

Türkiye’de İhracatın Çeşitlendirilmesi ve Ekonomik Büyüme¹

Ali ACARAVCI²

Gülbeyaz KARGI³

ÖZ: Bu çalışma, Türkiye’de ihracatta ürün çeşitlendirmesi ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ve nedensel ilişkileri, Türkiye ekonomisi için 1995-2012 dönemi verileri ile araştırmaktadır. Değişkenlerin durağanlık analizi için ADF birim kök testi, eşbütünleşme ilişkisini test etmek için ARDL sınır testi yaklaşımı ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin belirlenmesinde Granger nedensellik testi modeli kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ihracatta ürün çeşitlendirmesi değişkeninden ekonomide dışa açıklık oranı değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunurken diğer değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmamıştır.

Anahtar Kelimeler: İhracat, Ürün Çeşitlendirmesi, Ekonomik Büyüme, Eşbütünleşme, ARDL Sınır Testi, Granger Nedensellik Testi

JEL Kodları: F43, O24, C22

Export Diversification and Economic Growth in Turkey

ABSTRACT: This study explores to the long-run and causal relationships between product diversification in export and the economic growth in Turkey for 1995-2012 period by using time series methods. This study employs ADF unit root test for stationarity analysis; ARDL bound test approach to test cointegration relationships and finally Granger causality test to determine the causal relationships between variables. According to results there is one-way causality relation from export diversification variable in exportation to the openness variables, no causality relation has been found between other variables.

Keywords: Export, Product Diversification, Economic Growth, Cointegration, ARDL Bounds Test, Granger Causality Test

JEL Codes: F43, O24, C22

¹ Bu çalışma, Mustafa Kemal Üniversitesi, SBE İktisat ABD’nda tamamlanan “Türkiye’de İhracatın Yapısı, Sürdürülebilirliği ve Çeşitlendirilmesi” başlıklı Yüksek Lisans tezi bulgularından hazırlanmıştır.

² Doç.Dr., Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü. acaravci@hotmail.com

³ Mustafa Kemal Üniversitesi, SBE İktisat ABD Yüksek Lisans Öğrencisi, gulbeyaz_kargi@hotmail.com

1. Giriş

İhracatın ülke ekonomisinde önemli bir yeri vardır. İhracat artışı gerçekleştiğinde ekonomide faktör verimliliğinde artış olur, ölçek ekonomilerinden ve pozitif dışsallıklardan elde edilen kazançlar artar, döviz sıkıntısının hafiflemesi ile ara ve yatırım malları ithalatı kolaylaşır, ihracat sektörlerinde üretim maliyetlerinde azalma olur, yeni teknolojilerin sağlanmasına yönelik politikaların uygulanması teşvik edilir. Diğer yandan ihracat istihdamı artırır ve uluslararası işbölümüne uygun bir kaynak dağılımına fırsat vererek ülke ve dünya refahının artmasına katkı sağlar. İhracata dayalı büyüme hipotezinde ekonomik büyümenin ihracat artışıyla gerçekleştiğini varsaymaktadır. Bir ülkenin ekonomik büyümesi ülke içindeki emek ve sermaye miktarlarındaki artışların yanı sıra toplam ihracata meydana gelen artışında etkisi bulunmaktadır. İhracata dayalı büyüme yaklaşımına göre ekonomik büyüme oranının artırılabilmesi için toplam ihracatı artırmak gerekmektedir.

Bir ülkede toplam hâsıla içinde ihracat gelirlerinin payı büyükse, ihracat gelirindeki herhangi bir dalgalanma toplam hasılayı büyük oranda etkileyecektir. Bu sorunun çözümü için ülkelerin istikrarlı, sürdürülebilir bir ihracata gereksinimleri vardır. Sürdürülebilir bir ihracat gerçekleştirmek için ülkedeki firmaların üretimlerini devamlı olarak yapması, ürünün kalitesinin devamlılığının sağlanması, seçilen pazarlara o ülkenin bünyesine uygun fiyatlarla ürün verilmesi gerekmektedir. Ayrıca ihracatta istikrar ve artış sağlayabilmek için ülkenin ihraç ettiği ülke ve ürün bazında da çeşitlenmeye gitmesi gerekmektedir.

İhracat gelirindeki istikrarsızlığın neden olabileceği problemlerin üstesinden gelmek için ihraç ürünlerinde ve ihraç pazarlarında çeşitlenmenin sağlanması gerekmektedir. Dolayısıyla ihracat çeşitlenmesi, ekonomik büyümenin sürdürülmesinde pozitif bir ticari araç olarak görülür (Değer, 2010: 80).

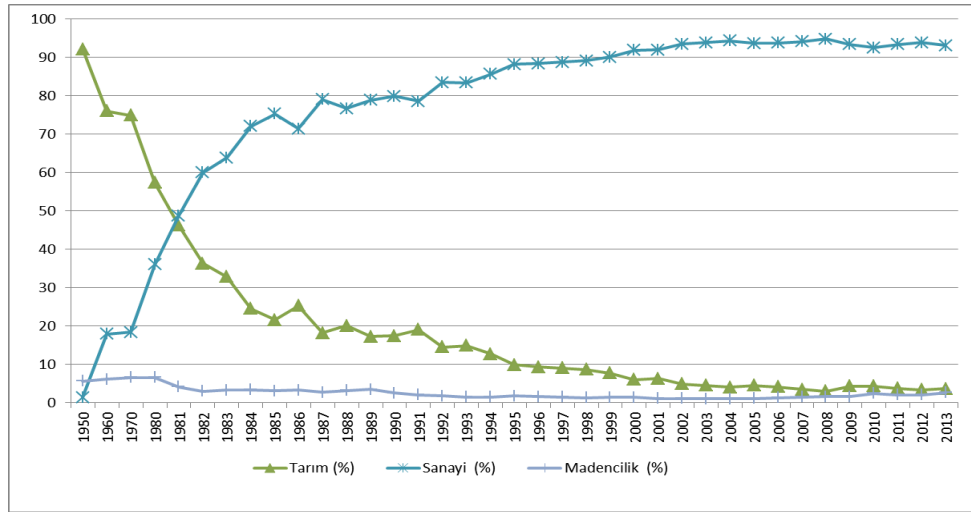
İhracatta çeşitlendirme, ihracat yapan ülkelerin ihraç ürün sepetindeki ürün çeşit sayısını ve ihraç yaptığı ülke sayısını arttırmasıdır. Bir ülkenin ihracat sepetini çeşitlendirmesi, ihracat gelirindeki istikrarın korunmasını sağlamaktadır (Çeviker ve Taş, 2011: 3). Ürün ve ülke bazında çeşitlilik, dış talepte meydana gelebilecek olumsuzlukları azaltır. İhracatta çeşitlendirme ekonomik büyümeyi arttırırken dolaylı olarak kişi başına düşen milli geliri de arttırmakta ve bunların sonucunda da toplumun ekonomik refah seviyesini geliştirmektedir. İhracat çeşitlendirmesi, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine çalışan iktisatçıların ilgi noktası olmuştur. Bu ülkelerde politika yapıcılar ihracat gelirlerinin birkaç ürün üzerinde dayalı olmasının yarattığı olumsuz etkilerden dolayı ihracat çeşitlendirmesine önem vermişlerdir (Taş, 2011: 27).

Çalışmanın ikinci kısımda Türkiye ekonomisinde ihracatın yapısı ve gelişimi; üçüncü kısımda, ihracat ve ekonomik büyüme konusundaki ampirik çalışmalar özetlenmiştir. Dördüncü kısımda ise ihracatta ürün çeşitlendirmesi ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ve nedensel ilişkilerin tespiti için kullanılan

model, değişkenler ve ekonometrik yöntem açıklanmıştır. Beşinci kısımda, ekonometrik analiz sonuçları yer almaktadır. Çalışma, elde edilen sonuçların değerlendirilmesi ile tamamlanmaktadır.

2. Türkiye Ekonomisinde İhracatın Yapısı

1950 yılından 1980'li yıllara kadar toplam ihracat içindeki tarım ürünlerinin payı, sanayi ürünlerinin payına göre daha fazla oranda gerçekleşmiştir. 1980 yılı itibariyle sanayi ürün ihracatının toplam ihracat içindeki payında yüksek oranlı artışlar gerçekleşmiş ve tarım ürünlerinin toplam ihracat içindeki payının da azalması ile sanayi ürünleri ihracatı tarım ürünleri ihracatının üzerinde değerler almasına sebep olmuştur. 1980 yılından 2013 yılına kadar toplam ihracat içindeki sanayi ürünlerinin payı %100'e yakın bir artışı yakalarken, tarım ürünleri payında %0-10 arası değerlere kadar düşüş gerçekleşmiştir. Toplam ihracat içindeki madencilik paylarına baktığımızda ise 1950 ile 1980 yılları arasında diğer yıllara kıyasla %2-3 oran daha fazla gerçekleşmiş, 1980 sonrasında günümüze %2-2,5 civarında oranlar gerçekleşmiştir (Şekil 1).

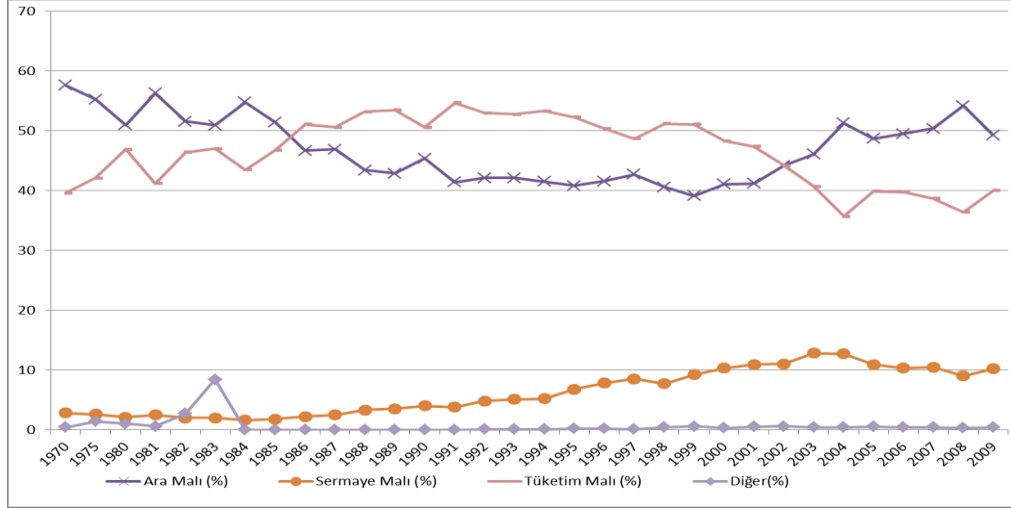


Şekil 1: Yıllar İtibariyle İhracatın Sektörel Dağılımı (%)

Kaynak: Şekil tarafımızca hazırlanmıştır. Veriler, Türkiye İstatistik Kurumundan alınmıştır.

Şekil 2'de ise Türkiye'nin ihraç ettiği ana mal gruplarının toplam ihracat içindeki yüzde dağılımının 1970 yılından 2009 yılına kadar gelişimi görsel olarak yer almaktadır. Türkiye'nin en fazla ihraç ettiği mal grupları, ara malı ve tüketim malıdır. Ara ve tüketim mallarının ihracat içindeki yüzde paylarında sürekli artışlar azalışlar gerçekleşirken sermaye mallarında istikrarlı bir artış gözlenmektedir. 1985 yılına kadar ara malı ihracatının toplam ihracat içindeki payı, tüketim malının toplam ihracat içindeki payının üzerinde yer alırken, 1985

yılı sonrasında ara malı ihracatının payında bir düşüş gerçekleşmiş ve 2002 yılına kadar tüketim malının toplam ihracat içindeki payı, ara malının toplam ihracat içindeki payının üzerinde yer almıştır. Bu durum 2002 yılından sonra tekrar değişmiş ve ara malı ihracatının toplam ihracat içindeki payında artış gerçekleşmiştir.



Şekil 2: Türkiye'nin İhracatının Ana Mal Grupları İtibariyle Dağılımı (%)

Kaynak: Şekil, tarafımızca hazırlanmıştır. Veriler, TÜİK ve TCMB'dan alınmıştır.

Tablo 1 incelendiğinde Türkiye'nin geleneksel olarak dış ticaret yaptığı ülkelerin OECD ülkeleri olduğu görülmektedir. Bu ülkelerin 1970 yılında Türkiye'nin ihracatındaki payı % 80,2'dir. 1980'li yıllarda da OECD ülkeleri dış ticaretimizde birinci sırayı almaya devam etmiştir. 1990 yılında %70,7 olan OECD ülkelerinin payının 1999 yılına kadar payı %65 seviyelerinde gerçekleşirken, 2000 yılında tekrar %70,8'e yükselmiştir. 2003 yılından itibaren, Türkiye'nin yeni pazarlara yönelme stratejisinin de etkisiyle Orta Doğu ülkelerine yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı yeniden artmaya başlamış, 2008 yılında dikkat çekici oranlara ulaşmıştır. Toplam ihracat içindeki payları görece düşük görünse de Kuzey Afrika ve Asya ülkeleri de bu dönemde yükselen pazarlar olmuştur. 2008 yılında gerçekleşen Küresel kriz ve sonrasında yaşanan Avrupa borç krizi ve Arap Baharı gibi gelişmeler Türkiye ekonomisini etkilemiştir. Bu süreçte özellikle AB ülkelerinde yeterli talebin oluşmaması neticesinde, Türkiye ihracat performansının düşmesini engellemek için Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarlarına yönelerek, pazar çeşitliliğini arttırmıştır. Kriz öncesinde ihracatını değerlendirmek amacıyla 2005 yılında ihracatın %56,5'lik kısmı AB ülkelerine ve %17,3'lük kısmı Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine gerçekleştirilirken, kriz sonrasında AB ülkelerine yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı %46,5'lara gerilerken, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine yapılan ihracatın payı %34'e yükseldiği görülmektedir.

Tablo 1: Türkiye'nin En Çok İhracat Yaptığı Ülke Grupları (Milyon \$)

Ülke Grupları	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Toplam	589	2910	12959	27775	73476	113883	134907	152462	151807
1)AB(28)	353	1668	7485	15688	41533	52935	62589	59398	63034
2)Türkiye Serbest Bölgeler	-	-	-	895	2973	2084	2545	2295	2413
3)DİĞER ÜLKELER									
a)Diğer Avrupa(AB hariç)	94	354	1183	1831	5687	11124	12735	14167	14217
b)K. Afrika	8	104	646	1087	2544	7025	6701	9444	10043
c)Diğer Afrika	1	5	102	285	1087	2258	3633	3913	4105
d)K. Amerika	58	135	1032	3309	5276	4242	5459	6663	6576
g)Yakın ve O. Doğu	47	550	1629	2573	10184	23295	27935	42451	35581
h)Diğer Asya	27	86	780	1298	3029	8581	10199	10575	12019
i)Diğer Ülke ve Bölgeler	-	-	-	7	208	102	164	105	149
4)SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI									
a)OECD Ülkeleri	472	1910	9168	19672	45847	57394	67114	66290	68674
b)EFTA Ülkeleri	46	129	333	324	821	2416	1887	2601	1662
c) Karadeniz Ekonomik İşbirliği	13	102	239	2467	8620	14456	17768	18791	20371
d) Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	7	91	545	874	2670	7617	9292	16563	11900
e) Bağımsız Devletler Topluluğu	-	-	-	1517	4785	10288	13377	15075	16927
d)Türk Cumhuriyetleri	-	-	-	573	1409	3921	5040	5841	6910
f) İslam İşbirliği Teşkilatı	54	665	2350	3573	13061	32470	37325	55219	49381

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret İstatistikleri Yıllıkları, Muhtelif Sayılar.

2013 yılında ihracatın %41,5'sinin AB'ye gerçekleştirilmiş, %23,4'ünün Yakın ve Ortadoğu ülkelerine, %9,4'ünün Avrupa ülkelerine, %7,9'unun diğer Asya ülkelerine % 6,6'sının da Kuzey Afrika ülkelerine yapılmıştır. İhracatın çeşitlendirilmesine yönelik çabalar sonucu Türkiye 2012 yılında 243 Ülke ve Gümrük Bölgesine ihracat gerçekleştirilirken 2013 yılında 250 Ülke ve Gümrük Bölgesine ihracat gerçekleşmiş, bu ülke ve bölgelerin 165'ine yapılan ihracatta artış gözlenmiştir. Bu durum tek pazara odaklı ihracat anlayışının artık geride kaldığının açık göstergesidir. 2002 yılında 1 milyar doların üzerinde ihracat yapılan ülke ve bölge sayısı 8 iken, 2013 yılında bu ülke ve bölge sayısı 34'e yükselmiştir (TC Ekonomi Bakanlığı, İhracat Bilgi Platformu, 2014).

3. İhracat - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Literatür

İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkinin yönü konusu, iktisatçılar tarafından uzun zamandan beri tartışılan temel konulardan biri olmuştur. İktisatçıların bu bağlamda araştırdıkları konular, ihracat mı ekonomik büyümenin bir nedeni yoksa ekonomik büyüme mi ihracatın bir nedeni olduğu; aralarında iki yönlü nedenselliğin bulunup bulunmadığı veya ikisinin birbirinden bağımsız olup olmadıklarıdır.

- *İhracat yönlü büyüme:* İhracatta meydana gelen artışlar, ekonomik büyümeye yol açmaktadır.
- *Büyüme yönlü ihracat:* Ekonomik büyümede meydana gelen artışlar, ihracat artışını arttırmaktadır.
- *İki yönlü nedensellik:* Bu ilişkide ihracatta meydana gelen artış ekonomik büyümeyi desteklemekte ve ekonomik büyümede oluşan artış ihracat artışını desteklemektedir.
- *İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki bağımsızlık:* Bu sonuca göre, ihracattaki bir artış ekonomik büyümeyi, ekonomik büyümedeki bir artış ihracatı etkilememektedir.

