various medical problems. On the other hand, economic growth is the most important economic goal and every nation aims to achieve a high and sustainable growth rate. Therefore, it is very important to unveil the relationship between these two indicators.

In general, there are four different hypotheses regarding the relationship between economic growth and health (Chen, 2016: 834):

The first is the income view hypothesis (growth-led health hypothesis), which argues that there is a unidirectional relationship between the variables from economic growth rate to health. This effect can be positive, as economic growth improves living conditions and allows more resources to deal with a wide range of medical problems. On the contrary, economic growth can also lead to negative externalities on health by causing several environmental and psychological problems (Sahnoun, 2018: 128). However, considering health expenditures, this effect is probably positive, because more spending is required to eliminate or at least minimize the aforesaid externalities. In addition, healthcare is generally identified as a necessary or luxurious good, not inferior.

Health spending occupies an important place in total public spending. So, the income view hypothesis also supports Wagner's law, which implies that public spending tends to increase due to economic growth. Economic growth leads to industrialization, urbanization, division of labor, complex society, and increases the relative expansion of income-elastic spending. Furthermore, keeping natural monopolies under control boosts economic productivity (Iranoust, 2019: 637). For all these reasons, the income view hypothesis and Wagner's law are valid.

The second is the health view hypothesis (health-led growth hypothesis), which alleges that there is a unidirectional relationship between the variables from health to economic growth. According to this hypothesis, health encourages economic growth both directly and indirectly. It prevents output losses caused by worker disease, enhances life expectancy which is believed to stimulate economic growth, rises the efficiency of workers and economy, contributes to stability and learning of school children, permits the use more of natural resources (Lusting, 2004). Additionally, Verulava (2019) notes that health expenditures decrease inequality in health and income, and so lower inequalities positively affect economic growth.

The health view hypothesis supports Keynesian hypothesis. According to the Keynesian hypothesis, the increase in public expenditure triggers economic growth. On the other hand, classical economists do not advise public expenditures because they believe that these expenditures can lead to economic contraction (Abbasov & Aliyev, 2018). Sahnoun (2018) points out that health is very costly and it is a huge burden on the nation. Hence, especially large and unproductive public health expenditures can negatively affect the output level.

The third is the feedback hypothesis. Barro (2013) criticizes old models that foreground the contribution of education to human capital and disregard the importance of health. Therewith, he develops a new model of health and economic growth. One of the most important features of this model is that it takes into account the bidirectional causality between economic growth and health. That is to say, health assists economic growth, whereas economic growth increases health capital accumulation (Barro, 2013: 351). The fourth and last is the neutral hypothesis that implies no causality between health and economic growth.

The main purpose of this study is to determine which of the aforementioned four alternative hypotheses is valid for Turkey. For this purpose, we utilize the Fourier Engle-

Granger cointegration and the Fourier Toda-Yamamoto causality tests, unlike the others. The rest of the study is structured as follows: the second section reports the related empirical literature. The third section gives information about the data and econometric methodology. The fourth section presents the empirical findings and the fifth section finalizes the paper.

2. LITERATURE REVIEW

The literature on the relationship between health expenditures and economic growth for various countries and country groups is summarized as follows:

Safdari, Mehrizi & Elahi (2013) examine Iran for the period 1973-2008 using VAR model. Şahbudak & Şahin (2015) research BRIC countries over the period 1995-2013 using panel cointegration test. Aboubacar & Xu (2017) scrutinize 36 Sub-Saharan Africa countries from 1995 to 2014 through General Method of Moments technique. Haini (2020) analyzes 30 Chinese provinces for the period 1996-2015 using spatial autoregressive panel model. All of these studies conclude that health expenditures trigger economic growth. Wang (2011) examines 31 OECD countries for the period 1986-2007 by applying panel cointegration test and supports this claim. On the other hand, he reports that economic growth diminishes health spending.

Mehrara & Musai (2011) investigate 11 oil exporting countries over the period 1971-2007 using panel cointegration test. Alhowaish (2014) examines Saudi Arabia during the period 1981-2013 using Granger causality test. Ayuba (2014) analyzes Nigeria from 1990 to 2009 through VAR model. Behera & Dash (2019) explore 21 Indian states for the period 1980-2015 by applying panel cointegration test. Ibukun & Osinubi (2020) peruse 47 African countries during the period 2000-2018 through both static and dynamic modelling techniques. These studies emphasized that economic growth has a positive impact on health spending.

Yardımcıoğlu (2012) examines 25 OECD countries over the period 1975 -2008 through panel cointegration test. Bedir (2016) investigates 16 developing countries during the period 1995-2013 by applying Toda-Yamamoto and Dolado-Lütkepohl causality tests. Saraçoğlu & Songur (2017) analyse 10 Eurasian countries from 1975 to 2008 using panel Cointegration and panel causality tests. All the studies mentioned determined that there is a bilateral relationship between the health expenditure and economic growth. However, Çetin & Ecevit (2010) investigate 15 OECD countries over the period 1990-2006 by applying panel OLS and maintain that there is no significant relationship between health spending and economic growth.

In the literature, there are also various studies investigating the relationship between health expenditure and economic growth for Turkey. The vast majority of these studies put forward that health expenditures stimulate economic growth (Arısoy, Ünlükaplan & Ergen, 2010; Tıraşoğlu & Yıldırım, 2012; Akar, 2014; Aydemir & Baylan, 2015; Başar, Künü & Bozma, 2016; Atılgan, Kılıç & Ertuğrul, 2017; Altun, İşleyen & Görür, 2018; Çalışkan, Karabacak & Meçik, 2018; Erçelik, 2018; Kızıl & Ceylan, 2018). However, Kar & Taban (2003), Yumuşak & Yıldırım (2009) and Öztürk & Uçan (2017) argue that health expenditure negatively affects economic growth. Kar & Ağır (2006) stated that there is a unidirectional causality relationship between the variables running from economic growth to health expenditures. Taban (2006), Ak (2012) and Şen & Bingöl (2018) unveil that economic growth and health spending affect each other significantly, whereas Köksel Tan, Mert & Özdemir (2010) and Uçan & Atay (2016) reveal that there is no relationship among the aforementioned variables.

3. DATA AND METHODOLOGY

3.1. Data and Variables

The main goal of this paper is to examine the long-run relationship between health expenditure and economic growth for Turkey. Health expenditure as a percent of GDP (LNHE) is retrieved from OECD database, whereas real GDP per capita (LNGDP) is sourced from WB Open Data. The two aforementioned annual series covering the period from 1975 to 2019 are in their logarithmic form.

3.2. Fourier ADF Unit Root Test with Fractional Frequency

Economic time series usually involve structural breaks. This situation leads to questioning the reliability of the results obtained from unit root tests that do not take into account structural breaks. Fourier unit root tests activate trigonometric terms in order to capture the fundamental features of structural breaks. These unit root tests employ stingy number of parameters because they do not need a priori knowledge. Thus, Fourier unit root tests attain much stronger results than other unit root tests (Enders & Lee, 2012).

The Fourier ADF unit root test with fractional frequency, developed by Christopoulos & Leon-Ledesma (2011), determines whether structural breaks are temporary or permanent. This test by considering the following model:

$$y_t = \delta(t) + v_t \quad (1)$$

where y_t denotes LNGDP or LNHE, $v_t \sim N(0, \sigma)$ and $\delta(t)$ is a deterministic function of t . $\delta(t)$ is identified as:

$$\delta(t) = \delta_0 + \delta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (2)$$

where $\pi = 3.1416$, T and t represent number of observations and trend term, respectively. $k = [0.5, 1, 1.5, 2, 2.5, 3]$ and it indicates the number of frequencies. The value that minimizes the Bayesian Information Criterion is defined as the optimal (k^*). Integer frequencies show that the structural breaks are temporary, while fractional frequencies mean that these breaks are permanent (Christopoulos & Leon-Ledesma, 2011: 10). k^* is determined and then the residues are obtained:

$$\hat{v}_t = y_t - \left[\hat{\delta}_0 + \hat{\delta}_1 \sin\left(\frac{2\pi k^* t}{T}\right) + \hat{\delta}_2 \cos\left(\frac{2\pi k^* t}{T}\right) \right] \quad (3)$$

In the next stage, the unit root test is applied on the residues:

$$\Delta v_t = \alpha_1 v_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_j \Delta v_{t-j} + u_t \quad (4)$$

where p stands for lag length and u_t is a white noise error term. The null and alternative hypotheses are as follows:

$$H_0: \alpha_1 = 0 \quad (5)$$

$$H_1: \alpha_1 \neq 0 \quad (6)$$

The necessary critical values for the test are tabulated by Christopoulos & Leon-Ledesma (2011). If the null hypothesis implying that the series includes a unit root is rejected, the F test is applied. The hypotheses for the F-test are as follows:

$$H_0: \delta_1 = \delta_2 = 0 \quad (7)$$

$$H_1: \delta_1 = \delta_2 \neq 0 \quad (8)$$

The null hypothesis implies that trigonometric terms are insignificant. The necessary critical values for the F-test are tabulated by Becker, Enders & Lee (2006). If trigonometric terms are insignificant, the ADF unit root test is implemented instead of the Fourier ADF unit root test.

3.3. Fourier Engle-Granger Cointegration Test

Fourier cointegration tests can capture unknown form, location and number of structural breaks in the variables (Tsong, Lee, Tsai & Hu, 2016: 1087). This study employs the following Fourier Engle-Granger cointegration test of Yılanıcı (2019) to examine the long-term relationship between the variables:

$$y_{1t} = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta' y_{2t} + u_t \quad (9)$$

where y_{1t} is the dependent variable and represents LNGDP or LNHE. $x_t = (x_{1t}, \dots, x_{mt})'$ is a $(m \times 1)$ vector of explanatory variables. $k = [1, 2, 3, 4, 5]$ and it indicates the number of frequencies. The value that minimizes the SSR is defined as the optimal (k^*). $\gamma_1 = \gamma_2 = 0$ implies that there is no nonlinear trend, in that circumstance the standard Engle-Granger cointegration test arises (Yılanıcı, 2019). To test the null hypothesis of no cointegration against the alternative hypothesis of the presence of cointegration, the ADF test is implemented to the residues obtained from eq. (9):

$$\Delta \hat{u}_t = \rho \hat{u}_{t-1} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \hat{u}_{t-i} + \varepsilon_t \quad (10)$$

where $\varepsilon_t \sim i.i.d. (0, \sigma^2)$, the Fourier Engle-Granger cointegration test statistic (τ_{FEG}) is identified in eq. 11:

$$\tau_{FEG} = \frac{\hat{\rho}}{se(\hat{\rho})} \quad (11)$$

where $\hat{\rho}$ and $se(\hat{\rho})$ represent the ordinary least squares estimators of ρ and standard error of $\hat{\rho}$, respectively. The necessary critical values for the test are tabulated by Yılanıcı (2019).

3.4. Fourier Toda-Yamamoto Causality Test

The Fourier Toda-Yamamoto causality test proposed by Nazlıoğlu, Görmüş & Soyaş, (2016) captures both gradual and smooth structural breaks and gives strong results. The test by considering the following model (Nazlıoğlu, Görmüş & Soyaş, 2016: 172):

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_{p+d} y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (12)$$

where d represents the maximum integration level of the variables, p the optimal lag length, ε_t residuals and y_t LNGDP or LNHE. Firstly, the optimal p and d_{max} are determined. Then, the optimal k that minimizes the SSR is selected. To test the null hypothesis of no causality against the alternative hypothesis of the presence of causality, the Wald statistic is used. Bootstrap simulation is preferred to acquire the necessary critical values. When the test statistic surpasses the critical value, the null hypothesis is rejected (Yılanıcı, Özgür & Görüş, 2019).

4. EMPIRICAL RESULTS

The Fourier Engle-Granger cointegration test aims to detect whether there is a long-run relationship among the variables using Fourier functions. Just as in the Engle-Granger cointegration test, all the variables must be I(1) in this test. Moreover, the Fourier Toda-Yamamoto causality test, which researches the existence and direction of causality between the variables, needs to know the stationary degrees of the variables. For this purpose, we use the ADF and PP unit root tests and show the results in Table 1.

Table 1: Results of the ADF and PP Unit Root Tests

Variable	ADF	p-value	PP	p-value
LNGDP	0.505987	0.9851	0.561766	0.9870
LNHE	-2.253248	0.1922	-1.048406	0.7275
DLNGDP	-3.155799*	0.0023	-5.278057*	0.0000
DLNHE	-2.027889**	0.0422	-6.786427*	0.0000

Notes: (*) and (**) represent rejection of the null hypothesis at the 1% and 5% significance level respectively.

Prior to testing the Fourier unit root test, we apply the ADF and PP unit root tests and find LNGDP and LNHE as integrated at first differences. However, these tests ignore possible structural breaks in time series. Thus, we employ the Fourier ADF unit root test with fractional frequency and display the test results in Table 2.

Table 2: Results of the Fourier ADF Unit Root Test with Fractional Frequency

Variable	k	Min BIC	FADF	ADF	F-stat
LNGDP	0.5	-2.450307	-2.506160		607.7636*
LNHE	1.0	-0.776245	-0.543703		23.17550*
DLNGDP	2.0	-3.331803	-7.004786*	-3.155799*	1.079001
DLNHE	1.5	-1.500696	-6.247619*	-2.027889**	2.342832

Notes: (*) and (**) represent rejection of the null hypothesis at the 1% and 5% significance level respectively. FADF critical values are -4.57 (1%), -3.97 (5%), -3.64 (10%); -4.43 (1%), -3.85 (5%), -3.52 (10%); -4.19 (1%), -3.48 (5%), -3.14 (10%); -3.95 (1%), -3.28 (5%), -2.91 (10%) for k=0.5, k=1, k=1.5 and k=2 respectively. Critical values for F-test are 6.730 (%1), 4.929 (%5), 4.133 (%10).

As seen in Table 2, the optimal k for LNGDP and LNHE is 0.5 and 1, respectively. This implies that the structural break in the first series is permanent, while the break in the second series is temporary. The situation is the exact opposite for the difference series which are DLNGDP and DLNHE. The test results show that LNGDP and LNHE are not stationary at the levels whereas they are stationary at the first differences. Christopoulos and Leon-Ledesma (2011) recommend that the F-statistic should be used only when the null hypothesis is rejected. According to the F-statistic, trigonometric terms are insignificant for both DLNGDP and

DLNHE. Thus, the ADF unit root test is performed for these difference variables. In a nutshell, the results obtained from the stationary analysis demonstrate that both LNGDP and LNHE are $I(1)$. When the graphs in Figure 1 are examined, it is seen that the Fourier estimates are reasonable and capture the long-run oscillations in the series.

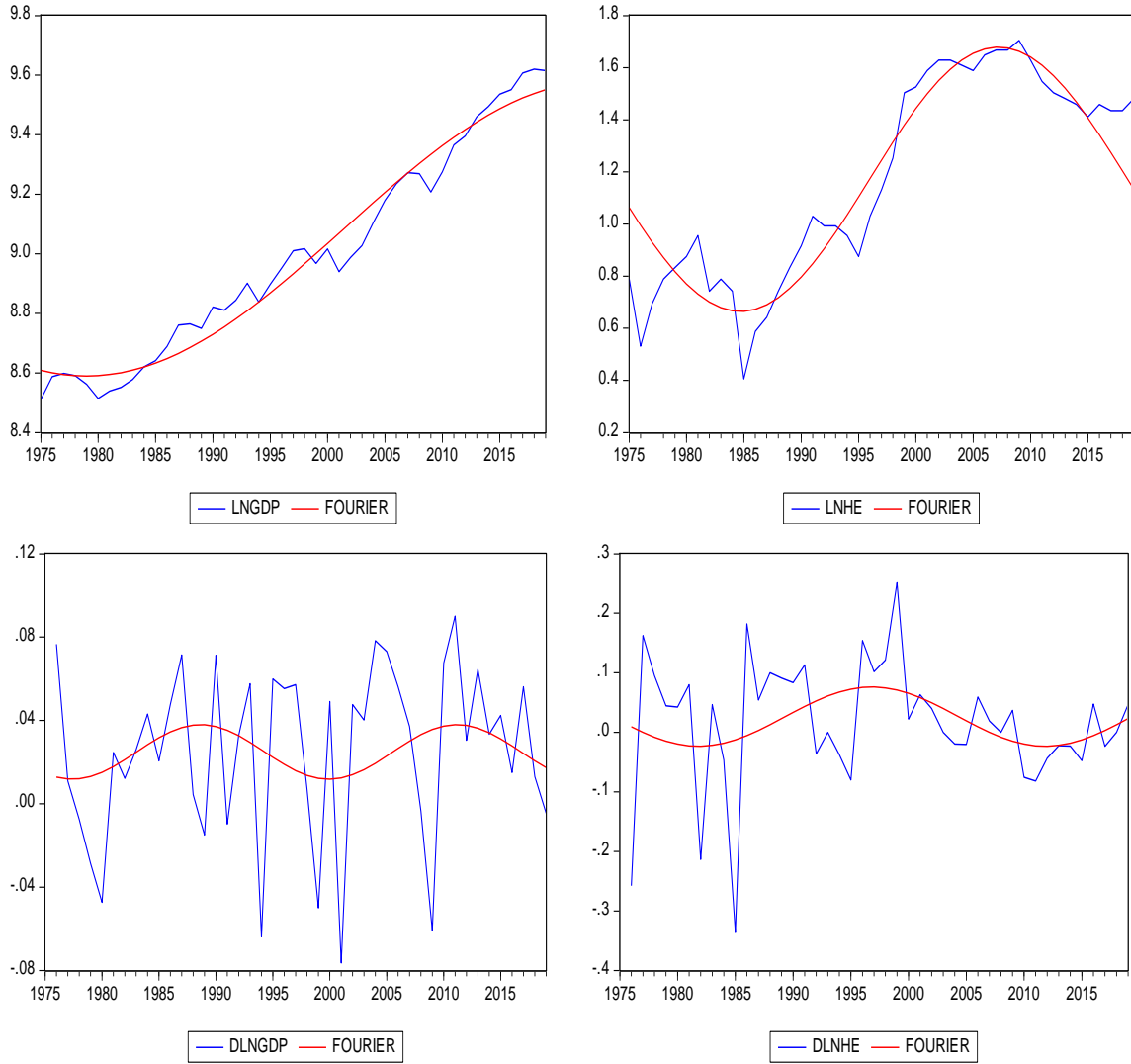


Figure 1: *Plots of Variables and Fourier Estimations*

In the next stage, it is possible to perform the Fourier Engle-Granger cointegration test to investigate the presence of the long-run relationship between LNGDP and LNHE.

Table 3: Results of the Fourier Engle-Granger Cointegration Test

Dependent Variable	Independent Variable	k	Min SSR	FEG	F-stat	Long-run Coefficients
LNGDP	LNHE	2	0.931329	-1.348232	63.81509	
LNHE	LNGDP	1	0.715995	-6.420929*	114.8321	0.321932*

Notes: (*) denotes rejection of the null hypothesis at the 1% significance level. FEG critical values are -4.906 (1%), -4.302 (5%), -3.988 (10%); -4.665 (1%), -3.995 (5%), -3.648 (10%) for k=1 and k=2 respectively.

The results from the Fourier Engle-Granger cointegration test are illustrated in Table 3. The null hypothesis cannot be rejected in the first model, where LNGDP and LNHE are dependent and independent variables respectively. Conversely, the null hypothesis is rejected for the second model. These results unveil that there is a unidirectional long-run relationship from LNGDP to LNHE. Moreover, the long-run coefficient estimated for the second model is positive and statistically significant. The magnitude of the coefficient demonstrates that one percent increase in LNGDP leads to 0.32 percent increase in LNHE. This study also employs Fourier Toda-Yamamoto causality test to investigate the causal relationship between LNGDP and LNHE.

Table 4: Results of Fourier Toda-Yamamoto Causality Test

Dependent Variable	Independent Variable	k	p	Min SSR	F-stat	p-value
LNGDP	LNHE	5	1	0.103362	0.437494	0.5123
LNHE	LNGDP	1	1	0.435159	5.763073**	0.0214

Notes: (**) represent rejection of the null hypothesis at the 5% significance level. To determine optimal p and k, the Hatemi-J information criterion is preferred.

The results of the Fourier Toda-Yamamoto causality test are reported in Table 4. The null hypothesis cannot be rejected for the first model, whereas it is rejected for the second model. This result implies that there is a unidirectional causality runs from LNGDP to LNHE. The results of the Fourier Toda-Yamamoto causality test are similar to the results of the Fourier Engle-Granger cointegration test. Both show that LNHE does not affect LNGDP in Turkey.

5. CONCLUSION

This study tries to find the relationship between health expenditures and economic growth in Turkey over the period 1975-2019. For this purpose, we employ the Fourier unit root, the Fourier Engle-Granger cointegration and the Fourier Toda-Yamamoto causality tests. According to the Fourier unit root test with Fractional Frequency, the variables are I(1). The results of the Fourier Engle-Granger cointegration test show that there is a unidirectional long-term relationship from real GDP per capita to health spending. The Fourier Toda-Yamamoto causality test also confirms this result. Moreover, the long-term coefficient is positive and significant. These results demonstrate that income view hypothesis and Wagner's law are valid in Turkey.

Getzen (2000) claimed that health is a necessary good for persons, whereas it is a luxury good for nations. Although the long-term coefficient is less than one (0.32), it does not imply that health is a necessary good for Turkey. This is because this study uses the share of health expenditures in GDP as a health indicator.

This study also reveals that the health view hypothesis and Keynesian hypothesis are invalid in Turkey. In other words, health spending is not effective on economic growth, and this shows that health expenditures are unproductive. Health spending is not an appropriate policy tool to stimulate economic growth because increasing health expenditures does not create a positive externality on the economy. It is estimated that health expenditures will continue to increase in the future due to Covid-19 pandemic. However, this study does not provide evidence that these expenditures will have a negative or positive impact on economic growth in the long-term.

Research and Publication Ethics Statement

This study has been prepared in accordance with the rules of scientific research and publication ethics.

Contribution Rates of Authors

The author’s contribution is 100%.

Conflicts of Interest

On behalf of all authors, the corresponding author states that there is no conflict of interest.

REFERENCES

- Abbasov, J. A. & Aliyev, K. (2018). Testing Wagner’s law and Keynesian hypothesis in selected Post-Soviet countries. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 66(5), 1227-1237.
- Aoubacar, B. & Xu, D. (2017). The impact of health expenditure on the economic growth in Sub-Saharan Africa. *Theoretical Economics Letters*, 7(3), 615-622.
- Ak, R. (2012). The relationship between health expenditures and economic growth: Turkish case. *International Journal Business Management Economic Research*, 3(1), 404-409.
- Akar, S. (2014). Türkiye’de sağlık harcamaları, sağlık harcamalarının nisbi fiyatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi, *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 311-322.
- Alhawaish, A. K. (2014). Healthcare spending and economic growth in Saudi Arabia: A Granger causality approach. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 5(1), 1471-1474.
- Altun, Y., İşleyen, Ş. & Görür, Ç. (2018). Türkiye’de eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyümeye etkisi: 1999-2017. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 223-244.
- Arısoy, İ., Ünlükaplan, İ. & Ergen, Z. (2010). Sosyal harcamalar ve iktisadi büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisinde 1960–2005 dönemine yönelik bir dinamik analiz. *Maliye Dergisi*, 158, 398-421.
- Atılğan, E., Kılıç, D. & Ertuğrul, H. M. (2017). The dynamic relationship between health expenditure and economic growth: Is the health-led growth hypothesis valid for Turkey? *The European Journal of Health Economics*, 18(5), 567-574.
- Aydemir, C. & Baylan, S. (2015). Sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye üzerine bir uygulama. *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(13), 417-435.
- Ayuba, A. J. (2014). The relationship between public social expenditure and economic growth in Nigeria: An empirical analysis. *International Journal of Finance and Accounting*, 3(3), 185-191.
- Barro, R. J. (2013). Health and economic growth. *Annals of Economics and Finance*, 14(2), 329-366.
- Başar, S., Künu, S. & Bozma, G. (2016). Eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye üzerine bir uygulama. *İğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10, 189-204.

- Becker, R., Enders, W. & Lee, J. (2006). A stationary test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Bedir, S. (2016). Healthcare expenditure and economic growth in developing countries. *Advances in Economics and Business* 4(2), 76-86.
- Behera, D. K. & Dash, U. (2019). Effects of economic growth towards government health financing of Indian states: An assessment from a fiscal space perspective. *Journal of Asian Public Policy*, 12(2), 206-227.
- Chen, W. Y. (2016). Health progress and economic growth in the USA: The continuous wavelet analysis. *Empirical Economics*, 50(3), 831–855.
- Christopoulos, D. K. & Leon-Ledesma, M. A. (2011). International output convergence, breaks, and asymmetric adjustment. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 15(3), 1-33.
- Çalışkan, Ş., Karabacak, M. & Meçik, O. (2018). Türkiye’de uzun dönemde eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 75-96.
- Çetin, M. & Ecevit, E. (2010). Sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: OECD ülkeleri üzerine bir panel regresyon analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 166-182.
- Enders, W. & Lee, J. (2012). The flexible Fourier form and Dickey–Fuller type unit root tests. *Economics Letters*, 117(1), 196-199.
- Erçelik, G. (2018). The relationship between health expenditure and economic growth in Turkey from 1980 to 2015. *Journal of Politics, Economy and Management*, 1(1), 1-8.
- Getzen, T. E. (2000). Health care is an individual necessity and a national luxury: Applying multilevel decision models to the analysis of health care expenditures. *Journal of Health Economics*, 19(2), 259-270
- Haini, H. (2020). Spatial spillover effects of public health and education expenditures on economic growth: Evidence from China’s provinces. *Post-Communist Economies*. doi:10.1080/14631377.2020.1722586.
- Ibukun, C. O. & Osinubi, T. T. (2020). Environmental quality, economic growth, and health expenditure: Empirical evidence from a panel of African countries, *African Journal of Economic Review*, 8(2), 119-140.
- Irاندoust, M. (2019). Wagner on government spending and national income: A new look at an old relationship. *Journal of Policy Modeling*, 41(4), 636-646.
- Kar, M. & Ağır, H. (2006). Türkiye’de beşeri sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi: Eşbütünlük yaklaşımı ile nedensellik testi, 1926-1994. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 51-68.
- Kar, M. & Taban, S. (2003). Kamu harcama çeşitlerinin ekonomik büyüme üzerine etkileri, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(3), 145-169.
- Kızıllı, B. C. & Ceylan, R. (2018). Sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği. *Journal of Yaşar University*, 13(50), 197-209.
- Köksel Tan, B., Mert, M. & Özdemir, Z. A. (2010). Kamu yatırımları ve ekonomik büyüme ilişkisine bir bakış: Türkiye, 1969-2003. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 25-39.
- Lusting, N. (2004). *Health and economic growth*. (Investing in health for economic development report by the Mexican Commission on Macroeconomics and health). Puebla: Mexico.
- Mehrera, M. & Musai, M. (2011). Granger causality between Health and Economic Growth in oil exporting countries. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*, 1(8), 103-108.
- Nazlıoğlu, S., Görmüş, N. A. & Soyaş, U. (2016). Oil prices and real estate investment trusts (REITs): Gradual-shift causality and volatility transmission analysis. *Energy Economics*, 60(C), 168-175.
- Öztürk, S. & Uçan, O. (2017). Türkiye’de sağlık harcamalarında artış nedenleri: Sağlık harcamalarında artış-büyüme ilişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 139-152.
- Safdari, M., Mehrizi, M. A. & Elahi, M. (2013). The effect of health expenditure on economic growth in Iran. *African Journal of Business Management*, 7(33), 3972-3976.
- Saraçoğlu, S. & Songur, M. (2017) Sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Avrasya ülkeleri örneği. *KAÜİİBFD*, 8(16), 353-372.
- Sahnoun, M. (2018). Does health expenditure increase economic growth: Evidence from Tunisia. *Romanian Economic Journal*, 21(67), 126-144.

- Şahbudak, E. & Şahin, A. (2015). Sağlık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analizi: BRIC ülkeleri üzerine bir panel regresyon analizi. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3(4), 154-160.
- Şen, A. & Bingöl, N. (2018). Sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 9(1), 89-106.
- Taban, S. (2006). Türkiye’de sağlık ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi. *Sosyoekonomi*, 4(4), 31-46.
- Tıraşoğlu, M. & Yıldırım, B. (2012). Yapısal kırılma durumunda sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye üzerine bir uygulama. *Electronic Journal of Vocational Colleges*, Aralık, 111-117.
- Tsong, C. C., Lee, C. F., Tsai, L. J. & Hu, T. C. (2016). The Fourier approximation and testing for the null of cointegration. *Empirical Economics*, 51(3), 1085-1113.
- Uçan, O. & Atay, S. (2018). Türkiye’de sağlık harcamaları ve büyüme arasındaki ilişki üzerine bir inceleme. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 215-222.
- Verulava, T. (2019). Health Capital, Primary Health Care and Economic Growth. *Eastern Journal of Medicine* 24(1), 57-62.
- Wang, K. M. (2011). Health care expenditure and economic growth: Quantile panel-type analysis. *Economic Modelling*, 28(4), 1536-1549.
- Yardımcıoğlu, F. (2012). OECD ülkelerinde sağlık ve ekonomik büyüme ilişkisinin ekonometrik bir incelemesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 27-47.
- Yılandı, V. (2019). A residual-based cointegration test with a Fourier approximation. *MPRA Paper*, 95395.
- Yılandı, V., Özgür, Ö. & Görüş, M. S. (2019). The asymmetric effects of foreign direct investment on clean energy consumption in BRICS countries: A recently introduced hidden cointegration test. *Journal of Cleaner Production*, 237, 1-9.
- Yumuşak, İ. G. & Yıldırım, D. Ç. (2009). Sağlık harcamaları iktisadi büyüme ilişkisi üzerine ekonometrik bir inceleme. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 4(1), 57-70.



Kurumsal Yönetim Açısından Riskin Erken Saptanması ve Yönetimi Komitesi, Eksiklikleri ve Çözüm Önerileri

İrem TORE*

ÖZ

Risk, şirketlerin hedeflerine ulaşmasını olumsuz etkileyebilen olayların neden olduğu olası kayıplardır. Karşılaşılabilecekleri risklerin varlığı nedeniyle şirketler doğrudan tehdit altındadır. Şirket iflaslarının önlenmesi amacıyla bu risklerin erken teşhis edilerek, önlemler alınması önemlidir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 378. ve 625/1-e md. ile anonim ve limited şirketlerde riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi kurulmasını zorunlu hale getirmiştir. Fakat, Kanunda komitenin usul ve esasları açık bir şekilde belirtilmemiştir. Bu durumun uygulamada muhtemel sorunlar ortaya çıkarabileceği aşıkardır. 'Geniş anlamda bir risk yönetim sistemi mi kurulmalıdır?' 'Sadece borsa şirketlerinde komite kurulmasının zorunlu olması şirketlerde risk bilinci oluşturmak için yeterli midir?' gibi sorular tartışmaya açıktır. Bu sorulara yanıt bulmak adına BIST-Kurumsal Yönetim endeksinde yer alan şirketlerin 2019 yılı faaliyet raporları incelenmiştir. Çalışmanın sonucu uygulamada ortaya çıkan sorunları çözmek adına Kamu Gözetimi Kurulunca risk yönetim standartları belirlenmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu çalışma uygulamada karşılaşılabilecek aksaklıkları belirleyerek kanunun iyileştirilmesine yardımcı olacaktır. Ayrıca, bu aksaklıkların giderilmesine yönelik çözüm önerilerinde bulunacaktır.

Anahtar Kelimeler: Risk, Riskin Erken Saptanması Komitesi, Kurumsal Yönetim

JEL Sınıflandırması: G32, G34, G38

The Early Risk Detection Committee, Shortcomings and Suggestions for Solutions in terms of Corporate Governance

ABSTRACT

Risk is the potential losses caused by events that may adversely affect the accomplishment of company objectives. Companies are directly under threat due to the existence of risks. To prevent company bankruptcies, it is important to identify these risks in advance and take precautions. Article 378 and 625/1-e of the Turkish Commercial Code No. 6102 (TCC) made establishment of the Early Risk Detection Committee mandatory for the joint stock companies and limited companies. However, the procedures and principles of the committee are not explicitly stated in the law. This vagueness may rise possible problems in practice. Questions such as 'Should a risk management system be established in a broad sense?' 'Would it be enough to establish mandatory committees only in listed companies to create risk awareness?' are open to discussion. To answers these questions, the 2019 annual reports of the companies listed in the BIST-Corporate Governance index were examined. The results reveal the need to set risk management standards by the Public Oversight Board in order to solve problems arising in practice. This study will help to identify the problems that may arise in practice in order to improve the law and will propose solutions to these problems.

Keywords: Risk, Early Risk Detection Committee, Corporate Governance

JEL Classification: G32, G34, G38

*Geliş Tarihi / Received: 30.09.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 21.12.2020
Doi: 10.17541/optimum.802836*

* Dr. Öğr. Üyesi, Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, itore@atu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2359-7685.

1. GİRİŞ

Türkiye, Avrupa Birliği (AB) tam üyeliğine aday bir ülkedir. Tam üyelik sürecini hızlandırmak adına Türkiye ile AB 2001 yılında katılma ortaklığı anlaşması imzalamıştır. Bu Anlaşma Türkiye'nin hukukî altyapısının Birliğe uyumunu sağlayacak düzenlemeleri hayata geçirerek ulusal hukukun bir parçası haline getirmeyi amaçlamaktadır. Diğer bir deyişle, bu anlaşma ile tam üyelik sürecinde Türkiye'nin kısa ve orta vadede çeşitli hukuk dallarında yapması gereken reformların genel çerçevesi çizilmiştir. 6102 sayılı TTK gerekçesinde de belirtildiği gibi 6762 sayılı TTK'nın ticaret, şirketler, sermaye piyasası, taşıma ve sigorta hukuku alanlarındaki düzenlemelerinin Birliğin yönergeleri ile tüzüklerine göre değiştirilmesi kaçınılmaz hale gelmiştir.

AB'nin şirketler hukukuna ilişkin Türkiye'den talep ettiği düzenlemeler, şirketlere ilişkin yasal düzenlemeleri AB iç pazar işleyişi düzenlemelerine benzer bir biçimde geliştirerek şirketlerin yürüttükleri faaliyetler için gerekli altyapıyı sağlamayı amaçlamıştır. Şirketler hukuku faslının kapsamı şirketler ile muhasebe ve denetime ilişkin mevzuat olmak üzere iki ana unsurdan oluşmaktadır. Türkiye, AB iç Pazar düzenlemelerine uyum sağlamak için 6102 sayılı TTK ve 6102 sayılı TTK'nın Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanunu ve diğer ilgili mevzuatları kabul etmiştir.

Şirketlerde risklerin belirlenmesi, yönetilmesi ve pay sahiplerinin bu konuda bilgilendirilmesi kurumsal yönetimin bir unsurudur. Şirketlerin asıl amacı kâr elde etmektir (Bahtiyar, 2012: 17). Fakat ekonomik krizler, döviz kurlarının değişiminden doğabilecek kur riski, sermaye yetersizliği, finansman kaynaklarındaki problemlerden doğabilecek likidite riski gibi finansal riskler ve şirketin iyi yönetilmemesi veya belirlemiş olduğu hedeflerine ulaşmasını engelleyebilecek stratejik ve operasyonel riskler sebebiyle şirketlerin risk almadan işlem yapabilmesi mümkün değildir (Griffiths, 2005: 22-23). TTK genel gerekçesinde belirtildiği üzere sanayileşmiş ülkelerin aksine Türkiye'de faizlerdeki sık dalgalanmalar, devlet bonoları ve tahvilleriyle yapılan işlemler, yatırımların kredilerle finanse edilip, öz varlık/yabancı para rasyosuna dikkat edilmemesi, döviz üzerine spekülasyon yapılması ve özellikle dövizde açık pozisyon ve benzeri sebeplerin mevcudiyeti sebebiyle şirket içinde verilen kararların öngörülebilmesi zorlaşmaktadır. Bu nedenle şirketler doğrudan risk altındadır. Bu riskler Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler açısından finansal sıkıntılar oluşturmakta ve hatta şirketlerin birçoğunun kurulduktan kısa bir süre sonra sona ermesine neden olmaktadır (Şahin, 2016: 287). Şirketler için tehdit unsuru olan bu riskler bir anda ortaya çıkabileceği gibi bir süreç içerisinde de ortaya çıkabilmektedir. Şirketler açısından belirsizlik yaratacak riskleri tamamen ortadan kaldırmak mümkün değildir. Ancak, risklerin önceden tespit edilmesi, onlara karşı önlem alınması ve şirketin hedefleri ile uyumlu riskler alınması şirketler için hayati önem arz etmektedir (Akçakanat, 2012: 32). Bu nedenle riskin erken ve etkin bir şekilde yönetilmesi şirketin varlığını sürdürmesini güvence altına almaktadır.

Sermaye şirketleri piyasaya katkılarından dolayı ekonominin önemli unsurlarındandır. Özellikle anonim şirketler hem özel mülkiyetin hakla yayılmasına hem de tek başına işe yaramayan ve âtil durumda bulunan küçük tasarrufların bir araya getirilmesi ile büyük sermayeler oluşturulmasına katkıda bulunur. Böylelikle dolaylı olarak büyük yatırımlara finansal kaynak sağladığı ve de küçük tasarruf sahiplerine şirket karından pay alma olanağı tanıdığı için yalnızca ekonomik açıdan değil hukuki açıdan da büyük öneme sahiptirler. Bu nedenle 6102 sayılı TTK düzenlenirken kanun koyucu anonim şirketler için özel koruyucu hükümler öngörmüştür. Kısaca bahsedilen bu sebeplere dayanarak kanun koyucu AB direktifleri doğrultusunda ve kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde bazı anonim şirketlerde yönetim kurulu üyelerine ve limited şirketlerde müdürlere TTK md. 378'de ve md. 625/1-e uyarınca riskin erken saptanması komitesi kurma görevi vermiştir.

Bu çalışma öncelikle TTK md. 378 ve 625/1-e kapsamında riskin erken saptanması ve yönetimi konusunu ele alacaktır. Çalışma bu komitenin hukuki alt yapısı, kurulması, işleyişi, görevleri ve denetimi gibi önemli hususları mukayeseli hukuktaki örneklerden de istifade ederek değerlendirecek ve BİST-Kurumsal Yönetim endeksinde yer alan şirketlerin faaliyet raporlarından elde edilen bilgiler ile uygulamada karşılaşılan durumu ortaya koyacaktır. Çalışmanın son bölümünde ise komitenin Türkiye’deki uygulamasının geliştirilmesine yönelik önerilere yer verilmiştir.

2. RİSK KAVRAMI

İşletmeler açısından risk bir zarara, bir kayba, bir tehlikeye yol açabilecek bir olayın ortaya çıkma olasılığıdır (Şahin, 2016: 289). Örneğin, işletmenin finansal yönüyle ilgili planlanan herhangi bir durumun meydana gelmesinde ortaya çıkan sapma ihtimalidir.

Şirketlerde riskin saptanması vekalet teorisine dayanmaktadır. Bu teoride kendi yerine şirketi yönetmesi için vekalet edene bir sözleşme ile yönetsel yetkilerini devreden bir vekil mevcuttur (Berle ve Means, 1932). Her iki tarafında amacı fayda maksimizasyonudur ve bu amaç taraflar arasında bilgi asimetrisinin oluşmasına neden olmaktadır. Risklerin teşhis edilerek raporlanması bilgi asimetrisini minimize etmek için kullanılacak yöntemlerden biridir.

Bu noktada belirtmek gerekir ki 1956 yılında yürürlüğe giren 6267 sayılı TTK’da şirketlerde risk ve riskin erken saptanmasına dair bir düzenleme bulunmamaktaydı. 2012 yılında yürürlüğe giren ve kurumsal yönetim ilkelerini baz alarak düzenlenen 6102 sayılı TTK’da ise md. 378 başlığında ‘riskin erken saptanması ve yönetimi’ ifadesi kullanılmaktadır. Fakat md. 378 ile şirketlere ilişkin risk açıkça tanımlanmamıştır. Bu kavram ilk defa Kamu Gözetim Kurumu tarafından 2014 yılında çıkarılan Riskin Erken Saptanması ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporuna İlişkin Esaslar (Kısaca Denetçilerin Raporuna İlişkin Esaslar olarak ifade edilecektir) md. 4/1-c’de “Şirketin varlığını, gelişmesini ve sürekliliğini tehdit edebilecek gelişmelerin ortaya çıkma ihtimalidir.” şeklinde tanımlanmıştır. Tanımdan da anlaşılacağı gibi riskin tanımlanması ve böyle bir komitenin kurulması arkasındaki asıl mantık şirketin bütünlüğünü ve uygulanabilirliğini korumak için mevcut ve potansiyel riskleri erken bir aşamada tespit etme ihtiyacına dayanmaktadır.

Risklerin erken saptanması için işletmeler açısından risk oluşturabilecek unsurların önceden belirlenmesi gerekir. Bir işletmenin varlığını, gelişmesini ve sürekliliğini tehdit edebilecek risklerin tanımlanması ve değerlendirebilmesi için işletme literatüründe yapılan çalışmalar riskleri öncelikle 2 gruba ayırmıştır (Kloman, 1992: 299-301). Bunlar iç faktörlerden kaynaklı riskler ve dış faktörlerden kaynaklı risklerdir. Bu riskler de kendi içerisinde alt gruplara ayrılmıştır. İşletmelerde en çok odaklanılan riskler genel olarak finansal, operasyonel, stratejik ve mücbir sebeplerden kaynaklanan riskler olarak sınıflandırılabilir (Yaşar, 2016: 75-76). Finansal riskler işletmenin finansal durumunun ve tercihlerinin sonucunda ortaya çıkarken, operasyonel riskler bir operasyonun gerçekleştirilmesinde üretim, personel veya yönetim gibi operatif birimlerde yapılan hata ve aksaklıklara dayalı riskleri ifade etmektedir. Stratejik riskler, bir işletmenin hedeflerine ulaşmasına engel oluşturabilecek piyasa şartları, yönetim yapısı, müşteri ilişkileri, düzenleyici ve politik riskler gibi hususlara ilişkin kararlardan kaynaklanan risklerdir. Mücbir sebeplerden kaynaklanan riskler ise işletmenin faaliyetlerinden bağımsız olarak ortaya çıkan ve büyük zararların oluşmasına neden olan sel, deprem veya fırtına gibi doğal riskler ile yasal düzenlemeler ve politik değişikliklerden kaynaklı zorlayıcı sebeplerden kaynaklanan risklerdir.

TTK genel gerekçesinde de belirtildiği üzere Türkiye ekonomisinin gerçekleri göz önüne alındığında işletmelerin nihai hedeflerine ulaşmalarına engel teşkil ederek operasyonlarını aksatacak ve itibarlarını zedeleyecek risklerin önceden belirlenmesi özel bir önem taşımaktadır.

Kanun koyucunun Ticaret hukuku alanında yaptığı reformlarda Avrupa'da ortaya çıkan yenilikler etkili olmuştur. Almanya, işletmeler alanında kontrol, denetim ve şeffaflık konularını ilk benimseyen ve uygulayan ülkelerden biri olmasının yanı sıra diğer Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında risk teşhisi ve raporlamasına yönelik standartlar geliştirmiş olan tek ülkedir (Hazır, 2017: 989). Bu nedenle, riskin erken saptanmasına yönelik Alman düzenlemelerin ele alınması 6102 sayılı TTK ile getirilen değişiklikleri değerlendirmek yönünden yararlı olacaktır.

3. ALMAN HUKUKUNDA RİSKLERİN ERKEN SAPTANMASI

Faaliyet raporlarında riske yer verilen ilk yasal düzenleme 1958 yılında yürürlüğe giren Bilanço Yönergeleri Kanunu'dur (Velte ve diğerleri, 2011: 132). Risklerin erken saptanması kavramı ise 1998 tarihinde yürürlüğe giren Şirketlerde Kontrol ve Şeffaflık Hakkında Kanun ile ilk kez Alman Paylı Ortaklıklar Kanunu'nda yer almıştır (Dobler, 2008: 189). Eklenen bu madde ile şirketi yöneten kurul, şirketin varlığını tehlikeye düşüren gelişmelerin tespit edilebilmesi için elverişli tedbirleri almak ve özellikle bir kontrol sistemini kurmakla yükümlü kılınmıştır. Bu madde ile önemli şirket risklerinin zamanında tespit edilmesi ve gelecek şirket faaliyetlerinin bu riskler doğrultusunda belirlenmesi için yönetim kurulunun bilinçli ve dikkatli olmalarını sağlamak amaçlanmıştır. Zaten madde gerekçesinde de eklenen bu madde ile şirkette uygun iç denetim ve tamamlayıcısı niteliğinde bir risk yönetimi sağlamanın yönetim kurulunun bir görevi olduğu vurgulanmaktadır.

Bu yeni düzenleme Alman Ticaret Kanunu md. 289/1 ile de desteklenerek durum raporunda sermaye şirketinin öngörülen gelişmeleri değerlendirilirken fırsat ve risklerin de değerlendirmeye alınması ve açıklanması gerektiği ve sermaye şirketinin kanuni temsilcilerinin bu fırsat ve riskleri onaylamaları gerektiği öngörülmektedir. Alman Ticaret Kanunu bu düzenleme dışında md. 317/2 gereğince yılsonu hesap denetçisine de gelecek gelişmelerin risklerinin durum raporunun denetimi kapsamına alınması yükümlülüğü getirilmiştir.

2009 yılında yayınlanan Bilanço Hukuku Modernleştirme Kanunu, Alman Ticaret Kanunu md. 289'u genişleterek sermaye şirketlerinin sadece kendilerinin değil aynı zamanda konsolide şirketlerin risk yönetim sistemleri hakkında da şeffaf olunması gerektiğini ifade etmiştir. Bu düzenlemeler sonucu orta ve büyük ölçekte ana sermaye şirketleri ve bu şirketlere bağlı yavru şirketler için yıllık faaliyet raporları içerisinde risk raporlaması zorunlu hale gelmiştir.

Bu noktada ele alınması gereken önemli bir husus eklenen madde ve gerekçesinde risk kavramının tanımlanmamış olmasıdır. Hüküm, şirketin varlığını tehlikeye düşüren gelişmelerin tespit edilmesi şeklinde düzenlenmiştir. Fakat hükmün lafzında ne tür gelişmelerin bu hüküm kapsamında değerlendirileceği açıklanmamıştır. Dolayısıyla, risklerin belirlenmesine yönelik biçimsel ve niteliksel özellikler belirtilmediği gibi raporlamanın içeriği ve nasıl uygulanacağı da belirlenmemiştir. Doktrin, burada genel bir risk yönetiminin kastedilmediğini vurgulamaktadır. Hükmün şirketin karşılaşılabileceği her türlü riski değil sadece şirketin varlığını tehlikeye düşürecek somut risklerin erken tespitini kapsadığı görüşündedir (Ulrich, 2000: 437). Dolayısıyla, şirketlerin karşılaşması muhtemel olan her türlü olumsuz gelişmeden ziyade yukarıda bahsedilen, işletme literatüründe de ele alınan, şirketin varlığını tehlikeye düşürecek türde risklerin erken saptanması yönetim kurulunun yükümlülüğündedir (Yaşar, 2016: 76-77).

Düzenleniş tarzı nedeniyle ortaya çıkan bir başka husus ise öngörülen bu sistemin tüm anonim şirketlerde mi yoksa yalnızca payları borsada işlem gören anonim şirketleri mi kapsadığıdır. Alman Ticaret Kanunu md. 317/4 ve md. 321/4 denetçilerin sadece pay senetleri borsada işlem gören anonim şirketlerde riskin erken saptanması sisteminin kurup kurulmadığı, kurulmuş ise alınan tedbirlerin uygunluğu ve işlerliği hakkında denetleme yapacağını öngörmüştür. Bu durum diğer anonim şirketlerde riskin erken saptanmasına dair bir sistemin

kurulmasına yönelik bir zorunluluk olmadığı şeklinde yorumlanabilir. Fakat anonim şirketlerin ekonomik açıdan önemi göz önüne alındığında sadece belirli bir grup şirketin risklerinin erken saptanması bütün olarak piyasaya faydalı olmayacaktır. Bu nedenle, kanun koyucunun burada vurgulamak istediği riskin erken saptanması sisteminin tüm anonim şirketler tarafından kurulması, bununla birlikte Alman Ticaret Kanunu md. 317 ve 321’de belirtilen sadece pay senetleri borsada işlem gören şirketlere mahsus denetim esnasında da uygulanan tedbirlerin denetlenmesidir.

Alman Ticaret Kanunu’nda yer alan riskin erken tespiti düzenlemesinin eleştirildiği başka bir konu da yönetim kurulunun kendisine verilen bu yetkiyi ne şekilde kullanacağını açık bir şekilde belirtmemiş olmasıdır (Şahin, 2016: 292). Hangi tedbirlerin alınacağı konusunda yönetim kuruluna takdir yetkisi verilmiştir. Bu tedbirlerin şirketin büyüklüğüne, faaliyet alanına ve ilgili pazardaki risk potansiyeline göre belirlenmesi gerektiği açıktır (Hirte vd., 2014: 91). Bu yorumdan anlaşılacağı üzere kanun koyucu bu maddenin kapsamını geniş tutarak alınması gereken tedbirleri sadece muhasebenin ve ticari defterlerin hukuka uygun bir şekilde tutulmasıyla sınırlamamıştır. Somut olayın özelliklerine göre yönetim kurulu şirketin şartlarına uygun tedbirleri almak zorundadır. Fakat risklerin neler olabileceği ve bunlara nasıl tedbirler alınabileceğine dair açık ve net değerlendirme kriterleri öngörülmemiştir.

Risk teşhisi konusundan uygulanacak yöntem Almanya’da muhasebe standartları hazırlamak ve yayınlamak ile yükümlü kurum olan Alman Muhasebe Standartları Kurulu tarafından 2001 yılında yayınlanan risk raporlamaya yönelik standartlar ile belirlenmiştir (Hazır, 2017: 992). Bu standartların amacı ana ve yavru şirketlerin karşılaşılabilecekleri riskler hakkında karşılaştırılabilir ve güvenilir bilginin tüm ilgililere sunulmasıdır. Bu standartlara ek olarak sektör odaklı risk saptama ve raporlama standartları da yürürlüğe konulmuştur (Mühlbauer, 2013: 54). Uluslararası ekonomik koşulların da değişmesine paralel olarak halka açık sermaye şirketlerinde şeffaflığı sağlamak adına bu standartlar sürekli olarak güncellenerek 2012 yılından itibaren riskin saptanması ve raporlanabilmesi için şirket topluluğu tarafından yerine getirilmesi gereken azami şartlar düzenlenerek, borsaya kote olan sermaye şirketleri için zorunlu bir uygulama haline gelmiştir (Böking ve diğerleri, 2013: 37). Alman mevzuatında riskin erken saptanması ve yönetimine yönelik birebir ve sistematik bir düzenleme ile risk çeşitlerinin belirlenmesi, risklerin saptanması, şirket topluluğuna ait risklerin belirlenmesi, riskin erken saptanması sisteminin işleyişi, bu risklerin şirketi nasıl etkileyeceğine yönelik beklentilerin açıklanması ve alınacak önlemlerin belirlenmesi kurumsal şeffaflık ve hesap verebilirliğe önemli ölçüde katkı sağlamaktadır.

4. TTK’YA GÖRE RİSKİN ERKEN SAPTANMASI

4.1 Riskin Erken Saptanması ve Yönetimi Kavramı

Türkiye, ticaret hukuku alanında Alman hukukundaki yeniliklerden etkilenmesine rağmen kanunda riskin erken saptanması ve yönetimi konusunda Almanya’da olduğu gibi bire bir bir düzenlemeye rastlanmamaktadır. 6102 sayılı TTK’da kurumsal yönetim ile ilgili pek çok düzenleme ile birlikte riskin erken saptanması da çerçeve bir düzenleme olarak, detaylandırılmadan ele alınmıştır. Ancak, aşağıda da ifade edileceği gibi bu düzenleme riskin erken saptanması ve yönetimi başlığını taşısa da Almanya’daki gibi riskin saptanması ve yönetim ile raporların düzenlenmesine dair sistematik uygulama ilkelerini belirtmemiştir.

Riskin erken saptanması ile ilgili düzenlemeler bir arada değerlendirildiğinde riskleri belirlemek üzere kurulacak komitenin adı üzerinde bir bütünlük sağlanmadığı görülmektedir. TTK md. 378’in başlığı riskin erken saptanması ifadesi ile düzenlenmişken madde metninde ve aynı maddenin gerekçesinde risk teşhisi ifadesi kullanılmıştır. Aynı kullanım Sermaye Piyasası

Kurulu (SPK)'nin II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'nde de görülmektedir. İki kavram güncel kullanımda birbirinin eş anlamına tekabül etmektedir. Bu nedenle bu farklılık uygulamada önem arz etmemekle birlikte kavram bütünlüğünün sağlanması açısından önemlidir.