Türkiye için ihracata dayalı büyüme hipotezini inceleyen çalışmalar, Tablo 2’de özetlenmiştir:

Tablo 2: İhracat - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Literatür

Yazarlar ve Araştırma Dönemi	Değişkenler	Yöntem	Temel Bulgular
Aktaş (2009) (1996-2006)	İhracat, İthalat, Ekonomik Büyüme	Eşbütünleşme Testi	Kısa dönemde ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Uzun dönemde, ihracattan ithalata, ithalattan ihracata, büyümeden ihracata ve büyümeden ithalata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. İthalat ve ihracattan büyümeye doğru herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlamamıştır. İhracat ve ithalat da dayalı büyüme hipotezi, Türkiye için ilgili dönemde geçerli değildir.
Akbulut (2009) (1980-2006)	İhracat sektör oranları ve ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyüme ile sektörlerin ihracatları arasında bir nedensellik ilişkisi vardır.
Değer ve Genç (2010) (1980-2007)	İhracatta ülke çeşitliliği ile ihracat, hasıla	Toda- Yamamoto Nedensellik Testi	İhracatta ülke çeşitlenmesi ile toplam ihracat ve GDP arasında çift yönlü ve istatistiki olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo 2: İhracat - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Literatür (Devam)

Yazarlar ve Araştırma Dönemi	Değişkenler	Yöntem	Temel Bulgular
Takım (2010) (1975-2008)	İhracat ve ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	GSYİH'dan ihracata doğru tek yönlü nedensellik söz konusudur. İhracat artışının büyümedeki artışı desteklemediği sonucuna varılmıştır.
Şimşek ve Kadılar (2010) (1960-2004)	Beşeri sermaye birikimi, ihracat ve ekonomik büyüme	Eşbütünleşme testi	Uzun dönemde ihracattaki artış ve beşeri sermaye birikiminin, uzun dönemli ekonomik büyümeyi desteklemektedir. Ve GSYİH'daki artışın beşeri sermaye birikimini beslediğini ortaya koymuştur. Bu sonuçlar, beşeri sermayeye yapılan yatırımların ekonomik büyümeyi desteklediğini ve ihracattaki artışların da yine ekonomik büyümede artışlara yol açacağını öne süren ihracata dayalı büyüme hipotezini ve içsel büyüme teorisini desteklemektedir.
Şimşek (2003) (1960-2002)	İhracat ve ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	Uzun dönemde GSYH büyümesinden ihracatın büyümesine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Yani ihracata dayalı büyüme hipotezini desteklememektedir.
Kurt ve Berber (2008) (1989-2003)	Dışa açıklık ve ekonomik büyüme	VAR ve varyans ayrıştırması	Dışa açıklık ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır. Büyüme ve ithalat arasında çift yönlü, ithalattan ihracata ve ihracattan büyüme doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Çalışmanın sonuçları dışa açıklığın ekonomik büyümeyi arttıracığı hipotezini desteklemektedir.
Şentürk(2007) Türkiye, Arjantin, Brezilya, Hindistan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Çin) (1980-2005)	Dış ticaret ve milli gelir	Granger nedensellik testi	İncelenen sekiz ülkeden Arjantin, Brezilya ve Hindistan için test edilen hipotez desteklenmezken, Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Çin örneklerinde ihracatla milli gelir arasında güçlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ihracata dayalı büyüme hipotezi genel olarak desteklenmiştir. Türkiye'de ihracattan ithalata doğru güçlü bir nedensellik ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Demirhan (2005) (1990-2004)	İhracat ve ekonomik büyüme	Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi	İhracat ve büyüme arasında tek yönlü bir ilişki vardır. Ve bu ilişki ihracattan büyüme doğrudur. Ayrıca koentegrasyon denklemi uzun dönemde ihracatın büyümeyi arttırdığını göstermektedir.

Tablo 2: İhracat - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Literatür (Devam)

Yazarlar ve Araştırma Dönemi	Değişkenler	Yöntem	Temel Bulgular
Temiz (2010) (1965-2009)	Reel ihracat ve ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	Reel ihracat ve ekonomik büyüme arasında kısa dönemde ihracata dayalı büyüme hipotezini desteklemeyen, uzun dönemde ise destekleyen sonuçlara ulaşılmaktadır.
Saraç, Kuzu, Varol ve Bozer (2010) (1998-2009)	İhracat, ithalat, ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	İhracattan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi olmadığı, sadece ithalattan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç ilgili dönemde Türkiye’de ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin geçerli olmadığını, tam tersine ekonomik büyüme sürecinin ithalata bağımlı bir şekilde ilendiğini göstermektedir.
Emiroğlu (2012) (1980-2010)	İhracat, ithalat, ekonomik büyüme	Nedensellik testi	İthalattan büyümeye doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu, ihracattan büyümeye doğru nedenselliğin olmadığı tespit edilmiştir.
Taş (2011) (1962-2008)	İhracat çeşitlendirilmesi ve ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	İhracat çeşitlendirmesinden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi yoktur. Ekonomik büyümeden ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi ve ihracattan ihracat çeşitlendirmesine doğru bir nedensellik ilişkisi vardır.
Konya (2012) (1980-2011)	İhracat ekonomik büyüme	Granger Nedensellik Testi	İhracattan büyümeye doğru nedensellik yoktur.
Uzay (2000) (1964-1994)	İhracat artışı ekonomik büyüme	Nedensellik testi	İhracat artışının büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmış ve Türkiye’de büyümeyi belirleyen en önemli faktörün sermaye birikimi olduğu sonucuna varılmıştır.
Karagöl ve Serel (2005) (1955-2002)	İhracat ve GSMH	Granger Nedensellik Testi	GSMH ‘dan ihracata doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisi vardır. bu anlamda GSMH, ihracatın Granger nedenidir. Bu çerçevede türkiyede sürdürülebilir bir büyüme ortamı sağlayacak politikaların ihracat performansı için önemli bir unsur olduğu ifade edilebilir.
Tuncer (2002) (1980-2000)	İhracat, ithalat, yatırımlar ve GSYİH	Granger Nedensellik Testi	Granger nedensellik yöntemine göre ihracattan GSYİH’ya doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. GSYİH’den ihracata doğru güçlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. İthalat ve GSYİH arasında iki yönlü ve güçlü ilişki bulunmuştur.

4. Model ve Yöntem

Bu çalışmada Türkiye’de ihracatta ürün çeşitlendirmesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ortaya konması amaçlanmıştır. Modelde; kişi başına düşen milli gelir, kişi başına düşen fiziki yatırım, dışa açıklık oranı ve ihracatta ürün çeşitliliği değişkenlerine yer verilmektedir. Bu değişkenler arasında ilk olarak durağanlık dereceleri yaygın olarak kullanılan Genişletilmiş Dickey-Fuller Birim Kök Testi (ADF) hesaplanacak ve durağan olmayan zaman serileri, farkları alınarak durağan hale getirilecektir. Durağan olmayan değişkenlerin, doğrusal bileşimlerinin durağanlığını test etmek ve uzun dönemli ilişkileri araştırmak üzere ARDL eşbütünleşme yöntemi kullanılacaktır. Dolayısıyla değişkenlerin uzun dönemli niteliklerini incelemek amacıyla birim kök testi uygulanırken; değişkenler arası nedensellik ilişkisinin varlığını ve yönünü belirlemek için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Türkiye ekonomisinde ihracatta ürün çeşitlendirmesi ve ekonomik büyüme ilişkisinin araştırılmasında, aşağıdaki logaritmik doğrusal denklem kullanılmıştır:

$$y_t = \beta_1 + \beta_2 inv_t + \beta_3 ft_t + \beta_4 div_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada y , kişi başı reel GSYH (Y); inv , kişi başı sabit sermaye yatırımları; ft , dış ticaretin ekonomideki payı yani ekonominin dış açıklık oranıdır. Bu veriler Dünya Bankası Dünya Gelişme Göstergeleri Veri Tabanı’ndan alınmıştır. div ise ihracatta ürün çeşitlendirmesi indeksidir. Türkiye ekonomisi için ihracatta ürün çeşitlendirmesi verisi ise Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD))’dan alınmıştır. Veriler, 1995-2012 dönemine ait yıllık verilerin tamamının doğal logaritması alınarak, doğrusal model için uygun hale getirilmiştir. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı, ihracatta ürün çeşitlendirmesi indeksini aşağıdaki gibi hesaplamaktadır:

$$S_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

Burada, h_{ij} : Bir ülkenin veya ülke gruplarının “i” ürününü ithalat ya da ihracat payı ve h_i : Dünya genelinde “i” ürününün ithalat ya da ihracat payıdır. Çeşitlendirme endeksi, bir ülke ya da ülke gruplarının ithalat- ihracat yapısının dünya genelindeki ile farklılık gösterdiğine işaret eder. 0 ile 1 arasında değişen bu endeks, ülke ya da ülke gruplarının ticaret yapısı ile dünya ortalaması arasındaki farkın boyutunu ortaya koymaktadır. Çeşitlendirme endeksi, ülke payının dünya geneline oranının mutlak sapmasının hesaplanmasıyla bulunur.

(1) nolu denklemin tahmininde, zaman serisi ekonometrisi yöntemi kullanılacaktır. İktisadi zaman serilerinin çoğu durağanlık şartını taşımamaktadır. Durağan olmayan zaman serilerinin varyansı, gözlem sayısı ile birlikte artmakta, dolayısıyla klasik test yöntemlerinin ve yapılan öngörülerin geçerliliği ortadan kalkmaktadır. Durağan olmayan zaman serileri, farkları alınarak durağan hale getirilmektedir. Eğer değişkenler, birlikte hareket eden ortak bir trende sahipse,

farkın alınması ortak trendi ortadan kaldırmakta ve istatistiksel bilgi kaybına yol açmaktadır. Durağan olmayan ekonomik değişkenlerin, doğrusal bileşimlerinin durağan olup olmadığı test etmek ve uzun dönemli ilişkileri araştırmak üzere eşbütünleşme yöntemi kullanılmaktadır (Acaravcı ve Bozkurt, 2006: 6).

4.1. Durağanlık Analizi

Bu çalışmada değişkenlerin durağanlık özellikleri, ADF birim kök testi aracılığıyla araştırılacaktır. Zaman serisi ekonometrisi yöntemi kapsamında durağanlık analizi için Genişletilmiş Dickey-Fuller Birim Kök Testi (ADF) yaygın olarak kullanılmaktadır. Dickey ve Fuller (1979) durağanlığı test etmek için aşağıdaki denklemi kullanmaktadır (Enders, 1995: 221-225):

$$\Delta y_t = (\rho - 1)y_{t-1} + \varepsilon_t = \gamma y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Burada $\gamma = \rho - 1$, birim kök testinde kullanılan hipotezler ise $H_0: \gamma = 0$ ve $H_1: \gamma < 0$ 'dır. Dickey ve Fuller, birim kök testi için aşağıdaki üç modeli kurmuşlardır:

$$\Delta y_t = \gamma y_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (3)$$

$$\Delta y_t = a_0 + \gamma y_{t-1} + \varepsilon_{3t} \quad (4)$$

$$\Delta y_t = a_0 + \gamma y_{t-1} + a_2 t + \varepsilon_{4t} \quad (5)$$

DF birim kök testinin gücünü artırılmasını yönelik yukarıdaki denklemlere $\sum_{i=2}^m \alpha_i \Delta y_{t-i}$ terimi eklendiğinde ve elde edilen test, Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testi adını almaktadır.

İncelenen zaman serisinin birim köke sahip olup olmadığı, H_0 hipotezinin kabulü veya reddi ile ilgilidir. Hesaplanan t -istatistiği, τ -istatistiği ya da ADF test istatistiği olarak adlandırılmaktadır. ADF test istatistiğinin mutlak değerinin, MacKinnon kritik değerinden büyükse serinin durağan olduğuna, küçükse serinin durağan olmadığına ilgili önemlilik düzeyinde karar verilir (Ertek, 1996: 187).

4.2. Eşbütünleşme Analizi

Model konusunda ise, değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkilerin araştırılmasında son yıllarda yaygın olarak kullanılan Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran *vd.* (2001) tarafından geliştirilen ARDL Sınır Testi yaklaşımı seçilmiştir. ARDL sınır testi ise, eşbütünleşme testlerinde serilerin durağanlık özelliklerini önceden belirlenmesine ilişkin güçlükleri ortadan kaldırarak uzun ve kısa dönemli ilişkilerin varlığının analiz edilmesini sağlamaktadır. Serilerin bazılarının düzeyde bazılarının ise birinci farklarında durağan olmaları halinde çok değişkenli bir modelde eşbütünleşme analizi bu yöntemle yapılabilmektedir (Acaravcı, 2011:7-11). ARDL eşbütünleşme yönteminde, (1) no'lu denklemde yer alan değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi aşağıdaki denklem aracılığıyla belirlenir:

$$\Delta y_t = \beta_1 + \sum_{a=1}^f \beta_{2a} \Delta y_{t-a} + \sum_{b=0}^g \beta_{3b} \Delta inv_{t-b} + \sum_{c=0}^h \beta_{4c} ft_{t-c} + \sum_{d=0}^j \beta_{5d} div_{t-d} + \delta_1 y_{t-1} + \delta_2 e_{t-1} + \delta_3 ft_{t-1} + \delta_4 div_{t-1} + \varepsilon_{6t} \quad (6)$$

ARDL sınır testi yaklaşımı, değişkenlerin katsayıları hakkında hazırlanan yokluk hipotezinin ($H_0 : \delta_n = 0$) alternatif hipoteze ($H_1 : \delta_n \neq 0, n = 1, 2, 3, 4$) karşı, F-test veya Wald testi aracılığıyla sınanmasına dayanır. Bu test istatistikleri için kritik değerler, Pesaran vd. (2001)'in çalışmasında elde edilebilir. Bu kritik değerler, modelde yer alan değişkenlerin bütünleşme derecelerinin I(0) ve/veya I(1) olması durumunda geçerlidir. Burada I(0), ilgili değişkenin düzeyde durağan olduğu ve I(1) ise, ilgili değişkenin 1.sıra farkı alındığında durağan olduğunu ifade etmektedir. Eğer modeldeki herhangi bir değişkenin bütünleşme derecesinin 2 (I(2)) olması durumunda ilgili kritik değerler geçerli olmayacaktır.

4.3. Granger Nedensellik Testi

Granger (1969) yüksek dereceli iki değişkenli bir otoregresif sürecin tahmini yardımıyla nedenselliğin test edilebilir hale gelmesini sağlamıştır. Stokastik ve kovaryans durağan koşullarını sağlayan (y_t) ve (x_t) değişkenleri için Granger nedensellik, aşağıdaki denklemler yardımıyla bulunur (Işığışık, 1994: 91-94):

$$y_t = \sum_{i=1}^m a_i y_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_i x_{t-i} + \varepsilon_{7t} \quad (7)$$

$$x_t = \sum_{i=1}^m c_i x_{t-i} + \sum_{i=1}^m d_i y_{t-i} + \varepsilon_{8t} \quad (8)$$

Burada (a_i), (b_i), (c_i) ve (d_i) gecikme katsayıları; (m), tüm değişkenler için ortak gecikme sayısını gösterir. Bütün değişkenler için ortak bir gecikme sayısının kullanılması, Granger nedensellik testine yöneltilen en önemli eleştiridir. Granger nedensellik testinde, değişkenlerin tek tek t-testine başvurma yerine, F-testi yardımıyla modelin genel olarak anlamlılığı test edilir.

Eğer değişkenler eşbütünleşmiş iseler; bunlara uygulanacak olan standart Granger yönteminden elde edilecek sonuçlar geçersiz olacaktır. Çünkü değişkenler düzeyde durağan değildir, ama ilk farkları durağandır. Değişkenlerin farkları alınıp, Granger nedensellik yönteminin uygulanması durumunda ise uzun dönemli dengeye ait bilgilerden yararlanılamamakta; analizler sadece kısa dönemli olmaktadır. Bu nedenle, nedensellik testine hata düzeltme terimi de eklenmektedir (Bahmani-Oskooee ve Alse, 1993: 536). Böylece hata düzeltme terimi ile genişletilmiş nedensellik modellerinde, hem kısa dönemli hem de uzun dönemli nedensellik ilişkilerini test etmek mümkün olmaktadır. Bu çalışmada değişkenler arasında uzun dönemli ilişki tespit edilemediğinden, standart Granger yöntemi kullanılmıştır.

5. Ampirik Sonuçlar

5.1. Durağanlık Analizi Sonuçları

Tablo 3 de, çalışmada kullanılacak değişkenlerin durağanlık ve bütünleşme derecelerinin tespitine yönelik birim kök testleri sonuçları yer almaktadır. Birim kök testlerinde en uygun gecikme sayısı seçiminde, Schwarz-Bayesian Bilgi Kriteri (SBC) kullanılmıştır. Tabloya göre y ve inv değişkenlerin durağan değildir. Bu serilerin birinci sıra farkları alındığında ise, durağanlık koşulu sağlanmaktadır. Diğer taraftan ft ve div değişkenleri ise durağandır.

Tablo 3: ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzy (Model c+t)	1.Fark (Model c)	Karar
Y	-1,9578 (0) [-3,7105]	-3.8318 (0) [-30656]	I(1)
inv	-2,0397 (0) [-3,7105]	-4.0927 (0) [-30656]	I(1)
ft	-4,3826 (1) [-3,7332]		I(0)
div	-3,9150 (0) [-3,7105]		I(0)

Açıklamalar: Parantez içindeki değerler, birim kök testlerinde kullanılan gecikme sayıları; köşeli parantez içerisindeki değerler ise her test değerine ait % 5'lik McKinnon kritik değeridir. Birim kök testlerinde kullanılan modeller: “c+t, trend ve sabiti içerir”; “c, sadece sabiti içerir” şeklindedir.

5.2. Eşbütünleşme Analizi Sonuçları

Değişkenlerin durağanlık derecelerinin farklı olması, değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi ARDL eşbütünleşme yöntemi kullanılarak araştırılması için herhangi bir sorun teşkil etmemektedir. En uygun gecikmeli modelin seçiminde, SBC kullanılmıştır. ARDL sınır testi sonuçlarına göre kişi başı reel GSYH, kişi başı reel fiziksel yatırımlar, ekonominin dışa açıklık oranı ve ihracatta ürün çeşitlendirmesi değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır. Bu sonuç, 1995-2012 dönemi için ilgili değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı anlamına gelmektedir (Tablo 4).

Tablo 4: ARDL Sınır Testi Sonuçları

Değişkenler	Model	%10 Alt Sınır	%10 Üst Sınır	F-Testi
(y inv, ft, div)	(1,1,0,0)	3,448	4,692	2,018

5.3. Nedensellik Analizi Sonuçları

Değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin varlığını ve yönünü belirlemek amaçlı uygulanan granger nedensellik analizi sonuçları itibariyle F istatistiğine göre P olasılık değerinin %10 anlamlılık düzeyinin altında olması durumunda H_0 hipotezi red edilir. Yani değişkenler arasında nedensellik ilişkisi vardır. Tablo 5'e baktığımızda P değerinin % 10 anlamlılık seviyesinin altında olduğu tek değer

0,0871'dir. Dolayısıyla ihracatta ürün çeşitlendirmesinden dışa açıklık oranına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Diğer değişkenler arasında nedensellik ilişkisi söz konusu değildir.

Tablo 5: Granger Nedensellik Test Sonuçları

Hipotezler	F-Testi	P-Değeri
$div \rightarrow \Delta y$	0.17458	0.8421
$\Delta y \rightarrow div$	0.51513	0.6112
$div \rightarrow ft$	3.07274	0.0871
$ft \rightarrow div$	0.20129	0.8206
$div \rightarrow \Delta inv$	0.08378	0.9202
$\Delta inv \rightarrow div$	0.80170	0.4731
$\Delta inv \rightarrow \Delta y$	1.15728	0.3498
$\Delta y \rightarrow \Delta inv$	1.28497	0.3151
$ft \rightarrow \Delta y$	0.03831	0.9625
$\Delta y \rightarrow ft$	0.77577	0.4840
$ft \rightarrow \Delta inv$	0.12394	0.8847
$\Delta inv \rightarrow ft$	0.71421	0.5109

Notlar: \rightarrow : Granger nedeni değildir (Yokluk hipotezi, değişkenler arasında nedensel bir ilişki olmadığı şeklindedir). Δ , ilgili değişkenin birinci sıra farkının alındığını gösterir. Gecikme sayısı, $k=2$, Schwarz-Bayesian Bilgi Kriterine (SBC) göre belirlenmiştir.