Risk kavramı ve yönetimi, 6102 sayılı TTK ile mevzuatımızda yer bulmuş yeni bir konudur. Şirketlerin sürekliliğini tehlikeye düşüren risklerin en düşük düzeye indirilebilmesi için bu tehlikelerin erken saptanması günümüz piyasa şartlarında kaçınılmaz bir gerekliliktir. Bu gerekçe ile TTK md. 378 “Pay senetleri borsada işlem gören şirketlerde, yönetim kurulu, şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla, uzman bir komite kurmak, sistemi çalıştırmak ve geliştirmekle yükümlüdür. Diğer şirketlerde bu komite denetçinin gerekli görüp bunu yönetim kuruluna yazılı olarak bildirmesi hâlinde derhâl kurulur ve ilk raporunu kurulmasını izleyen bir ayın sonunda verir. Komite, yönetim kuruluna her iki ayda bir vereceği raporda durumu değerlendirir, varsa tehlikelere işaret eder, çareleri gösterir. Rapor denetçiye de yollar.” şeklinde düzenlenmiştir. Bu madde ile kurulacak komitenin şirketi ilgilendiren her türlü risk hakkında yönetim kurulunu bilgilendirerek tespit edilen risklere karşı gerekli önlemlerin alınması ve somut olayın özelliklerine göre gerekli tedbirlerin uygulanması konularında şirketin yönetim kuruluna tavsiye ve önerilerde bulunulması amaçlanmıştır. Böylece bir yandan risk yaratan durumları önceden belirleyerek şirketin büyük zarara uğraması engellenirken diğer yandan yönetimin risklere zamanında müdahale etmesine olanak vererek hem ortakların hem de yöneticilerin menfaatleri korunacaktır.

4.2 Komitenin Uygulama Alanları

4.2.1 Anonim Şirketler

TTK md. 378 ve SPK Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 4.5. ilkesi gereğince pay senetleri borsada işlem gören şirketlerin yönetim kurullarına riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi oluşturma yükümlülüğü getirilmektedir¹. Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus TTK'ya göre halka açık anonim şirket (borsa şirketi) anonim şirketin bir türüdür. Fakat her halka açık anonim şirket aynı zamanda bir borsa şirketi değildir. 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu (SerPK) m. 16'ya göre bir anonim ortaklığın halka açıklık statüsü kazanması iki şekilde gerçekleşir; şirketin payları borsada işlem görmesi ile ya da pay sahibi sayısının beş yüzü aşması ile. Kanun koyucu pay senetleri borsada işlem gören şirketler vurgusu yaparak bu komitenin herhangi bir şekilde halka açık anonim şirket statüsü kazanmış anonim şirketler için değil sadece pay senetleri borsada işlem görerek bu statüyü kazanmış borsa şirketleri için zorunlu kılmıştır. Bu durumda halka açık olmayan anonim şirketlerin bu komiteyi kurması kanunen bir zorunluluk değildir. Ayrıca, şirketler halka açıklık statüsünü pay sahibi sayısı beş yüzü aşması ile kazanabilirler. SerPK md. 16'ya göre payları borsada işlem görmeyen anonim ortaklıklar, halka açık ortaklık statüsünü kazandıktan sonra en geç iki yıl içinde paylarının işlem görmesi için borsaya başvurmak zorundadırlar. Halka açıklık statüsü kazanmış olmalarına rağmen bu şirketlerde komite kurulmasının borsaya kote olana kadar kanuni bir zorunluluk olmamasının nedeni de tartışılmalıdır. Hüküm metni bu şirketlerde komitenin zorunlu olarak kurulmasını denetçinin komite kurulmasını gerekliliğini yazılı olarak yönetim kuruluna bildirmesine bağlamıştır.

Bu noktada TTK md. 378 tartışmaya açıktır. Anonim şirketler büyük sermayeler gerektiren önemli alanlarda uğraş verdikleri için ekonomik sistemin temel taşlarından. Ekonomik açıdan bu derece etkin ve önemli olmalarına rağmen payları borsada işlem görmeyen anonim şirketlerde riskin erken saptanması komitesi kurulmasının denetçinin gerekli gördüğü hallerde yasal bir zorunluluk olarak düzenlenmesinin nedeni anlaşılmamaktadır. Ekonomik açıdan sahip olduğu önem göz önüne alındığında bu komite tüm anonim şirketleri kapsayacak

şekilde düzenlenmelidir. TTK genel gerekçesinden de anlaşıldığı üzere Kanun'un amaçlarından biri de kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanmasını yaygınlaştırarak bu ilkeleri bir iş yapma kültürü haline getirmektir. TTK md. 378 kurumsal yönetim ilkelerinin bir uygulamasıdır. Bunun yanı sıra komitenin amacı anonim şirketlerin varlığını tehlikeye düşürebilecek riskleri erken saptayarak şirketlerin varlıklarını uzun süre devam ettirmelerini sağlamaktır. Bu nedenlerle bu komitenin tüm anonim şirketlerde zorunlu hale getirilmesi yönünde yapılacak düzenleme hem kurumsal yönetim ilkelerinin yaygınlaşmasını hem de ekonomik açıdan etkinliğe sahip anonim şirketlerin devamlılığını sağlayacaktır.

Bu noktada eleştirilmesi gereken bir husus da payları borsada işlem görmeyen anonim şirketlerde riskin erken saptanması komitesi kurulmasının denetçinin görüşüne bırakılmış olmasıdır. TTK md. 397'ye göre anonim şirketlerin finansal tablo denetimi denetçi tarafından yapılır. Bağımsız denetimin amacı şirkete ait finansal tabloların bir bütün olarak doğru ve gerçeği yansıtır yansıtmadığını ve bu tabloların genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine ve yasal düzenlemelere uygun olarak hazırlanıp hazırlanmadığının tespiti sürecini kapsamaktadır (Dal, 2013: 91). Yani bağımsız denetim ile odaklanılan asıl nokta şirketin finansal durumudur. Fakat yukarıda da bahsedildiği üzere işletmelerde risk kavramı sadece finansal risklerden oluşmamaktadır. Ayrıca, denetim geçmişe yönelik yapılan bir inceleme iken risk saptanması gelecek ve geleceğin yorumuyla ilgili bir faaliyettir. Denetim yıl içinde oluşturulan finansal tabloların belirli dönemlerde incelenmesi şeklinde vuku bulurken riskin erken saptanması süreci süreklilik arz etmektedir. Hatta, denetçi komitenin kurulması gerektiğine dair görüşünü bildirdiğinde riskin erken saptanması için geç kalınmış olunabilir. Bu nedenle riskin erken saptanması finansal denetimden daha kapsamlı yorumlanmalıdır. Bu sebeplerle komitenin amacına daha etkin hizmet edebilmesi adına anonim şirketler arasında böyle bir ayrıma gidilmeden ve denetçi görüşüne bırakılmadan tüm anonim şirketlerde bu komitenin kurulmasının yasal zorunluluk haline getirilmesi daha doğru olacaktır. Şirketlerin böyle bir ayrıma tabii tutulmaması bu düzenlemenin hem Kurumsal Yönetim Tebliği hem de TTK'da tekrarlanması durumunu da ortadan kaldıracaktır.

4.2.2 Limited Şirketler

TTK md. 625/1-e'de limited şirketler için riskin erken saptanması komitesini küçük limited şirketler hariç, risklerin erken teşhisi ve yönetimi komitesinin kurulmasını müdürler kurulunun devredilemez ve vazgeçilemez görevleri arasında düzenlemiştir.² TTK md. 625/1-e'den anlaşılacağı üzere bu hüküm bahsi geçen yönetmelikteki mikro ve küçük ölçekli işletme sınıfına giren işletmeleri kapsamamaktadır. Payları borsada işlem görmeyen anonim şirketlerden farklı olarak orta ve büyük ölçekli limited şirketlerde komitenin kurulması denetçinin görüşüne bırakılmayarak müdürlere devredilmez bir görev olarak yüklenmiştir. Küçük ölçekli limited şirketler için böyle bir yasal yükümlülük söz konusu değildir. TTK md. 625'in gerekçesi komitenin limited şirketler konusunda yaptığı bu düzenlemenin anonim şirketlere ilişkin md. 374 ve 375 ile uyum içinde olduğunu belirtmektedir. Oysaki md. 374 ve 375'te sayılan devredilmez yetkiler arasında riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi bulunmamaktadır. Bu komite md. 378'de düzenlenmiştir. Kanun koyucunun limited şirketleri düzenleyen md. 625 ile amacının anonim şirketler için yapılan düzenlemenin limited şirketlerde de geçerli olacağını vurgulamak olduğu açıktır. Buradaki karışıklığın giderilmesi için yukarıda da bahsedilen borsada işlem gören ve görmeyen anonim şirketler ile limited şirketler arasındaki ayrımın kaldırılması ve bu komitenin tüm şirket türleri için md. 378'de düzenlenmesi gerekmektedir.

4.2.3 Şirket Topluluğu

Şirket topluluğuna ilişkin düzenlemeler 6102 sayılı TTK ile getirilen yeniliklerden bir tanesidir. Bu yenilik Türkiye'nin ekonomik yaşam gerçekleri ile hukukun uyumlu hale getirilmesi açısından önemlidir çünkü sahiplik yapısı göz önüne alındığı zaman Türkiye'deki şirketlerde yoğun mülkiyet yapısının yaygın olduğu görülmektedir. Bu tür mülkiyet yapısının ekonomik hayata yansması ise şirketlerin birbirleriyle bağlantılarının genellikle bir holding etrafında örgütlenen bir iş grubu, diğer bir deyişle 'şirket topluluğu' üzerinden sağlanmasıdır (Yurtoğlu, 2000: 193; Demirağ ve Serter, 2003: 47). Bu durum Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler açısından da aynı şekildedir. (Bloomberg HT Türkiye Ekonomisi, <https://www.bloomberght.com/haberler/haber/2054709-turkiye-deki-isletmelerin-yuzde-95-i-aile-sirketi> Erişim Tarihi: 27.09.2020).

TTK md. 195/1 şirket topluluğunu "bir ticaret şirketi, diğer bir ticaret şirketinin, doğrudan veya dolaylı olarak; oy haklarının çoğunluğuna sahipse veya şirket sözleşmesi uyarınca, yönetim organında karar alabilecek çoğunluğu oluşturan sayıda üyenin seçimini sağlayabilmek hakkını haizse veyahut kendi oy hakları yanında, bir sözleşmeye dayanarak, tek başına veya diğer pay sahipleri ya da ortaklarla birlikte, oy haklarının çoğunluğunu oluşturuyorsa ya da bir ticaret şirketi, diğer bir ticaret şirketini, bir sözleşme gereğince veya başka bir yolla hâkimiyeti altında tutabiliyorsa birinci şirket hâkim, diğeri bağlı şirkettir." şeklinde tanımlamıştır. Şirket topluluğundaki her şirketin de bir ticaret şirketi olduğu gerçeğinden yola çıkarak bu şirketlerin de tek başına yerine getirmeleri gereken kurallar arasında riskin erken saptanması ve yönetimi komitesinin olduğu söylenebilir.

Kanun'un bu noktadaki eksikliği riskin erken saptanması komitesi hakkında şirket topluluğunu bir bütün olarak ele alan herhangi bir düzenlemenin bulunmamasıdır. Her şirket türüne göre belirtilen kurallar çerçevesinde bu komiteyi kurduğu takdirde hakim şirketin kurduğu komite yavru şirketleri de kapsayıcı nitelikte mi olmalıdır? Kanun koyucu, bir şirket topluluğu içinde yer alsın ve bağlı şirket konumunda bulunsun bile bir sermaye şirketinin bağımsız olduğu fikrinden uzaklaşarak aslında şirket topluluğunun ve hakim şirketin varlığını sürdürebilmesi için topluluğun her bir üyesinin karşılaşacağı risklerin topluluğu etkileyeceğini kabul etmektedir. Bu bağlamda, TTK md. 199/4'e dayanarak hakim şirketin yönetim kurulu üyelerinin bağlı şirketler hakkında finansal ve malvarlığıyla ilgili durumlarını, bağlı şirketlerin birbirleriyle ve hâkim şirket ve pay sahipleri ile ilişkilerini, yaptıkları işlemler ve bunların sonuç ve etkileri hakkında bilgi talep etme hakkı olduğu için hakim şirkette bu komitenin tüm topluluğu kapsayacak şekilde düzenlenmesinin gerekliliğini tartışabilir. Bu noktada hakim şirketin pay sahiplerinin ve potansiyel yatırımcılarının göz önüne alınması gerekir. Her ne kadar hakim şirket yönetim kurulu bu bilgilere ulaşabilse bile her pay sahibi ve potansiyel yatırımcı bağlı şirketin bahsedilen bilgilerine ulaşma hakkına sahip değildir. Hakim şirketteki komitenin tüm topluluğu kapsayacak şekilde kurulmasının kurumsal şeffaflığa da katkı sağlayacağı açıktır. Bu nedenle hakim şirkette komitenin topluluğu kapsayıcı bir şekilde kurulması özellikle pay sahipleri açısından daha faydalı olacaktır.

5. YÖNETİM KURULUNUN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Yönetim kurulunun birincil yükümlülüğü kendisine kanun, şirket ana sözleşmesi ve yönetim kurulu kararları ile verilen görevleri ifa ederken tedbirli bir yöneticinin özeniyle hareket etmektir. Bu çerçevede yönetim kurulu üyeleri, şirketin varlığını tehlikeye düşürecek riskleri önceden saptamalıdır. Kanun koyucu TTK md. 378'de yönetim kurulunu riskin yönetilmesi amacıyla, uzman bir komite kurmak, sistemi çalıştırmak ve geliştirmekle yükümlü kılmıştır. Bu yetki yönetim kurulunun devredilmez yetkilerini düzenleyen TTK md. 375/1'de yer almamaktadır. Fakat kanun koyucunun aynı yükümlülüğü limited şirket müdürlerinin

devredilmez yetkileri arasında sayması ve TTK md. 375/1-b kapsamında şirket yönetim teşkilatını belirleme görevini yönetim kurulunun devredilmez yetkileri arasında göstermesi bu komiteyi kurma, sistemi çalıştırma ve geliştirme görevini de yönetim kurulunun devredilemez ve vazgeçilemez görev ve yetkilerinden biri haline getirmektedir (Kırca vd. 2013: 540).

Ayrıca, komite kurulduktan sonra komitenin faaliyet alanına giren konularda yönetim kurulunun bu alandaki yetkilerinin riskin erken saptanması komitesine devri söz konusu değildir. Pulaşlı'nın (2016: 437) da belirttiği üzere yönetim kurulunun daha dikkatli karar alabilmesi için komite ve yönetim kurulu iş birliği içerisinde olmalıdır. Bu nedenle komite tarafından alınan kararların nihai sorumlusu anonim şirketlerde yönetim kurulu, limited şirketlerde ise müdürlerdir.

TTK md. 378 yönetim kurulunun bu yükümlülüğünü düzenlemiş fakat bu komitenin oluşumu ve çalışma esasları hakkında hüküm belirtmemiştir. Md. 378'in gerekçesi risklerin erken tespiti komitesinin bazı yönetim kurulu üyelerinin görevlendirilmeleri suretiyle kurulabileceği gibi, tamamen üçüncü kişilerden de oluşabileceğini belirtmiştir. Sonuç olarak, komitenin kurulması, çalışma esasları ve üyelerinin belirlenmesi yönetim kurulunun yetkisine bırakılmıştır. Ancak, payları borsada işlem gören anonim şirketler için SPK II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliğinde komitenin oluşumu ve çalışma esasları hakkında bazı düzenlemeler bulunmaktadır. Buna göre komite en az iki üyeden oluşur. İki kişiden oluşan komitelerde her iki üye de ikiden fazla üyesi olan komitelerde ise çoğunluğun icra yetkisine haiz olmayan üye niteliğinde olması zorunludur. İcra başkanı/genel müdür komitelerde görev alamaz. Komitelerin başkanları, bağımsız yönetim kurulu üyeleri arasından seçilir. Risklerin belirlenmesi, uygulamalardaki hataların ve gelecekteki olası risklerin saptanması esnasında oluşabilecek algılanamama sorununu (işletme körlüğünü) ortadan kaldırmak adına icra başkanı/genel müdür komitelerde görev almaması ve komite başkanlarının bağımsız yönetim kurulu üyeleri arasından seçilmesi yerinde bir uygulamadır. Şahin, komitenin daha verimli çalışması için üyelerin bağımsız, finans ve muhasebe konularında uzman olması gerektiğini belirtmiştir (Şahin, 2016: 305). Görüldüğü üzere TTK md. 378 riskin erken saptanması ve yönetimi konusunda şirketlere yalnızca yön verme niteliğinde bir düzenleme olup gelişmeye açıktır.

6. KOMİTENİN GÖREVLERİ

TTK md. 378 metni incelendiğinde komitenin asli görevinin şirketin varlığını, gelişmesini ve sürekliliğini tehdit edebilecek nitelikte olan risklerin erken teşhisi olduğu açıktır. Fakat düzenleme bu şekli ile komitenin görevi kapsamına hangi faaliyetlerin girdiğini açık bir şekilde belirtmemektedir. Riskin Erken Saptanması Sistemi ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporuna İlişkin Esaslar md. 4/I-c'de bu faaliyetler riskin teşhisi, analiz edilmesi, bildirilmesi ve riskin erken saptanması sistemi çerçevesinde gerekli görev ve sorumlulukların dağıtılması ve riskin erken saptanması komitesinin raporlama faaliyetleri şeklinde sayılmaktadır. Bu maddeye dayanarak komitenin görevlerini geniş anlamda yorumlanarak riskleri erken teşhis etmek, gerekli tedbirleri belirlemek ve bu tedbirlerin zamanında uygulanmasını sağlamak olduğu söylenebilir.

Genel anlamıyla işletmeler açısından risk, işletmenin amaçlarına ulaşmasını veya belirlediği hedeflere ulaşmasını engelleyen olay ve davranışlardır (Akçakanat, 2012: 33). Şirketlerde risklerin tanımlanabilmesi için öncelikle şirketin hedefleri, daha sonra bu hedeflere ulaşmayı engelleyebilecek riskler belirlenmelidir. Bu açıdan değerlendirildiğinde riskin erken saptanması komitesi ile denetim komitesinin görevleri aynı gibi düşünülebilir. Bu düşünce doğru değildir çünkü riskleri ve alınacak tedbirleri belirlemek denetçinin yetkisi dışındadır. Bu iki komitenin de amacının şirketin varlığını ve sürekliliğini devam ettirmesini sağlamaktır. Fakat denetim komitesi geçmişe yönelik inceleme yaparken riskin erken saptanması komitesi gelecek

ve geleceğin yorumuyla ilgilidir. Bu noktada önemli olan henüz önlenbilir haldeyken tehlikelerin belirlenip bu potansiyel riskler hakkında yönetim kurulunun bilgilendirilmesidir ki böylelikle yönetim kurulu zamanında tedbir alabilsin (Yaşar, 2016: 80). Bu tedbirler alınırken sadece şirketin hedefleri ve bu hedeflere ulaşmasına engel olay ve davranışları belirlemek yeterli olmayacaktır. Her şirketin risk algısı büyüklüğüne, faaliyet gösterdiği piyasalar ve bu piyasaların yapısına göre şekillenmelidir.

Elbette ki alınan tedbirlerin uygulanıp uygulanmadığının kontrol edilmesi de komitenin amacına ulaşması bakımından önemlidir. Kanun'da komitenin işleyiş usul ve esaslarına dair herhangi bir bilgi yer almamakla birlikte komitenin denetimine ilişkin belirli bir usul ve esas da öngörülmemektedir. Kanun maddesinin düzenlenme şekli geniş anlamda risk yönetiminin komitenin görevleri arasında yer alıp almadığının sorgulanmasına neden olmaktadır. Anlaşılacağı üzere risklerin erken tespit edilmesi etkin bir risk yönetim sürecinin bir parçasıdır (Tekinalp, 2015: 240-245). Ayrıca, TTK md. 378'in başlığı ile md. 625/1-e bu komiteyi riskin erken teşhisi ve yönetimi komitesi olarak kullanmıştır. Bu ifade iki türlü yorumlanabilir; (I) "Riskin erken teşhisi ve riskin yönetimi" veya (II) "Riskin erken teşhisi ve riskin erken teşhisinin yönetimi" (Şahin, 2016: 305-306). Bu noktada ayırt edici unsur kanun koyucunun kanun metninde risk terimine getirdiği sınırlamadır. Kanun koyucu tüm riskleri değil yalnızca şirketin varlığını tehlikeye düşüren risklerin tespitini gerekli görmektedir. Gerekçede de belirtildiği gibi bu komitenin kurulmasındaki amaç yönetimi, yönetim kurulunu ve genel kurulu devamlı uyanıklık (teyakkuz) altında tutmak, gerektiğinde organlarca derhal etkili önlemlerin alınmasını sağlamaktır. Burada vurgulanan bir risk yönetim sürecinden ziyade yönetim kurulunun şirketin varlığını tehlikeye düşürecek potansiyel risklerden haberdar olması ve gerekli tedbirleri almasıdır. Bu nedenle komitenin önceliği şirketin karşılaşabileceği tüm risklerden ziyade varlığını tehlikeye düşüren risklerin erken saptanmasıdır (Farklı görüşler için bkz. Manavgat, 2016: 130; Üçışık ve Çelik, 2013: 416). Bunlara ilaveten, kanun koyucunun bu maddeyi düzenlemek ile amacı geniş anlamda risk yönetim komitesi kurulması olsaydı kurulacak sistemin usul ve esasları hususunda daha açık bir düzenleme öngörülebileceği kanaatindeyim.

TTK md. 378 riskin erken saptanması komitesinin kuruluş ve çalışma esaslarını belirlemeyerek yönetim kurulunun takdir yetkisine bırakılmıştır. Fakat Riskin Erken Saptanması ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporuna İlişkin Esaslar'ın 4/1-c bendinde denetçiye yönetim kurulu tarafından kurulan bu komitenin riskin teşhisi, analiz edilmesi, bildirilmesi ve riskin erken saptanması sistemi çerçevesinde gerekli görev ve sorumlulukların dağıtılması ve riskin erken saptanması komitesinin raporlama faaliyetlerini denetleme yetkisi vererek riskin erken saptanması faaliyetlerinin genel çerçevesini çizmiştir.

Komite, riskin erken saptanması için gerekli önlemleri almak ve uygulamak zorundadır. Fakat, bu tedbirler, komitenin amacına uygun olarak, şirketin karşılaşabileceği tüm risklere karşı değil sadece şirket varlığını tehlikeye düşürecek risklere karşı olmalıdır. Hangi tedbir ve çarelerin alınacağı yönetim kurulunun takdir yetkisine bırakılmıştır. Zira, her şirketin büyüklüğü, faaliyet alanı, iş yapma kültürü vb. özellikleri birbirinden farklı olduğu için bu tedbir ve çarelerin yönetim kurulu takdirine bırakılması doğru bir uygulamadır. Komite öncelikle şirketin her bölümü için şirketin varlığını tehlikeye düşürecek risk alanlarını belirlemeli ve çalışanlar da bu alanlarda bilgilendirilmelidir. Böylelikle, şirketin varlığını tehlikeye düşüren bir riskin ortaya çıkma ihtimali bölüm tarafından fark edildiğinde komitenin bu riski saptaması ve uygun bir tedbir alarak yönetim kuruluna bildirmesi daha muhtemel olacaktır.

TTK md. 378/2'ye göre pay senetleri borsada işlem gören şirketlerde komite, yönetim kuruluna her iki ayda bir vereceği raporda risk durumunu değerlendirir, varsa tehlikelere işaret eder ve çareleri belirtir. Payları borsada işlem görmeyen şirketlerde ise bu komite ilk raporunu kurulmasını izleyen bir ayın sonunda vermesi öngörülmüştür. Raporlar denetçiye de yollanır.

7. DENETÇİNİN FONKSİYONU

Denetçilerin Raporuna İlişkin Esaslar md. 8/1'e göre anonim şirketlerde risk saptama faaliyetinin değerlendirmesi görevi denetçiye verilmiştir. Denetçi risklerin teşhisi, analizi ve ilgili birimlere yapılan bildirimlerin yanı sıra yönetimin bu risklere uygun bir karşılık vermesinin zamanında yapılmasını sağlayacak komitenin kurulup kurulmadığını inceler. Uygunluk kavramı soyut bir kavramdır. Alman hukuk sistemi uygunluğu gerekli tedbirlerin alınması için yönetim kuruluna zamanında ve doğru bilginin aktarılması durumu olarak tanımlamıştır çünkü amaç oluşabilecek risklere karşı yönetim kurulunu uyararak yönetim kurulunun tedbir almasına yardımcı olmaktır (HGB md. 91/2 <http://www.gesetze-im-internet.de/hgb/> Erişim Tarihi 25.09.2020). Kanaatimizce Türk Ticaret Kanunu bakımından da uygunluk kavramını benzer şekilde yorumlanmalıdır.

Belirtmek gerekir ki riskin erken saptanması komitesi tarafından risklere karşı gösterilen çarelerin yerindeliği ve riskler karşısında yönetim tarafından yapılan uygulamalar denetimin kapsamının dışındadır. Denetçilerin Raporuna İlişkin Esaslar md. 3/1 ve 2'ye göre denetçinin görevi riskin erken saptanması ve yönetimi komitesinin TTK md. 378 uyarınca kurulup kurulmadığını denetlemektir. Denetim faaliyetinin yürütülmesi sırasında denetçi öncelikle denetlenen şirket tarafından hazırlanan kayıtlara dayanarak gerçekleştirilen risk saptama faaliyetlerini belirler. Daha sonra denetlenen şirket tarafından gerçekleştirilen risk saptama faaliyetlerinin yeterliliğini değerlendirir. Bu kapsamda, şirketin varlığını, gelişmesini ve sürekliliğini tehdit edebilecek muhtemel risklerin zamanında teşhisi, analizi ve ilgili birimlere bildirimlerin yönetimin bu risklere uygun bir karşılık vermesine imkân sağlayacak şekilde zamanında yapılıp yapılmadığı belirlenir (Denetçilerin Raporuna İlişkin Esaslar md. 8/1). Bu değerlendirmeyi yaparken denetçi öncelikle, finansal tabloların bağımsız denetimi esnasında farkına vardığı önemli risklerin sistem tarafından teşhis edilip edilmediğini dikkate alır. Değerlendirme aynı zamanda, teşhis edilmiş risklerle bunlara karşılık olarak önerilen çarelerin komite tarafından zamanında raporlanıp raporlanmadığını ve risk saptama faaliyetlerinin, denetlenen yıl boyunca sürekli olarak uygulanıp uygulanmadıklarını da içerir. Daha önce belirtildiği gibi denetçinin görevi riskin erken teşhisi değildir. Denetçi, denetim faaliyeti sırasında yönetim kurulunun kendisine verilen görevi yerine getirip getirmediğini denetler.