Tablo 5'de yer alan Granger nedensellik modellerinden elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- i. İhracatta ürün çeşitlendirmesi (div) ile kişi başı reel GSYH büyüme oranı (Δy) değişkenleri arasında Granger nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.
- ii. İhracatta ürün çeşitlendirmesi (div) ile kişi başı sabit sermaye yatırımları büyüme oranı (Δinv) değişkenleri arasında Granger nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.
- iii. İhracatta ürün çeşitlendirmesi (div) değişkeninden ekonomide dışa açıklık oranı (ft) değişkenine doğru tek yönlü bir Granger nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
- iv. Kişi başı reel GSYH, kişi başı reel fiziksel yatırımlar ve ekonominin dışa açıklık oranı değişkenleri arasında Granger nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada Türkiye için 1995-2012 yılları arasında ihracatta ürün çeşitliliği ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ve nedensel ilişkiler araştırılmıştır. Kişi başı reel GSYH, kişi başı reel fiziksel yatırımlar, ekonominin dışa açıklık oranı ve ihracatta ürün çeşitliliği değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin bulunmadığı yani değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olmadığı sonucuna varılmıştır. Granger nedensellik testi sonucunda ihracatta ürün çeşitlendirmesi ile kişi başı reel GSYH büyüme oranı değişkenleri arasında, ihracatta ürün çeşitlendirmesi ile kişi başı sabit sermaye yatırımları büyüme oranı değişkenleri arasında, kişi başı reel GSYH, kişi başı reel fiziksel yatırımlar ve ekonominin dışa açıklık oranı değişkenleri arasında Granger nedensellik ilişkisi bulunmadığı sonucu elde edilmiştir. İhracatta ürün çeşitlendirmesi değişkeninden ekonomide dışa açıklık oranı değişkenine doğru tek yönlü bir Granger nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Çalışmanın sonuçlarını literatür ile karşılaştırıldığında; Taş (2011)'in çalışmasında ekonomik büyümeden, ihracata ve ihracattan ise ihracat çeşitlendirmesine doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanırken, çeşitlendirme ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır. Takım (2010)'ın 1975-2008 yıllarını kapsayan dönem itibariyle Türkiye için yapmış olduğu çalışmasında da ekonomik büyümenin ihracatı etkilediğini fakat ihracat artışının ekonomik büyümeyi etkilemediği sonucuna varılmıştır. Benzer sonuç, Uzay (2000), Tuncer (2002), Şimşek (2003), Aktaş (2009), Saraç, Kuzu, Varol ve Bozer (2010) Emiroğlu (2012) ve Konya (2012) çalışmalarında da elde edilmiştir.

Sonuç itibariyle Türkiye ekonomisinde sürdürülebilir bir büyüme için çeşitlendirilmiş bir ihracat yapısı önemlidir. Ancak çalışmadan teoriye uygun bir ekonometrik sonuca ulaşılamamıştır. Ancak, sürdürülebilir ve çeşitlendirilmiş ihracat ve ekonomik büyüme konusu, güncel ve önemli bir araştırma alanı olma niteliğini sürdürmektedir.

Kaynakça

Acaravcı, A. ve Bostan, F. (2011), "Makroekonomik Değişkenlerin Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Etkileri: Türkiye Ekonomisi için Ampirik Bir Çalışma", *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 56-68.

Acaravcı, A. ve Bozkurt, C. (2006), "Enflasyon Hedeflemesinde Beklentilerin Önemi: Türkiye Ekonomisi için Ampirik Bir Çalışma", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 1-12.

Akbulut, S. (2009), *1980 Sonrası Türkiye'de İhracata Dayalı Büyümenin Sektörler İtibariyle Ekonometrik Analizi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon.

Aktaş, C. Z (2009), “Türkiye’nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (18), 35-47.

Bahmani-Oskooee, M. ve Alse, J. (1993), “Export Growth and Economic Growth: An Application of Cointegration and Error-Correction Modelling”, *The Journal of Developing Areas*, 535-542.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Veri Tabanı. (<http://www.oecd.org/statistics/>).

Çeviker, A. ve Taş, İ. (2011), “Türkiye’de İhracat Çeşitlendirmesi ve Büyüme İlişkisi”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(2), 1-10.

Değer, M. K. (2010), “İhracatta Ürün Çeşitliliği ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Deneyimi (1980-2006)”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24 (2), 259-287.

Demirhan, E. (2005), “Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 60(4), 75-88.

Dünya Bankası, Dünya Gelişme Göstergeleri (World Development Indicators) Veri Tabanı, (<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>).

Emiroğlu, G. (2012), *1980 Sonrası Türkiye’nin Dış Ticaret Yapısı ve Büyüme İlişkisi: Bir Ampirik Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.

Enders, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, USA: John Wiley&Sons, Inc.

Ertek, T. (1996), *Ekonometriye Giriş (2.Baskı)*, İstanbul: Beta Kitabevi.

İşığışok, E. (1994), *Zaman Serilerinde Nedensellik Çözümlemesi*, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayın No:94. Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.

Konya, S. (2012), *İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejilerinin Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.

Kurt, S. ve Berber, M. (2008), “Türkiye’de Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 57-80.

Pesaran, H.M. ve Shin, Y. (1999), “Autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis” in: S.Storm (Ed.) *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Chapter 11, Cambridge University Press.

Pesaran M.H., Shin, Y. ve Smith, R.J. (2001), "Bounds testing approaches to the analysis of level relationships", *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.

Saraç, T.B., Kuzu, Ö.H., Varol, F. ve Bozer, T.O. (2010), "Ekonomik Büyüme, İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği (1998:2-2009:4)". Ulusal Meslek Yüksekokulları Öğrenci Sempozyumu, 21-22 Ekim 2010, Düzce, 1-5.

Şentürk, C. (2007), *Dış Ticaret-Büyüme İlişkisi Üzerine Bir İnceleme: Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Testi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

Şimşek, M. (2003), "İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Türkiye Ekonomisi Verileri ile Analizi, 1960-2002", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 43-63.

Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2010), "Türkiye’de Beşeri Sermaye, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Nedensellik Analizi", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1),115-140.

Takım, A. (2010), "Türkiye’de GSYİH ile İhracat Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 1-16.

Taş, İ. (2011), *Türkiye’de İhracat Çeşitlendirmesi ve Büyüme İlişkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.

Temiz, D. (2010), "Türkiye’de Reel İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: 1965-2009 Dönemi", *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1-2, 71-82.

Tuncer, İ. (2002), "Türkiye’de İhracat, İthalat ve Büyüme: Toda-Yamamoto Yöntemiyle Granger Nedensellik Analizleri (1980-2000)", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(9), 90-106.

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı, İhracat Bilgi Platformu (2014), <http://blog.ibp.gov.tr/?p=25581>, (Erişim: 30.05.2014).

TCMB EVDS, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret İstatistikleri Yıllıkları, Muhtelif Sayılar.

Uzay, N. (2000), "Gelişmekte Olan Ülkelerde İhracat Artışı- İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (9),37-55.

MINT Ülkelerinde Demokrasi Ekonomik Büyüme Nasıl Etkilemektedir?

Pınar HAYALOĞLU¹

ÖZ: Son yıllarda büyüme literatüründe demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine vurgu yapan çalışmalar ön plana çıkmıştır. Buna göre, demokrasiler güven ortamı yaratarak geleceğe ilişkin belirsizlikleri azaltmakta ve böylece sermaye birikimi ve yatırımları teşvik ederek ekonomik büyümeyi olumlu etkilemektedir. Bu çalışmada demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi MINT ülkeleri için analiz edilmiştir. Söz konusu ilişki 1990-2012 yılları arası dönemde panel veri analiz tekniği kullanılarak araştırılmıştır. Ülkelerdeki demokrasi düzeyini temsil etmek üzere farklı değişkenlerin kullanıldığı çalışmada elde edilen sonuçlar, demokrasi ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu bulguya göre, MINT ülkelerinde demokrasi düzeyini arttırmaya yönelik politikaların ülkelerin ekonomik büyümesini olumlu etkileyeceği ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Demokrasi, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi

Jel Kodları: B25, C23, O43

How Democracy Effects Economic Growth in MINT Countries?

ABSTRACT: In recent years, studies emphasizing the impact of democracy on economic growth have stood out in growth literature. Accordingly, democracy reduces the uncertainty about the future by creating an environment of trust and thus has a positive effect on economic growth by encouraging capital accumulation and investments. In this study, the relationship between democracy and economic growth has been analyzed for the MINT countries. In this sense; the given relationship were analyzed via panel data method between the periods of 1990-2012. The results obtained by using different variables to represent the level of democracy in countries, revealed that it was a positive relationship between democracy and economic growth. According to the findings obtained, it can be expressed that policies to increase the level of democracy may a positive effect on the economic growth of the countries.

Keywords: Democracy, Economic Growth, Panel Data Analysis

Jel Codes: B25, C23, O43

¹ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, pinarhayaloglu@gumushane.edu.tr

1. Giriş

Ekonomist Jim O’Neill tarafından 2000’li yılların başında ortaya atılan ve dünyanın en hızlı gelişen yükselen piyasaları olarak gösterilen BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) grubu ülkelerinin son yıllarda zayıflamakta olan performansı alternatif piyasa arayışlarını gündeme getirmiştir. Bu doğrultuda yine O’Neill tarafından 2013 yılı sonunda dünya ekonomisinin “Yeni Dörtlü”sü olarak gösterilen Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye’den oluşan MINT grubu ortaya atılmıştır. Bu ülkelerin, özellikle avantajlı demografik durumları nedeniyle önümüzdeki 20 yıl için geleceğin ekonomileri arasında olacağı ileri sürülmektedir.

2013’den bu yana MINT ülkelerinin geleceğin yükselen ekonomileri olarak nitelendirilmesinin çeşitli sebepleri vardır. Bu ülkeler farklı tarihi, kültürel ve jeopolitik yapıya sahip olsalar da ekonomik açıdan bazı ortak özellikler taşımaktadırlar. Her şeyden önce önümüzdeki on yıl içinde Çin dahil, yaşlanan ve azalan nüfusun düşük büyüme oranlarına yol açacağı birçok gelişmiş ülkeye karşın, MINT ülkelerin tümü ekonominin hızlı büyümesine yol açacak büyüyen ve genç ağırlıklı bir nüfusa sahiptirler. Bu durum söz konusu ülkelerde çalışma çağındaki insan sayısının artacak olması anlamına gelmektedir. Bunun yanında Endonezya’nın Çin’e yakın olması, Türkiye’nin Avrupa Birliği’nin kıyısında olması, Meksika’nın Amerika’nın kapı komşusu olması ve Nijerya’nın Afrika’nın ekonomi merkezi olma potansiyeline sahip olması nedeniyle avantajlı bir coğrafi konumda bulunmaktadır. Diğer yandan Meksika, Endonezya ve Nijerya hammadde üreticisi ülkelerdir. Ayrıca bu dört ülkeden sadece Nijerya gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere katılan G-20 grubunun henüz üyesi değildir (Durotoye, 2014: 99). MINT ülkelerinin potansiyellerine bu kadar anlam yüklenmesinin bir sebebi de son yıllardaki akıllı hamleleridir. Türkiye’nin ihracat yaparak cari açığı kapatma ve büyümeyi artırma çabaları, Meksika’nın petrol yatırımları ve işçi dövizlerini çekme çabaları, Nijerya’nın tarım yatırımları ve Endonezya’nın hammadde ihracatının yanı sıra üretime odaklanması bu dört ülkenin neden odağa alındığının bir diğer göstergesidir (Yılmaz, 2015: 5).

MINT ülkelerinin söz konusu avantajlara sahip olmalarının yanında, hızlı ve istikrarlı büyüme sağlayabilmeleri, uygulayacakları politikalara bağlıdır. Bu doğrultuda ülkelerin ekonomi politikalarını, potansiyellerini harekete geçirecek şekilde yönlendirmeleri özel önem taşımaktadır. Şöyle ki, bu ülkelerde çalışma çağındaki insan sayısının artacak olması büyümenin sağlanması için yeterli değildir. Gelişmekte olan ekonomiler içerisinde yer alan ve yetersiz sermaye birikiminin önemli bir sorun olarak öne çıktığı bu ekonomilerde büyüme için hem yerli hem yabancı sermaye yatırımlarına ihtiyaç vardır. Son yıllarda ortaya çıkan görüş ise yatırımcı haklarının korunduğu ve yüksek güven düzeyine sahip yani kurumsal yapının güçlü olduğu toplumların daha fazla yatırım çektiği yönündedir (Mauro, 1995; La Porta ve diğerleri, 2008; Barro, 1991; Svensson, 1998; Asteriou ve Price, 2000; Tavares ve Wacziarg, 2001). Dolayısıyla bu ülkelerin söz konusu

fırsatları kullanarak beklenen performansı gösterebilmeleri ekonomik reformların yanı sıra kurumsal yapılarının da güçlendirilmesine bağlıdır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin de bir parçası olduğu MINT grubu ülkelerinde, kurumsal yapının önemli bir unsuru olan demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırarak söz konusu ülkelere politika önerileri sunmaktır. Bu amaç doğrultusunda hazırlanan çalışma altı bölüm olarak tasarlanmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini ele alan literatür sunulmuş, üçüncü bölümde veri seti tanıtılmıştır. Dördüncü bölümde tanımlayıcı istatistikler sunulmuş, ardından beşinci bölümde yöntem ve analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Bu bölümü sonuç ve değerlendirme kısmı takip etmiştir.

2. Literatür

Kurumsal yapının bir unsuru olan demokrasinin ülkelerin ekonomik büyüme sürecindeki etkilerinin ampirik olarak incelendiği çalışmalar özellikle 1990'lı yıllarda başlamıştır. Bu durum önemli ölçüde demokrasi düzeyinin ölçülmesindeki zorluktan kaynaklanmaktadır. Araştırmacılar çalışmalarında kendi geliştirmiş oldukları demokrasi endeksleri ile çalışmalar yapmış olsalar da ülkelerdeki demokrasi düzeyi ile ilgili kapsamlı ölçümler; Freedom House, Uluslararası Ülke Riski Rehberi (ICRG: International Country Risk Guide) ve Polity gibi kuruluşların yapmış oldukları araştırmalarla giderek yaygınlaşmıştır. Bu doğrultuda demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini ele alan literatür incelendiğinde, araştırmacıların farklı demokrasi ölçümü kullandıkları dikkati çekmektedir. Aşağıda demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisine yönelik literatür kısaca değerlendirilmiş olup ilgili çalışmalar; kapsadığı dönem, ele alınan ülke grubu, kullanılan demokrasi göstergesi ve sonuçları itibarıyla Tablo 1'de özetlenmiştir.

Barro (1994), demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1960-1990 yıllarını kapsayan dönemde 100 ülke için incelemiştir. Elde edilen bulgular; demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisinin hukukun üstünlüğü, serbest pazar, kamu harcamalarının küçüklüğü ve yüksek beşeri sermayeye bağlı olduğunu göstermektedir. Buna göre, söz konusu değişkenler ve kişi başı reel gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) sabit tutulduğunda, demokrasinin büyüme üzerindeki genel etkisi negatiftir. Bunun yanında çalışmada; politik özgürlüğün düşük düzeyde olduğu ülkelerde demokrasinin büyümeyi hızlandırdığı, orta seviyede olduğu ülkelerde ise büyümeyi yavaşlattığı tespit edilmiştir. Benzer bir bulgu Helliwell (1994)'in çalışmasında elde edilmiştir. Helliwell (1994)'in çalışmasında demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi 1960-1985 döneminde 125 ülke için araştırılmıştır. Çalışmada kişi başına düşen gelirin demokrasi üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, demokrasinin büyüme üzerindeki olumlu etkisi eğitim ve yatırım oranı gibi açıklayıcı değişkenlere bağlıdır.

Tablo 1: Demokrasi ve Ekonomik Büyüme İlişkisini İnceleyen Literatür

Çalışmanın Yazarı	Kapsadığı Dönem	Ele Alınan Ülke Grubu	Kullanılan Demokrasi Göstergesi	Sonuç
Abrams ve Lewis (1993)	1968-1987	90 ülke	Humana (1986), Gastil (1987)	Büyüme üzerinde pozitif etki
Barro (1994)	1960-1990	100 ülke	Gastil (1982-83)	Büyüme üzerindeki etkisi belirsiz
De Haan ve Siermann (1995)	1973-1988 1961-1992	96 ülke	Gasirowski (1993)'nin veri setine dayanarak kendi geliştirdikleri endeks	Büyüme ile arasında güçlü bir ilişki yok
Rodrik (2000)	1970-1989	90 ülke	Freedom House endeksi	Büyüme üzerinde pozitif etki
Leschke (2000)	1990 -1997	80 ülke	Freedom House endeksi	Ulusların refahı üzerinde pozitif etki
Tavares ve Wacziarg (2001)	1970-1989	65 sanayi ülkesi ve gelişmekte olan ülke grubu	Freedom House endeksine dayanarak kendi geliştirdikleri endeks	Büyüme üzerindeki genel etkisi negatif ve orta düzeyde
Yay (2002)	1971-1990	74 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	Freedom House endeksi	Büyüme ile arasında bir ilişki yok
Beşkaya ve Manan (2009)	1970-2005	Türkiye	Freedom House endeksi	Büyüme üzerindeki etkisi belirsiz
Acemoğlu vd. (2014)	1960- 2010	175 ülke	Freedom House ve Polity IV endeksi	Büyüme üzerinde pozitif etki
Jacob (2015)	1960-2010	160 ülke	Polity IV endeksi, Freedom House endeksi, Pemstein vd. (2010)	Büyüme üzerinde pozitif etki
Helliwell (1994)	1960-1985	125 ülke	Gastil (1976)	Büyüme ile arasında doğrudan bir ilişki yok
Zouhaier (2012)	2000-2009	11 MENA ülkesi	Freedom House endeksi	Büyüme üzerinde pozitif etki
Ghosh ve Gregoriou (2009)	1960-1990	15 ülke	Gastil (1990)	Büyüme üzerinde pozitif etki
Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004)	1970-1999	119 ülke	Freedom House endeksi	Büyüme üzerinde doğrudan etkili değil
Minier (1998)	1965-1987	96 ülke	Freedom House endeksi	Büyüme üzerinde pozitif etki

Abrams ve Lewis (1993)'in 1968-1987 döneminde 90 ülke için yapmış oldukları çalışmanın bulgularına göre, demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi vardır. Buna göre, demokrasiler kişisel özgürlükleri arttırmakta ve diğer şartlar sabit iken demokratik olmayan rejimlere göre daha hızlı bir büyümeye yol açmaktadır.

De Haan ve Siermann (1995); demokratik rejimin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etkilerini araştırdıkları çalışmalarında, demokrasi ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olmadığını ortaya koymuşlardır. Minier (1998); demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini 1965-1987 döneminde 96 ülke için incelediği çalışmasında, demokrasinin büyümeyi doğrudan etkilediğini öne sürmüştür. Minier (1988)'in bulgularına göre; daha fazla demokratikleşme ülkelerin daha hızlı büyümesine yol açarken, daha az demokratik hale gelen ülkeler daha yavaş büyümektedirler.

Rodrik (2000), demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1970-1989 yıllarını kapsayan dönemde 90 ülke için araştırmıştır. Demokrasiyi ölçmek için Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerinden yararlanıldığı çalışmada katılımcı demokrasilerde yüksek kaliteli bir büyümenin sağlandığı yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Buna göre katılımcı demokrasiler; daha fazla öngörülebilir ve istikrarlı, şoklara karşı dayanıklı ve gelir dağılımında eşitliğin sağlandığı yüksek kaliteli bir büyümeye yol açarlar. Leschke (2000), 1990-1997 döneminde 80 ülke için ekonomik ve politik özgürlüğün refah ve büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Demokrasi göstergesi olarak kullanılan politik özgürlük endeksi verileri Freedom House'dan elde edilen politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerinden elde edilmiştir. Çalışma sonucu elde edilen bulgulara göre, politik özgürlük ulusların refahı üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Tavares ve Wacziarg (2001) çalışmalarında, demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini 1970 ve 1989 yıllarını kapsayan dönemde 65 sanayi ülkesi ve gelişmekte olan ülke grubu için araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre; demokrasi beşeri sermaye birikimini artırarak ve gelir eşitsizliğini azaltarak büyümeyi pozitif yönde etkilerken fiziksel sermaye yatırımlarını engelleyerek ve kamu tüketim harcamalarının GSYH'ya oranını yükselterek büyümeyi engellemektedir. Sonuç olarak bu iki etki göz önünde bulundurulduğunda, demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki genel etkisinin negatif ve orta düzeyde olduğunu söylemek mümkündür. Yay (2002), demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1971-1990 döneminde 74 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için araştırmıştır. Freedom House'dan elde edilen politik haklar ve sivil özgürlükler endeksinin kullanıldığı çalışmada elde edilen bulgular, demokrasi ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olmadığını ortaya koymaktadır.

Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004), demokrasi göstergesi olarak Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi birleştirilerek elde edilen politik özgürlük endeksi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen bulgular; politik özgürlüğün toplam faktör verimliliği ve beşeri

sermaye birikimi üzerindeki etkisinin pozitif, fakat fiziksel sermaye birikimi ve işgücü büyümesi üzerindeki etkisinin negatif olduğunu göstermektedir. Ghosh ve Gregoriou (2009)'un çalışmalarında, demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 1960-1990 yıllarını kapsayan dönemde 15 ülke için araştırılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, demokrasinin büyüme üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Beşkaya ve Manan (2009), demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi Türkiye için araştırmışlardır. Çalışmada demokrasi ölçüsü olarak Freedom House'dan elde edilen politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucu, demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin kurulan kimi modellerde pozitif, kimi modellerde ise negatif olması nedeniyle belirsiz olduğu ortaya konulmuştur. Zouhaier (2012)'nin çalışmasında demokrasi, yatırımlar ve ekonomik büyüme ilişkisi 2000-2009 döneminde 11 MENA ülkesi için araştırılmıştır. Yapılan analizler sonucu elde edilen bulgular; demokrasi ve yatırımlar arasında, sivil özgürlükler ve ekonomik büyüme arasında ve politik haklar ve yatırımlar arasında doğru yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Acemoğlu vd. (2014), demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini 1960-2010 döneminde 175 ülke için araştırmışlardır. Çalışmada elde edilen bulgular, demokrasinin GSYH üzerinde anlamlı ve güçlü bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Jacob (2015) tarafından yapılan çalışmada, demokrasinin büyüme üzerindeki etkisi 160 ülke için 1960-2010 yıllarını kapsayan dönemde incelenmiştir. Ülkelerdeki demokrasi düzeyini temsil etmek üzere Polity IV araştırması, Freedom House ve Pemstein vd. (2010)'den elde edilen farklı ölçümlerin kullanıldığı çalışmada, demokrasi ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

3. Veri Seti

MINT ülkelerinde demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analizinde kullanılan değişkenler, elde edildiği kaynaklar ve beklenti işaretleri Tablo 2'de sunulmuştur.

Modellerde bağımlı değişken olarak kullanılan reel GSYH değişkeninin 2005 yılı baz alınarak dolar (\$) cinsinden elde edilen değerleri kullanılmıştır. İlgili değişken Dünya Bankası'nın World Development Indicators (WDI) veri tabanından elde edilmiştir.

Çalışmada üç farklı demokrasi ölçümünden yararlanılmıştır. İlki Freedom House'dan elde edilen politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerinin ortalaması alınarak elde edilen DEM1 endeksidir. DEM1 endeksi, 1 ile 7 arasında değerler almakta olup 1 demokrasi düzeyi bakımından en iyi durumu, 7 ise en kötü durumu belirtmektedir. Demokrasi düzeyinin göstergesi olarak kullanılan ikinci değişken Politik Risk Servisi (PRS: Political Risk Services) tarafından hazırlanan Uluslararası Ülke Riski Rehberi (ICRG: International Country Risk Guide) endeksinden elde edilen ve ülkelerdeki demokratik sorumluluğu yansıtan DEM2 endeksidir. DEM2 endeksi, 0 ile 6 puan arasında değerler almaktadır. Endeks hesaplanmasında düşük değerler demokratik sorumluluk bakımından

daha yüksek bir riski, yüksek değerler daha düşük bir riski ifade etmektedir. Örneğin; hükümetin kendi halkına karşı olan duyarlılık düzeyinin düşük olduğu toplumlarda demokrasinin yerleşmediği kabul edilmekte ve endeks değeri yüksek olmaktadır. Demokrasi düzeyinin bir diğer göstergesi Polity IV araştırmasından elde edilen ve DEM3 ile ifade edilen endekstir. Ülkelerin demokrasi düzeylerini belirlemeyi amaçlayan DEM3 endeksine göre ülkelerin siyasi rejimleri, -10 (güçlü otokrasi) ile +10 (güçlü demokrasi) arasında yer alan puanlara göre sınıflandırılmaktadır. Endekste yüksek değerler demokrasi bakımından daha iyi sonuçları yansıtmaktadır. Kurumsal yapının bir unsuru olan demokrasi düzeyinin ülkelerin büyümesi üzerindeki etkisi pozitif veya negatif olabilmektedir.

Tablo 2: Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Adı	Değişkenin Tanımlaması	Elde Edildiği Kaynak	Beklenti İşareti
LGDP	Reel GSYH	Dünya Bankası, WDI	
DEM1	Freedom House demokrasi endeksi	Freedom House	+/-
DEM2	ICRG demokrasi endeksi	PRS, ICRG	+/-
DEM3	Polity demokrasi endeksi	Polity IV	+/-
INF	Enflasyon oranı, tüketici fiyatları (yıllık %)	Dünya Bankası, WDI	-
GFC	Gayri safi sabit sermaye yatırımı (% GSYH)	Dünya Bankası, WDI	+
TRD	Dışa açıklık (İhracat+İthalat)/GSYH	Dünya Bankası, WDI	+/-
CRD	Özel sektöre verilen yurtiçi krediler (% GSYH)	Dünya Bankası, WDI	+

Çalışmada büyümenin diğer belirleyicileri olarak modele; enflasyon oranı, gayri safi sabit sermaye yatırımları, dışa açıklık ve özel sektöre verilen yurt içi krediler olmak üzere dört farklı kontrol değişkeni ilave edilmiştir. Enflasyon oranı, tüketici fiyat endeksi ile ölçülen yıllık enflasyon oranını göstermektedir. Literatürdeki genel kabul görmüş görüşe göre, enflasyon ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Gayri safi sabit sermaye oluşumlarının GSYH içindeki payı, GSYH içindeki yatırımların yıllar itibariyle yüzde olarak büyüme oranını göstermektedir. Yatırımların ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilemesi beklenmektedir. Bir diğer kontrol değişkeni olan dışa açıklık ise, mal ve hizmet ithalat ve ihracatının GSYH içindeki payının yıllar itibariyle yüzde olarak büyüme oranını yansıtmaktadır. Dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif veya negatif olabilmektedir. Son olarak özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin GSYH içindeki payının ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu etkide bulunması beklenmektedir. Modelde kullanılan tüm kontrol değişkenleri Dünya Bankası'nın WDI veri tabanından elde edilmiştir.

4. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler Tablo 3’de sunulmuştur. Buna göre 1990-2012 yılları arasında MINT ülkelerinde ekonomik büyümenin ölçüsü olarak kullanılan GDP değişkeninin en yüksek değeri 1031112704873 dolar düzeyindeyken en düşük değeri 56070615711 dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. Söz konusu ülkelerde ortalama GDP düzeyi ise 390336641099 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
GDP	92	390336641099	275845035136.5	56070615711	1031112704873
DEM1	92	3.891	1.228	2	7
DEM2	92	2.368	0.734	0	3.79
DEM3	92	2.945	10.973	-88	9
INF	92	21.845	24.537	3.407	106.262
GFC	92	19.333	6.602	5.458	32.673
TRD	92	53.136	11.467	25.965	96.186
CRD	92	24.158	12.748	8.709	60.848

Demokrasi göstergesi olarak kullanılan Freedom House’dan elde edilen DEM1 değişkeninin en düşük değeri (2) 2002-2005 yılları arasında Meksika’da, en yüksek değeri (7) 1995 yılında Nijerya’da gerçekleşmiştir. DEM1 endeksi hesaplanmasında sayısal olarak düşük değerler daha iyi sonuçlara karşılık geldiğinden, bu durum MINT ülkelerinde demokrasi düzeyinin en yüksek olduğu ülkenin Meksika, en düşük olduğu ülkenin Nijerya olduğunu göstermektedir. ICRG’den elde edilen DEM2 değişkeninin en düşük değeri 0 olarak Endonezya’da (1990-1991 yılları), en yüksek değeri 3.79 olarak Nijerya’da (2006 yılı) gerçekleşmiştir. DEM2 endeks hesaplanmasında düşük değerler demokratik sorumluluk bakımından daha yüksek bir riski, yüksek değerler daha düşük bir riski ifade etmektedir. Dolayısıyla ele alınan ülke grubunda 1995-2012 yılları arasında demokrasi bakımından en riskli konumda bulunan ülke Endonezya’dır. Son olarak Polity IV araştırmasından elde edilen DEM3 değişkeninin en düşük değeri -88 olarak 1998 yılında Nijerya’da, en yüksek değeri 9 olarak Türkiye’de (1990-1992, 2011-2012 yılları) gerçekleşmiştir. DEM3 endeksinde -88 değeri standart puanlamanın dışında özel bir durum olup devletlerin yönetim süreçlerindeki geçiş dönemini ifade etmektedir.

Kontrol değişkenlerine bakıldığında, tüketici fiyatları cinsinden enflasyon oranını gösteren INF değişkeninin MINT ülkelerinde 1995-2012 yılları arasındaki en düşük değeri %3.407 iken en yüksek değeri %106.262 olarak gerçekleşmiştir.

Gayri safi sermaye oluşumunun GSYH içindeki payını ifade eden GFC değişkeninin en düşük değeri %5.458, en yüksek değeri ise %32.673 olarak gerçekleşmiştir. Diğer bir kontrol değişkeni olan TRD değişkeninin en düşük değerinin %25.965, en yüksek değerinin %96.186. olduğu görülmektedir. Son olarak, özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin GSYH'ya oranını ifade eden CRD değişkeninin söz konusu yıllar arasında ortalama olarak %12.748 düzeyinde gerçekleştiği, ilgili değişkenin en düşük değerinin %8.709, en yüksek değerinin %60.848 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 4: Korelasyon Matrisi

	GDP	DEM1	DEM2	DEM3	INF	GFC	TRD	CRD
GDP	1.0000							
DEM1	-0.229	1.0000						
DEM2	0.346	0.014	1.0000					
DEM3	-0.209	-0.286	-0.276	1.0000				
INF	0.050	-0.247	0.547	0.060	1.0000			
GFC	-0.636	0.327	-0.238	0.113	0.180	1.0000		
TRD	0.199	0.034	-0.280	0.108	-0.335	-0.286	1.0000	
CRD	0.356	0.052	0.223	-0.179	-0.049	-0.488	0.438	1.0000

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait korelasyon katsayıları Tablo 4'te sunulmuştur. Tablo 4'den takip edileceği üzere demokrasi göstergeleri olarak kullanılan DEM1, DEM2 ve DEM3 değişkenleri ile GDP arasında yüksek bir korelasyon bulunmaktadır. Kontrol değişkenlerine bakıldığında; INF ve TDR ile GDP arasında pozitif ve sırasıyla %5 ve %19' luk bir ilişki olduğu, GFC ve CRD ile GDP arasında negatif ve sırasıyla %63 ve %35 oranında ilişki olduğu görülmektedir.

5. Yöntem ve Analiz Sonuçları

Bu çalışmada demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 4 MINT ülkesi için incelenmiştir. Analiz yöntemi olarak panel veri analiz tekniğinin tercih edildiği çalışmada, 1990-2012 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Panel veri analizi kapsamında öncelikle sabit ve tesadüfi etkiler modelleri tahmin edilmiş ardından hangisinin kullanılacağına karar vermek üzere Hausman testi yapılmıştır. Çalışmada analiz edilen örneklemin özelliği ve Hausman testi sonucu elde edilen bulgulara göre, en uygun yöntemin sabit etkiler modeli olduğu ortaya konulmuştur. Oluşturulan modeller aşağıda 1, 2 ve 3 nolu denklemlerde sunulmuştur.

Model 1:

$$LGDP_{it} = \alpha_i + \lambda_t + \beta_1 INF_{it} + \beta_2 GFC_{it} + \beta_3 TRD_{it} + \beta_4 CRD_{it} + \beta_5 DEM1 + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

Model 2:

$$LGDP_{it} = \alpha_i + \lambda_t + \beta_1 INF_{it} + \beta_2 GFC_{it} + \beta_3 TRD_{it} + \beta_4 CRD_{it} + \beta_5 DEM2 + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

Model 3:

$$LGDP_{it} = \alpha_i + \lambda_t + \beta_1 INF_{it} + \beta_2 GFC_{it} + \beta_3 TRD_{it} + \beta_4 CRD_{it} + \beta_5 DEM3 + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

Modellerde; i ülkeyi, t zamanı, β tahmin katsayılarını, α_i ülke sabit etkisini, λ_t zaman sabitini, ε_{it} hata terimini ve L ilgili değişkenin logaritmasının alındığını ifade etmektedir. Çalışmada demokrasi göstergesi olarak üç farklı değişken kullanılmış ve her biri ayrı ayrı modellenmiştir. Dolayısıyla demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini analiz etmek üzere üç farklı model oluşturulmuştur. Modellere ilişkin tahmin sonuçları Tablo 5’te sunulmuştur.

Model 1’e ait sonuçlara bakıldığında, DEM1 endeksi ile büyümenin ölçüsü olarak kullanılan GDP değişkeni arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Yani demokrasi endeksinin değerindeki bir yükselme ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. DEM1 endeksinin değerinin sayısal olarak yükselmesi (7’ye yaklaşması), ülkenin demokrasi bakımından daha kötü duruma gelmesi anlamına geldiğinden elde edilen bu bulgu, demokrasi düzeyindeki bir iyileşmenin büyüme üzerinde olumlu etkide bulunduğunu ifade etmektedir. Kontrol değişkenlere ait bulgular incelendiğinde; enflasyon oranı ile büyüme arasında negatif ve %10 seviyesinde, gayri safi sabit sermaye yatırımı ile büyüme arasında pozitif ve %5 seviyesinde ve özel sektöre verilen yurtiçi krediler ile büyüme arasında pozitif ve %1 seviyesinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Dışa açıklık değişkeni ile büyüme arasında ise anlamlı bir ilişki elde edilememiştir.

Demokrasi ölçümü olarak DEM2 endeksinin kullanıldığı Model 2’ye ait sonuçlar incelendiğinde, DEM2 endeksi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yani DEM2 endeks değerindeki bir yükselme ekonomik büyümeyi olumlu olarak etkilemektedir. DEM2 endeksinin değerinin sayısal olarak yükselmesi ülkeler için demokratik sorumluluk bakımından daha düşük bir riski gösterdiğinden elde edilen bu bulgu, demokrasi düzeyindeki bir iyileşmenin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği şeklinde yorumlanmaktadır. Bu bulgu DEM1 endeksinin kullanıldığı Model 1’in bulguları ile örtüşmektedir. Diğer yandan enflasyon oranı ve gayri safi sabit sermaye yatırımı ile büyüme arasında pozitif ve %1 seviyesinde

anamlı bir ilişki söz konusuyken özel sektöre verilen yurtiçi krediler ve dışa açıklık değişkenleri ile büyüme arasında ise anlamlı bir ilişki elde edilememiştir.

Tablo 5: Analiz Sonuçları

LGDP	Model 1	Model 2	Model 3
INF	-0.002* (0.001)	-0.008*** (0.001)	-0.007*** (0.001)
GFC	0.015** (0.007)	0.020*** (0.006)	0.025*** (0.007)
TRD	0.0007 (0.002)	0.004 (0.002)	0.003 (0.002)
CRD	0.008*** (0.002)	0.006 (0.002)	0.0006 (0.002)
DEM1	-0.169*** (0.029)		
DEM2		0.230*** (0.031)	
DEM3			0.009*** (0.002)
Sabit	25.556*** (0.232)	25.581*** (0.190)	25.860*** (0.217)
R²	0.55	0.62	0.48
F Testi	20.60 [0.000]	27.32 [0.000]	15.49 [0.000]
Hausman Testi	153.82 [0.000]	72.64 [0.000]	67.70 [0.000]
Gözlem Sayısı	92	92	92

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler t değerlerini, köşeli parantez içindeki değerler ise anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Son olarak demokrasi ölçümü olarak DEM3 endeksinin kullanıldığı Model 3'ye ait bulgular, DEM3 endeksi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. DEM3 endeksinde yüksek değerler demokrasi bakımından daha iyi sonuçlara karşılık geldiğinden elde edilen bu bulgu, ele alınan ülke grubunda demokrasi düzeyindeki bir iyileşmenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkide bulunacağını ortaya koymaktadır. Bu bulgu DEM1 ve DEM2 endekslerinin kullanıldığı Model 1 ve 2'nin sonuçları ile uyumludur. Model 3'ün kontrol değişkenlerine ait bulgular ise Model 2'nin sonuçları ile örtüşmektedir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Potansiyel genç nüfusları, coğrafi olarak avantajlı bir konumda bulunmaları ve Türkiye hariç hammadde üreticisi olmaları MINT ülkelerinin geleceğin ekonomileri olarak gösterilmesine yol açan başlıca faktörlerdendir. Bununla birlikte bu ülkelerin avantajlı durumlarını değerlendirerek kalkınma süreçlerini

olumlu bir şekilde yönlendirmeleri uygulayacakları doğru ekonomik politikalara bağlıdır.

Bu çalışmada MINT ülkelerinde demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi 1990-2012 yıllarını kapsayan dönemde panel veri analiz tekniği kullanılarak araştırılmıştır. Çalışmada söz konusu ilişkiyi analiz etmek üzere üç farklı model oluşturulmuştur. Modellerin her birinde demokrasi düzeyini temsil etmek üzere farklı değişkenlerden yararlanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, MINT ülkelerinde her üç demokrasi göstergesindeki iyileşme ekonomik büyümeyi olumlu olarak etkilemektedir.

Bu sonuçtan yola çıkarak, MINT ülkelerinde demokrasi düzeyinin gelişmesi adına uygulanacak politikaların ekonomik büyüme sürecini olumlu etkileyeceği söylenebilir. Şöyle ki; demokrasi düzeyindeki iyileşme daha fazla öngörülebilir ve istikrarlı bir ekonomik ortam yaratarak büyümeyi teşvik etmektedir. Bireylerin hak ve özgürlüklerinin güvence altına alınmış olduğu demokratik bir toplumda, kaynakların daha etkin dağılımının sağlanarak ekonomik büyüme potansiyelinin artırılabilceğini söylemek mümkündür. Bu doğrultuda MINT ülkelerinde hızlı ve istikrarlı bir büyüme sağlanabilmesinin önemli bir koşulu, gerçekleştirilecek demokratik reformlar olarak ortaya çıkmaktadır.

Kaynakça

Abrams, Burton A. ve Lewis, Kenneth A. (1993), “Cultural and Institutional Determinants of Economic Growth: A Cross-Section Analysis”, *Public Choice*, 83, 273-289.

Acemoglu, Daron; Naidu, Suresh; Restrepo, Pascual ve Robinson, James A. (2014), “Democracy Does Cause Growth”, Nber Working Paper Series, Working Paper 20004.