Denetçilerin Raporuna İlişkin Esaslar md.10/2 göre denetçi, denetim faaliyeti sonunda sisteme yönelik değerlendirmesinin sonucunu bir rapor düzenleyerek denetim raporu ile birlikte yönetim kuruluna sunar. Denetçi, değerlendirmesi sonucunda şirketin varlığını, gelişmesini ve sürekliliğini tehdit edebilecek gelişmeleri önceden saptama konusunda gördüğü eksiklikleri raporunda belirtir.

8. DEĞERLENDİRME

Risklerin erken teşhisi etkin bir kurumsal yönetimin önemli bir unsurudur. Bu nedenle riskin erken teşhis edilmesi ve yönetimin bu riskler hakkında teyakkuz altında tutularak risklere karşı önlem alınması için kanuni düzenlemeler yapılmıştır. Düzenlemeler ile alınacak tedbirler konusunda yönetim kuruluna geniş bir takdir yetkisi tanınmıştır. Böylece, her şirkette somut olayın ve şirketin özelliklerine göre uygun tedbirler alınmasının önü açılmıştır. Kanun koyucunun yönetim kuruluna bu şekilde geniş bir takdir yetkisi vermesinin nedeni ise yönetim kurulunu riskleri teşhis etmek için kanuni zorunluluklarla sınırlamak yerine her şirketin kendi risklerini belirlemesi ve uygun tedbirleri almasına olanak vererek uygulamanın tüm anonim şirketlerde bir şirket kültürü haline gelmesini sağlamaktır.

BIST-Kurumsal yönetim endeksi, kurumsal yönetim ilkelerine uyum notu 10 üzerinden en az 7, her bir ana başlık itibarıyla 10 üzerinden en az 6,5 olan şirketlerden oluşmaktadır. Diğer

bir ifade ile bu şirketler kurumsal yönetim ilkeleri baz alınarak derecelendirilmiş ve her bir ana başlıktan en az 6,5 almak koşulu ile en az 7 notu almışlardır. Bu durum, bu endeksteeki şirketlerin kurumsal yönetim prensiplerine uyum düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, bu endeksteeki şirketlerin kurumsal yönetim kapsamında düzenlenen riskin erken teşhisi ve yönetimi konusunda iyi uygulama örnekleri olmaları beklenebilir.

Çalışmanın bu bölümünde BIST-Kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketlerden derecelendirme notları 9 ve üzeri olanların 2019 faaliyet raporlarında beyan edilen yönetim kurulu bünyesinde oluşturulan komiteler kapsamında riskin erken saptanması komitesi ve faaliyet raporlarına ilişkin bağımsız denetçi raporları, yukarıda ele alınan hususlar kapsamında, incelenmiştir. Böylece, kurumsal yönetim uyum derecesi yüksek olan şirketler arasında riskin erken teşhisi komitesinin kurumsal şeffaflık ve hesap verebilirlik yönünden pay sahipleri, potansiyel yatırımcılar ve yönetim kurulu arasında bir iletişim aracı olarak kullanıldığı iyi uygulamalar örneklendirilmiştir.

Daha önce de ifade edildiği gibi TTK'da riskin erken saptanması ve yönetimine yönelik düzenlenen hüküm bu konuda şirketlere yön verme niteliğindedir. Borsada işlem gören şirketler için riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi kurulması bir zorunluluktur. Yapılan çalışmalar Türkiye'deki şirketlerin büyük bir çoğunluğunun bu komiteyi kurduklarını faaliyet raporlarında beyan ederek yasal düzenlemeye uyum sağladıklarını göstermektedir (Tanç vd., 2016; Gacar, 2017). Şirketlerin faaliyet raporunda TTK md. 378 gereğince komitenin her iki ayda bir vereceği raporla, şirketin varlığı ve devamını etkileyebilecek risklere yönelik olarak içinde bulunulan dönemi değerlendirmesi, varsa tehlikelere işaret etmesi ve çözüm yollarını göstermek amacıyla faaliyet dönemi içerisinde toplandığı belirtilmiştir. Örneğin, 2019 yılı faaliyet raporlarında Vestel Elektronik A.Ş., Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş. ve TAV Havalimanları Holding A.Ş. 6 toplantı sonucu yönetim kuruluna 6 adet rapor sunduğunu, Doğu Otomotiv A.Ş toplantı sayısının 9 olduğunu, aynı yıl Anadolu Grubu Holding komitenin gerçekleştirdiği toplantı ve verdiği rapor sayısının 3 olduğunu, Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş ise komitenin çalışma esaslarında komitenin en az 3 ayda bir toplandığını ve yıl içerisinde 5 toplantı yapıldığını belirtmiştir. Bu noktada ayrıca belirtmek gerekir ki TTK'da açıkça düzenlenmiş bir süre, Kanunda aksine bir hüküm yoksa, sözleşme vb. ile değiştirilemez. Bu durum kurumsal yönetim uygulama notu yüksek olan şirketlerde dahi hala TTK ile öngörülen toplantı ve rapor sayısına ulaşamadığını göstermektedir. Bu konu ile ilgili denetçi raporunda da bir açıklama bulunmamaktadır. Toplantı ve rapor sayıları endekse kote diğer şirketlerin raporlarında da benzer şekilde ifade edilmiştir. Ancak, komitelerin işleyişine dair bilgiye ulaşmak güçtür. Komitenin hangi tür riskleri erken teşhis ettiği, bu risklerin şirketi nasıl etkileyeceğine dair beklentisi ve alınan önlemlere dair bir açıklama ne yıllık faaliyet raporlarında ne de şirketin internet sitesinde yer almamaktadır. Ayrıca, yatırımcılar için önemli bir karar faktörü olan şirket topluluğuna dair risklere de yer verilmediği görülmüştür.

Tanç vd. (2016) çalışmalarında araştırmaya dahil olan şirketlerin bağımsız denetim raporlarını incelenmiş ve şirketlerin %88'inde Riskin Erken Saptanması Sistemi ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporu'nun denetim raporuyla birlikte yönetim kuruluna sunulduğu bilgisine ulaşılmıştır. Böylece, şirketlerin TTK md. 378 doğrultusunda hareket ederek yasal yükümlülüklerini yerine getirdiği söylenebilir. Denetçi, yönetim kurulunun bu görevini yerine getirmesini denetler. Bu denetim komitenin risk saptama faaliyetlerinin yeterliliğinin, muhtemel risklerin zamanında saptanıp analiz edilerek ilgili birime bildirilmesinin ve önlem alınmasının tespitini içermesine rağmen incelenen denetçi raporlarında komiteyi kuran şirketlerde denetçinin, daha önce de ifade edildiği gibi, sadece kanuna uygunluk yönünden rapor verdiği gözlemlenmiştir. Raporlarda komitenin faaliyetleri, uygulamaları ve açıklamaları ile ilgili bilgilere yer verilmemiştir.

Hazır (2017) çalışmasında mevzuat ve uygulama açısından anonim şirketlerde risk raporlamasını incelemiş ve risklerin belirlenmesi konusunda borsaya kote olan şirketlerin bir düzene sahip olmadığı sonucuna varmıştır. Finansal, operasyonel ve stratejik risklerinin dikkate alındığı ifade edilmiş fakat detaylı bir değerlendirmeye yer verilmediği gözlemlenmiştir. 2019 yılına ait faaliyet raporları incelendiğinde geçen süre zarfında bu durumda çok az ilerleme kaydedildiği görülmüştür. Risk gruplandırması bu başlıklar altında yapılmakla birlikte özellikle kur, likidite, faiz, tahsilat, sermaye riski gibi konuları daha detaylı açıklayarak finansal risklere yönelik açıklamaların kapsamı genişleten faaliyet raporlarına rastlanmıştır (Örneğin bkz. Anadolu Grubu Holding A.Ş. 2019 yılı Faaliyet Raporu, 219-232, Vestel Elektronik A.Ş. 2019 yılı Faaliyet Raporu, 279-288, Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. 2019 yılı Faaliyet Raporu, 95). Fakat finansal riskler dışında şirketin varlığını, gelişmesini ve devamlılığını tehlikeye düşürebilecek risklerin nasıl saptandığı ve bu risklere karşı alınan önlemlere yönelik detaylı değerlendirmeye rastlanmamıştır (Risk envanteri belirten faaliyet raporuna örnek olarak bkz. Arçelik A.Ş. 2019 yılı Faaliyet Raporu, 22-25, Tüpraş Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. 2019 yılı Faaliyet Raporu, 144-148, Vestel A.Ş. 2019 Faaliyet Raporu, 175-179, 199). Bunun bir nedeni ekonomik amaç güden kuruluşlar olan şirketler için finansal risklerin en önemli risk faktörünü olması olabilir. Başka bir nedeninin ise TTK md. 378’de risk türlerinin sayılmaması olduğu düşünülebilir. Kanun koyucu her şirketin risk algısının farklı olacağını düşünerek risk sınıflandırması yapmamıştır. Bu nedenle, riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi kuran ve finansal riskleri erken saptama kapsamında değerlendiren şirketler yasal yükümlülüklerini yerine getirmiş olurlar. Fakat bu düzenleme ile kanun koyucunun amacının şirketlerde kurumsal yönetim ilkelerinin uygulamasının yaygınlaştırılması olduğu unutulmamalıdır. Bu komite bir açıdan iç denetim görevi üstlenerek yönetim kurulunu ve dolayısıyla genel kurulu sürekli teyakkuz altında tutup gerektiğinde her türlü riske karşı önlem alınmasını sağlayarak pay sahibi menfaatlerinin korunmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Bu sebeple risk anlayışının sadece finansal risklerle sınırlı kalması yasal düzenlemeye uyumu sağlamakla beraber düzenlemenin ruhu ile bağdaşmamaktadır.

9. SONUÇ

Sermaye şirketlerinin varlıklarını sağlıklı bir şekilde devam ettirmeleri Türkiye ekonomisi nezdinde büyük önem taşımaktadır. Risklerin şirketlerin devamlılığı üzerindeki etkisi konusunda farkındalık arttıkça şirketlerin varlığını, gelişmesini ve sürekliliğini tehdit edebilecek risklerin önceden tespit edilmesi ve yönetimin bu konuda zamanında tedbir alması da önem kazanmaya başlamıştır. Bu kapsamda 6102 sayılı TTK md. 378 ve 625/1-e ile şirketler hem risklerini yönetmeye hem de yaptıkları uygulamaları açıklamaya teşvik edilmektedir. Bu düzenleme ile hayata geçen riskin erken saptanması ve yönetilmesi komitesi şirketlerin varlığını tehdit eden risklerin erken teşhis edilerek önlem alınması açısından önemli bir yeniliktir.

Komitenin amacı yönetimi risklere karşı devamlı uyanık tutarak şirketlerin küresel düzeyde rekabet üstünlüğü kazanmasını ve kurumsallık düzeylerinin artırılması sağlamaktır. Kanun koyucunun da belirttiği gibi Türkiye gerçeği bakımından risklerin erken teşhisi ve yönetimi komitesi özel bir önem taşımaktadır çünkü Türkiye’de birçok şirket doğrudan finansal, operasyonel, stratejik ve mücbir sebeplerden kaynaklanan risk altındadır. Ekonomik istikrarın sağlanamadığı dönemlerde bu riskler şirketlerin devamlılığını tehdit eder, hatta iflâs tehlikesini beraberinde getirebilmektedir. Kurumsal yönetim ilkeleri arasında bulunmayan bu komiteyi, bu sebeplerle kanun koyucu TTK’da düzenleme gereği görmüştür. Ancak, TTK’nın riskin erken saptanması ve yönetimine ilişkin hükümlerinin içerik ve işleyişe yönelik bazı konuları tartışmaya açıktır.

Öncelikle, TTK’nın riskin erken saptanması ve yönetimi konusunda yönlendirici bir yol izlediği söylenebilir. Risk kavramı şirketin varlığını, gelişmesini ve devamlılığını tehlikeye

düşüren sebepler olarak tanımlanmış ancak risklerin neler olabileceğine dair bir sınıflandırma yapılmamıştır. Ayrıca Kanunda, yıllık faaliyet raporlarında muhtemel risklere yer verilmesi gerektiği belirtilmiş olsa da bu risklere ilişkin hangi bilgilere nasıl yer verilmesi gerektiği açıkça ifade edilmemiştir. Bu noktada kanun koyucunun risk envanterini belirleme konusunda şirketleri sınırlamak istemediği açıktır. Ancak, komitenin kapsamının daha açık şekilde belirtilmemesi komitenin amacı konusunda belirsizliğe neden olmaktadır. TTK md. 378 başlığında riskin erken saptanması ve yönetimi şeklinde ifade edilse de yukarıda da açıklandığı gibi oluşturulan komitenin odak noktası risk yönetiminden ziyade risklerin erken saptanması ve erken saptanan risklerin yönetimi olmalıdır. Aksi takdirde komite asıl amacından uzaklaşacaktır.

Benzer bir belirsizlik uygulamada şirket topluluğunda da ortaya çıkmaktadır. Hakim şirkette kurulan riskin erken teşhisi komitesinin kapsamı net değildir. Şirket topluluğu bir bütün olarak mı değerlendirilir? Toplulukta payları borsada işlem görmeyen şirketlerin durumu hakim şirket raporlarına yansıtılır mı? Bu riskleri belirlemek hakim şirkette kurulan komitenin görev alanına girer mi? Düzenleme bu sorulara net cevap verememektedir. Riskin erken saptanması ve yönetimi öğretisi tarafından bilinen, ancak uygulamada henüz yerini bulmamış bir kavramdır. Kanun koyucu şirketleri bu düzenlemeler ile riski erken saptama ve saptanan riskleri açıklamaya yönlendirmektedir. Buna karşılık uygulamada komitelerin gelişim aşamasında olduğu ve kanun koyucunun belirlediği amaçlara henüz ulaşmadığı söylenebilir.

Komitenin bütün sermaye şirketlerini kapsayacak şekilde bir uygulaması henüz dünyada mevcut değildir. Halka açık anonim ortaklıklarda kurulması zorunlu olan bu komite denetçinin gerekli görmesi durumunda halka açık olmayan sermaye şirketlerinde de kurulabilecektir. Özellikle, payları borsada işlem gören ve görmeyen anonim şirketler arasında böyle bir ayırım yapılmasının arkasında mantıklı bir gerekçe bulunmamaktadır. Elbette ki, payları borsada işlem gören şirketlerin pay sahipleri ile şirket yönetimi arasında bilgi paylaşımı yalnızca finansal bilgiler ile sınırlı kalmamalıdır. Şirketin sürdürülebilirliğini, stratejik ve operasyonel faaliyetlerini de etkileyebilecek tehlike unsurları paylaşarak, pay sahibinin yönetime karşı güveninin artmasına imkân tanınması açısından bu komitenin faaliyetleri önemlidir. Ayrıca, payları borsada işlem gören şirketlerin piyasa ekonomisindeki önemi yadsınamaz fakat bu payları borsada işlem görmeyen anonim şirketlerin daha az önemli olduğu anlamına da gelmez. Risk, her iki tür şirket için de benzer şekilde mevcuttur ve varlıklarının devamı için önem arz etmektedir. 2009 yılında Borsa İstanbul, 2023 yılına kadar borsada işlem gören şirket sayısını 1.000'e çıkarma hedefini belirlemiştir (İstanbul Stock Exchange Magazine, 2011: 30-38). Bu hedefe altyapı hazırlamak adına kanun koyucunun şirketler arasında böyle bir ayırma gitmeden, şirket büyüklüğünü göz önüne alarak bir eşik belirleyerek bu komitenin kurulmasına hükmetmesi ve komitenin borsaya kaydolmadan önce şirketlerde işleyişini sağlaması beklenirdi. Bu şekilde uygulama tüm anonim şirketlerde yaygınlaşarak şirket kültürünün bir parçası haline getirilebilirdi.

Değinilmesi gereken bir başka önemli nokta da riskin erken saptanması ve yönetimi komitesinin uygulamada şirketler tarafından nasıl algılandığıdır. Kanun koyucunun nihai amacı şirketlerde risk bilinci oluşturmaktır. TTK md. 378 hukuki açıdan bu konuda atılmış temel bir adımdır. BİST-100'de işlem gören şirketler üzerine yapılan çalışmalar şirketlerin komite kurma yükümlülüğünü yerine getirerek TTK md. 378'e uygun hareket ettiklerini göstermektedir. Şirketlerde risk bilincinin oturması için risklerin açıklanmasını teşvik eden düzenlemeler yerine Almanya'daki uygulama örnek alınarak riskin erken teşhisini de kapsayan risk raporlamaya yönelik standartlar, muhasebe ve denetim standartları hazırlamak ve yayınlamak ile yükümlü kurum olan Kamu Gözetimi Kurulunca belirlenmesi uygulamada karşılaşılan belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Uygulamada komite gerçekten bu amaca hizmet ediyor mu yoksa Kanun'un gereğini yerine getirmek adına göstermelik olarak mı kuruluyor ampirik bir incelemeye tabi tutularak test edilmelidir. Ancak bu çalışmada konunun hukuki tartışma boyutu ele alındığından, bu başka bir çalışmanın konusu olabilir.

Uygulamada, faaliyet raporlarında sadece riskin erken teşhisi komitesinin mevcut olduğu bilgisinden öte, saptanan risklere ve alınan tedbirlere yönelik bilgiler detaylı ve sistematik bir şekilde açıklanmalıdır. Ancak bu şekilde kurumsal yönetim ilkelerine uygun ve etkin bir komite yerli ve yabancı yatırımcılar ile diğer paydaşların şirketlere güven duymasını sağlayacaktır, şirket devamlılığına yarar sağlayacaktır.

NOTLAR

1. Her ne kadar SPK II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği 4.5.1 ve 4.5.12 madde metninde *pay senetleri borsada işlem gören şirketler* vurgusu yapılmış da madde 1/2 aşağıda belirtilen şirketlerin Tebliğ'in kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin İkinci Bölümünde yer alan hükümlerine tabi olmadığını belirtir:

- Payları borsada işlem görmeyen halka açık ortaklıklar.
- Payları Ulusal Pazar, İkinci Ulusal Pazar veya Kurumsal Ürünler Pazarı dışındaki diğer pazar, piyasa veya platformlarında işlem gören ortaklıklar.
- Paylarının ilk defa halka arz edilmesi ve/veya borsada işlem görmeye başlaması için Kurula başvuran/başvurulan ortaklıklardan; payları Ulusal Pazar, İkinci Ulusal Pazar veya Kurumsal Ürünler Pazarı dışındaki diğer pazar, piyasa veya platformlarında işlem görecektir.
- 7/8/1989 tarihli ve 89/14391 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıyla yürürlüğe konulan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karara göre dışarıda yerleşik sayılan ortaklıklar.

Bu kapsamda sadece pay senetleri borsada işlem gören anonim şirketlerin riskin erken teşhisi komitesi kurma zorunluluğu anlaşılmaktadır.

2. TTK md. 1522 gereğince 18.11.2005 RG tarihli ve 25997 sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmeliği'nin 5. maddesinde yapılan küçük ve orta ölçekli işletme sınıflandırması sermaye şirketleri için de geçerlidir. Bu maddeye göre KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.

- Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.
- Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.
- Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Yazarın makaleye katkısı %100'dür.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

Akçakanat, Ö. (2012) Kurumsal risk yönetimi ve kurumsal risk yönetim süreci, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7 (4), 30-46.

Bahtiyar, M. (2012), *Ticari işletme hukuku*, 12. Bası İstanbul: Beta Yayıncılık.

- Böcking, H. J., Gros, M., Koch, S. ve Christoph, W. (2013) Der neue Konzernlagebericht nach DRS 20, *Der Konzern*, 11, 30-43
- Dal, S. ve Çalış, Y. E. (2013) Anonim şirketlerde bağımsız denetim ve bağımsız denetçi, *Mali Çözüm Dergisi*, 118, 87-106.
- Demirağ, I ve Serter, M. (2003) Ownership patterns and control in Turkish listed companies, *Corporate Governance*, 11(1), 40-51.
- Dobler, M. (2008) Incentives for risk reporting: a discretionary disclosure and cheap talk approach, *The International Journal of Accounting*, 42, 186-206
- Gacar, A. (2017) İşletmelerde kurumsal risk yönetimi kapsamında riskin erken saptanması ve yönetimi komiteleri: borsa istanbul'da nitel bir araştırma, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 52, (123-133)
- Griffiths, P. (2005) *Risk based internal auditing*, England: Gower Publishing.
- Hazır, Ç.A. (2017) Risk raporlaması; mevzuat ve uygulama açısından Almanya ve Türkiye karşılaştırması, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 19(4), 981-1017
- Hirte, H., Mülberr, P. O. & Roth, M. (2014), *Großkommentare AktG 5*. Baskı.
- Kırca, İ., Çelik, F. H. Ş. ve Manavgat, Ç. (2013), *Anonim şirketler hukuku – Cilt 1*, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.
- Kloman, F. (1992), Rethinking risk management, *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 64(17), 299-313.
- Manavgat, Ç. (2016), *Hukuki bakımdan halka açık anonim ortaklıklar ve halka arz*, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.
- Mühlbauer, M. (2013), *Die Qualität der Lageberichterstattung von DAX Konzernen*, 1. Basım, Springer Gabler: Wiesbaden
- Pulaşlı, H. (2016), *Yeni şirketler hukuk genel esaslar*, Güncellenmiş 4. Baskı, Ankara: Adalet Yayınevi.
- Şahin, A. (2016), Riskin erken teşhis komitesi (ttk m.378 ve 625/1-e'nin değerlendirilmesi), *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7(2), 287-314.
- Tanç, Ş. G. ve Koçyiğit, S. Ç. (2016), Riskin erken saptanması sistemi ve komitesi: bist 100'de işlem gören şirketler üzerine bir araştırma, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(35), 80-94
- Tekinalp, Ü. (2015), *Sermaye ortaklıklarının yeni hukuku*, Güncelleştirilmiş 3. Bası, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Üçışık, G. ve Çelik, A. (2013), *Anonim ortaklıklar hukuku 1. Cilt*, Ankara: Adalet Yayıncılık.
- Velte, P., Stiglbauer, M. & Sepetauz, K. (2011), Entwicklung der Risiko- und Prognoseberichterstattung am Deutschen Kapitalmarkt, *Journal für Betriebswirtschaft*, 61, 123-177
- Westermann, H. P. ve Mock, K. (Ed.), *Festschrift für Gerold Bezenberger zum 70. Geburtstag am 13. März 2000*, Berlin: de Gruyter.
- Yaşar, T. N. (2016), Anonim şirketlerde riskin erken saptanması ve yönetimi, *Ticaret ve Fikri Mülkiyet Hukuku Dergisi*, 2(2), 69-91.
- Yurtoğlu, B. (2000), Ownership, control and performance of Turkish listed firms, *Empirica*, 27(2), 193-222.

Elektronik Kaynaklar

- 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Genel Gerekeç <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/1/1-1138.pdf>
- 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu RG: 14.02.2011 Sayı: 27846
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/02/20110214-1-1.htm>
- 6103 Sayılı Türk Ticaret Kanununun Yürürlüğü Ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun RG: 14.2.2011 Sayı: 27846
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/02/20110214-1-2.htm>
- 6362 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu RG:30.12.2012 Sayı:28513
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/12/20121230-1.htm>
- Bloomberg HT Türkiye Ekonomisi, 'Türkiye'deki işletmelerin yüzde 95'i aile şirketi', 04 Ekim 2017
<https://www.bloomberght.com/haberler/haber/2054709-turkiye-deki-isletmelerin-yuzde-95-i-aile-sirketi>

SPK II-17.1 Sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği RG: 3 Ocak 2014 Sayı: 28871<
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/01/20140103-3.htm>>

Istanbul Stock Exchange Magazine, Sayı: 1, 2011,
https://www.borsaistanbul.com/data/kurumsal_dergi/kurumsal_dergi1.pdf

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmeliği
RG:18.11.2005 Sayı: 25997< <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/11/20051118-5.htm>>

Riskin Erken Saptanması ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporuna İlişkin Esaslar RG: 18 Mart 2014 Sayı:
28945<<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/03/20140318-15.htm>>

Extended Summary

The Early Risk Detection Committee, Shortcomings and Suggestions for Solutions in terms of Corporate Governance

Turkey is a candidate country for full membership to the European Union. To ensure the compliance with the legal infrastructure of the European Union, a serial of reforms were made in the national laws of Turkey. The reforms in the field of company law aimed to provide the necessary infrastructure for the activities of the companies by developing the legal structure on companies in a way similar to the EU internal market regulation. Due to the contribution of the capital companies to the market, these reforms foresee protective provisions particularly for them. One of these protective provisions is the early risk detection and management committee. The law stipulates the establishment of an early risk detection and management committee in capital companies in line with EU directives and within the framework of corporate governance principles.

Risk is the potential losses caused by events that may adversely affect the accomplishment of company objectives. Companies are directly under threat due to the existence of risks. In order to prevent company bankruptcies, it is important to identify these risks in advance and take precautions. Article 378 and 625/1-e of the Turkish Commercial Code No. 6102 (TCC) made establishment of the Early Risk Detection Committee mandatory for the joint stock companies and limited companies. However, the procedures and principles of the committee are not explicitly stated in the law. This vagueness rises possible problems in practice. Questions such as ‘Should a risk management system be established in a broad sense?’ ‘Would it be enough to establish mandatory committees only in listed companies to create risk awareness?’ are open to discussion. On the one hand, risk plays a critical role in the management of companies. On the other hand, it is the law that determines the basic rules of good management. Recent developments in the company law have heightened the need to fully understand what the law-maker says to the managers to reduce risk in companies. This is the primary motivation of this research. This research identifies the problems that may arise in practice in order to improve the law and propose solutions to these problems.