Asteriou, Dimitrios ve Price, Simon (2000), “Political Instability and Economic Growth: Uk Time Series Evidence”, *Scottish Journal of Political Economy*, 48(4), 383-399.

Barro, Robert J. (1991), “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 407-444.

Barro, Robert J. (1994), “Democracy and Growth”, NBER Working Paper, 4909, http://www.nber.org/papers/w4909.pdf?new_window=1, (Erişim: 07.05.2015).

Beşkaya, Ahmet ve Manan, Ömer (2009), “Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri ile Analizi: Türkiye Örneği”, *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 47-76.

De Haan, Jakob ve Siermann, Clemens L.J. (1995), “New Evidence on the Relationship between Democracy and Economic Growth”, *Public Choice*, 86, 175-198.

Durotoye, Adeolu (2014), "The MINT Countries as Emerging Economic Power Bloc: Prospects and Challenges", *Developing Country Studies*, 4(5), 99-107.

Ghosh, Sugata ve Gregoriou, Andros (2009), "Is Democracy Beneficial for Growth in Countries with Low Ethnic Diversity?", Economics and Finance Working Paper Series, Working Paper No. 09-08

Helliwell, J.F. (1994), "Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth", *British Journal of Political Science*, 24, 225-248.

Jacob, Jeffry (2015), "Democracy and Growth: A Dynamic Panel Data Study", <http://www.cla.auburn.edu/economics/assets/File/jo-ecogrowth-dem-4.pdf>, (Erişim: 07.05.2015).

La Porta, Rafael ve diğerleri (2008), "The Economic Consequences of Legal Origins", *Journal of Economic Literature*, 46 (2), 285-332.

Leschke, Martin (2000), "Constitutional Choice and Prosperity: A Factor Analysis", *Constitutional Political Economy*, 11, 265-279.

Mauro, Paolo (1995), "Corruption and Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 681-713.

Minier, Jenny A. (1998), "Democracy and Growth: Alternative Approaches", *Journal of Economic Growth* 3, 241-266.

Rodrik, Dani (2000), "Institutions for High Quality Growth: What They are and How to Acquire Them", National Bureau of Economic Research, Working Paper 7540.

Svensson, Jakob (1998), "Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence", *European Economic Review*, 42, 1317-1341.

Tavares, J. ve R. Wacziarg (2001), "How Democracy Affects Growth", *European Economic Review*, 45, 1341-1378.

Ulubaşoğlu, Mehmet A. ve Doucouliagos, Chris (2004), "Institutions and Economic Growth: A Systems Approach", Econometric Society 2004, Australasian Meetings Paper No. 63.

Yay, G. Gürkan (2002), "İktisadi Gelişme ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Bir Sınama", *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 52(1), 27-54.

Yılmaz, Emre (2015), "Ekonomik Düzlemde Yeni Senaryo: BRIC Ülke Bloku Yerine Türkiye'li MINT", <http://www.kto.org.tr/d/file/ekonomik-duzlemde-yeni-senaryo---birc-bloku-yerine-turkiyeli-mint.pdf> (Erişim: 05.04.2015).

Zouhaier, Hadhek (2012), "Democracy, Investment and Economic Growth", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(3), 233-240.

Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler

Bünyamin ER¹
Yunus Emre ŞAHİN²
Mesut MUTLU³

ÖZ: İthalata dayalı büyüme anlayışı yerine ar-ge ve inovasyona dayalı büyüme anlayışına geçiş ile birlikte girişimcilik öncesine göre daha önemsenir bir konuma ulaştı. Her ne kadar girişimcilik kültürel gelişimin bir parçası olarak ifade edilse de henüz bu yönde yeterli mesafe alınamadığı ifade edilmektedir. Girişimciliğin bu anlamda gelişmesinin önündeki en büyük engellerden birisi olarak ise finansal kaynakların yetersizliği ve/veya mevcut finansal kaynaklara erişim zorlukları öne çıkmaktadır. Finansman kaynaklarına erişim noktasında alternatif finansman kaynakları girişimciliğin gelişmesi açısından bir fırsat penceresi olarak değerlendirilebilir. Bu yönde hem mevcut alternatif kaynakların geliştirilmesi ve hem de yeni alternatif kaynakların girişimcilerin kullanımına sunulması gerekmektedir. Bu çalışmada, girişimciliğin geleneksel ve alternatif finansal kaynakları değerlendirilerek, alternatif finansal kaynakların daha etkin kullandırılması yönünde öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Girişim sermayesi, Melek yatırım, İslam bankacılığı

JEL Kodları: G21, G24, L26

Alternative Sources of Financing for Entrepreneurs: Present Situation and Recommendations

ABSTRACT: Entrepreneurship has reached a better position than before along with transition to growth based on innovation and R&D rather than import-orient growth. Much as entrepreneurship is stated as part of cultural growth, yet is stated to not progress enough in this direction. In this context, one of the biggest obstacles to development of entrepreneurship is the lack of financial resources and/or access restrictions financial resources. Alternative financing sources on the access point to financial resources are evaluated as a window of opportunity for the development of entrepreneurship. In this context, both are enhanced the alternative current resources and be should available to entrepreneurs new alternative resources. In this study, traditional and alternative financial resources of entrepreneurship have been evaluated and given suggestions to make use of alternative financial resources effectively.

Keywords: Venture capital, Angel investment, Islamic banking

JEL Codes: G21, G24, L26

¹ Doç.Dr., KTÜ İİBF İşletme Bölümü, ber@ktu.edu.tr

² Yüksek Lisans Öğrencisi, KTÜ SBE Finans YL Programı, ynseshn@gmail.com

³ Yüksek Lisans Öğrencisi, KTÜ SBE Finans YL Programı, mesut.mutlu@outlook.com

1. Giriş Yerine: Girişimcilik ve Girişimciliğin Finansmanında Geleneksel Yöntemler

Girişimcilik; yeni pazar, ürün ve/veya süreç fırsatlarını tespit ederek, bu fırsatlardan faydalanmak amacıyla bir iktisadi faaliyetin başlatılması veya genişletilmesi yönündeki çaba olarak tanımlanabilir. Bir olgu olarak bu şekilde tanımlanabilecek girişimcilik kavramı içinde girişimci, en yalın bir şekilde, yukarıda bahsedilen çabayı gösteren kişidir.

Klasik anlamda girişimci, üretim faktörlerini organize ederek üretim faaliyetinde bulunan ve üstlendiği riskle birlikte sonuçta kâr elde etmeyi amaçlayan kişi olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte son yıllarda girişimciliğin tanımına “yeni veya farklı bir şeyler yapma ve topluma değer katma” (Kao, 1993: 69) unsurları da eklenmiştir. Girişimciliğin önemi, girişimcilerin toplumun ihtiyaçlarını belirleyip, bunu yatırıma, sonunda da toplumsal refaha dönüştürmelerinde yatmaktadır (Kızılgöl, 2008: 3).

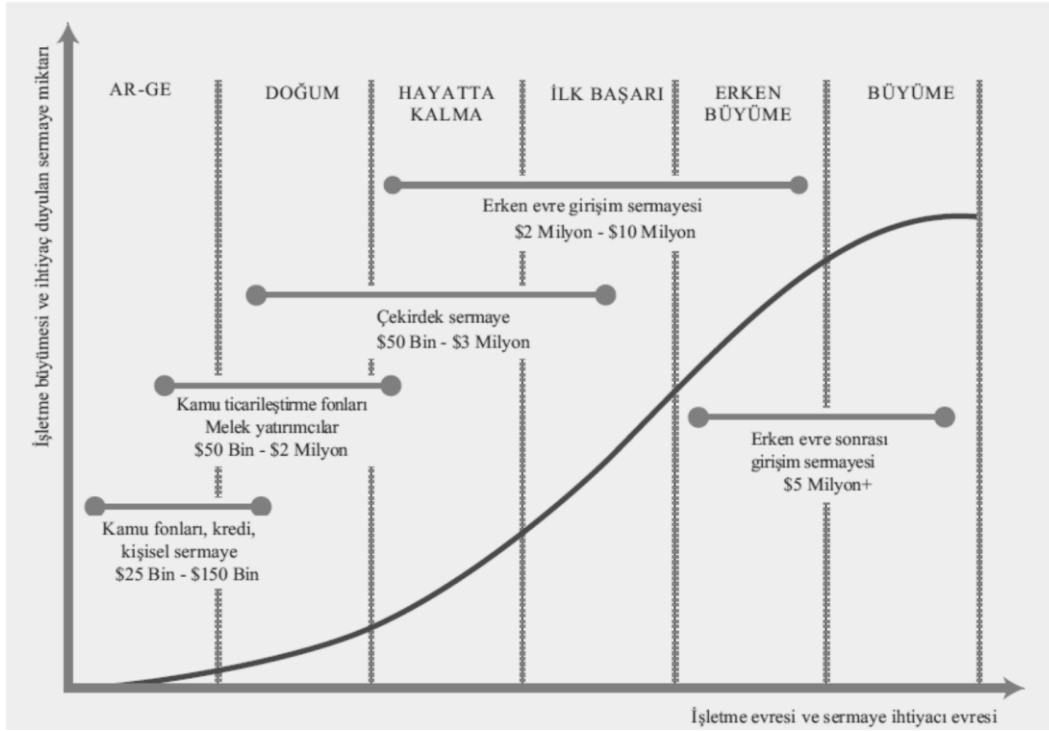
Girişimcilik özellikle son yıllarda bölgesel ve ulusal kalkınmanın en büyük itici gücü olarak değerlendirilmektedir. Ülkeler açısından işsizliği azaltması ve ekonomik büyümeye katkı sağlaması dolayısıyla önemli bir değer olarak nitelendirilen girişimcilik, her yönüyle toplumsal fayda sağlamanın ötesinde yeni fikirlerin yol bularak yeni iş alanlarının oluşmasına neden olmaktadır (İbicioğlu, 2010: 54). Dolayısıyla girişimciliğin kültür haline getirildiği ve girişimcilik bilincinin geliştirildiği ülkelerin işveren sayısında, üretiminde ve ekonomisinde önemli ölçüde büyüme ve gelişme söz konusu olmaktadır (Uluköy, 2013: 80).

Finansman ise, bir işletmenin yatırımlarını ve devam eden finanse etmek için ihtiyacı olan para veya sermayenin sağlanmasıdır. İşletmeler ihtiyaç duydukları fonları iç kaynaklarından karşılayabildikleri gibi işletme dışı çeşitli kaynaklardan da temin edebilmektedirler. Öz kaynaklar olarak da ifade edilen iç kaynaklar, işletme sahibinin ve ortaklarının mal varlığı ile faaliyet kârından oluşmaktadır. İşletmeler özellikle kurulma aşamasında, diğer finansman kaynaklarına ulaşma konusunda yaşadıkları sıkıntıların da etkisiyle, kendi öz sermayelerini kullanırken büyüme ve gelişme evrelerinde çoğunlukla bu kaynaklar yeterli gelmemekte dışarıdan finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Banka kredileri, finansal kiralama (leasing), faktoring, girişim sermayesi, yurtiçi ve yurtdışı finansal kurumlar ile sermaye piyasalarından sağlanan çeşitli krediler şeklinde ifade edilebilen işletme dışı kaynaklar ise işletme içi kaynaklara göre daha çeşitli olabilmektedir. Bu kaynakların bir kısmından işletmeler borçlanma yoluyla fon sağlarken diğer kısmından sermaye artırımını şeklinde kaynak temin etmektedir.

Yeni kurulan girişimlerin finansman gereksinimleri, biçimsel ve biçimsel olmayan olmak üzere iki şekilde sağlanmaktadır. Biçimsel kaynaklar; bankalar, devlet, kredi kuruluşları, girişim sermayesi fonları vb. iken, biçimsel olmayan kaynaklar ise kişisel tasarruflar, aile ve arkadaşlar ile melek yatırımcılardan oluşur. Yeni kurulan girişimlerin finansmanında biçimsel olmayan kaynaklardan, melek

yatırımcıların önemi gün geçtikçe artmakta ve girişimcilik literatüründe her geçen gün daha fazla incelenmektedir (Karabayır ve diğerler, 2012: 70). Dolayısıyla girişimcinin finansman zinciri, aile, eş ve dostlardan elde edilen mali destekle başlayıp, hibeler, tohum sermayesi, iş melekleri, girişim sermayesi, KOBİ kredileri, halka arz ile devam eden geniş bir yelpazeye yayılmaktadır.

Girişimciler işlerini temelde öz sermayeleri veya eş ve çevrelerinden elde ettikleri sermaye ile kurarlar (tohum evresi yatırımları). Yazında melek yatırımcı, Türkiye’de ise Bireysel Katılım Sermayedarı olarak bilinen yatırımcılar erken evre girişimcilere destek olurlar (www.oecd.org). Girişim sermayesi fonlarıysa daha çok girişimin daha sonraki evrelerinde rol alan bir finansman aracıdır. Ancak sermaye finansmanı olarak bilinen bu yöntemlere ek olarak ve aslında çok daha sık olarak kullanılan finansman aracı ise temel borçlanma finansmanı olarak ifade edilen banka kredileridir. Dolayısıyla, öz sermaye her ne kadar önemli bir unsur olsa da bir girişimi başlatmak ve daha da önemlisi büyütmek için çoğu zaman yeterli olmamaktadır. Birçok girişimcinin dış finansman kullanmadan, girişimini belirli bir noktaya getirmesi oldukça güçtür. Bu nedenle, girişimcilik ekosisteminin kalitesini belirlemek açısından finansman kaynaklarının çeşitliliği, ulaşılabilirliği ve koşulları oldukça önemli unsurlardır.



Şekil 1: Girişim Evreleri ve Finansman İhtiyaçları

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2014: 9

Türkiye’de girişimcilerin finansal kaynaklara erişimi genellikle serbest piyasa ve kamu kaynakları olmak üzere iki kanaldan gerçekleşmektedir. Serbest piyasa açısından bakıldığında bankacılık sistemi en önemli finansal kaynak sağlayıcısı konumundadır. Bankacılık sistemi dışında özel girişim sermayesi firmaları da girişimciler için önemli bir finansal kaynak sağlayıcısı olarak değerlendirilebilir.

Kamu kaynaklarıyla sağlanan devlet yardımlarının bir kısmı faaliyet desteği (girişimci ve KOBİ’lerin yapacakları faaliyetlere destek), diğer bir kısmı ise sermaye desteği (kredi garantisi, kredi faiz desteği vb.) şeklindedir. Diğer taraftan, farklı bakanlıklarca işletmelere ve yatırımcılara sağlanan teşvikler (vergi, sosyal güvenlik primi vb.) de bulunmaktadır. Ayrıca; kamu, İŞGEM ve TEKMER tipindeki yapıların kuruluş ve işletmesine yaptığı nakdi/aynı katkılarla da girişimcilere dolaylı destekler sağlamaktadır. Dolayısıyla, girişimci ve KOBİ’lere kamu kaynaklarıyla sağlanan doğrudan ve dolaylı mali destekler çok büyük bir çeşitlilik göstermektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2014: 32).

Kamu kaynaklı destekler içerisinde KOSGEB tarafından sağlanan kredi faiz desteği, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yeni ve yenilikçi girişimleri desteklemek amacıyla kullanılan Teknogirişim Sermayesi Desteği, yine KOSGEB tarafından kullanılan Yeni Girişimci Desteği şeklinde sermaye destekleri ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, TÜBİTAK, KOSGEB, TTGV, Kalkınma Ajansları vb. kurumlar tarafından kullanılan faaliyet destekleri yer almaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2014: 32-35)

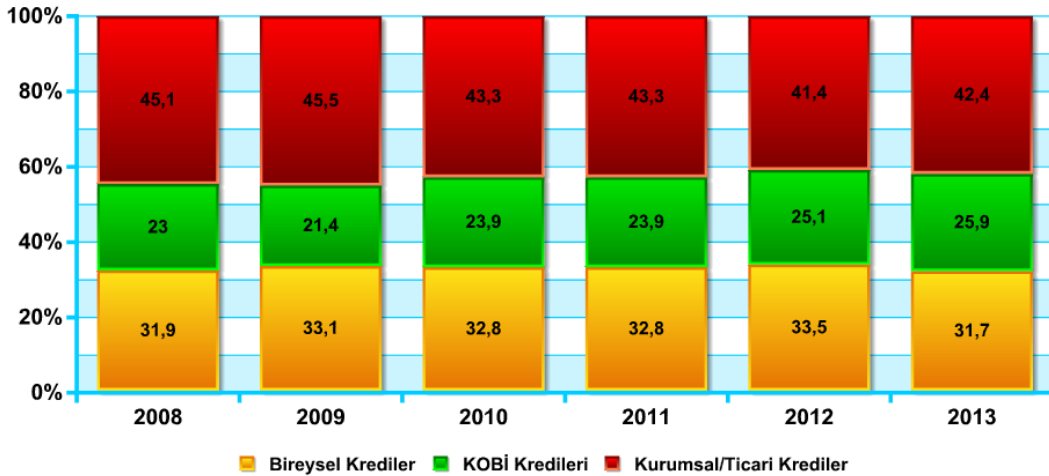
Çoğu ülkede olduğu gibi Türkiye’de de bankalar, KOBİ’lerin en önemli finansman kaynağı durumundadır. Küçük işletmelerin banka kredilerine erişimde, büyük işletmelere kıyasla daha fazla sorun yaşamaları nedeniyle bu işletmelerin krediye erişimlerinin artırılmasına yönelik olarak kamu tarafından çeşitli destek programları uygulanmaktadır. Bu destekler, politika öncelikleri doğrultusunda uygun koşullu (düşük faizli, uzun vadeli gibi) kredi programları yürütme, kredi garanti sistemleri ve mikro kredi sistemleri oluşturma gibi farklı biçimlerde olabilmektedir. Son yıllarda gelişmiş ülkeler, kredi garanti sistemleri geliştirme, makroekonomik ve finansal sisteme yönelik iyileştirmeler yapma gibi piyasaya daha az müdahaleci politikaları tercih etmektedirler (Yüksel, 2011: 2).

KOBİ’lerin ölçeklerine ve buldukları iş ortamına bağlı olarak banka kredilerine erişimde yaşadıkları sıkıntıların niteliği ve boyutu da farklılık göstermektedir. Küçük ve genç işletmeler genellikle her koşulda krediye erişimde ve kredi maliyetinde sorun yaşarken; orta ölçekli işletmeler gelişmiş ülkelerde kredi hacminin yetersizliği ve koşulların uygun olmaması, gelişmekte olan ekonomilerde ise krediye erişim konularında sıkıntı yaşayabilmektedir. Bu durum, genellikle gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin daha az gelişmiş olması, likidite azlığı ve bankaların küçük ölçekli işletmeleri kredilendirme konusunda tecrübesiz ve isteksiz olmasından kaynaklanmaktadır. Son yıllarda KOBİ kredileri konusunda bankacılık sisteminde uzmanlaşma yönlü bir gelişme olmasına karşın durum yine de olması gereken noktanın uzağındadır.

Uygun koşullu finansmana erişimde yaşanan sıkıntılar, Türkiye’de KOBİ’lerin kurulma ve büyümeleri önünde de önemli bir engel oluşturmaktadır. Gelişmiş ve benzer gelişmişlik seviyesindeki ülkelerin birçoğuna kıyasla Türkiye’de işletmelere sağlanan bankacılık sektörü kredileri daha düşük seviyede olmasının yanında, kredi faiz oranları da bu ülkelerle karşılaştırıldığında daha yüksektir. Bunların yanı sıra Türkiye’de KOBİ’lerin büyük bir kısmının mikro ölçekli, mali ve kurumsal yapısı zayıf işletmeler olması da krediye erişimlerini zorlaştıran önemli bir faktördür.