This research starts by evaluating what actually the law-maker aimed by regulating the early risk detection and management committee within the scope of TCC Article 378. and 625/1-e. The committee is regulated separately for joint stock, limited liability and company groups. The regulations foreseen for each type of company are discussed in the study. Having defined what the law-maker meant by the early risk detection and management, it is important to reveal the situation encountered in practice. In order to see the situation in practice, the researcher benefitted from the data provided by the 2019 annual reports of the companies listed in the BIST-Corporate Governance index. The aim of examining the annual reports of the companies listed in the BIST-Corporate Governance index was twofold. First, the companies listed in this index have to establish the committee. Thus, it would enable the researcher to compare the information given in the consecutive years. Second, and more importantly, the companies listed in this index are required to have a certain level of corporate governance. It is expected that these companies become more responsive to carry out the activities of the committee in a transparency and accountability manner. Previous research shows that the majority of companies in Turkey comply with the law by declaring in their annual reports that they established the committee. However, it is difficult to find further information about the functioning of the committees in the examined annual reports.

The legislator has shown the importance attached to early detection of risk by regulating this committee, which is not included in corporate governance principles, in the TCC. It can be

said that the TCC follows a guiding path for early detection and management of risk. The ultimate aim of the legislator is to create risk awareness in companies. However, vagueness in the content and operation of the provisions of the TCC regarding early risk detection and management committee caused the committee remain only on paper in companies where risk awareness is not formed. Risk has been defined, but no classification of risk is made. It is also not clearly stated how and what information regarding these risks should be included in the annual reports. The law-maker does not limit companies in determining the risk inventory, but does not provide guidance on this issue as well. A similar uncertainty arises in how the committee should be handled in the company groups. Obviously, the early risk detection and management committee is an important novelty in terms of detecting risks that threaten the existence of companies and taking precautions. It would not be wrong to say that the committee is still in the developmental stage and have not reached its goals in practice yet.

The results reveal that in practice, the committee will serve the purpose of corporate governance if the information on the identified risks and the measures taken are explained in a detailed and systematic manner in the annual reports, instead of just presenting the information that the early detection of risk committee is established. Besides, it would be advised that the standards for risk reporting, including early detection of risk, be determined by the Public Oversight Board in order to eliminate the uncertainties encountered in practice.



Sosyal Hizmet Uzmanlarının Çalışma Yaşamlarında Karşılaştıkları Sorunlar: Burdur İli Örneği¹

Bilgesu ÇÜM *, Cemile Zehra KÖROĞLU**

ÖZ

Bu çalışmada sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamlarında karşılaştıkları sorunların belirlenmesi ve elde edilen bulguların incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın sonuçları, sosyal hizmet uzmanlarının sorunlarına ışık tutabileceği ve bu sorunlara çözüm üretilebilmesi noktasında duyarlılığı artırabileceği için önemli görülmektedir. Araştırma, nitel yöntem kullanılarak Burdur ilinde çalışmakta olan tüm sosyal hizmet uzmanları ile derinlemesine görüşülerek yürütülmüştür. Elde edilen veriler içerik analizine tabi tutularak betimsel olarak incelenmiştir. Analiz için NVIVO paket programı kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında en çok karşılaştıkları sorunlar; mevzuattan kaynaklı sorunlar, mobbinge maruz kalmak, aşırı evrak yükü, sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önem ve değerin verilmemesi, kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu, iş yoğunluğu ve maaşların yetersizliği olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Hizmet Uzmanı, Sosyal Hizmet Uzmanlarının Sorunları, NVIVO

JEL Sınıflandırması: J81, Z22

Problems of Social Workers Encountered in Working Lives: Example of Burdur Province

ABSTRACT

In this study, it is aimed to determine the problems encountered by social workers in their working lives and it is aimed to examine the findings. The results of the study are considered as important because they will shed light on the problems of social workers and increase the sensitivity to these problems in the point of finding solutions. The research was carried out in depth with all social workers working in Burdur province by using qualitative method. The data were analyzed being subject to content analysis descriptively. NVIVO package program was used for analysis. Result of the analyses were specified as the most common problems encountered by social workers in working lives such problems as arising from legislation, exposure to mobbing, overload of documents, lack of importance and value given to social workers, non-compliance of physical conditions in institutions, job density and inadequacy of salaries.

Keywords: Social Worker, Problems of Social Workers, NVIVO

JEL Classification: J81, Z22

*Geliş Tarihi / Received: 21.07.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 17.12.2020
Doi:10.17541/optimum772700*

¹ Bu makale, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Hizmet Anabilim Dalında sunulan ‘Sosyal Çalışmacıların Motivasyon Kaynaklarının ve İş Yaşamlarında Karşılaştıkları Sorunların İncelenmesi’ adlı Yüksek Lisans Tezinden geliştirilmiştir.

* Araş. Gör., Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, bilgesu.cum@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7489-1887.

** Doç. Dr., Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, cemile.koroglu@usak.edu.tr, ORCID:0000-0002-9043-1773.

1. GİRİŞ

Sosyal hizmet, sosyal işlevselliği artırmak, bireylerin sorun çözme, sorunlarla baş etme ve gelişme kapasitelerini arttırmak, sistemlerin etkili ve insancıl olarak işlev görmesini sağlamak, özlenen amaçlara uygun toplumsal koşulları yaratmak üzere bireylere, gruplara, ailelere ve topluluklara yardımcı kapsayan mesleki bir çalışmadır (Zastrow, 2016). Sosyal hizmet, sosyal değişim ve gelişim amacı güden, baskı altında olan bireylerin özgürleştirilmesi ve güçlendirilmesine katkı sağlayan, ırk, sınıf, dil, din, cinsiyet, engellilik, kültür ve cinsel yönelim bazında meydana gelen baskı ve ayrımcılığın yapısal kaynakları üzerine eleştirel bilinç ve eylem stratejileri geliştiren bir disiplin ve uygulama mesleğidir (Duyan, 2019).

Bir işin meslek olarak tanımlanabilmesi için birtakım unsurlar gereklidir. Bu unsurlar amaç, yöntem, bilgi temeli, eğitim, uygulama alanı ve uygulayıcılar kadrosu, mesleki değerler toplumun kabulüdür (Kongar, 1972). Sosyal hizmeti meslek yapan, mesleğin uygulayıcıları ise sosyal hizmet uzmanlarıdır. Bu kapsamda konunun daha iyi anlaşılması açısından sosyal hizmet uzmanı kavramına değinmek yerinde olacaktır.

Sosyal hizmet uzmanları, insanın önemli ve değerli bir varlık olduğunu kabul ederek yaşadığı problemleri kendi kendine çözme başaramayan insan ve insani durumlar üzerine çalışan meslek elemanlarıdır. Bu insanlar, engelli, yoksul, hükümlü, ihmal veya istismara uğramış vb. durumda olan kişilerdir. Bu durumdaki bireylerle çalışmak, sosyal hizmet mesleğine özgü yöntem ve teknikleri içeren belli bir eğitim almayı gerektirir. Bu bağlamda sosyal hizmet uzmanları, dezavantajlı konumda bulunan insan ve onun çevresiyle etkileşimini göz önüne alarak çalışabilmek için bilgi, değer ve becerilerle donatılmış kişilerdir. Fakat çeşitli mesleklerin uygulayıcılarının meslek yaşamlarında karşılaştığı gibi sosyal hizmet uzmanları da birtakım problemlerle karşı karşıya kalırlar. Sosyal hizmet uzmanları, dezavantajlı konumda bulunan birey ve gruplara profesyonel yardım sağlamak, onları topluma kazandırmak gibi önemli amaçlara hizmet eden ve faydacı amaçları olan meslek elemanları olmalarına rağmen, yaşanan problemler sunulan hizmetlerin etkili ve verimli olmasını engelleyebilecek, bu kesimlerin hizmetten fayda sağlama düzeylerinin azalmasına neden olabilecektir. Bu açıdan sosyal hizmet uzmanlarının mesleki yaşamlarında karşı karşıya kaldıkları problemlerin tespit edilmesi, bu problemlere yönelik çözüm üretilebilmesi ve sunulan hizmetlerde en üst düzeyde fayda sağlanabilmesi açısından oldukça önemli görülmektedir. Bu bağlamda, bu çalışma, sosyal hizmet uzmanlarının mesleki yaşamlarında karşılaştıkları sorunların ortaya koyulmasını amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, sosyal hizmet mesleğinin herhangi bir alanında çalışan kadın sosyal hizmet uzmanlarının dile getirdikleri sorunlar nelerdir? (1) Sosyal hizmet mesleğinin herhangi bir alanında çalışan erkek sosyal hizmet uzmanlarının dile getirdikleri sorunlar nelerdir? (2) Çalışma hayatında yaşadıkları sorunların sosyal hizmet uzmanlarının motivasyonları üzerindeki etkileri nelerdir? (3) sorularına yanıt aranmıştır. Diğer yandan araştırma nitel araştırma düzeyinde bir durum çalışmasıdır. Elde edilen veriler tümevarımcı analiz yolu ile içerik analizine tabi tutularak betimsel olarak incelenmiştir.

2. SOSYAL HİZMET EĞİTİMİ VE YETERLİLİKLERİ

Sosyal hizmet uzmanları, nerede çalışırsa çalışsınlar aile içi şiddet deneyimleri, gençlik sorunları, gençlerin madde kullanımına yönelimleri, gençlerin ebeveynlerine ve çevrelerine karşı duygusal ve sosyal tepkileri, yakın bir kişinin kaybedilmesi sonucu oluşan yas süreçleri, cinsel ihmal ve istismar gibi karmaşık yaşam durumları ile ilgilenirler (Payne, 2008: 15). Diğer yandan sosyal hizmet uzmanları, birey, aile ve grup temelli müdahalelerin yanı sıra makro düzeyde müdahale içerisinde de bulunurlar. Makro düzeyde müdahaleler, kanunların, sosyal politikaların, kurumların ve sosyal sistemlerin geliştirilmesi, bireyler için fırsatların artırılması, ayrımcılığın önlenmesi için düzenlenen yerel ve toplumsal organizasyonlara yardım edilmesi gibi topluluk

çalışmalarını kapsamaktadır (Sheafor ve Horejsi, 2014: 26). Tüm bu müdahalelerin etkili bir şekilde yapılabilmesi, birey, grup ve toplum üzerinde herhangi bir hasar meydana gelmemesi açısından iyi bir sosyal hizmet eğitimi gerekmektedir.

Her ne kadar Türkiye’de sosyal hizmet mesleği ve eğitimi yeni olsa da ABD ve İngiltere gibi gelişmiş Batı ülkelerinde sosyal hizmet eğitiminin 1800’lü yılların son çeyreğinde başladığı görülmektedir. İlk kez birtakım bilgi, değer ve becerilerle donatılmış sosyal hizmet uzmanı yetiştirmek üzere, 1903’te Londra Üniversitesi Sosyoloji Bölümü’nde sosyal çalışma eğitimi başlamıştır. Bundan sonra sosyal çalışma eğitimi Amerika’da başlamıştır. 1899 yılında Amsterdam’da ‘Institute for Social Work Training’ adlı ilk sosyal hizmet okulu açılmıştır. Bundan sonraki yıllarda, diğer ülkelerde profesyonel olarak sosyal hizmet eğitimi vermek amacıyla okullar açılmaya başlamıştır. 1914’de Kanada’da bulunan Toronto Üniversitesinde sosyal hizmet eğitimi sunulmuştur. 1920’de Latin Amerika ülkesi olan Şili’de açılan sosyal hizmet okulu mesleki eğitim vermek üzere faaliyete geçmiştir. 1924’te Güney Afrika’da, 1936’da ise Mısır’da diğer sosyal hizmet okulları açılmıştır. Asya kıtasında sosyal hizmet eğitiminin öncülüğünü 1936 yılında Hindistan’da kurulan Tata Sosyal Bilimler Enstitüsü yapmıştır. İlerleyen yıllarda sosyal hizmet eğitimi veren kurumlar yaygınlık göstermeye devam etmiştir (Hokenstad, 2012: 166; Kut, 1988: 36).

Okullaşma ile birlikte, Uluslararası Sosyal Hizmet Okulları Derneği [International Association of Schools of Social Work (IASSW)], Uluslararası Sosyal Hizmet Uzmanları Federasyonu [International Federation of Social Workers (IFSW)] ve Birleşmiş Milletler (BM) gibi uluslararası örgütler de sosyal hizmet eğitimi ve kaliteli eğitim programlarının gelişimini desteklemiştir. Bu gelişmelerle birlikte sosyal hizmet Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Kanada, Hindistan ve diğer pek çok ülkede tanınan dünya çapında bir meslek haline gelmiştir.

Tarihsel süreçte profesyonel anlamda sosyal hizmet eğitimi 19. yüzyılın sonlarında başlamasına karşın, Türkiye’de ancak 1961 yılında Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı bünyesinde Sosyal Hizmetler Enstitüsüne bağlı olarak açılan Sosyal Hizmetler Akademisi ile başlamıştır. Daha sonra 1967 yılında Hacettepe Üniversitesinin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesine bağlı olarak sosyal çalışma bölümü açılmıştır (Yiğit, 2017: 156). 1982 yılında bu iki okul Yüksek Öğretim Kanunu ile Hacettepe Üniversitesi bünyesinde birleştirilerek Sosyal Hizmetler Yüksekokulu adıyla eğitime devam etmiştir. 2006 yılında Sosyal Hizmetler Yüksekokulu Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesinde Sosyal Hizmet Bölümü olarak yeniden yapılandırılmıştır (Işıkhani vd., 2016: 3). 2002 yılında Başkent Üniversitesi bünyesinde Sosyal Hizmet Bölümü açılmış, böylelikle bölüm sayısı ikiye çıkmıştır. 2006 yılından itibaren ise bölüm sayıları her yıl artış göstermiştir. Türkiye’de sosyal hizmet eğitiminin okullaşma bazında başlangıcından 2006 yılına kadar olan dönemde gelişmediği, 2006 yılı ve sonrası dönemde ise kontrolsüz bir büyümenin hâkim olduğu görülmektedir (Alptekin, 2016: 20).

Sosyal hizmet eğitimiyle sosyal hizmet uzmanlarına birtakım bilgi, beceri ve yetkinlikler kazandırmak hedeflenmektedir. Bu bilgiler, dezavantajlı gruplar hakkında bilgi, bireysel ve toplumsal problemler hakkında bilgi, insan davranışları hakkında bilgi, sistem teorisi, benlik teorisi ve diğer teoriler, insanın gelişim evreleri, inançlar, din ve tinsellik hakkında bilgi, etkili iletişim bilgisi, sosyal politika bilgisi, mevzuat bilgisi, sosyal hizmet uygulaması, bireye, gruba ve topluma yönelik müdahale yöntemleri, dezavantajlı grupları topluma kazandırma yolları hakkında bilgi, vakaların zamanında ve etkili çözülebilmesi için süreç yönetimi ve sistematik uygulama hakkında bilgi şeklinde sıralanabilir (Augustine ve Gentle Genitty, 2013: 11). Sosyal hizmet uzmanlarının bilmesi gerekenlerin ne olduğuna dair bir sınırlama getirmek doğru olmayacaktır. Bunların bir belirleyicisi yoktur, hem mesleki hem de kişisel olarak öğrenmeye ve gelişmeye sürekli açık olmak gerekmektedir.

Sosyal çalışmanın tanıtımı ile ilgili çalışmasında Engelbrech (1999: 5) sosyal hizmet uzmanlarının mesleği icra edebilmesi için taşıması gereken özellikleri; insan sevgisi, duyguların yönetimi, öz farkındalık, kişiler arası iletişim yeteneği, analitik düşünebilme yeteneği, empatik anlayış, öğrenmeye istekli olma, kendine güven ve kararlılık, azimli, sorumluluk sahibi, iyimser, hevesli, sağduyulu, enerjik, doğal ve içten olma, iyi niyet, samimiyet, yaratıcılık, şartlara uyabilme, liderlik potansiyeline sahip olmak şeklinde ortaya koymuştur. Sosyal hizmet uzmanlarından beklenen diğer bir özellik de bireyciliğe dayanan ideolojileri eleştirmeleri, gerçekçi ve idealist kişiler olmalarıdır (Doel, 2012: 23; Humphrey, 2011: 35). Bu tür özellikler sosyal hizmet uzmanlarını motive eder, kendi hayal kırıklıkları ile baş edebilmelerini sağlar, hizmetlerin etkili bir biçimde sunulmasına yardımcı olarak ilerleme, gelişme ve değişmeyi kolaylaştırır, problemlerin fırsata çevrilmesini olanaklı kılar. Ayrıca sosyal hizmet uzmanlarının müracaatçıları ile iletişimlerinin daha kolay kurulmasına yardımcı olur, müracaatçıları deşışmeye ve gelişmeye daha fazla istekli olurlar.

Kısacası mesleği icra ederken birtakım özellik, beceri ve bilgiye sahip olması gereken sosyal hizmet uzmanları, eğitim sürecinden başlayarak kendilerini geliştirmekten, istihdam edildikleri alanlarda mesleki bilgilerini uygulamaya dönüştürmekten, toplumun ve insanlığın yararına mesleki etkinlikler üretmekten sorumludurlar. Ayrıca toplum içinde ve kurumsal organizasyonlarda mesleki yapıları geliştirmek ve bu yapıların kurumsallaşmasını sağlamak, mesleki rol ve sorumluluklarını yerine getirerek mesleğin gelişmesine, yaygınlaşmasına ve tanınmasına katkıda bulunmak sosyal hizmet uzmanlarının vazgeçilmez görevlerindedir (Cılga, 2002, akt. Koç, 2015: 15).

3. SOSYAL HİZMET UZMANLARININ TEMEL MESLEKİ SORUNLARI

Sosyal hizmet uzmanlarının mesleki yaşamlarında karşılaşmış olduğu birtakım sorunlar mevcuttur. Bireylerin sosyal hizmet uzmanlarının kim olduğu ve ne yaptığı ile ilgili fazla bilgisinin olmaması, mesleğin toplum bazındaki imajının düşük olduğunu göstermekte, bu durum sosyal hizmet uzmanlarının mesleğe olan bağlılığını azaltabilmektedir. Öte yandan bazı sosyal hizmet uzmanları, yaptıkları işin gittikçe prosedürleşen yapısından ve istedikleri kadar koruyucu-önleyici çalışmalara zaman ayıramadıklarından yakınmaktadır. Yapılan bazı araştırmalar, sosyal hizmet uzmanlarının verdikleri mesleki hizmetlerden giderek koparak rutin işlemler içerisinde boğulmakta olduğunu ve meslekteki profesyonelliğin yerini bürokrasiye bıraktığını ortaya koymuştur (Thompson, 2013: 237).

Ayrıca zamanın kısıtlı olması nedeniyle bireylerin problemlerinin kaynağına inilemeden ve bireylerle yeterli görüşme yapılamadan karar alınmak zorunda kalınması, mesleki müdahalelerde idari kontrolün çok fazla olması, iş yükünün fazla olması, cinsiyet farklılığına dayalı sorunlar sosyal hizmet uzmanlarının meslek hayatlarında karşılaştıkları diğer sorunlardır. Türkiye'deki sosyal hizmet uzmanlarının bunlara ek olarak aydınlatılması gereken pek çok sorunu mevcuttur. Bu bağlamda, sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında karşılaştıkları sorunları tespit edebilmek ve bu sorunlara çözüm üretebilmek, bu konu üzerinde çalışma yapma ihtiyacını doğurmaktadır. Bu nedenle, bu araştırma sosyal hizmet uzmanlarının, çalışma yaşamında karşılaşmış oldukları sorunlarını, bu sorunlara ilişkin görüşlerini ortaya koymak amacıyla yapılmıştır.

4.YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Modeli

Bu araştırmada sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamlarında karşılaştıkları sorunların derinlemesine incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu bağlamda bu araştırma nitel araştırma düzeyinde bir durum çalışmasıdır.

4.2. Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu Burdur ilinde ve ilçelerinde sosyal hizmet mesleğini icra eden sosyal hizmet uzmanları oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında Burdur il ve ilçelerindeki tüm sosyal hizmet uzmanlarına ulaşılmış ve toplam 33 sosyal hizmet uzmanı ile görüşülmüştür. Araştırma kapsamında Burdur ilinin seçilmesinin nedeni, Burdur ilinde daha önce buna benzer bir çalışmanın yapılmamış olması, buna bağlı olarak araştırma kapsamında farklı sonuçların elde edileceğinin düşünülmesidir. Araştırmanın örnekleme ilişkin bilgiler tablo 1 ve tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 1: Cinsiyete İlişkin Dağılım

Cinsiyet	Frekans
Kadın	17
Erkek	16
Toplam	33

Tablo 1’de görüldüğü üzere araştırmanın örneklemini 33 sosyal hizmet uzmanı oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan sosyal hizmet uzmanlarının 17’si kadın, 16’sı erkektir.

Tablo 2: Araştırma Örnekleme İlişkin Bilgiler

Kurumlar	Kadın	Erkek
Burdur Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler İl Müdürlüğü	11	10
Burdur Devlet Hastanesi		2
Burdur Halk Sağlığı Müdürlüğü	1	
Burdur E Tipi Kapalı Ceza İnfaz Kurumu (Cezaevi)		1
Bucak Sosyal Hizmet Merkezi		2
Bucak Devlet Hastanesi	3	
Bucak İsmail Şerife Sarı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezi	2	
Göhlhisar Sosyal Hizmet Merkezi		1
Toplam	17	16

4.3. Araştırma Etiği

Bu araştırma “Sosyal Çalışmacıların Motivasyon Kaynaklarının ve İş Yaşamlarında Karşılaştıkları Sorunların İncelenmesi” adlı yüksek lisans tez çalışmasından üretildiği için, çalışma kapsamında daha önce tez için alınan etik kurul izni kullanılmıştır. Etik kurul izni için

Uşak Üniversitesinin ilgili etik kurul birimine başvurulmuş ve Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi gereğince Uşak Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 10.01.2019 tarih ve 2019-01 sayılı kararı ile araştırma kapsamında uygulanacak yöntemlerin etik açıdan uygun olduğuna karar verilmiştir.

Ayrıca, veriler toplanırken gizlilik ve gönüllülük esas alınmış, katılımcılarla birbirlerinin anlattıklarını duyamayacakları şekilde teker teker görüşülmüş, bireylerin mahremiyetlerinin korunması ilkesi gereği hiçbir şekilde katılımcıların kim olduğunu belli edecek bilgilere yer verilmemiştir. Yine müracaatçıların mahremiyetlerinin korunması açısından bir sorun alanı herhangi bir vaka örneği üzerinden ele alınmamıştır.

4.4. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında karşılaştıkları sorunların neler olduğunun ortaya konulabilmesi amacıyla, literatür ve alanda uzman kişilerin görüşleri dikkate alınarak yarı yapılandırılmış görüşme formu oluşturulmuş ve nitel araştırmanın veri toplama yöntemi olan bireysel görüşme tekniğinden faydalanılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme formunda demografik bilgilerin de elde edilebileceği 12 soru yer almaktadır.

Uygulama esnasında katılımcılar görüşmenin araştırma kapsamında yapıldığı, gizliliğin ve gönüllülüğün esas olduğu ve katılmak istemediklerinde belirtmelerinin yeterli olduğu konusunda bilgilendirilmiştir. Daha sonra sosyal hizmet uzmanlarının yarı yapılandırılmış görüşme formunda yer olan sorulara ayrıntılı cevaplar verebilmeleri için her biriyle ortalama 15'er dakikalık görüşme yapılmıştır. Görüşmeler sosyal hizmet uzmanlarının kendilerini rahat ve doğru bir şekilde ifade edebilmesi için her katılımcı ile ayrı ayrı görüşme gerçekleştirilmiştir.

4.5. Verilerin Analizi

Bu araştırmada elde edilen veriler tümevarımcı analiz yolu ile içerik analizine tabi tutularak betimsel olarak incelenmiştir. Araştırmada toplanan veriler detaylı bir şekilde incelenmiş ve araştırmanın amaçları çerçevesinde önemli olan kısımlar saptanmıştır. Verilerin detaylı bir şekilde incelenmesi sonucu tümevarımcı analiz yoluyla belirli kodlar ortaya konulmuş ve verilerin işlenmesi noktasında öneme sahip olan bir kod listesi oluşturulmuştur. Kod listesi sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında karşılaştıkları sorunları ortaya koymak amacıyla düzenlenmiştir.

Analiz için NVIVO paket programı kullanılmış ve oluşturulan kodlar ile katılımcıların ifadelerinin yer aldığı görüşme formları programa aktarılmıştır. Sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında karşılaştıkları sorunlara yönelik ifadeleri, oluşturulan kodların içerisine yerleştirilmiştir. Bu yerleştirme işleminde katılımcıların ifadeleri ile oluşturulan kodların anlamsal olarak birbirine benzerliği dikkate alınmıştır. Her kodun kaç defa ifade edildiği sayısallaştırılarak frekanslarla gösterilmiştir. Daha sonra kodlar doğrudan alıntılarla desteklenmiştir. Sosyal hizmet uzmanlarının verdiği yanıtların gizliliğini koruyabilmek için erkek sosyal hizmet uzmanlarına “ES”, kadın sosyal hizmet uzmanlarına ise “KS” kodu verilmiştir ve ilk görüşme yapılan sosyal hizmet uzmanından başlanarak her birine “ES1, ES2; KS1, KS2” şeklinde numaralar verilmiştir.

5. BULGULAR

5.1.Kadın Sosyal Hizmet Uzmanlarının Mesleki Sorunlarına İlişkin Yaklaşımı İle İlgili Bulgular

Tablo 3: Kadın Sosyal Hizmet Uzmanlarının Çalışma Yaşamında Karşılaştıkları Sorunlarına İlişkin Dağılım

Sorunlar	Frekans
Mobbing	13
Aşırı evrak yükü	9
Mevzuattan kaynaklı sorunlar	8
Maaşların yetersizliği	7
İş yoğunluğu	7
Kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu	7
Alınan kararlara yukarıdan müdahale edilmesi	5
Kurumların hizmet içi eğitim sağlama yetersizliği	5
Görev tanımında yer almayan işlerin verilmesi	4
Sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önem ve değerin verilmemesi	4
İdareciler ile iletişim sorunları	3
Koruyucu-önleyici ve toplumu geliştirici hizmetlerin yetersizliği	3
Alan dışındaki meslek gruplarının bu mesleği icra etmeleri	3
Bürokrasinin yavaşlığı	2
Can güvenliğinin olmaması	2
İşe oranla çalışan yetersizliği	2
Mesleki yetkinliğimizin önemsenmemesi	2
Rotasyon olmaması	2
Mesleki tükenmişlik, yıpranma	1
Mesleğin yöneticiler tarafından tam olarak bilinmemesi	1
Resmi kurumlar arasında iletişim kopukluğu	1
Süpervizör sisteminin olmaması	1

Tablo 3 incelendiğinde, kadın sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında en çok mobbing, aşırı evrak yükü, mevzuat kaynaklı sorunlar, maaşların yeterli olmaması, iş yoğunluğu, kurumlardaki fiziki koşulların uygun olmaması, alınan kararlara yukarıdan müdahale edilmesi, kurumların hizmet içi eğitim sağlama konusunda yetersiz oluşu sorunlarıyla karşılaştığı görülmektedir. Bunu görev tanımında yer almayan işlerin verilmesi ve sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önem ve değerin verilmemesi sorunları takip etmiştir. Frekansı en yüksek sorun olan mobbinge ilişkin kadın sosyal hizmet uzmanlarının üzerinde durdukları bazı görüşler şu şekildedir:

Sosyal hizmet müdahale sürecinde çeşitli baskılar nedeniyle yardıma ihtiyacı olmayan kişilere yardım bağlanmasına yönelik baskılanıyorum. Yani işleyiş ile ilgili nedenlerden dolayı mobbing söz konusu. Ayrıca mobbing genellikle yöneticilerin davranış ve tavırlarından ve iş arkadaşlarımızın iş yapmamasından dolayı da olabiliyor (KS2).