Türkiye’de KOBİ’ler, ağırlıklı olarak mikro ölçekli bir yapılanmaya sahip olup büyük bir kısmı aile işletmesi şeklinde faaliyet gösteren geleneksel yapıdaki işletmelerdir. Bu işletmelerde genellikle işletme sahibi ile yöneticisi aynı kişi olmakta veya işletme sahipleri çok yakın aile bireylerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla bu tür işletmelerde alınan tüm kararlar bir kişiye veya gruba bağlı olmakta ve kişinin/kişilerin bilgi, beceri ve yönetim kapasitesi işletmelerin performansında belirgin bir role sahip olmaktadır. Bu işletmeler, kurumsallaşma düzeylerinin düşük olmasının yanı sıra insan kaynakları, finansal yönetim, pazarlama ve yeni ürün ve hizmet geliştirme gibi konularda da sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bu veriler esasında Türkiye’deki KOBİ’lerin finansman yanında kurumsallaşma problemlerinin olduğunu da göstermektedir. Dolayısıyla, finansman desteğinin yanında yönetim ve organizasyon anlamında da destek sağlayan ve bu anlamda katılımcı finansman yöntemleri olarak da ifade edilebilecek olan girişim sermayesi ve melek yatırım finansman modelleri Türkiye’deki KOBİ’ler için önemli birer fırsat alanı olarak değerlendirilebilir.

Grafik 1: KOBİ Kredilerinin Toplam Krediler İçerisindeki Payı

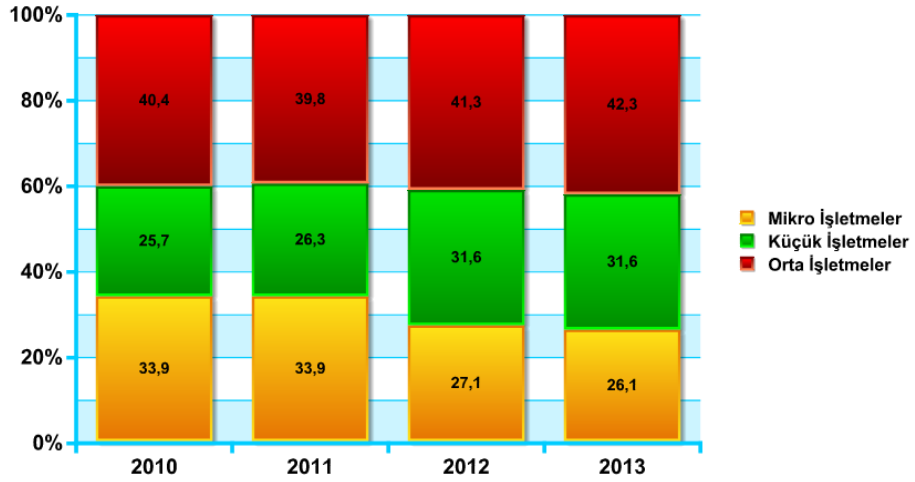


Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)

Grafik 1’de de görüldüğü gibi Türkiye’de toplam banka kredileri içerisinde KOBİ kredilerinin aldığı pay oldukça düşüktür. Küçük işletmeler bu nedenle ekonominin

başka kanalları aracılığıyla kendilerine kaynak aramak zorunda kalmakta ve çoğu zaman da yeni ve büyüyen işlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yeterli kaynağı bulamamaktadır.

Grafik 2: KOBİ Kredilerinin İşletme Ölçeğine Göre Dağılımı



Kaynak: BDDK

Türkiye'de bankacılık kesiminin kullandığı toplam krediler içerisinde KOBİ kredilerinin payına bakıldığında bunun ortalama olarak % 25 düzeyinde olduğu görülmektedir (Grafik 1). Bu oran ekonomiye katkıları açısından değerlendirildiğinde KOBİ'ler için oldukça düşüktür. Zira bu oran, gelişmiş ülkelerde % 50'lerin üzerindedir. Bu durum krediye erişim ve kredi koşulları bakımından Türkiye'deki KOBİ'lerin, gelişmiş ve benzer gelir düzeyindeki ülkelerin birçoğuna kıyasla daha fazla sorun yaşadığını göstermektedir. Mikro işletmeler, yeni girişimciler, yenilikçi ve hızlı büyüme potansiyeli olan riskli işletmeler, yeterli teminatı olmayan işletmeler ile gelişmişlik seviyesi düşük bölgelerdeki işletmeler krediye erişim bakımından en fazla sorun yaşayan kesimlerdir. Zira banka kredileri içerisinde bireysel ve ticari/kurumsal kredilere göre daha az paya sahip olan KOBİ kredilerinin dağılımına bakıldığında (Grafik 2), özellikle son yıllarda mikro ölçekli KOBİ'lerin KOBİ kredileri içerisindeki payının küçük ve orta işletmelere göre azaldığı görülmektedir.

2. Girişimcilerin Finansmanında Alternatif Yöntemler

2.1. Girişim Sermayesi (Risk Sermayesi)

Girişim sermayesi genel olarak; dinamik, yaratıcı ve önemli ekonomik değerler üretme potansiyeli olan ancak finansal gücü yeterli olmayan genç ve hızlı büyüyen firmaların yatırım fikirlerini gerçekleştirmeye olanak tanıyan bir yatırım finansman biçimi olarak tanımlanabilir. Girişim sermayesinin temelinde yeni oluşum ya da küçük şirket vardır. Sermayedar için, fikrin başlangıç aşamasında,

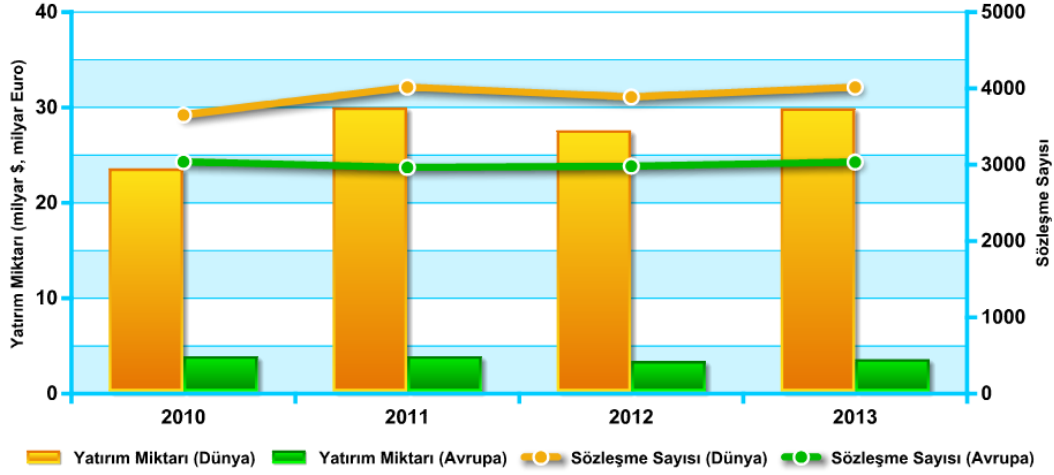
ürün ortada yokken ve pazarda satılabilirliği ya da kabul görmesi kanıtlanmamış, denenmemiş iken ortak olmak, getiriye arttırmaktadır. Diğer taraftan girişimci de ortaya koymak istediği ürün ya da hizmeti sermaye yetersizliği nedeniyle deneyemez iken girişim sermayesi sayesinde şirketine sermaye sağlayarak tasarladığı ürün ya da hizmetin satışı ile istediği büyüklüğe sahip olma şansını arttırmaktadır.

Girişim sermayesi, öz kaynak yatırımdır. Sermayedar, şirkete borç verme yoluyla finansman sağlamak yerine ortak olmaktadır. Sermayedar hisse senedi aracılığıyla şirkete ortak olduğu için yönetime katılma hakkı da elde etmiş olmaktadır. Girişim sermayesi yatırımında var olan risk ise; yeni bir ürün üretilmesi ve piyasada tutulması riskidir. Ancak, yüksek riskin yüksek getiriye getireceğinden yola çıkan bu finansman modelinde; alınan riskin başarıya dönüşmesi durumunda sağlanacak yüksek kar marjı ve büyük satış hacminden kaynaklanan verimlilik artışı bu şirketlere ortak olmak suretiyle finansman sağlayan yatırımcıların faydasını oluşturur.

Girişim sermayesinin ilk uygulandığı yer Amerika Birleşik Devletleri'dir. Amerikan girişim sermayesi şirketlerinin başarısı ile birlikte diğer ülkelerde de bu tür şirketlerin kurulması ve gelişmesi sağlanmıştır. Bu ülkeler arasında ön sıraları Japonya, İsrail ve başta İngiltere olmak üzere Avrupa ülkeleri almaktadır. Girişim sermayesi Amerika'da 1970'li yıllardan sonra tutar ve yatırım sayısı yönüyle çok önemli boyutlara varmış bir finansman yöntemidir. 2000 yılında yıllık toplam yatırım tutarı açısından rekor seviyesi olan 105 milyar dolara ulaşan girişim sermayesi yatırımları, 2000 yılından bu yana dalgalı bir seyir izlemişse de çoğu zaman artış trendinde olmuştur.

Avrupa'da ise, girişim sermayesine ilişkin faaliyetler özellikle 1980 yılından sonra hareketlenmiştir. Çeşitli çalışmalarda Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin kendi düzenlemeleri ve ortak programlarla Avrupa'da girişim sermayesi yatırımlarının olumlu yönde ivme kazandığı belirtilmektedir. Avrupa Merkez Bankası'nın 2007-2012 yıllarını baz alarak yaptığı çalışmada 2008 yılından sonra girişim sermayesi yatırımlarının azalma trendinde olduğu gösterilmiştir. Bunun çeşitli sebepleri olmakla birlikte en büyük sebebinin Amerika Birleşik Devletleri'nde 2007 yılında başlayıp 2008 yılında uluslararası piyasalara yayılan ve 2009 yılından sonra da etki boyutunu arttıran ekonomik kriz olduğu ifade edilmektedir. 2013 yılında Avrupa'da girişim sermayesi yatırımının toplam miktarı 2012 yılına göre %5 artarak 3,4 milyar Euro'ya yükseldi. Söz konusu yılda 3000'den daha fazla şirkete girişim sermayesi desteği sağlandı.

Grafik 3: Dünya’da ve Avrupa’da Girişim Sermayesi Yatırımları (milyar \$) ve Sözleşme Sayıları (bin Adet)



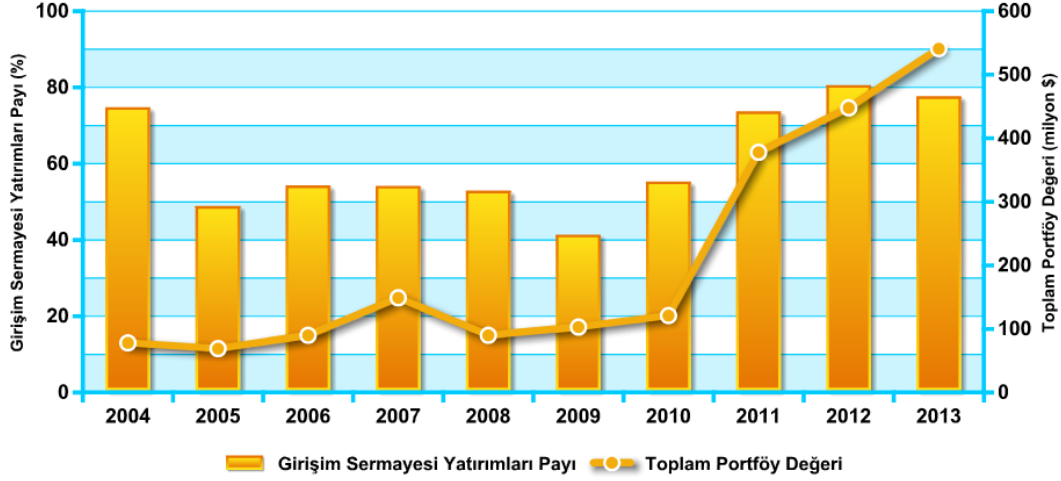
Kaynak: Pricewaterhouse Coopers, EVCA

Türkiye’de ise girişim sermayesi uzun yıllar uygulama imkanı bulamamıştır. Gerek yerli sermayenin yetersizliği, gerek bilgi eksikliği, gerekse yasal düzenlemelerin yeterli olmayışı ilgiyi bu noktadan uzaklaştırmıştır. 1990’lı yılların ortalarından sonra özellikle Sermaye Piyasası Kurulu’nun düzenlemeleriyle harekete geçilmiş, yurt dışı kaynaklı fonların da faaliyet göstermeye başlamasıyla girişim sermayesi Türkiye’de ilgi görmeye başlamıştır. Ancak Türkiye’de girişim sermayesi, 2000’li yılların başına kadar pek fazla gelişme gösterememiş, yaygın olarak kullanılan bir finansman çeşidi olarak değerlendirilmemiştir. Girişim sermayesinin Türkiye’de uzun yıllar gelişmemesinin çok çeşitli sebepleri olmakla birlikte, üzerinde en çok durulan nokta Türkiye ekonomisinin durgun yapısının girişim sermayesi yatırımlarını sınırlandırmış olmasıdır. Bu bağlamda girişim sermayesinin uzun vadeli bir finansman aracı modeli olması ve gelişimi için sağlıklı ve istikrarlı bir ekonomik yapıya ihtiyaç duyması önemli etkenler olarak ifade edilmektedir.

Girişim sermayesi konusunda Türkiye’deki ilk girişim bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla kurulan ilk fon Vakıf Risk A.Ş. olup, şu anda Türkiye’de 6’sı halka açık olmak üzere (www.kap.gov.tr) Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)’ndan lisans almış toplam 12 adet (www.spk.gov.tr) girişim sermayesi yatırım ortaklığı (GSYO) firması bulunmaktadır. 2013 yılı sonu itibari ile halka açık GSYO’ların portföy değerleri 541 milyon \$’a ulaşmıştır. Yukarıda da ifade edildiği gibi GSYO’lar farklı yatırım alternatiflerini içerisinde barındırırlar. Bu yatırım alternatifleri içerisinde girişim sermayesi yatırımlarının önemli bir ağırlık taşıdığı ve bu ağırlığın da yine son yıllarda artış gösterdiği görülmektedir. 2013 yılı verilerine göre GSYO’ların portföy değerleri içerisinde

girişim sermayesi yatırımlarının ağırlığı %77,15 olarak gerçekleşmiştir. Bu anlamda GSYO'ların portföy değerleri ve girişim sermayesi yatırımlarının portföy içerisindeki ağırlığının gelişimi Grafik 4'te gösterilmiştir.

Grafik 4: Türkiye'de Kurulu GSYO (Halka Açık)'ların Portföy Değerleri (milyon \$) ve Girişim Sermayesi Yatırımlarının Portföy İçerisindeki Payı (%)



Kaynak: SPK

Türkiye'deki girişim sermayesi yatırım ortaklığı sistemi çekirdek, başlangıç ve yönetimin satın alınması aşamalarındaki projelere yatırım yapmamaktadır. Özellikle çekirdek aşamasındaki firmaların riski oldukça yüksek olduğundan bu firmalar ölüm vadisinde olarak nitelendirilmekte ve yatırım yapılmamaktadır. Türkiye'de genellikle fikir aşamasını geçmiş, firmasını kurmuş ve kar elde etmeye başlamış ancak büyümek, yatırımlarını devam ettirebilmek amacıyla finansmana ihtiyacı olan firmalara yatırım yapılmaktadır (www.yoikk.gov.tr).

2.2. Melek Yatırım

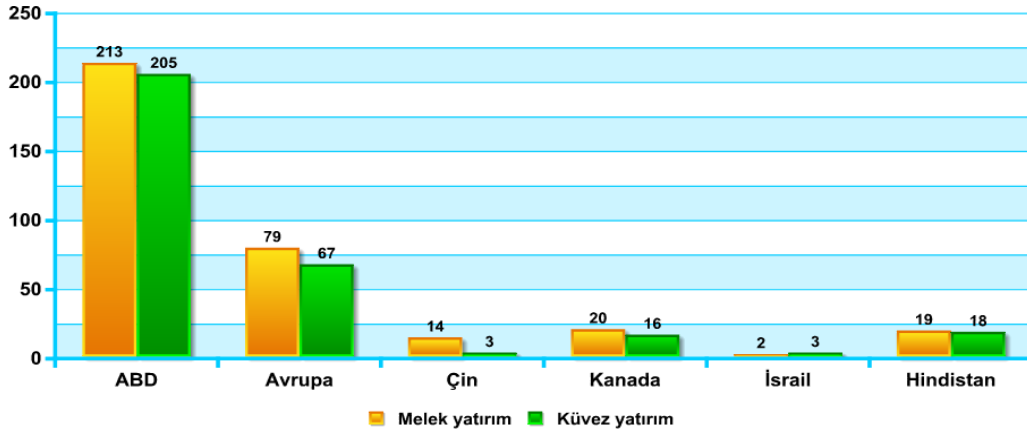
Melek yatırım kavramı ilk olarak Broadway'deki borsa tüccarlarının, Broadway gösterilerinin devam etmesi için riskli yatırım yapan zenginleri ifade etmede kullandıkları bir terimdir (Karabayır vd., 2012). Melek yatırımı tanımlamak adına öncelikle melek yatırımı oluşturan iki temel unsurdan bahsetmek gerekir. Bunlardan birincisi girişimci (entrepreneur), diğeri ise riski büyük ölçüde üstlenen, Türkiye'deki ilgili mevzuata göre Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) olarak adlandırılan melek yatırımcı (angel investor)'dır.

Girişimciler, bir fikri bulan ve buna bağlı bir iş planı olan ve girişimini büyütme için sermayeye ihtiyaç duyan kişiler olarak tanımlanabilir. Demirel ve Tikici (2004)'ye göre girişimciler; vizyon, misyon ve hırs olmak üzere üç anahtar özelliğe sahip olan, ileriye dönük düşünen, kendilerini motive eden, özgüveni

bulunan, strese karşı dayanıklı, problemlere çözüm odaklı yaklaşan ve baskın bir bireysel karaktere sahip olan kişilerdir.

Melek yatırımcılar ise risk sermayesi kuruluşlarının yatırım yapamayacağı kadar erken evrede bulunan girişimlere, genellikle küçük miktarlarda (100.000 TL-1.000.000 TL) finansman ve bu finansmanla birlikte girişimcilere satış, pazarlama, insan kaynağı tedariki ve eğitimi, yönetim gibi hususlarda destek olan varlıklı şahıslardır. Osnabrugge (2000) melek yatırımcıları, birçoğu önceden kendi işini kurmuş, servetlerini ve tecrübelerini yeni kurulan küçük girişimlere aktarmak isteyen bireysel yatırımcılar olarak tanımlamıştır. Türkiye’de ise Hazine Müsteşarlığı tarafından 15.02.2013 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkındaki Yönetmeliğe göre Bireysel Katılım Yatırımcıları; iki takvim yılı içerisinde yıllık geliri en az 200.000 TL veya menkul ve gayrimenkul varlıklarının toplamı 1.000.000 TL olan, son 5 yıl içerisinde en az iki yıl, yıllık cirosu 25.000.000 TL olan bir şirkette en az Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonunda çalışılması vb. tecrübe kriterlerini sağlayan, kişisel maddi varlık ve tecrübelerini başlangıç aşamasındaki şirketlere aktaran gerçek kişiler olarak tanımlanmıştır.