Çeşitli baskılar nedeniyle bazı vakalarda, yaptığımız sosyal incelemelerimiz, mesleki sorumluluğumuz, mesleki değerlerimiz, etik ilkelerimiz, içimizdeki adalet sistemimiz ve insani karakterlerimiz hiçe sayılarak vakalarda ültimat (emir) uygulandığı zamanlar mobbinge uğruyorum. Kendime yönelik saygısızlık yapıldığı düşüncesindeyim (KS4).

Daha çok sert tavırlarla karşılaşıyorum. ‘Sen ne biliyorsun ki zaten’ şeklinde itham ettikleri bile oldu. Özellikle söylenen sözler ve maruz kaldığım mobbing beni çok incitiyor, motivasyonum düşüyor (KS14).

Deneyimi fazla olan meslek elemanlarının her şeyi biliyormuş havasında olup kendini üstün görmesi ve üstten konuşması, ‘sen deneyimsiz ve yenisin’ şeklinde yaklaşılması. Bu üzerimde büyük bir baskı oluşturuyor ve hata yapmamalıyım, göze batmamalıyım şeklinde bir düşüncenin oluşmasına sebep oluyor. Maruz kaldığım mobbing bende yetersizlik hissi oluşturdu. Vakalara düzgün müdahale edebilecek miyim, noktasında tereddüt yaşadım. Acaba ben işi bilmiyor muyum, yanlış mı yapıyorum diye, acaba haklılar mı, şeklinde kafamda sorulara sebep oldu ve özel hayatıma yansıdı, işten çıktığımda hala düşünüyordum, aklımdan çıkmıyordu (KS17).

Görüldüğü gibi kadın sosyal hizmet uzmanları mesleki bağlamda ve kişilik bağlamında mesleki bilgi ve yeterliliklerini doğrudan sahaya aktarma noktasında kurumsal yönetim ve ekip içi ilişkilerde bariz bir şekilde sınırlandırılmaya maruz kalmaktadırlar. Bu durumun başka çalışmalarda da benzer şekilde olduğu görülmektedir. (Bkz: Yılmaz vd., 2008; DiPasquale, 2002).

Kadın sosyal hizmet uzmanlarının karşılaştığı diğer önemli bir sorun da aşırı evrak yükü ve iş yoğunluğu olarak görülmektedir. Aşırı evrak yükü ve iş yoğunluğuna ilişkin kadın sosyal hizmet uzmanlarının üzerinde durdukları bazı görüşler ise şu şekildedir:

Aşırı evrak yükü, yoğun talepler ve iş yoğunluğu nedeniyle her bireye gerektiği ölçüde hizmet sunulamıyor. Yetişemiyorum ve kendimi eksik görüyorum (KS10).

Tam anlamıyla sosyal hizmet yapıldığını düşünmüyorum. Değişimi sağlamak için dezavantajlı gruplara yönelik uzun süreli danışmanlık, rehberlik yapmak çok önemli. Fakat iş yükünün çok fazla olmasından mesleki çalışma için ayrılan süre daha az oluyor ve her birine uzun bir süre ayıramıyorsunuz. Kısacası iş yoğun, evrak yükü çok ve personel az olunca müracaatçıya ayrılan süre kısalıyor. Bu sebeple verimli çalıştığımı hissedemiyorum (KS13).

Katılımcıların ifadeleri doğrultusunda, bireylere sundukları hizmetin etkili ve verimli olmasını engellediği için aşırı evrak yükü ve iş yoğunluğundan şikâyet ettikleri sonucuna varılabilmektedir.

Diğer bir sorun da kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu olarak gündeme gelmektedir. Bu soruna yönelik bir katılımcı tarafından vurgulanan görüş ise şöyledir:

Müracaatçının gizliliğini koruma sosyal hizmetin temel ilkelerinden birisidir. Kurumların alt yapısının bu gizlilik ilkesine uyulabilmesi açısından müsait olmadığı kanaatindeyim. İlçelerde bulunan Sosyal Hizmet Merkezleri gibi bazı kurumlar özellikle uygun değil. Özel görüşme odaları mevcut değil, sosyal hizmet uzmanları birden fazla kişinin bir arada bulunduğu odalarda görüşüyor. Mesela müracaatçı yaşamış olduğu boşanma sürecini anlatıyor, böyle bir ortamda diğer iş arkadaşları da anlatılanlara şahit oluyor. Müracaatçıyla konuşurken diğer meslek elemanları ile görüşmek için başka bir müracaatçı da odaya giriyor ve o da şahit oluyor anlatılanlara (KS17).

Görüldüğü gibi kadın sosyal hizmet uzmanları mesleki yaşamda en çok yönetici ve çalışma arkadaşlarından kaynaklı baskıya maruz kalmaktadırlar. Bu temel sorunun yanı sıra aşırı iş yükü, fiziksel koşulların yetersizliği, mesleği tam anlamıyla icra edememekten kaynaklanan yetersizlik duyguları gibi sorunlar dile getirilmektedir.

5.2. Mesleki Sorunların Kadın Sosyal Hizmet Uzmanlarının Motivasyonuna Etkisine Dair Bulgular

Araştırmada kadın sosyal hizmet uzmanlarının çalışma hayatında yaşadıkları sorunların motivasyonları üzerindeki etkilerinin neler olduğunun ortaya koyulması açısından da bir soru sorulmuştur. Katılımcılardan 14'ü iş hayatında yaşadıkları sorunların motivasyonlarını genellikle olumsuz yönde etkilediğini ifade etmiştir. Bu soruya verilen bazı cevaplar ise şu şekildedir:

Moral bozukluğu ve motivasyon düşüklüğü oluyor. İşimde göstermiş olduğum performans, buna bağlı olarak sağlanan verim azalıyor, dikkatimin dağılmasına sebep oluyor ve mesleki anlamda tatmin olmamı engelliyor (KS7).

Motivasyonum düşüyor, psikolojim bozuluyor, bu çalışma performansımı etkiliyor, çalışmam gelmiyor ve işime kendimi veremiyorum, buna bağlı olarak işler aksıyor, tükenmiş hissediyorum (KS10).

Şevkim kırılıyor, meslekten soğuyorum, bıkkınlığa sebep oluyor, yapılan hizmetlerde yetersizlik oluyor (KS9).

Zaman zaman ciddi yorgunluk oluşturmasına rağmen çalışma düzenimi etkilememektedir (KS13).

Sistem nitelikten çok niceliği ön plana çıkarmamı zorluyor. Müracaatçılar için doğru bilgi ediniliyor mu, etkili hizmet sunumu için yeterli süre veriliyor mu, hizmetten fayda sağlanıyor mu bakılmadan sayısal olarak kaç vakaya ile çalışıldı vb. ile ilgileniliyor. Sosyal hizmet müdahale sürecinde tanı koyma ve tedavi etmekten çok, kaç vakaya bakıldığıyla ilgileniliyor. Bu durum çabuk tükenmişlik yaşayabileceğimden endişe etmeme sebep oluyor. Ayrıca iş yükümün ağırlığı ile baş etmeye çalışırken motivasyonum olumsuz etkileniyor (KS5).

Çözüm odaklı yaklaşmama rağmen motivasyonumu etkiliyor. Kendimi değersiz hissediyorum (KS6).

Katılımcıların ifadeleri çalışma yaşamında meydana gelen motivasyon düşüklüğünün psikolojik etkilerinin yanı sıra iş performansına yönelik etkilerinin de olduğunu göstermektedir. Çalışma yaşamında meydana gelen motivasyon düşüklüğünün, sosyal hizmet uzmanlarının iş performansını olumsuz yönde etkilemesi üzerinde durulması gereken önemli bir konudur. Çünkü sosyal hizmet uzmanlarının faaliyette bulunduğu, toplumun dışına itilen, baskı ve ayrımcılıkla karşı karşıya kalan, suça sürüklenen, kendi kendine yetemeyen grupları, psikososyal yönden sağlıklı bireyler haline getirmek ve onları topluma kazandırmak, bu gruplara en çok fayda sağlayacak olan hizmeti sunmak, özverili bir şekilde çalışmayı gerektirir. Bu nedenle motivasyonlarının artırılmasına katkı sağlayacak kurumsal tedbirler almak gerekmektedir.

Erkek sosyal hizmet uzmanlarının da meslek hayatındaki sorunlara yaklaşımı benzerlikler göstermesine rağmen anlamlı farklılıklar da göstermektedir.

5.3. Erkek Sosyal Hizmet Uzmanlarının Mesleki Sorunlarına İlişkin Yaklaşımı İle İlgili Bulgular

Tablo 4. Erkek Sosyal Hizmet Uzmanlarının Çalışma Yaşamında Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Dağılım

Sorunlar	Frekans
Mevzuattan kaynaklı sorunlar	10
Sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önemin ve değerin verilmemesi	8
Koruyucu-önleyici ve toplumu geliştirici hizmetlerin yetersizliği	6
Mobbing	5
Kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu	5
Kurumların hizmet içi eğitim sağlama yetersizliği	4
Alan dışındaki meslek gruplarının bu mesleği icra etmeleri	4
Mesleğin yöneticiler tarafından tam olarak bilinmemesi	4
Mesleki tükenmişlik, yıpranma	4
İş yoğunluğu	4
Aşırı evrak yükü	4
Maaşların yetersizliği	4
Teorik bilgi ile uygulama arasındaki farklılıklar	4
Alınan kararlara yukarıdan müdahale edilebilmesi	3
İşe oranla çalışan yetersizliği	3
Rotasyon olmaması	2
Uygulamaya yönelik önerilerimizin dikkate alınmaması	2
Can güvenliğinin olmaması	2
Gerekli durumlarda hukuki yaptırımların yeterli olmaması	2
İdealist meslek elemanı azlığı	2
Mesleki yetkinliğimizin önemsenmemesi	1
İdareciler ile iletişim sorunları	1
Sosyal inceleme için her zaman araç bulamamak	1
Resmi kurumlar arasında iletişim kopukluğu	1
Bürokrasinin yavaşlığı	1
Süpervizör sisteminin olmaması	1

Tablo 4 incelendiğinde, erkek sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında en çok mevzuattan kaynaklı sorunlar, sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önemin ve değerin verilmemesi, koruyucu-önleyici ve toplumu geliştirici hizmetlerin yetersizliği, mobbing, kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu sorunlarıyla karşılaştığı görülmektedir. Erkek sosyal hizmet uzmanlarının mevzuattan kaynaklı sorunlar üzerinde durdukları bazı görüşler şu şekildedir:

Niteliksiz politikalar üretilmesi. Niteliğin önemsenmesi yerine niceliğin önemsenmesi. Hizmette bulunurken belirlenen sayıya ulaşılmış mı ulaşılamamış mı ona bakılıyor. Bireylerde bir ilerleme kaydedilmiş mi, istenilen sonuç elde edilmiş mi bakılmıyor. Sunulan hizmetler gerçekten yeterli mi bakılmıyor (ES1).

Mevzuat eksikliği nedeniyle sorunlar yaşıyorum. Mesleğimin bilinciyle bireylere profesyonel olarak yardım etmek istiyorum. Fakat mevzuatın gerektirdikleriyle vicdani ikilem arasında kaldığım oluyor. Örneğin ağır engelli olmayan aynı zaman da ailesinin de bakımını üstlenmediği bir kişi mevcut. Bu kişinin bakım merkezinden ücretsiz bir şekilde yararlanabilmesi için ağır engelli olması gerekiyor. Başka bir örnek, yaşlı bir birey bakım evine yerleştirilecek, gelir durumu, sağlık gibi bazı şartlara bakılıyor. Yaşlının geliri çok az bir farkla belirtilen limitin üstündeyse hizmetten yararlanamıyor. Uygulanmak istenen sosyal hizmet müdahaleleri uygulanamıyor ve çözümsüz sorunlar meydana geliyor. Danışanlara hizmet ulaşamaması ve ihtiyaçlarının tam olarak karşılanmaması benim için büyük bir sorun oluşturuyor (ES4).

Etkili ve verimli hizmet sunulmasına engel olacak sosyal politika ve mevzuat eksiklikleri mevcut. Hükümlü ve tutukluların iyileştirilmesi ve topluma kazandırılmasına yönelik uygulamalar eksik ve dar bir çerçeve dahilinde, basitçe oluşturulmuş. Hükümlü ve tutuklulara sadece eğitim ve seminer veriyoruz. Bu yetersiz kalıyor, rehabilite edici çalışmalara ağırlık verilmesi gerekiyor (ES14).

Mevzuattaki eksiklikler. Bu mesleki doyumun alınamamasına ve fayda sağlamıyorum düşüncesinin oluşmasına sebep oluyor. Mevzuatın bir yaptırımı ve bireyler üzerinde caydırıcı etkisi yok. Örneğin 6284 sayılı kadına karşı şiddetin önlenmesine dair olan kanuna göre şiddet gösteren eşe uzaklaştırma kararı veriliyor, fakat tekrar şiddet uygulayabiliyor eşine, çünkü herhangi bir yaptırımı yok. Yine 5395 sayılı kanuna göre sağlık, bakım, danışmanlık tedbiri veriliyor. Fakat danışmanlık tedbiri aldığımız müracaatçılar buna uymuyor (ES10).

Katılımcıların ifadeleri incelendiğinde erkek sosyal hizmet uzmanları, mevzuattan kaynaklı sorunlardan etkili ve verimli hizmet sunulmasını engellediği için şikayet etmektedirler.

Ortaya çıkan sonuçlara göre erkek katılımcılar, sosyal hizmet uzmanlarına meslek elemanı olarak gerekli önemin ve değerin verilmemesini de karşılaştıkları en önemli sorun olarak görmektedir. Sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önemin ve değerin verilmemesine ilişkin erkek sosyal hizmet uzmanlarının üzerinde durdukları bazı görüşler ise şu şekildedir:

Mesleği herkesin yapabileceği yönünde oluşan algı ve her meslekten elemanın bu mesleği yapması nedeniyle mesleğin değersizleşmesi. Buna bağlı olarak biz sosyal hizmet uzmanlarına verilen değerin azalması sorunu mevcut (ES1).

Genel bir çerçeveden bakacak olursak, sosyal hizmet mesleği genellikle gerek yöneticiler olsun gerek toplum tarafından olsun bilinmiyor. Sosyal yardım şartları sağlayanlara bağlanıyor ve bunu yapmak çalışan açısından nispeten kolay. Sosyal hizmetin de 'sosyal yardım' gibi kolaylıkla yapılabileceği algısı mevcut. Bu algı mesleğin herkes tarafından yapılabileceği düşüncesini de beraberinde getiriyor ve ben bunun büyük bir sorun oluşturduğunu düşünüyorum. Mesleğin eğitimini aldığınızda olayları başka açılardan görebilme özelliği kazanıyorsunuz. Bizim yaptığımız meslekte, yani sosyal hizmet mesleğinde, etkili ve verimli bir müdahale ve uygulamada bulunulduğunda çıktılarının gerçekten çok daha fazla olduğunu görürsünüz. Sosyal hizmetin anlık çıktısı yok, ulaşılacak istenen sonucu almak uzun bir süreci gerektiriyor. Bunu göremedikleri için de mesleğin sosyal yardım bağlamak gibi kolay bir şekilde yapılabildiğine yönelik bir algı var. Bu durum da biz sosyal hizmet uzmanlarını değersizleştiriyor (ES16).

Genel olarak çok fazla emek sömürüsü mevcut. Özel sektörde özellikle asgari ücret ve bunun altı ücretlerle çalışanlar çok fazla. Ek ders karşılığı çalışanların hiçbir özlük hakkı yok. En basitinden rehabilitasyon merkezlerinde yönetmelik değişikliği ile sosyal

hizmet uzmanı çalıştırma zorunluluğu kalktı. Sosyal hizmet uzmanlarına gerek yokmuş gibi bakılıyor (ES15).

Katılımcıların söylemleri incelendiğinde, erkek sosyal hizmet uzmanları genel olarak mesleğin kolaylıkla icra edilebilir olduğu ve sosyal hizmet uzmanlarına gerek olmadığı yönünde oluşan algılardan şikayet etmektedir. Katılımcılara göre koruyucu-önleyici ve toplumu geliştirici hizmetlerin yetersizliği de karşılaşılan bir diğer sorundur. Buna göre erkek sosyal hizmet uzmanlarının üzerinde durdukları bazı görüşler ise şu şekildedir:

Sosyal ekonomik destekteki, 'sosyal' olana önem verilmiyor, yalnızca 'ekonomik' kısmı ön plana çıkıyor. Ekonomik desteğe önem verilmesi sosyal hizmetin 'sosyal yardım' mesleği gibi algılanmasına sebep oluyor. Bireyleri ve toplumu geliştirici, sağlıklı değişim sağlayıcı hizmetlerin artırılması gerekmektedir (ES10).

Hizmet sunumunda kriz odaklı çalışıldığı, yani problem meydana geldikten sonra harekete geçildiği için mesleki gerekliliklerin tam anlamıyla yerine getirilmediğini düşünüyorum. Olması gereken koruyucu-önleyici çalışmalara daha fazla önem verilmesi ve politikaların bu yönde gelişmesidir (ES2).

Kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu sorununa yönelik ortaya konulan bir görüş ise şöyledir:

Bakım merkezlerine acil yerleştirilmesi gereken bireyler var. Hizmetten yararlanabilmek için müracaatçı uzun süre sıra bekliyor. Bakım merkezi, huzurevi eksikliği çok fazla. Huzurevi sayısının artırılması gerekiyor. Ayrıca çağımıza uygun hizmetler gelişmiyor. Gündüzlü bakımevi gibi günümüzün şartlarına uygun kuruluşlar yok denecek kadar az. Biz alanın içinde olduğumuz için neyin eksik olduğunu görebiliyoruz. Önerilerimiz var, fakat önerilerimiz dikkate alınmıyor (ES4).

Görüldüğü gibi erkek sosyal hizmet uzmanları meslek hayatında mevzuattan kaynaklı, meslek elemanı olarak gerekli değeri görmeme, koruyucu-önleyici hizmetlerin yetersizliği gibi sorunları öncelikli olarak dile getirmektedirler. Sosyal hizmet eğitiminin özellikle 2000'li yıllardan sonra yaygınlaşmasıyla sosyal hizmet uzmanları daha yoğun olarak sahada çalışmaktadırlar. Nispeten mesleğin Türkiye'de yeni olmasından kaynaklı yasal ve hukuki boşluklar en çok sosyal hizmet uzmanlarını etkilemektedir. Bu nedenle Türkiye'de bu tür sorunların çözümü sosyal hizmet uzmanlarının mesleki sınırlarını da belirginleştirecek, böylece sosyal hizmet uzmanlarının yasal görevini bir başka meslek elemanı yüklenmeyecektir.

5.4. Mesleki Sorunların Erkek Sosyal Hizmet Uzmanlarının Motivasyonuna Etkisine Dair Bulgular

Araştırmada erkek sosyal hizmet uzmanlarının çalışma hayatında yaşadıkları sorunların motivasyonları üzerindeki etkilerinin neler olduğunun ortaya koyulması açısından da bir soru sorulmuştur. Katılımcılardan 13'ü iş hayatında yaşadıkları sorunların motivasyonlarını genellikle olumsuz yönde etkilediğini ifade etmiştir. Bu soruya verilen bazı cevaplar ise şu şekildedir:

Yıpranıyorum. Kaygı, yetersizlik, stres yaşıyorum. Sabrım tükeniyor, tükenmişlik yaşıyorum. 'Başka bir mesleği yapmak istiyorum.' dediğim çok oldu (ES4).

Zorlu bir meslek yaparken, böylesine sorunlar yaşadığımda tükenmişliğe daha çok yaklaşıyorum. Enerjim düştüğü için gerekli özeni gösteremiyorum. Bu da verim alınmasını engelliyor. Vaka ile daha iyi ilgilenebilecek potansiyelim var fakat bu potansiyeli gösteremiyorum (ES6).

Yılgınlık ve değersizlik duyguları ve enerji düşüklüğü oluyor. Zaman zaman çaresizlik hissi yaşıyorum, bocalıyorum. Verimli olamıyorum (ES7).

Mesleğe başladığım ilk zamanlardaki ideallerimden uzaklaştım. Bu da kendimi geliştirme isteğimi engelledi (ES12).

Sorunlar motivasyonumu kötü etkiliyor. Gün içerisinde motivasyon düzeyime 0 ile 10 arasında bir değer versem 4 verirdim (ES2).

Katılımcıların ifadeleri çalışma yaşamında meydana gelen motivasyon düşüklüğünün psikolojik etkilerinin oldukça fazla olduğunu göstermektedir. Sosyal hizmet uzmanları, gün içerisinde çok çeşitli ve karmaşık vakalarla karşı karşıya kalırlar ve bu vakalarda, müracaatçıya uygun bir hizmet modeli geliştirerek müracaatçılarının tüm hayatını etkileyebilecek bir karar alabilirler. Böylesine bir sorumluluğu almayı gerektiren, zorlu ve stresli bir mesleği icra ederken çalışma hayatında karşılaşılan sorunlar, sosyal hizmet uzmanlarını daha fazla etkilemekte ve motivasyon düşüklüğü, yıpranma, stres, tükenmişlik gibi semptomlara yol açmaktadır. Bu nedenle kurumsal düzlemde sosyal hizmet uzmanları için motivasyon artırıcı tedbirler alınmalıdır.

6. TARTIŞMA

Bu araştırmada, sosyal hizmet uzmanlarının iş yaşamlarında karşılaştıkları sorunlar incelenmiştir. Bu bağlamda, kadın sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında en çok karşılaştıkları sorunun mobbing davranışına maruz kalmak olduğu belirlenmiştir. Özmete ve Laleoğlu'nun (2013: 32) da sosyal hizmet uzmanlarının karşılaştıkları mobbing davranışları ile ilgili yapmış oldukları araştırmasında, sosyal hizmet uzmanlarının çoğunlukla iş arkadaşlarının arkalarından konuştuklarını, dedikodu yaptıklarını ve çalışırken kendilerini kaygılı hissettiklerini belirttikleri ortaya çıkmıştır. Mobbinge maruz kalmanın birey üzerinde fiziksel ve psikolojik olmak üzere pek çok etkisinin olduğu ve bu durumun iş performansını da olumsuz etkilediği düşünüldüğünde kurumlarda mobbingin önlenmesi oldukça önemlidir. Kadın sosyal hizmet uzmanlarının en çok karşılaştıkları bir diğer sorun aşırı evrak yüküdür. Calitz ve diğerleri (2014) de yapmış oldukları çalışmada, sosyal hizmet uzmanlarının fazla iş yükü nedeniyle iş stresi ve tükenmişlik yaşadıkları, bunun sonucu olarak kendilerini duygusal olarak bitkin ve verimsiz hissetmeye eğilimli olduklarını belirtmişlerdir (Aktaran; Uğur ve Erol: 2015: 989). Aynı şekilde, Hablemitoğlu ve Özmete'nin (2012: 189) yapmış olduğu çalışmada sosyal hizmet uzmanlarının çok sayıda vaka ile karşılaştığı ve %94,3' ü için en önemli stres kaynağının iş yükünün fazla olması olduğu ortaya konulmuştur. Son olarak, Ceylan, Gül ve Öksüz (2016: 65) de yapmış oldukları çalışmada, aşırı evrak yükünün, tıbbi ve adli sosyal hizmet alanlarının dışındaki diğer alanlarda çalışan sosyal hizmet uzmanlarının, iş doyumunu düşüren ve tükenmişlik yaşamalarına yol açan faktörlerden biri olduğunu belirlemiştir.

Kadın sosyal hizmet uzmanlarının bu sorunlarını, mevzuattan kaynaklı sorunlar, maaşların yeterli olmaması, iş yoğunluğu, kurumlardaki fiziki koşulların uygun olmaması, alınan kararlara yukarıdan müdahale edilmesi, kurumların hizmet içi eğitim sağlama konusunda yetersiz oluşu sorunları takip etmiştir. Güzel ve Selçuk'un (2017: 2857) Rize ilinde yapmış oldukları çalışmasında da araştırmaya katılan tüm sosyal hizmet uzmanları kurumun fiziki şartlarının ve çalışma ortamının, buldukları odada çok kalabalık olmaları ve yalnızca bir adet görüşme odasının bulunması gibi nedenlerden dolayı elverişsiz olduğunu belirtmişlerdir. Katılımcılara göre bu durum müracaatçı ile yapılacak bir görüşmeyi pek çok defa bölmekte ve vakaya yoğunlaşmayı engellemektedir. Yapılan görüşmenin bölünmesi ve vakaya yoğunlaşmamak hem müracaatçının sürece dahil olmasını hem de sosyal hizmet uzmanının müracaatçıyı etkin bir şekilde dinlemesini zorlaştıracak, buna bağlı olarak sosyal hizmet uzmanının mevcut sorundaki ayrıntıları kaçırmaması ve yanlış kararlar alması ihtimali meydana

gelecektir. Diğer yandan araştırmacılar aynı çalışmada, katılımcıların hepsinin aldıkları ücretlerin yetersiz olduğunu, bu durumun da yaşam şartlarını ve iş motivasyonlarını etkilediğini ifade ettikleri sonucunu elde etmişlerdir.

Yapılan bu çalışmada erkek sosyal hizmet uzmanlarının ise çalışma yaşamında en çok mevzuattan kaynaklı sorunlarla karşılaştığı belirlenmiştir. Çünkü sosyal hizmet uzmanları, müracaatçılara ihtiyacı olan hizmeti sunarken mevzuatlara ve bazı prosedürlere bağlı kalmaktadırlar. Mevzuatlar, bazı vakalarda müracaatçıların problemlerine çözüm üretme noktasında yetersiz kalmaktadır. Böylesine vakalarda alternatif bir çözüm yönteminin olmaması, müracaatçıya faydalı bir hizmet sunumunu engellemekte, bu da sosyal hizmet uzmanları için sorun teşkil etmektedir. Çünkü sosyal hizmet uzmanları müracaatçılarına fayda sağlamak için çabalayan meslek elemanlarıdır. Nitekim yapılan araştırmalar müracaatçıların sorunlarını çözememenin sosyal hizmet uzmanlarının yüksek düzeyde stres yaşamasına sebep olan faktörlerden birisi olduğunu belirlemiştir (Uğur ve Erol, 2015). Bu bağlamda kadın sosyal hizmet uzmanları çalışma yaşamında en çok karşılaştıkları sorunun mobbinge maruz kalmak olduğunu ifade ederken erkek sosyal hizmet uzmanları mevzuattan kaynaklı sorunlardan şikâyet etmişlerdir. Kadın sosyal hizmet uzmanlarının mobbing davranışlarından daha fazla şikâyetçi olmalarının nedeni, çalışma hayatında kadınların, erkeklere göre daha zayıf olduğuna dair oluşan genel kanı nedeniyle kadınların üzerinde daha fazla baskı oluşması ve iş ilişkilerinden kaynaklanan problemlerin kadınlar için erkeklere oranla daha fazla duygusal etki yaratması olabilir. Diğer yandan erkek sosyal hizmet uzmanlarının mevzuattan kaynaklı sorunlardan daha fazla şikâyetçi olmalarının nedeni, her alanın mevzuatı farklı olduğu için kadın katılımcılarla erkek katılımcıların çalıştığı sosyal hizmet alanının farklılaşması olabilir.

Erkek sosyal hizmet uzmanlarının bu sorununu, sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önemin ve değerin verilmemesi, koruyucu-önleyici ve toplumu geliştirici hizmetlerin yetersizliği, mobbing, kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu sorunları takip etmiştir. Benzer olarak Berkün (2010: 106)'ün araştırmasında Bursa Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürlüğü bünyesinde ve bu müdürlüğe bağlı kuruluşlarda çalışan sosyal hizmet uzmanlarının çalışma hayatındaki mesleki sorunlarının neler olduğu belirlenmiştir. Buna göre sosyal hizmet uzmanları hizmet içi eğitim programlarının az olduğunu, çalışma ortamının fiziksel donanım, araç-gereç yönünden eksik olduğunu ifade etmişlerdir. Kurum yöneticileri ise daha etkin ve verimli sosyal hizmet faaliyetlerinin sunulması için yasal ve yönetsel düzenlemelere ihtiyaç duyduklarını belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi yapılan bu çalışma, diğer çalışmaların sonuçları ile benzerlik göstermekte, bu da araştırmanın sonuçlarını desteklemekte ve güçlendirmektedir.

7. SONUÇ

Bu çalışmada, sosyal hizmet uzmanlarının iş yaşamlarında karşılaştıkları sorunların neler olduğu incelenmiştir. Kadın sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında en çok karşılaştıkları sorunlar mobbing davranışına maruz kalmak, aşırı evrak yükü, mevzuattan kaynaklı sorunlar, maaşların yeterli olmaması, iş yoğunluğu, kurumlardaki fiziki koşulların uygun olmaması, alınan kararlara yukarıdan müdahale edilmesi, kurumların hizmet içi eğitim sağlama konusunda yetersiz oluşu olarak belirlenmiştir. Erkek sosyal hizmet uzmanlarının ise çalışma yaşamında en çok mevzuattan kaynaklı sorunlar, sosyal hizmet uzmanlarına gerekli önemin ve değerin verilmemesi, koruyucu-önleyici ve toplumu geliştirici hizmetlerin yetersizliği, mobbing, kurumlardaki fiziki koşulların uygunsuzluğu sorunları ile karşılaştığı belirlenmiştir. Elde edilen sonuçlar karşılaştırıldığında kadın sosyal hizmet uzmanlarının çalışma yaşamında en çok karşılaştığı sorunun mobbing davranışına maruz kalmak olduğu, erkek sosyal hizmet uzmanlarının ise etkili ve verimli hizmet sunulmasını engellediği için mevzuattan kaynaklı sorunlar olduğu görülmüştür.

Araştırmada kadın sosyal hizmet uzmanlarının büyük çoğunluğunun çalışma hayatında karşılaştığı sorunların motivasyon düzeylerini olumsuz yönde etkilediği ve bu motivasyon düşüklüğünün tükenmişlik, bıkkınlık, mesleki tatminsizlik gibi psikolojik etkileri ile birlikte iş performansına yönelik olumsuz etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Benzer şekilde erkek sosyal hizmet uzmanlarının büyük çoğunluğunun da çalışma hayatında karşılaştığı sorunların motivasyon düzeylerini olumsuz yönde etkilediği ve bu motivasyon düşüklüğünün tükenmişlik, yıpranma, kaygı, yetersizlik, değersizlik, enerji düşüklüğü gibi psikolojik etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Motivasyon düşüklüğünün sosyal hizmet uzmanlarının hem kendileri üzerinde hem de iş performansları üzerinde olumsuz etki oluşturması üzerinde durulması gereken önemli bir konudur. Çünkü dezavantajlı gruplarla çalışılan ve bu grupların psikososyal iyilik halinin sağlanması, topluma kazandırılması gibi önemli görevler üstlenilen sosyal hizmet mesleğinde, hedeflenen sonucun alınabilmesi son derece önemlidir. Bu bağlamda sosyal politika üreticilerinin, ulusal ve uluslararası boyutlarda etkin olan sosyal hizmet kurum ve kuruluşlarının araştırmada belirlenen sorunlara çözüm üretebilme noktasında çalışma ve uygulama yapmaları gerekmektedir.

Benzer araştırmaların sayısının artması, sosyal hizmet uzmanlarının sorunlarının azaltılabilmesi için odaklanılması gereken unsurları belirginleştirecektir. Bu nedenle, bu konuya ilgi duyan başka araştırmacılara, konuya dair elde edilen bilgilerin çeşitlenmesi ve derinleşmesi için özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve gönüllü kuruluşların yer aldığı, sosyal hizmet uzmanlarının da bu kuruluşlarda aktif olarak çalıştığı farklı illerde ve daha geniş örnekleme çalışmaları gerekmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır. Çalışmanın türetildiği yüksek lisans çalışması kapsamında Uşak Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 10.01.2019 tarihinde alınan Etik Kurul Onay belgesi sunulmuştur.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Birinci yazarın makaleye katkısı %50, İkinci yazarın makaleye katkısı %50'dir.

Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Alptekin, K. (2016). *Başlangıçtan bugüne ve yarına Türkiye'de sosyal hizmet eğitimi*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Augustine, M. G. & Gentle Genitty, C. (2013). A perspective on the historical epistemology of social work education, R. Bakos Block (Eds.), *Perspectives on social work* (pp. 9-21). Houston: The Journal of the Doctoral Students of the University.
- Berkün, S. (2010). Sosyal hizmet uzmanlarının çalışma hayatında karşılaştıkları mesleki sorunlar: Bursa örneği. *Toplum ve Sosyal Hizmet, 1*, 99-109.
- Ceylan, H. Gül, N. ve Öksüz, M. (2016). Sosyal çalışmacılarda iş doyumu ve tükenmişliğe etki eden faktörlerin sosyal hizmet alanlarına göre karşılaştırmalı incelenmesi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, 6*(11), 44-69.
- Di Pasquale, V. (2002). Study examines mobbing at the workplace. <https://www.eurofound.europa.eu/publications/article/2002/study-examines-mobbing-at-the-workplace> adresinden alınmıştır.
- Doel, M. (2012). *Social work the basics*. Londra: Routledge.
- Duyan, V. (2019). *Sosyal hizmet temelleri, yaklaşımları, müdahale yöntemleri*. Ankara: Nar Yayınları.

- Engelbrecht, L.K. (1999). *Introduction to social work*. Wellington: Lanzo Yayıncılık.
- Güzel, B. ve Selçuk, O. (2017). Sosyal çalışmacıların karşılaştıkları zorluklar ve başa çıkma yolları: Rize örneği. *Journal of Human Sciences, 14*(3), 2848-2864.
- Hablemitoğlu, Ş. ve Özmete, E. (2012). Sosyal çalışmacıların iş yaşamı kalitesi: Şefkat yorgunluğu, tükenmişlik, stres kaynakları, iş tatmini ve kariyer olanakları. *Ankara Sağlık Bilimleri Dergisi, 1*, 171-213.
- Hokenstad, T. (2012). Social work education: The international dimension, K. Lyons, T. Hokenstad, M. Pawar, N. Huegler & N. Hall (Eds.), *The sage handbook of international social work* (pp. 163-178). London: Sage Publications.
- Humphrey, C. (2011). *Becoming a social worker*. India: SAGE Publications.
- Işıkkhan, V., Erbay, E., Akçay, S. ve Ege, A. (2016). Sosyal hizmet bölümü öğrencilerinin mezuniyet sonrası gelecek planları: Ankara, Başkent ve Hacettepe Üniversitesi örnekleri. *Toplum ve Sosyal Hizmet Dergisi, 1*, 7-24.
- Koç, S.Ç. (2015). *Sosyal hizmet uzmanlarının sorun çözme becerileri üzerine bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Kongar, E. (1972). *Sosyal çalışmaya giriş*. Ankara: Şafak Matbaası.
- Kut, S. (1988). *Sosyal hizmet mesleği nitelikleri, temel unsurları, müdahale yöntemleri*. Ankara
- Özmete, E. ve Laleoğlu, A. (2013). İnsani hizmet örgütlerinde sosyal çalışmacıların karşılaştıkları mobbing davranışları ile iş tatmini ve sağlık sorunları arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi. *Toplum ve Sosyal Hizmet Dergisi, 2*, 23-44.
- Payne, M. (2008). Complexity and social work theory and practice. *Social Work Now Dergisi, 15*-20.
- Sheafor, B. W. ve Horejsi, C. J. (2014). Sosyal hizmet uygulaması: Temel teknikler ve ilkeler. (Çev. Yıldırım, B. & Hatiboğlu Eren, B. & Öngen, Ç. & Beydili, E. & Erükçü Akbaş, G. & Adıgüzel, İ.B. & Akçay, S. & Özates Gelmez, Ö, S). Nika Yayıncılık. (Orijinal çalışmanın yayın tarihi 2009)
- Thompson, N. (2013). *Kuram ve uygulamada sosyal hizmeti anlamak*. (Çev. Bilgen, A. & Kaynarkaya, B. & Gülmez, D. & Baran Çiftci, D. & Türközü, S. E. & Çoban, F. & Çelik, G. & Özen, H. & Uraz, O. & Uraz, T. & Oğuz, Y.S). Dipnot Yayıncılık. (Orijinal çalışmanın yayın tarihi 2012)
- Uğur, A. ve Erol, Z. (2015). Sosyal çalışmacıların çalışma hayatında karşılaştıkları stres faktörlerine yönelik kavramsal bir değerlendirme ve stres yönetimi müdahale programları. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 39*, 987-997.
- Yılmaz, A. Ergun Özler, D. ve Mercan, N. (2008). Mobbing ve örgüt iklimi ile ilişkisine yönelik ampirik bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 7*, 334-357.
- Yiğit, T. (2017). Türkiye’de sosyal hizmet eğitim/öğretiminde kalite güvence sistemi ve akreditasyon standartlarına ilişkin bir model çerçeve önerisi. *Toplum ve Sosyal Hizmet Dergisi, 1*, 151-168.
- Zastrow, C. (2016). *Sosyal hizmete giriş*. Ankara: Nika Yayıncılık.

Extended Summary

Problems of Social Workers Encountered in Working Lives: Example of Burdur Province

Social work is a professional study that includes assistance to individuals, groups, families and communities to increase social functionality, to increase the capacity of people to solve problems, to cope and develop, to ensure that the systems function effectively and humanly, to create social conditions suitable for the goals that are missed (Zastrow, 2016). In order for a job to be defined as a profession, some elements are required. These elements are purpose, method, knowledge base, education, application area and staff of practitioners, professional values and acceptance of the society (Kongar, 1972). What makes social service a profession is the practitioners of the work, social workers. In this context, it will be appropriate to touch on the concept of social worker in order to understand the issue better.

Social workers are professionals who work on humans who fail to solve their problems on their own and humanitarian situations with the acceptance that human is an important and valuable asset. These people are in the situation of being disabled, poor, convicted, neglected or abused etc. Working with individuals in this situation requires a specific education that includes methods and techniques specific to the social work profession. In this context, social workers are people who are equipped with knowledge, values and skills in order to work in consideration of the disadvantaged people and their interaction with their environment. However, as in every profession, there are some problems in the social work profession and some factors that prevent the practice of the profession at the highest level of efficiency. The fact that individuals do not have much knowledge about who social workers are and what they do shows that the image of the profession is low on society basis, which can reduce social workers' commitment to the profession. On the other hand, some social workers complain about the increasingly procedural nature of their work and that they cannot spare as much time for protective and preventive work as they want. Some studies have shown that social workers are gradually detaching from the professional services they provide and drowning in routine processes and professionalism in the job has been replaced by bureaucracy (Thompson, 2013: 237). In addition, due to the fact that time is limited, other problems that social workers face in their professional lives are making decisions without going down to the source of the problems of the individuals, not having enough interviews, too much administrative control in professional interventions, excessive workload, and gender-based problems. There are a lot of issues to be clarified in addition to these for social workers in Turkey.

In this respect, defining the problems of a profession which can be considered still young in Turkey will make significant contributions to the social functionality of the profession. Therefore, in this study, the problems experienced from the perspective of social workers have been tried to be evaluated. For this purpose, what are the problems expressed by female social workers working in any field of the social work profession? (1) What are the problems expressed by male social workers working in any field of social work profession? (2) What are the effects of the problems experienced in working life on the motivation of social workers? (3) answers to questions were sought. On the other hand, research is a case study at the qualitative research level. The data obtained were analyzed descriptively by subjecting them to content analysis through inductive analysis. In this study, it has been aimed to analyze the problems that social workers face in their working lives. In this context, this research is a case study at the qualitative research level. Within the scope of the research, all social workers in Burdur province and its districts were reached and 33 social workers were interviewed. In the research, a semi-structured interview form was created and the individual interview technique, which is the data collection method of qualitative research, was used. The data obtained were subjected to content analysis

through inductive analysis and descriptively analyzed, and NVIVO package program was used for analysis.

As a result of the research, it has been determined that the most common problem faced by female social workers in working life is exposure to mobbing behavior. This was followed by problems such as excessive paperwork, legislation-related problems, insufficient wages, work intensity, inadequate physical conditions in institutions, inadequate intervention in decisions, and in-service training. Male social workers, on the other hand, were found to encounter problems arising from the legislation mostly in their working life. This was followed by the problems of not giving the necessary importance and value to social workers, insufficient protective and preventive services, mobbing, and inconvenience of physical conditions in institutions. When the results obtained were compared, it was observed that the most common problem faced by female social workers in working life was exposure to mobbing behavior, for men, there were legislative problems because of the fact that male social workers prevented the provision of effective and efficient service. Again, in the study, it was determined that the problems faced by the majority of female social workers in work life negatively affect their motivation levels, and this low motivation has negative effects on job performance along with psychological effects such as burnout, boredom, and professional dissatisfaction. Similarly, it has been determined that the majority of male social workers were affected in terms of motivation levels problems faced in working life and this low motivation has psychological effects such as burnout, worn-out, anxiety, inadequacy, unworthiness, and low energy.



Islamic Banking and Economic Growth in the Dual Banking System

Taner SEKMEN*

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Islamic banking on economic growth in Turkey by comparing it with conventional banking. In the study, the quarterly time series covering the period 2005Q4 to 2018Q4 and the Autoregressive Distributed Lag Model (ARDL) developed by Pesaran, Shin and Smith (2001) are used. According to the estimated long-run coefficients from ARDL model, the elasticity of the GDP with respect to the conventional banking credit and Islamic banking credit is equal to 0.106 % and 0.016 %, respectively. The estimates of the model confirm that conventional banks provide more contribution than Islamic banks to economic growth in Turkey. However, Islamic banking has still a very small part of the financial system in Turkey. Therefore, the development and encouragement of more Islamic financial instruments can strengthen relationship between Islamic finance and economic growth while increasing the share of Islamic finance in the financial system.

Keywords: Islamic Banking, Financial Development, Economic Growth, Turkey

JEL Classification: G20, G21, O16

İkili Bankacılık Sisteminde İslami Bankacılık ve Ekonomik Büyüme

ÖZ

Bu çalışma Türkiye’de İslami bankacılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini, geleneksel bankacılık ile karşılaştırarak belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu çalışmada 2005Q4 ve 2018Q4 arası dönemi kapsayan çeyreklik veriler ve Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen Gecikmesi dağıtılmış Otoregresif Model (ARDL) kullanılmaktadır. ARDL modelinden elde edilen uzun dönem katsayı tahminlerine göre GSYH’nin geleneksel bankacılık kredilerine ve İslami bankacılık kredilerine göre esnekliği sırasıyla %0.106 ve %0.016’ya eşittir. Model tahminleri Türkiye’de geleneksel bankacılığın İslami bankacılığa göre ekonomik büyümeye daha fazla katkıda bulunduğunu onaylamaktadır. Ancak İslami bankacılık Türkiye’de hala finansal sistemin oldukça küçük bir parçasını oluşturmaktadır. Dolayısıyla daha fazla İslami finansal aracın geliştirilmesi ve teşvik edilmesi, İslami finansın finansal sistem içindeki payını artırırken İslami finans ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi de güçlendirebilir.

Anahtar Kelimeler: İslami Bankacılık, Finansal Gelişme, Ekonomik Büyüme, Türkiye

JEL Sınıflandırması: G20, G21, O16

Geliş Tarihi / Received: 04.11.2020 Kabul Tarihi / Accepted: 22.12.2020

Doi: 10.17541/optimum.821478

* Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, tsekmen@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0363-3765.

1. INTRODUCTION

The relationship between financial development and economic growth has been well presented theoretically in many studies (see Schumpeter (1912), Gurley and Shaw (1955), McKinnon (1973), Shaw (1973)). Theoretically, the development of the financial system or the banking sector will lead to the mobilization of funds and will ensure the efficient allocation of capital. These theoretical arguments have been largely empirically supported (King and Levine, 1993; Levine, 1997; Rajan and Zingales, 1998). On the other hand, Robinson (1952) argues that the relationship between financial development and economic growth can be from economic growth to financial development, while Patrick (1966) claims it is a reciprocal relation. While economic growth in less developed countries is driven by financial development, in developed countries, economic growth can foster financial development. Lucas (1988) emphasizes that financial development does not have an important role in the economic growth process.

The relationship between financial development and economic growth is mostly supported empirically, but the contribution of Islamic finance practices to economic growth is a matter of curiosity. Islamic finance practices can enable people who do not want to use interest-related financial instruments, especially in countries with a large Muslim population, to transfer funds to the financial system. Islamic finance development and increases in financial instrument diversity may increase financial deepening and positively affect economic growth. In addition, it can be expected that the increases in financial deepening may have indirect positive effects on economic growth by contributing to financial stability. On the other hand, in countries with a dual banking system, the Islamic banking system may play a supporting role for conventional banking and prevent a possible slowdown in economic growth, especially when the conventional banking system is unstable or limited to stimulate economic growth.

The share of the asset of Islamic financial institutions in the global financial system has increased significantly in recent years. The global Islamic financial system grew an average of 6% annually between 2012 and 2017. The asset size of Islamic financial institutions globally reached 2.44 trillion dollars at the end of 2017. The Islamic banking systems have the largest share in Islamic financial sector (Islamic Finance Development Report, 2018). Islamic finance development in Turkey is quite similar to the global trend. The share of Islamic finance or participation banking in the banking system has gradually increased in the last two decades. While the share of the assets of Islamic banking in the banking system was around 2% in the early 2000s, this share increased to 6% in 2020 (Banking Regulation and Supervision of Agency, 2020). Although the share of Islamic banking in Turkish banking system has tripled in the last 20 years, the potential impact of such a development on macroeconomic variables, especially economic growth, is a key concern.

This study aims to contribute to the current literature by approaching the relationship between financial development and economic growth from an Islamic finance perspective. More specifically, it attempts to answer how the development of Islamic banking contributed to economic growth. In other words, do Islamic banking credits have a larger effect on the economic growth in the dual banking system? Such a comparison can be a guide in determining banking sector based economic growth policies. Different from most prior studies in Turkey, this paper pays attention to the short-run and the long-run influences of Islamic and conventional banking credits on economic growth. It is employed the autoregressive distributed lag (ARDL) approach to test the relationship between the types of banking credits and GDP in Turkey. The findings show that the development of Islamic banking has a positive impact on economic growth. However, the impact of Islamic banking on economic growth is extremely low compared to conventional banking. Findings may help policymakers to evaluate their financial policy options and business strategies to increase the contribution of Islamic finance to real economic activities. The rest of the article is organized as follows: in the second section, the

empirical literature review is summarized. The third section introduces data and econometric methodology. The fourth section presents the results of the model and the final section provides concluding remarks and policy recommendations.

2. LITERATURE REVIEW

It is seen that empirical studies on the relationship between Islamic finance and economic growth have started to flourish in the last decade. The increase in the share of Islamic finance applications in the financial system and the accumulation of data in this area have accelerated empirical research. Although most of the studies in the literature confirm the positive relationship between Islamic finance and economic growth, the literature also has mixed results. In one of the first studies in this field, Furqani and Mulyany (2009) examine the long-run relationship between Islamic banking and economic growth in Malaysia using cointegration and Vector Error Correction models. The authors conclude that there is a long-run positive correlation between Islamic finance and capital accumulation and economic growth in Malaysia. In the long run, both increases in capital formation and economic growth cause Islamic finance, while Islamic finance only causes capital accumulation. Kassim (2016) examines the effect of Islamic finance on economic growth in Malaysia for the period 1998-2013 using the ARDL method. The findings reveal that Islamic deposits do not have an impact on the real economy in the short run, while this effect is positive in the long run. On the other hand, the financing activities of Islamic banks have a positive effect on the real economy both in the short and long run. In another study for Malaysia covering the period of 2007-2014, Khaliq and Thaker (2017) detect a positive relationship between the total deposit, total financing, and total assets in the Islamic banking system and economic growth, while they find a negative relationship between the non-performing loan and economic growth. Abduh and Omar (2012) explore the relationship between Islamic banking development and economic growth both in the short and long run in Indonesia by using the ARDL model. Model findings reveal the existence of positive and significant relationships between Islamic banking development and economic growth both in the short and the long run. Tabash and Shankar (2014) analyze the impact of the development of Islamic finance on economic growth in Qatar for the period of 1990-2008. In the study, a positive relationship is found between the funds provided to the private sector by Islamic banks and economic growth. Moreover, it is emphasized that Islamic banking contributes to the gross fixed capital formation and foreign direct investment inflow. Kalim, Mushtaq and Arshed (2016) evaluate the effects of Islamic financial instruments on economic growth in the short and long run in Pakistan by using the ARDL model for the period of 2006-2013. In the study, a long-run cointegration is determined between Islamic finance investments and economic growth.

In addition to the individual country study, it is seen that recent studies examining the relationship between Islamic finance and economic growth focus on panel data methods. Goaid and Sassi (2011) investigate the relationship between financial development, Islamic banking and economic growth in the Middle East and North Africa (MENA) region. Empirical findings based on panel system GMM estimates reveal an insignificant relationship between financial development and economic growth. The same finding is valid for the relationship between Islamic banking development and economic growth. Yusof and Bahlous (2013) examine the Islamic finance and economic growth relationship in Malaysia, Indonesia and the Gulf Cooperation Council (GCC) countries for the period between 2000-2009. The panel cointegration analysis, variance decomposition and impulse response functions show that Islamic banking positively affects economic growth in all selected countries in the long run. This positive effect also occurs in the short run and, it is greater in Malaysia and Indonesia. Imam and Kpodar (2016) assess the impact of Islamic banking development on economic growth for 52 countries with data covering the period of 1990–2010. When financial development and other

determinants of economic growth are kept constant, it is concluded that Islamic banking has a small positive effect on economic growth. Lebdaoui and Wild (2016) investigate the relationship between the presence of Islamic banking and economic growth in South Asian countries. The findings obtained from panel cointegration and panel regression methods show that there is a long-run relationship between the shares of Islamic banking deposits as well as assets in conventional banking deposits and economic growth, while there is no relationship between these variables in the short run. Tunay (2016) examines the relationship between the total assets of Islamic banks, their funds and deposits they collect, and GDP and gross capital formation in 19 Islamic countries using panel causality methods. The findings obtained from the analysis show that there is no causality from the Islamic banking variables to GDP, but there is causality from the Islamic banking variables to gross fixed capital formation. On the other hand, there is causality from GDP to Islamic bank deposits and funds provided by Islamic banks. Zirek, Çelebi, and Hassan (2016) research the effects of Islamic banking variables on economic growth in 14 Islamic countries by using the Panel VAR method during the period between 1999-2011. The authors conclude that increases in Islamic bank assets, deposits, and loans drive economic growth. Ali and Azmi (2017) analyze the impact of Islamic banking on economic growth and economic volatility for 21 OIC member countries, and they conclude that although the share of Islamic banking is small compared to conventional banking, it positively affects economic growth, but does not affect economic volatility. In addition, the authors emphasize that Islamic banking is not a substitute for conventional banking activities but it is complementary. Boukhatem and Moussa (2018) investigate the effects of Islamic finance on economic growth in 13 countries of the MENA region. According to the results of the panel cointegration and panel regression tests conducted with the data covering the period between 2000-2014, Islamic financial development supports economic growth depending on the institutional structures of the countries. Mensi et al. (2020) explore the nonlinear relationship between Islamic banking development and economic growth with the panel smooth transition models in Islamic countries. The findings reveal a positive and nonlinear relationship between Islamic banking development and economic growth.