Grafik 5: Çeşitli Ülkelerde Melek ve Küvez (İnkübatör) Yatırımları
(2013, milyar \$)



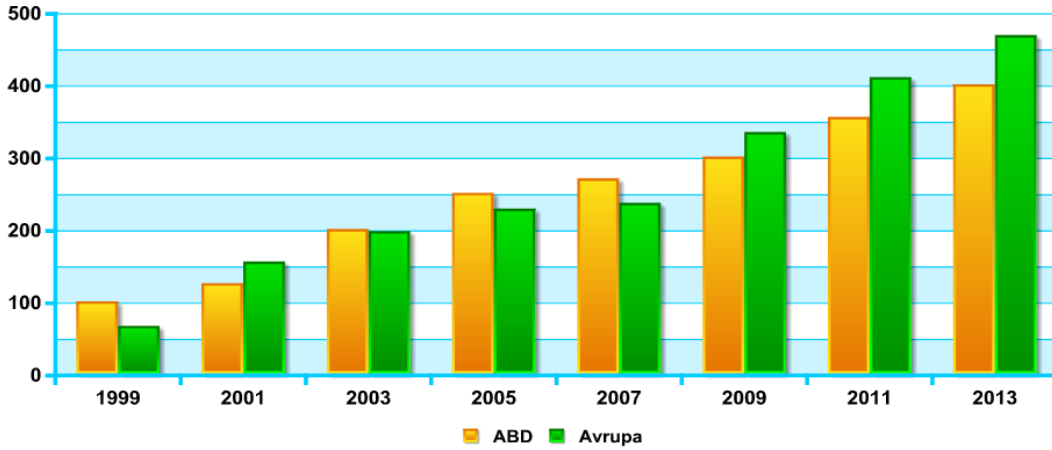
Kaynak: Ernst & Young Global Limited

Dünyada yaklaşık 300 milyon kişi; yaklaşık 150 milyon yeni işe başlamayı denemektedir. Bunların her yıl yaklaşık 3'te 1'i yani 50 milyonu veya her gün yaklaşık 130 bini yeni bir firma olarak doğmaktadır. Bu firmaların çoğu başarısız olarak ortadan kalkmakta, bazıları ise başarılı olarak büyümektedir (Oduyoye vd., 2013). Girişimciler; girişimlerine finansman bulmak amacıyla banka, banka benzeri finansal kuruluşlara müracaatlarında fikirlerine yönelik yatırımın fazla risk taşıması, teminat yetersizlikleri gibi nedenlerden dolayı finansman elde

edememektedir. Girişim sermayesi şirketlerinin veya özel sermaye fonlarının daha çok ileri aşamadaki şirketlere finansman sağlaması, erken evre girişim finansmanı konusunda boşluklar oluşturmuştur. İşte tam bu noktada melek yatırımcılar yeni fikir sahibi bireyler ve erken evre girişimler için önemli bir alternatif finans kaynağı olmuştur (www.oecd.org).

Melek yatırıma yönelik uygulamalar ABD’de yaklaşık 35 yıl öncesinde, Avrupa’da yaklaşık 25 yıl öncesinde başlamasına karşın Türkiye’de bu alternatif finans yöntemine yönelik uygulamaların geçmişi yaklaşık 10 yıl öncesine dayanmakta olup çok sınırlı sayıda uygulama gerçekleşmiştir. 2013 yılı sonu itibari ile ACA (Angel Capital Association) ve EBAN (European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players)’den elde edilen verilere göre; ABD’de görünür ve görünmez melek yatırım piyasalarında 298.000 bireysel melek yatırımcı, 32.000’i çekirdek evre, 29.000’i başlangıç evresi ve 9.000’i büyüme evresinde olmak üzere toplam 71.000 melek yatırım anlaşmasına yaklaşık 25 Milyar \$’lık yatırım gerçekleştirmiştir. Avrupa’da ise 271.000 bireysel melek yatırımcı, 3.677’si fikir evresi, 7.355’i çekirdek evre, 18.053’ü başlangıç evresi, 2.340’ı büyüme evresi ve 2.005’i diğer evrelerde olmak üzere toplam 33.430 melek yatırım anlaşmasına yaklaşık 6,8 milyar \$’lık yatırım yapılmıştır (Galveias, 2014: 4).

Grafik 6: Yıllara Göre Melek Yatırımcı Ağı (BAN) Sayısı



Kaynak: EBAN ve ACA 2013 Raporları

Grafik 6’da melek yatırım ağları sayısı bakımından ABD-Avrupa karşılaştırması yapılmış olup yıllar itibariyle melek yatırım ağları açısından bir artış eğilimi olduğu görülmüştür. Grafiğe bakıldığında Avrupa melek yatırım ağı sayısının 2007 yılından sonra ABD melek yatırım ağı sayısının üzerine çıktığı ve bu eğilimin günümüze kadar devam ettiği görülmektedir. Buradan da anlaşılacağı gibi 2008 finansal krizi sonrası Avrupa geçte olsa melek yatırımın önemini kavramış ve bu konuda ciddi adımlar atmıştır. Melek yatırımcıların 2013 yılı

itibari ile ağırlıklı olarak tercih ettikleri sektörler, internet, sağlık hizmetleri, mobil uygulamalar ve yazılım olmuştur. Anlaşma başına yatırım ABD’de 265 bin \$ iken Avrupa’da bu rakam yaklaşık 204 bin \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Türkiye’de ise bu rakam yaklaşık 127 bin \$ seviyesindedir (EBAN, 2012; Hazine Müsteşarlığı, 2013; Hazine Müsteşarlığı, 2014).

Türkiye’de ise melek yatırım anlaşma sayısı tam olarak bilinmemekle birlikte 258’i Hazine Müsteşarlığınca akredite olmuş toplam 750 dolaylarında bireysel melek yatırımcısı tarafından yaklaşık 18,4 milyon \$’lık yatırım gerçekleşmiştir. Bununla birlikte EBAN 2013 raporunda melek yatırım sektörü %116’lık büyüme oranı ile en hızlı büyüyen ülke olan Türkiye ayrıca BNP Paribas tarafından yayımlanan Global Girişimcilik Raporu’nda da melek yatırım açısından en cazip üç ülkeler içerisinde gösterilmiştir. Melek yatırım ağları performansı bakımından ise EBAN’ın 2013 yılı sonunda yaptığı çalışmada Türkiye’nin Avrupa ortalamasının üzerinde olduğu belirtilmiştir. Aynı çalışmaya göre Türkiye’de melek yatırım tutarının Gayri Safi Milli Hasıla’ya oranı ise Avrupa ortalamasının altında kalmıştır.

Türkiye’de 2013 yılı sonrasında çıkarılan yönetmelik gereğince kayda alınan melek yatırım sektörü, devlet tarafından teşvik edilmiştir. Bu kapsamda devlet girişimlere yönelik melek yatırımda bulunan yatırımcılara %75 ile bazı durumlarda %100 olmak üzere vergi muafiyeti uygulamakta olup, dünya genelindeki vergi teşvikleri bakımından uygulanan teşvik oranı ilk sırayı almakta ve bu da Türkiye’nin melek yatırımcılar açısından cazipliğini arttırmaktadır. 2015 yılı Mayıs ayı itibarıyla yayımlanan BKS İlerleme raporuna göre Türkiye’de akredite edilmiş 308 BKS ve 11 BKY ağı bulunmaktadır. Akredite edilmiş BKY’ler %53’ü yazılım ve uygulama geliştirme, %40’ı e-ticaret ve %7’si Bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri olmak üzere toplamda 16 anlaşmaya 5,1 milyon TL kaynak aktarmışlardır.

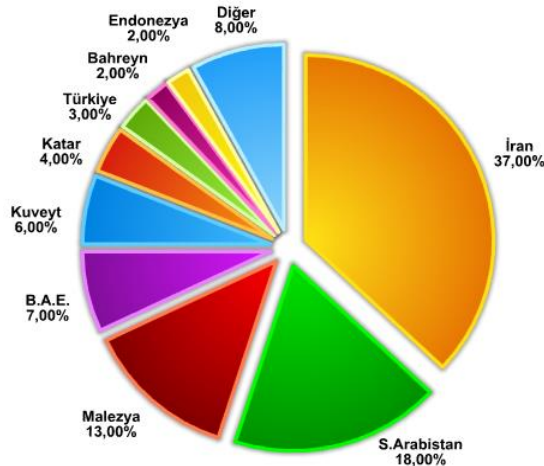
2.3. İslam Bankacılığı

İslami finans sistemi bir asırlık geçmişe sahiptir. Müslümanların üretken faaliyetleri ve tüketici ihtiyaçlarının finansmanı için oluşturulan sistem İslam medeniyetinin en parlak döneminde ve sonrasında yüzyıllar boyunca oldukça etkili olarak çalışmıştır. Ancak ekonominin merkezi ağırlıklı olarak batı dünyasına kaydığından, yüzyıllar boyunca batılı finansal kurumlar baskın olmuştur ve İslami gelenek pasif şekilde kalmıştır (İqbal ve Llewellyn, 2002: 1). Son yıllarda ise özellikle de 2008 küresel krizinden sonra İslami finans büyük önem kazanmıştır.

İslam Bankacılığı modeli temelde, fon fazlası olan ekonomik birimlerden fon talebi olan ekonomik birimlere finansal kaynakların faiz olmaksızın aktarılması esasına dayanmaktadır. Aracılık hizmetinde bulunan tüzel kişilik; tasarruf sahiplerinden toplanan kaynakları kar/zarar esasına göre işletmekte ve emeğini ve/veya sermayesini katmaktadır (Özgür, 2007: 11).

Küresel finans sisteminde küçük ama giderek büyüyen bir paya sahip olan İslam Bankacılığı sisteminin, son dönemlerde İslam ülkelerinin yanı sıra finans piyasalarının gelişmiş olduğu dünyanın çeşitli ülkelerinde de, alternatif bir model olarak kullanımı giderek yaygınlaşmaktadır (Parlakkaya ve Çürük, 2011: 397). Dünya İslami Bankacılık sektörünün 1995 yılı sonunda 140 milyar \$ olan toplam aktif büyüklüğü 2013 yılı sonunda 1,7 trilyon \$'a ulaşmıştır (www.tkbb.org.tr).

Grafik 7: Dünya’da İslam Bankacılığı Sektör Payları



Kaynak: Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB)

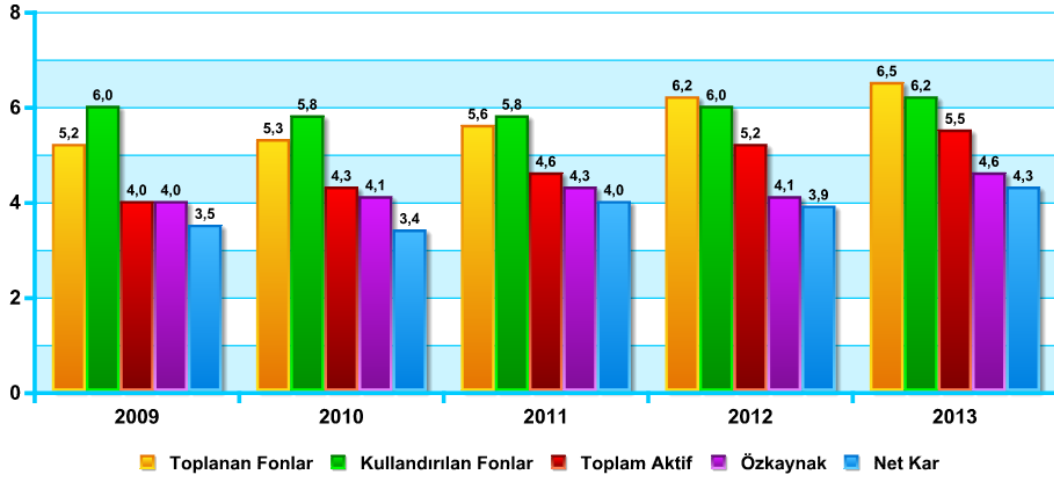
Türkiye’de İslam Bankacılığı kapsamında ilk örnekler 1983 yılında “Özel Finans Kurumları” adıyla kurulmuş olup 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile özel finans kurumları 2006 yılında “katılım bankası” adını almıştır. Katılım bankacılığı, dini inançları dolayısıyla bankalara yatırılmayarak, yurt içinde ve yurt dışında, altın, döviz ve gayrimenkul olarak tutulan, hatta yastık altında saklanan tasarrufların üretim sürecine dahil edilmesi amacıyla kurulan ve kar-zarar ortaklığı şeklinde faaliyette bulunan kurumlardır şeklinde tanımlanmaktadır (Özdemir ve Özuluçan, 2010: 6).

Katılım bankaları 2013 yılı sonu itibariyle Türk bankacılık sektörünün bilanço büyüklüğü açısından % 5,5’ini, kredi (kullandırılan fon) büyüklüğü açısından % 6,2’sini ve mevduat (toplanan fon) büyüklüğü açısından % 6,5’ini oluşturmaktadır (www.tkbb.org.tr). Bu oranların toplam içinde büyük bir yer tutmamasına rağmen, hemen her yıl istikrarlı olarak artış gösterdiği göz önünde bulundurulduğunda, katılım bankacılığının ilerleyen yıllarda bankacılık sektöründe ağırlığını artırması muhtemeldir.

Girişimcilerin finansmanı açısından Katılım Bankaları’nın önemine ilişkin bir gösterge, kullandırılan fonların kredi türü yönünden dağılımı ile ilgilidir. Daha önce de ifade edildiği gibi, mevduat bankalarının toplam kredileri içerisinde KOBİ kredilerinin payı (2013 yılı için %25,9), kurumsal/ticari kredilerin (2013

yılı için %42,4) ve bireysel kredilerin (2013 yılı için %31,7) daha az iken bu durum katılım bankalarında KOBİ'ler lehine farklılık göstermektedir. 2013 yılı sonu itibari ile Katılım Bankaları'nın kullandırdıkları fonlar içerisinde KOBİ kredilerinin payı %46,4 olarak gerçekleşmiş iken bu oran kurumsal kredilerde %34 ve bireysel kredilerde ise %19,6 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum KOBİ'ler açısından Katılım Bankacılığı kaynaklarının daha ulaşılabilir olduğu noktasında bir durumu ortaya koymaktadır.

Grafik 8: Türkiye’de Katılım Bankacılığı Sektörü Temel Göstergeleri



Kaynak: TKBB

Katılım bankaları topladıkları fonları mudaraba, muşaraka, murabaha, şerike ve icare gibi İslam hukukunda yerini bulan ve asırlardır kullanılagelen çeşitli işlemlerle değerlendirmektedirler. Bu işlemler içerisinde katılım bankalarının girişimcilerin finansmanına dönük olarak kullandırdıkları ve birçok kaynakta da belirtildiği üzere girişim sermayesi finansman yöntemi ile büyük ölçüde örtüşen, yine İslam bankacılığı literatüründe, İslam bankalarının vazgeçilmez unsuru olması gerektiği şeklinde değerlendirilen ayrıcalıklı fonksiyon mudaraba sistemidir. Çünkü mudaraba sistemi, kâr/zarar ortaklığı sistemi ile İslami finans sisteminde faiz sisteminin yerine ikame edilen unsurdur. Bununla birlikte katılım bankalarının işlemlerinin büyük bir çoğunluğunu murabaha yani ticarete peşin alıp vadeli satma işlemi oluşturmaktadır.

Mudaraba, nakdi sermayelerini değerlendirmek isteyen ancak uzmanlık bilgisi ya da risk iştahı düşük ve “faiz (riba)” kaygısı bulunan bireylerin sermayelerini İslami usullere göre değerlendirmek üzere kurulmuş olan Katılım Bankalarının hizmet stokunda yer alan “faizsiz finansman” seçeneğidir. Türkçeleştirilmiş adıyla “Kar-Zarar ortaklığı” olarak adlandırılmaktadır.

Mudaraba finansman sistemi, yatırım yapmak için tasarrufu bulunan ve risk-getiri beklentisi piyasa getiri oranından daha yüksek olan yatırımcı ya da aracı bankanın yüksek getiri vaat eden projelere finansman sağlaması ve oluşan gelirden yatırım kararı esnasında anlaşılan oran düzeyinde pay alması ile sonlanan süreçtir.

Burada önemli olan hususlar şunlardır (Kumaş, 2006: 377);

- ❖ Yatırımın muhtemel kazancından finansman kaynağının payı kesinlikle oran olarak belirtilmelidir. Belli bir tutar olarak belirlenmesi geleceğin belirsizliği ilkesi ve kar-zarar ortaklığı ilkesine aykırı oluşu dolayısıyla uygunsuz/yanlış olarak değerlendirilmektedir.
- ❖ Finanse edilen proje eğer girişimci hatası haricinde sermayede azalmaya(zarar) oluşursa zararın finansmanında girişimcinin sorumluluğu yoktur. Bütün zarar finansman kaynağına aittir. Ancak zararın oluşmasına girişimcinin ihmali sebep oluşturmuşsa zararın tedariki talep edilebilir.
- ❖ Eğer finansman kaynağı ve yeni girişimin aynı sektörde yatırımları mevcutsa finansman kaynağının girişimciye alan sınırı koyabildiği “ Kapalı Mudaraba “ sistemi de mevcuttur.
- ❖ Girişimin yapılacağı sektörün İslami kurullarla çelişmemesi gerekmektedir. Ancak Türkiye’de kaynakların kullanımı noktasında dünyadaki benzer uygulamalara göre eksik bir nokta mevcuttur. Türkiye’de katılım bankalarının toplam aktifleri içerisinde mudaraba yatırımlarının payı %1 bile değildir, ancak bu oran dünyada %3,9 olarak gerçekleşmektedir (Thomson Reuters Zawya, 2013: 24). Bu durum, girişimcilerin finansmanı açısından Katılım Bankaları’nın Türkiye’de, İslam Bankaları’nın ise dünyada önemli bir alternatif olmalarına rağmen bu sorumluluklarını yeterince yerine getirmediğini göstermektedir. Bu anlamda mudaraba finansmanı, girişimcilerin finansmanı açısından üzerinde çalışılması gereken bir konudur.

Günümüz mevduat bankaları, kalkınma hedefine yönelik uzun süreli yatırım kredileri yerine ticari amaçlı kısa süreli kredilere yönelmekte; bu tutum, gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarına bir engel oluşturmaktadır. İslam Bankaları, kalkınma amacına yönelik yatırım projelerini finanse ederek gelişmekte olan ülkelerdeki bir eksikliği giderebileceği düşünülmektedir. Bu açıdan bakıldığında ise katılım bankalarının girişim projelerini finanse etmek suretiyle tasarrufların değerlendirilmesine imkân sağlayacak mudaraba sistemine ağırlık vererek, hem kâr/zarar ortaklığının en muteber şeklinin uygulama alanını genişletmesi ve hem de faizsiz bankacılığın kuruluş felsefesinde var olan ekonomik kalkınmaya katkı sağlaması önem arz etmektedir.

2.4. Mikrofinansman

Mikrofinansman, yoksul ve düşük gelir düzeyindeki kişi, aile ve mikro işletmelere sağlanan finansal hizmetlerdir. İş yapma fikri olup, gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere, küçük bir başlangıç sermayesine ihtiyacı olan yoksullara imkan sağlamak amacıyla geliştirilen bir finansal destek yöntemidir. Bir mikro

finansman kuruluşunca bir mikro girişimciye, işini geliştirmesi amacıyla verilmiş olan finansal destek ise mikrokredi olarak ifade edilmektedir. Mikro kredi genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, hammadde ve malzeme alımı, imalat için gerekli sabit teçhizatın alımı gibi amaçlarla verilmektedir (Dündar, 2007: 2). Bunun dışında geleneksel kredi, mevduat, sigorta ve geçerli mali sistem dışında kalanlara veya bu kuruluşlara ulaşamayanlara yapılan tasarruf, sigorta ve para transferi gibi hizmetler de mikro finansman hizmetleri arasında sayılmaktadır (Dündar, 2007: 2).