Finally, studies investigating the relationship between Islamic finance and economic growth for Turkey has increased in recent years in parallel with international literature. Jobarteh and Ergeç (2017) investigate the relationship between Islamic financial development and economic growth using cointegration and causality tests, and they confirm a unidirectional relationship from Islamic finance development to economic growth in Turkey for both the short and long run. Yüksel ve Canöz (2017) analyze the relationship between Islamic banking loans and economic growth or industrial development through the causality test based on the VAR model with data covering the period from 2005 to 2016 in Turkey. The findings show that there is no significant relationship between loans of Islamic banks and economic growth or industrial development in Turkey. Çakar, Karakaş and Güngör (2018) examine the relationship between the loan volume of different types of banking and economic growth in Turkey for the period 2005-2016. While the results of the cointegration test show that there is a long-run relationship between the loan volume of development and investment banks and economic growth, the results of the causality test show that there is no causality from any of the loan volumes of different types of banking to economic growth. On the other hand, it is concluded that there is a causality relationship from the total loan volume of participation banks and the total loan volume of the banking sector to economic growth. Kandemir, Arifoğlu, and Canbaz (2018) investigate the causality relationship between the sectoral loans of participation banks and economic growth and export for Turkey. Causality tests conducted from 2005 to 2017 with loans provided by participation banks to ten different sectors show that loans to the maritime, food/beverage/tobacco, construction, metal/processed mineral, textile/textile products, wholesale trade/brokerage, tourism, and agriculture/fishing sectors are the cause of at least one of economic growth or exports. While loans to the energy sector are the cause of both variables, there is no

causality relationship between the loans provided to the financial sector and these variables. Koçak (2018) questions the relationship between Islamic finance and economic growth in Turkey for the period 2005-2015. Dynamic least squares, cointegration, and causality tests reveal a unidirectional and positive causality from Islamic finance to economic growth. Atıcı (2018) examines the relationship between Islamic banking and economic growth with a causality test based on the vector error correction model for the period between 2008 and 2018 and determines a one-way causality relationship from Islamic banking variables to economic growth in the long run. The findings confirm the existence of unidirectional causality from Islamic banking variables to economic growth in the long run for Turkey. Bilman (2020) questions the relationship between financial development, Islamic banking, and economic growth in Turkey for the period from 2005 to 2020. In the study using linear and nonlinear causality methods, a causality relationship between Islamic banking and economic growth cannot be determined. On the other hand, nonlinear methods reveal a bidirectional causality relationship between Islamic banking and financial development while they detect only unidirectional causality from financial development to economic growth. Bozkurt, Altıntaş and Yardımcıoğlu (2020) examine the impact of both traditional and participation banking on the economic growth of Turkey. As a result of the analyzes based on the ARDL bound test for the period between 2005 and 2016, a linear relationship emerges between participation banking and economic growth, while a non-linear relationship between conventional banking and economic growth emerges. The majority of the studies conducted Turkey to reveal the relationship between Islamic banking and economic growth use the causality tests. Unlike the current literature, this study relies on a cointegration relationship with a more recent data set to reveal both long and short-run relationships.

3. METHODOLOGY AND DATA

In order to investigate the relationship between financial development and economic growth, we use the Autoregressive Distributed Lag Model (ARDL) developed by Pesaran, Shin and Smith (2001). This approach has several advantages compared to other co-integration tests. The ARDL model allows to investigate whether there is a cointegration relationship between variables regardless of whether the whole series is I(0) and I(1) or a mixture of I(0) and I(1), but this test is not available if the series are I(2). The ARDL Bound test is based on the estimation of unrestricted error correction models by the least-squares method and is shown in the following equations:

$$\begin{aligned} \Delta \ln GDP_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^j \alpha_{i1} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{2i} \Delta \ln CAPITAL_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{3i} \Delta \ln OPENNESS_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^m \alpha_{4i} \Delta \ln INFLATION_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{5i} \Delta \ln TBC_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{6i} \Delta \ln PBC_{t-i} \\ & + \beta_0 \ln GDP_{t-1} + \beta_1 \ln CAPITAL_{t-1} + \beta_2 \ln OPENNESS_{t-1} \\ & + \beta_3 \ln INFLATION_{t-1} + \beta_4 \ln TBC_{t-1} + \beta_5 \ln PBC_{t-1} + u_t \end{aligned} \quad (1)$$

where Δ represents the first difference of variables. Afterward, the model is estimated by the OLS method and the existence of a long term relationship is then tested by the F test (Wald test). The null hypothesis, $H_0 = \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$, indicates that there is no cointegration between variables. The asymptotic distribution of the F-test is described in Pesaran, Shin and Smith (2001). The calculated F statistic value is compared with the lower and upper bound critical values in Pesaran, Shin and Smith (2001) and if the calculated F statistic is greater than the upper critical value, the null hypothesis can be rejected. If it is proved that there

is a long-term relationship between the variables at this stage, then we can estimate the short and long-term models that are shown in Equations 2 and 3, respectively.

$$\begin{aligned} \Delta \ln GDP_t = & \varphi_0 + \sum_{i=1}^r \varphi_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^s \varphi_{2i} \Delta \ln CAPITAL_{t-i} + \sum_{i=0}^t \varphi_{3i} \Delta \ln OPENNESS_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^u \varphi_{4i} \Delta \ln INFLATION_{t-i} + \sum_{i=0}^v \varphi_{5i} \Delta \ln TBC_{t-i} + \sum_{i=0}^y \varphi_{6i} \Delta \ln PBC_{t-i} \\ & + \mu ECT_{t-1} + u_t \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \ln GDP_t = & \varphi_0 + \sum_{i=1}^r \varphi_{1i} \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^s \varphi_{2i} \ln CAPITAL_{t-i} + \sum_{i=0}^t \varphi_{3i} \ln OPENNESS_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^u \varphi_{4i} \ln INFLATION_{t-i} + \sum_{i=0}^v \varphi_{5i} \ln TBC_{t-i} + \sum_{i=0}^y \varphi_{6i} \ln PBC_{t-i} + u_t \end{aligned} \quad (3)$$

where μ is the coefficient of error correction term, ECT_{t-1} , which represents how fast deviations from equilibrium in the short-run come back to long-run equilibrium (Pesaran, Shin and Smith 2001). The coefficient of the error correction term is expected to be negative and significant. We use quarterly time series of six macroeconomic variables over the period 2005Q4 to 2018Q4 in local currency. In addition to the traditional and Islamic financial development indicators, we are controlling some macroeconomic variables such as capital, trade openness, and inflation that may have a significant impact on economic growth. The definitions of variables are reported in Table 1. All data were collected from the electronic data delivery system (EDDS) of the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT). We remove price effects from nominal variables and use the logarithm of all variables in the model. Table 2 shows the descriptive statistics of variables. The probability value of the Jarque–Bera (JB) test indicates that the variables exhibit non-normal distribution except for GDP, Capital, OPENNESS, TBC, and PBC. The standard deviation of coefficients reports that Islamic banking credits fluctuate more than conventional bank credits. In addition, according to the same coefficients, the risk of participation bankloans is slightly higher than the traditional banks.

Table 1: Data Descriptions

Abbreviation	Data Description	Source
<i>GDP</i>	Gross domestic product	EDDS
<i>CAPITAL</i>	Gross fixed capital formation	EDDS
<i>OPENNESS</i>	The ratio of the sum of exports and imports to GDP	EDDS
<i>INFLATION</i>	The percent change in consumer prices index (CPI)	EDDS
<i>TBC</i>	The total loan volume of deposit banks	EDDS
<i>PBC</i>	The total loan volume of participation banks	EDDS

Table 2: Descriptive Statistics

	GDP	CAPITAL	OPENNESS	INFLATION	TBC	PBC
Mean	19.575	18.288	2.859	0.607	20.186	16.470
Median	19.591	18.302	2.869	0.799	20.252	16.196
Maximum	19.957	18.747	3.644	1.889	21.493	18.584
Minimum	19.182	17.636	2.225	-1.859	18.622	14.635
Std. Dev.	0.217	0.281	0.352	0.772	0.850	1.316
Skewness	0.081	-0.213	0.337	-0.794	-0.155	0.332
Kurtosis	1.853	2.062	2.457	3.515	1.736	1.667
Jarque-Bera	2.959	2.344	1.656	6.161	3.739	4.840
	(0.227)	(0.309)	(0.436)	(0.045)	(0.154)	(0.088)

Note: The probability values of the Jarque–Bera test for normality are demonstrated in parentheses.

Table 3: Unit Root Tests

	Levels			
	Constant		Constant & Trend	
	ADF	PP	ADF	PP
GDP	-0.485	-0.509	-2.424	-1.985
CAPITAL	-0.694	-2.086	-3.638**	-4.698***
OPENNESS	1.233	0.151	-1.480	-3.492*
INFLATION	-8.184***	-8.164***	-8.354***	-8.389***
TBC	-1.879	-2.395	-1.498	-1.395
PBC	-0.318	-0.330	-2.006	-2.007
	First Difference			
	Constant		Constant & Trend	
	ADF	PP	ADF	PP
GDP	-3.959***	-6.587***	-3.907**	-6.512***
CAPITAL	-3.399**	-34.470***	-	-
OPENNESS	-12.500***	-8.158***	-12.708***	-8.882***
INFLATION	-	-	-	-
TBC	-4.153***	-4.136***	-4.525***	-4.497***
PBC	-6.954***	-6.953***	-7.051***	-7.066***

Note: The values demonstrate t statistics for ADF and PP tests. ***, **, and * indicate statistical significance level at 1%, 5% and 10%, respectively. The test critical values of unit root tests for 1%, 5% and 10% are respectively -3.56, -2.91, -2.59 (constant) and -4.14, -3.50, -3.17 (constant & trend).

We first check the stationary levels of variables. Table 3 presents the unit root test results of variables. The stationarity of the variables is checked by using Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips–Perron (PP) unit root tests. The ARDL model does not require the stationary of variables for estimation, but none of the variables should not be I(2). As seen in Table 3, all of the variables become stationary at the level of I (0) or I (1). After determining that any variable is not stationary in I(2), we can perform the ARDL model estimates.

4. EMPIRICAL FINDINGS

Table 4 shows the results of the bound test of the estimated ARDL model. The optimal lag length of the ARDL model is determined by the Akaike Information Criteria (AIC). AIC selects ARDL (1, 4, 0, 0, 0, 2) as the most suitable model. When the diagnostic tests of the model predicted by the OLS method are examined, it is seen that there is no problem as deterministic and stochastic. In other words, according to the statistical results obtained, the functional form of the model is determined correctly and the model does not have autocorrelation as well as heteroscedasticity problem. In addition, the error terms of the model are normally distributed.

Tablo 4: ARDL Model Estimates

Model: ARDL (1, 4, 0, 0, 0, 2)		
Panel A: ARDL Bound Test		
F-statistic	4.154 k = 5	
Critical Value Bounds		
Asymptotic Critical Values	I(0) Bound	I(1) Bound
% 10	2.26	3.35
% 5	2.62	3.79
% 1	3.41	4.68
Panel B: Diagnostic Checks		
Tests	Test Statistics	Probability
<i>Breusch&Godfrey LM</i>	0.014	0.986
<i>White Heteroscedasticity</i>	1.060	0.419
<i>Ramsey Reset</i>	0.458	0.502
<i>JB Normality</i>	0.311	0.855

Note: The optimal lag length is selected by Akaike Information Criteria (AIC).

According to bound test results, the calculated F-statistic value, 4.154, is higher than the upper bound value (3.79) which is presented in Pesaran, Shin and Smith (2001). Therefore, the null hypothesis that there is no cointegration relationship between variables is rejected. After the existence of the cointegration relationship between the variables is determined by the bound test method, we can estimate the long-run coefficients and short-term error correction model which gives short-run elasticity of variables. These results are demonstrated in Table 5. Many of the short-run elasticities are statistically significant. The coefficient of error correction term is – 0.77

and it is negative and significant as expected. Accordingly, it can be said that the duration of re-equilibrium between the variables as a result of the long-term equilibrium deviation will take approximately less than one and a half periods.

Tablo 5: ARDL Model Estimates

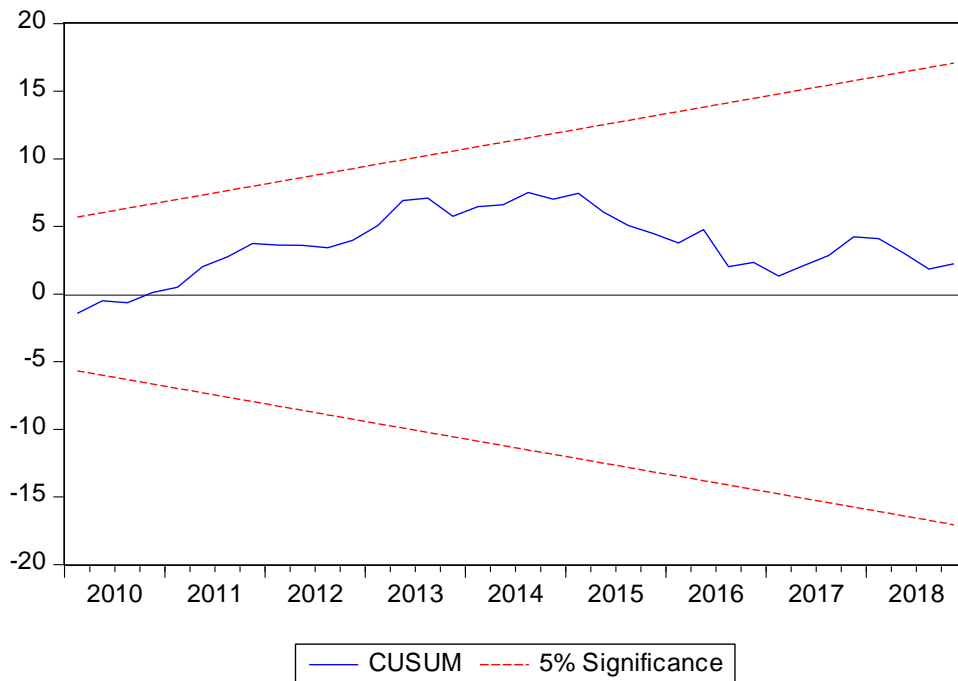
Panel A: Error Correction Model			
Variables	Coefficients	Std. Errors	t-statistics
Δ CAPITAL	0.333***	0.039	8.479
Δ CAPITAL _{t-1}	0.093*	0.052	1.769
Δ CAPITAL _{t-2}	0.007233	0.056	0.128
Δ CAPITAL _{t-3}	-0.080**	0.039	-2.066
Δ OPENNESS	0.053***	0.016	3.346
Δ INFLATION	0.005**	0.002	2.627
Δ TBC	0.082***	0.014	5.548
Δ PBC	-0.000667	0.005	-0.131
Δ PBC _{t-1}	-0.018***	0.005	-3.421
ECM _{t-1}	-0.770***	0.114	-6.718
Panel B: Long-run Coefficients			
Variables	Coefficients	Std. Error	t-statistics
CAPITAL	0.289***	0.032	9.014
OPENNESS	0.069***	0.019	3.619
INFLATION	0.007**	0.003	2.418
TBC	0.106***	0.011	9.679
PBC	0.016***	0.003	4.228
CONSTANT	11.668***	0.429	27.145

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

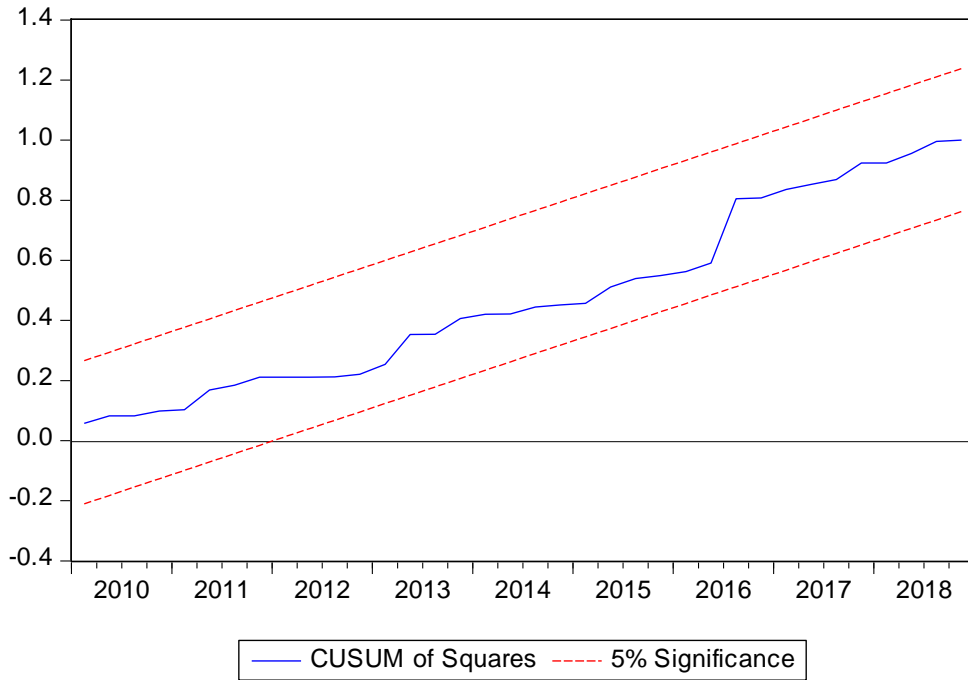
The long-run coefficients are all significant, but the coefficient of inflation is positive. The effect of inflation on economic growth can occur in two directions. The relationship between inflation and economic growth has been frequently questioned nonlinearly in recent years and various threshold values have been determined. The findings largely show that high and unstable inflation harms economic growth, but a low and moderate level of inflation positively affects economic growth (Sekmen and Topuz, 2019). Increases in the credit volume of Islamic and conventional banks have a boosting effect on GDP in the long-term. The results show that the %1 increase in Islamic banking credit leads to an increase in GDP by approximately % 0.016. Capital accumulation is the variable that has the greatest impact on economic growth as expected. The 1% increase in capital accumulation increases GDP by about 0.29%. In addition, the second-largest impact on GDP belongs to conventional banking loans. When we compare the impact of conventional banking loans with Islamic banks, the effect of Islamic banks on

economic growth is quite low. This result is quite similar to the findings of Imam and Kpodar (2016) based on panel regression estimates of 52 countries. These findings are also in line with the findings of the study carried out x and y for Turkey. These findings are also in line with the findings of Ergeç (2017), Çakar, Karakaş and Güngör (2018), Kandemir, Arifoğlu, and Canbaz (2018), Koçak (2018), Atıcı (2018), Bozkurt, Altıntaş and Yardımcıoğlu (2020) studies conducted for Turkey. This result is in line with the ratio of participation banks in the banking sector and, it is extremely important in terms of showing the size of the relationship between the financial system and economic activity. The links between the conventional banks and the economic activity are still stronger than participation banks in Turkey. Over the past two decades, more people have been integrated into the financial system and have had a loan-deposit relationship with the banking sector in Turkey. This progress has led to a further tightening of the relationship between financial development and economic growth, and it also has provided that financial development becomes one of the most important drivers of economic growth.

Finally, the results of CUSUM (cumulative sum) and CUSUMSQ (cumulative sum of squares) tests proposed by Brown, Durbin and Evans (1975), which are used to investigate the stability of the predicted ARDL model coefficients and to determine whether there is a structural break for the variables, are presented in Graph 1 and Graph 2. The CUSUM and CUSUMSQ statistics remain within the critical limits (between two lines) at the 5% significance level. Therefore, we accept the null hypothesis which states that the coefficients in the ARDL model are stable.



Graph 1: CUSUM Test



Graph 2: CUSUMSQ Test

5. CONCLUSION

The rapid development in Islamic finance and Islamic banking in recent years requires a better understanding of the effects of the development of Islamic finance on economic growth. It is reasonable to consider the effects of Islamic finance on economic growth as similar to the potential effects of a well-functioning financial system on economic growth. Further clarification of the effects of Islamic finance on economic growth can help change the economic growth potential of countries which have Islamic financial systems.

This study examines the impact of banking credits on economic growth by paying attention to Islamic banking in the dual banking system between 2005 and 2018. The estimates of the ARDL model reveal that the size of the impact of banking credits on economic activity depends on the types of banking operations. Based on the estimated long-run coefficients, the elasticity of the GDP with respect to the conventional banking credit and Islamic banking credit is equal to %0.106 and %0.016, respectively. The results confirm that conventional banks provide more contribution than Islamic banks to economic growth in Turkey. However, Islamic banking has still a very small part of the financial system and is not a complete substitution of the conventional banking system in Turkey. The development and encouragement of more Islamic financial instruments can strengthen relationship between Islamic finance and economic growth while increasing the share of Islamic finance in the financial system. Hence, in order to support economic growth, Islamic banking may be supported by government policies. The magnitude of this positive relationship between Islamic banking and economic growth can be increased by attracting more economic actors to the financial system through more Islamic financial instruments. Turkey has a high Muslim population and therefore, Islamic finance has a significant potential for the development of the financial system. Licensing new Islamic financial instruments, introducing these instruments to people, and promoting these instruments should be among the priorities of policymakers in order to deepen the financial system and to ensure the flow of funds in the financial system effectively. Finally, the development of Islamic finance in

Turkey and the diversity of Islamic financial instruments can be helpful to foreign fund flows especially from Muslim countries.

This study relies on the total loan volumes of conventional and Islamic banks while examining the effects of Islamic banking on economic growth. However, reducing Islamic finance only to Islamic banking loans may not be sufficient to reveal the total effect of Islamic finance on economic growth. Therefore, future studies may prefer a more holistic approach and obtain more detailed results by examining the effects of other instruments of Islamic finance.

Research and Publication Ethics Statement

This study has been prepared in accordance with the rules of scientific research and publication ethics.

Contribution Rates of Authors

The author's contribution is 100%.

Conflicts of Interest

On behalf of all authors, the corresponding author states that there is no conflict of interest.

REFERENCES

- Abduh, M., & Omar, M. A. (2012). Islamic banking and economic growth: the Indonesian experience. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(1), 35-47.
- Ali, M., & Azmi, W. (2017). Impact of Islamic banking on economic growth and volatility: evidence from the OIC Member Countries. In *Islamic Banking* (pp. 15-32). Palgrave Macmillan, Cham.
- Atıcı, G. (2018). Islamic (Participation) banking and economic growth: empirical focus on Turkey. *Asian Economic and Financial Review*, 8(11), 1354-1364.
- BDDK. (2020). Türkiye Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri, Mart 2020
- Bilman, M. E. (2020). Türkiye'de islami bankacılık, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkilerinin doğrusal ve doğrusal olmayan yöntemlerle analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(Temmuz 2020 (Özel Ek)), 353-369.
- Boukhatem, J., & Moussa, F. B. (2018). The effect of Islamic banks on GDP growth: Some evidence from selected MENA countries. *Borsa Istanbul Review*, 18(3), 231-247.
- Bozkurt, M., Altıntaş, N., & Yardımcıoğlu, F. (2020). Katılım bankacılığı ve konvansiyonel bankacılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkileri: türkiye üzerine bir inceleme. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 95-114.
- Brown, R. L., Durbin, J. & Evans, J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relations over time. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 37(2), 149-163.
- Çakar, R., Güngör, S., & Karakaş, G. (2018). Türkiye'de geleneksel ve katılım bankalarının toplam kredi hacimleriyle ekonomik büyüme arasındaki ilişkisi. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 4(1), 69-95.
- Furqani, H., & Mulyany, R. (2009). Islamic banking and economic growth: Empirical evidence from Malaysia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(2), 59-74.
- Gurley J., & Shaw E. (1955). Financial aspect of economic development. *American Economic Review*, 45(4), 515-538.
- Imam, P., & Kpodar, K. (2016). Islamic banking: Good for growth?. *Economic Modelling*, 59, 387-401.
- Jobarteh, M., & Ergec, E. H. (2017). Islamic finance development and economic growth: Empirical evidence from turkey. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 4(1), 31-47.
- Kalim, R., Mushtaq, A., & Arshed, N. (2016). Islamic banking and economic growth: Case of Pakistan. *Islamic Banking and Finance Review*, 3(1), 14-28.

- Kandemir, T., Arifoğlu, A., & Canbaz, M. (2018). Sektörel krediler ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye katılım bankaları birliği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 19-30.
- Kassim, S. (2016). Islamic finance and economic growth: The Malaysian experience. *Global Finance Journal*, 30, 66-76.
- Khaliq, A., & Thaker, H. M. T. (2017). Dynamic causal relationship between Islamic banking and economic growth: Malaysian evidence. *European Journal of Islamic Finance*, 8, 1-10.
- King, R. G., & Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737.
- Koçak, E. (2018). İslami finans ve ekonomik büyüme: Türkiye üzerine ekonometrik bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (51), 67-91.
- Lebdaoui, H., & Wild, J. (2016). Islamic banking presence and economic growth in Southeast Asia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(4), 551-569.
- Levine, R. (1997). Financial sector development and economic growth. *Journal of Economic Literature*, 35(2).
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- McKinnon, R. I. (1973). Money and capital in economic development (Washington, DC: Brookings Institution, 1973); and Edward S. Shaw. *Financial Deepening in Economic Development*.
- Mensi, W., Hammoudeh, S., Tiwari, A. K., & Al-Yahyaee, K. H. (2020). Impact of Islamic banking development and major macroeconomic variables on economic growth for Islamic countries: Evidence from panel smooth transition models. *Economic Systems*, 44(1), 100739.
- Patrick, H. T. (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. *Economic Development and Cultural Change*, XIV(2), 174-189
- 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.
- Rajan, R., & Zingales, L. (1998). Financial development and growth. *American Economic Review*, 88(3), 559-586.
- Robinson, J. (1952). The generalisation of the general theory, in the rate of interest, and other essays (2nd ed.). London: Macmillan.
- Sassi, S., & Goaid, M. (2011). Financial development, Islamic banking and economic growth evidence from MENA region. *International Journal of Business and Management Science*, 4(2), 105.
- Schumpeter, J. A. (1911). Theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. New Brunswick, USA: Transaction books
- Sekmen, T., & Topuz, S. G. (2019). Enflasyon ve Ekonomik Büyüme: Eşik Değer Analizi. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 19(2), 255-270.
- Shaw, E.S. (1973). Financial deepening in economic development. New York : Oxford University Press.
- Tabash, M. I., & Dhankar, R. S. (2014). Islamic banking and economic growth: An empirical evidence from Qatar. *Journal of Applied Economics and Business*, 2(1), 51-67.
- Thomson Reuters. (2018). Islamic Finance Development Report 2018: Building Momentum.
- Tunay, K. B. (2016). İslami bankacılık ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkileri/Causality relations between islamic banking and economic growth. *Yönetim ve Ekonomi*, 23(2), 485.
- Yüksel, S., & Canöz, İ. (2017). Does Islamic Banking Contribute to Economic Growth and Industrial Development in Turkey. *İkonomika*, 2(1), 93-102.
- Yusof, R. M., & Bahlous, M. (2013). Islamic banking and economic growth in GCC & East Asia countries: A panel cointegration analysis. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 4(2), 151-172.
- Zirek, D., Boz, F. C., & Hassan, M. K. (2016). The Islamic banking and economic growth nexus: a panel VAR analysis for Organization of Islamic Cooperation (OIC) countries. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 37(1), 69-100.