Mikrofinansman geliştirmekte olan ülkelerde fakirliğin azaltılmasında önemli bir araç haline gelmiş bulunmaktadır. Geleneksel olarak mikrofinansın fon kaynakları, kamu ve özel sektör bağışları ile kâr amaçlı olmayan yardım kuruluşları tarafından sağlanmıştır. Ancak son yıllarda mikrofinansın fon kaynakları içinde kâr amaçlı olmayan kuruluşların ve yatırımcıların payı azalmaktadır. Buna karşın daha çeşitlenmiş fon kaynakları ortaya çıkmaktadır. Mikrofinansman, 2000'li yıllarla birlikte ticari bir alan haline dönüşmüş ve ticarileşme hızlı bir şekilde atmaktadır. Ulusal ve uluslararası ticari bankalar sadece geliştirmekte olan ülkelerde değil, gelişmiş ülkelerde de artan bir şekilde mikrofinansman kuruluşlarına ilgi göstermektedirler (Krauss ve Walter, 2009: 88).

Mikrofinansın ticarileşmesi ile birlikte mikrofinansman kuruluşları geleneksel hizmet alanlarını genişletmişlerdir. Geçmişte kadınlara ve fakirlere küçük miktarlı kredi şeklinde mikrokredi sağlama üzerine odaklanmış bu kuruluşlar günümüzde mikrokrediden mikrofinansmana doğru bir gelişim göstermiştir. Artık mikrofinansman, sadece kadınlara ve fakirlere düşük miktarlı krediler sağlayan mikrokredi kuruluşlarının oluşturduğu bir alan değildir. Mikrokrediden daha geniş bir kapsama işaret eden mikrofinansman, küçük girişimcilere, işletmelere bir takım destekleyici hizmetlerle birlikte fon aktaran bir finansal kaynak türüdür.

Türkiye'de mikro finans hizmetlerine olan talep, mikro ve küçük işletmeler ile yoksul ve az gelirlili hane halkları açısından değerlendirilmektedir. Mikro ve küçük işletmeler, faaliyetlerini sürdürmek ya da geliştirmek için, yoksul ve az gelirlili kişiler ise iş kurmak ya da tüketim ve diğer ihtiyaçlarını karşılamak için mikro finans hizmetlerini talep etmektedirler. Bu durumda, formel ve enformel sektör girişimcileri, tarım sektörü ve hane halkları mikro finans hizmetlerini talep eden kesimler olacaktır (Gökyay, 2008: 98).

Türkiye'de dünyadaki mikrofinansman uygulamalarına paralel olarak yakın tarihe kadar çok fazla çalışmaların olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte mikrofinans hizmetleri bağlamında değerlendirilebilecek ilk uygulamalar para vakıfları olarak karşımıza çıkmaktadır. Para vakıfları, alışılmışın dışında, hayırsever bir kişinin gayrimenkul malını değil de parasını vakfetmesiyle gerçekleşen bir vakıf türüdür. Vakfedilen bu paranın bir daha geri alınması söz konusu değildir. Çizakça (1993)'ya göre burada esas olan paranın mütevelliler

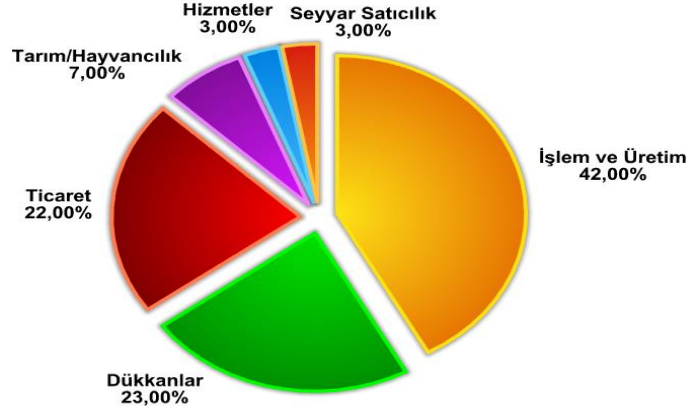
tarafından işletilmesi ve elde edilen kârın vakfın kuruluş amacına yönelik olarak harcanmasıdır.

Bağış yapan vakıfların mutlak mülkiyetinde olan nakit paradan oluşan vakfın sermayesi borç almak isteyen ihtiyaç sahibi insanlara aktarılmakta ve ardından onlar da belirli bir süre sonunda vakfa anapara ile birlikte fazladan bir miktar parayı ödemekteydi. Alınan bu fazla para ise dini ve sosyal amaçlar için kullanılıyordu. Çizakça (1999)'ya göre sağlığın, eğitimin ve refahın büyük oranda bağışlarla finanse edildiği bir toplumda, para vakıfları toplum düzeninin ayakta kalmasında çok önemli bir etkendi. Bununla birlikte faaliyette buldukları şehirlerin ekonomilerine büyük miktarlarda sermaye girdisi sağlıyorlardı.

Konvansiyonel anlamda ilk mikrofinansman girişimi ise 2002 yılında, bir sivil toplum örgütü olan Kadın Emeğini Destekleme Vakfı tarafından kurulan Maya Mikroekonomik Destek İşletmesi'dir. Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, Diyarbakır Valiliği ve Prof.Dr. Muhammet Yunus'un⁴ başkanlığını yaptığı Grameen Trust işbirliği ile Diyarbakır'da 2003 yılında Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi (TGMP) adı altında başlatılan proje ile ilk mikrokredi çekleri verilmiştir. TGMP'nin amacı, yoksulun yoksulu olarak nitelendirilen insanlara, özellikle kadınlara, gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları için kendi işlerini kurmalarına yönelik küçük kredilerin sunulması olarak belirlenmiştir. Bu proje ile diğer taraftan, yoksulların küçük birer işletme sahibi olmaları sağlanarak yoksulluğun ortadan kaldırılması hedeflenmiştir. Söz konusu proje günümüz itibari ile 67 ilde ve 111 şube ile devam etmektedir. Proje kapsamında 435.376.900 TL kredi dağıtılmıştır. 2015 Temmuz ayı itibari ile 52.232'si kredi alan ve 12.046'sı kredi bekleyen olmak üzere toplam 64.278 üyeye ulaşılmıştır. TGMP kapsamında verilen kredilerin uygulama alanlarına göre dağılımı ise Grafik 9'da görülmektedir.

Türkiye'de mikrokredi ile ilgili diğer önemli uygulama ise İl Özel İdaresi uygulamalarıdır. TGMP projesi ile Diyarbakır'da elde edilen başarıların ardından, 2005 tarih ve 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu'nun 6. maddesi ile getirilen düzenleme sonucunda yoksullara mikro kredi verilmesi İl Özel İdareleri'nin görev alanları içerisine alınmıştır.

⁴ Mikrokredi kavramını bulan ve geliştiren ve aynı zamanda Grameen Bankası'nın kurucusu olan Bangladeşli bankacı ve ekonomi profesörüdür. Sosyal ve ekonomik bir gelişme yaratmadaki çabalarından ötürü 2006 yılında Nobel Barış Ödülü'ne layık görülmüştür.

Grafik 9: TGMP Kapsamında Verilen Kredilerin Dağılımı

Kaynak: <http://www.tgmp.net/tr/>

Mikrofinansman veya mikrokredi uygulamaları, girişim sermayesinde birçok yönü ile farklılık göstermesine karşın, özellikle yoksulluğun daha fazla olduğu kırsal bölgelerdeki insanların iş sahibi olmalarını destekleyecek bir uygulama olması nedeniyle bölgesel anlamda organize edilecek girişim sermayesi organizasyonlarını destekleyecek bir mekanizma olarak değerlendirilebilir.

3. Sonuç Yerine: Girişimciliğin Finansmanında Mevcut Durum Üzerine Öneriler

Girişimciliğin finansmanında alternatif yöntemler üzerine genel açıklamalardan sonra, söz konusu yöntemlerin geliştirilmesi ve daha yaygın kullanımı üzerine şu genel tespit ve önerilerde bulunulabilir.

Melek yatırımın başarısı, yüksek girişimci potansiyeline sahip olmaktan geçmektedir. Araştırmalar (Hofstede,1980) girişimci ve girişimcilik karakteristik farklılıklarının toplum kültürü ile paralel olduğunu göstermiştir. Bu araştırmalarda bazı kültür yapılarının diğer kültür yapılarına göre girişimciliğe daha yatkın olduğu belirlenmiştir. Kuvan (2007) yapmış olduğu çalışmada Türk insanının; geleneklerine bağlı, toplumsal davranış kurallarını benimsemiş ve içine kapanık karakteristik özelliklerini taşıdığını vurgulamıştır. Bu özellikler sonucu Türk insanın ortaklık yapısından ziyade bireysel iş sahipliğini benimsediği görülmüştür. Ayrıca BNP Paribas'ın raporunda Türk girişimcilerin in %78'inin girişimcilik üzerine aile geçmişi bulunan kişilerden oluştuğu ifade edilmektedir. Bu durumun temel nedenleri olarak Türkiye eğitim sisteminde gençlerin; memur olarak, kendisine sunulan seçeneklerde seçim yapıp, kendi seçeneğini oluşturamayan, en büyük hayali iyi ücret veren bir yerde çalışmak olan, yapacağı işi bilmeyip, verilecek işe ve talimata hazır olan bireyler olarak yetiştirilmesi ifade edilebilir. Bundan dolayıdır ki Türkiye 17. büyük ekonomi olmasına rağmen girişimcilik sıralamasında 41. ve rekabet endeksinde 68. sırada yer almaktadır.

Melek yatırım faaliyetlerini arttırmak ve yeni fikirler oluşabilmesi adına ar-ge çalışmalarına düşen pay büyüktür. Ancak ar-ge yatırımlarına harcanan paranın

gayri safi milli hasılaya oranı Avrupa'da %3,3 iken Türkiye'de bu oran sadece %0,95 seviyelerindedir.

Yapılan araştırmalara (Bektaş ve Köseoğlu, 2007, Kuvan, 2007, İşcan ve Kaygın, 2011) göre Türk girişimci ve girişimcilik dünyası, girişimcilik üzerine eğitim eksikliği, finansal problemler, teknolojik yetersizlikler, ar-ge çalışmaları üzerinde işgücü ve bilgi eksikliği, bireysel beceri zayıflığı ve psikolojik etmenlerden negatif olarak etkilenirken; girişimcilik üzerine hırslı olma, dinamik nüfus, karar ve risk alma becerileri, yenilikçi oluş ve fırsatların farkına varış gibi etmenlerden olumlu olarak etkilenmektedir. Melek yatırımcıların yatırım kararları sosyal, ekonomik ve kişisel sebeplerden etkilenmektedir. Melek yatırımı başarıya taşıyan ana etmenler; yeni iş fikirlerinin hukuki güvencesi, risk alma davranışları, yenilikçilik ve proaktiflik olarak sıralanabilir.

Dünyada melek yatırımcılara yönelik teşvikler, yönetmelikler bölgesel bazlı uygulanmakta iken Türkiye'de tek bir merkezden uygulanan teşvik ve yönetmelikler mevcuttur. Buda Türkiye'de melek yatırım aktivitelerinin genellikle büyük şehirler etrafında yoğunlaşması sonucunu doğurmuştur.

Tüm bu eksikliklere rağmen Türkiye'de melek yatırımcı profilinin BNP Paribas'ın Global Girişimcilik Raporu'nda melek yatırımı %77'lik oranla az riskli olarak nitelendirmesi, devletin yüksek oranlı vergi teşvikleri, fikri koruma kanunları, mevcut melek yatırımcıların girişimci odaklı oluşları, ar-ge çalışmalarına aktarılan kaynağın yıllar itibariyle önemli gelişmeler göstermesi, Türkiye'de melek yatırımcı profilinin ABD ve Avrupa ortalamasının üzerinde olarak servetlerinin %10,6'lık kısmını melek yatırım faaliyetlerinde kullanmaları, 2015 itibari ile 1.000 BKY hedefi, 2023 itibari ile %3'lük ar-ge harcamaları/GSMİ hedefi ve son yıllarda yayımlanan raporlarda Türkiye'nin melek yatırım açısından cazip olarak gösterilmesi bu hususta ilerleme kaydedildiğini göstermekle birlikte, gelişmiş ülkelerin çok gerisinde bulunduğu unutulmamalıdır.

Bu çalışma sonucunda melek yatırım ve girişim sermayesi faaliyetlerinin ve başarısının artırılması için şu önerilerde bulunulabilir;

- ❖ Gelişmiş ülkelerle kıyaslanabilir bir seviyeye ulaşmak amacıyla, girişimcilik çevresinin geliştirilmeli ve girişimcilik kültürü tüm toplumu kapsayacak şekilde genişletilmelidir.
- ❖ Ülke genelinde, girişimcilik ve melek yatırıma yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri yaygınlaştırılmalıdır.
- ❖ Girişimcilik dersi eğitim müfredatına 4 ve 5. sınıflarda eklenmeli ve gençlerimiz girişimcilik kültürüne sahip bireyler olarak küçük yaştan itibaren yetiştirilmelidir.
- ❖ Girişimcilik ve melek yatırım üzerine; yarışmalar, ödüller ve teşvikler, üniversite tanıtım etkinlikleri gibi ülke çapında destekleyici aktiviteler yürütülmelidir.
- ❖ "Girişimcilik Konseyi" gibi yapılar oluşturularak girişimciler ve melek yatırım organizasyonları arasındaki koordinasyon sağlanmalıdır.

- ❖ Girişimcilik ve melek yatırım üzerine her bölgede iş dünyası, üniversiteler ve araştırmacılar tarafından ortak etkinlikler yürütülmelidir.
- ❖ Ar-ge çalışmaları artırılmalı ve yapılan ar-ge çalışmaları sonucu yeni fikir ve ürünlerin ortaya konulabilirliği artırılmalıdır.
- ❖ Bireysel ve melek yatırımcı ağı bazında mevcut melek yatırımcıların bölgesel bazda ofisler açarak, girişim ve yeni iş fikirlerine kaynağında ulaşması teşvik edilmelidir.
- ❖ Melek yatırıma ait teşvik ve yönetmelikler bölgesel bazda ele alınarak, sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik farklılıklar göz önüne alınarak yeni teşvik ve yönetmelikler hayata geçirilmelidir.

Girişim sermayesi ve melek yatırım gibi, hali hazırdaki girişim finansman kaynakları incelendiği takdirde uzmanlık alanı olarak tamamen yeni iş fikirlerinin, girişimlerin incelenmesini belirledikleri görülmektedir. Ancak Katılım Bankaları tarafından kullanılan ve girişimciliğin finansmanı açısından önemli bir alternatif olma potansiyeline sahip olan mudaraba sisteminin uygulanması bu noktada aksaklık yaşamaktadır. Mudaraba sistemi yalnızca katılım bankaları tarafından kullanılabilir. Her ne kadar katılım bankası olsalar da bankalar topladıkları fonları kredi olarak kullandırma genel sistemi ile çalışmaktadır. Kredi kullandırılan kurumların seçiminde finansal tablo analizine büyük ağırlık verilmektedir. Ne var ki yeni girişimin doğası gereği, finansmana ihtiyaç duyan girişimler yeterli faaliyet geçmişine sahip olmadıklarından dolayı geleneksel kredilendirme sürecinin dışında kalmaktadırlar. Bu noktada fon talep eden girişimlerin değerlendirilmesi ayrı bir uzmanlık bilgisi gerektirmektedir.

Katılım bankalarının başka finansman yöntemlerini de kullanabiliyor olması ve hâlihazırda konvansiyonel bankalarla rekabet etmek zorunda oluşları onları yüksek risk içeren yeni girişimlerin finansmanından uzak tutmaktadır. Ayrıca Türkiye’de kâr payı oranlarının nispeten yüksek oluşu bankalara beklentileri oranında kar sağlamada kolaylık sağlamaktadır. Kar arzusunu normal fonlama yöntemleriyle sağlayan bankalar ise yüksek riskli ürünleri portföylerine katmayı değerlendirmemektedir.

Bu bağlamda, mudaraba finansman yönteminin Katılım Bankaları tarafından daha yaygın kullanılması ve böylece girişimcilerin finansmanı açısından önemli bir alternatif haline gelebilmesi için yapılması katkı sağlayacak uygulama önerileri şu şekilde ifade edilebilir;

- ❖ Katılım Bankaları’na mudaraba sistemi ile kullandıracakları fonlardan elde edecekleri gelirlerine kısmen ya da tamamen vergi muafiyeti uygulanmalıdır. Bankaların arz fazlası oluşturması teşvik edilmelidir.
- ❖ Katılım Bankaları’nın mudaraba sisteminin tanıtımına yatırım yapması gereklidir. Ya da yeni bir isim ile ürün yeniliği kapsamında yeni ama mudaraba temelli bir hizmet seçeneği oluşturmalıdır. Bu sistemin modernizasyonuna katkı sağlayacaktır. Yapılacak yeniliğin, proje finansörleri

olan banka müşterilerinin hak dağıtımı ve bilgi asimetrisi alanında yapılması faydalı olacaktır.

- ❖ Katılım Bankaları'nın sigortacılık alanında sağladıkları ortak çalışmayı mudaraba alanında sağlaması teşvik edilmelidir. Mevcut girişim sermayesi şirketleri fon olarak oldukça güçlüdür, ancak bir ortaklık çatısı altında bu şirketler ile rekabet etmek mümkündür. Nitekim bu ortak çalışma alanında uzman insan kaynaklarının tedarik ve eğitime imkân sağlaması kaçınılmazdır. Bu sayede katılım bankaları mevcut en büyük problemleri olan değerlendirme problemlerini aşacaktır.
- ❖ Katılım Bankaları'nın proje finansmanı konusunda muhtemel rakipleri olan GSYO'lar finanse ettikleri projelere danışmanlık hizmeti de sunmaktadırlar. Bu bağlamda bankaların organizasyon yapısı bankalardan farklı olan bir sistem kurması kaçınılmazdır. Yeni oluşturulacak olan organizasyonun banka algısı yıkılmalıdır. Nitekim bankalar toplumumuzda borç veren organizasyonlar olarak değerlendirilmektedir. Bu da yatırımcı tarafında hoş karşılanması beklenen bir algı değildir.
- ❖ Katılım Bankaları'nın mudaraba fonu sağladıkları şirketlerin belli bir dönem vergiden muaf tutulması ile bankaların raporlama noktasındaki isteklerine, girişimcilerin vergi maliyeti kaygısı ortadan kalktığı için daha doğru şekilde yanıt vermeleri sağlanabilir.
- ❖ Katılım Bankaları GSYO'lara göre oldukça fazla sayıda şubeye sahiptir. Bu da mobilite imkânı sağlamaktadır. Devlet tarafından sağlanacak teşvikler ile Katılım Bankaları'nın yüksek şube sayısı sayesinde girişim sermayesi finansmanının yurdun bütün noktalarına yayılması kolaylaşabilecektir.
- ❖ Türkiye'de mevcut olan veri eksikliği ve düzensiz dokümantasyon nedeniyle merkezden sağlanan hibelerin Katılım Bankaları aracılığı ile finanse edilen projelerin bir kısmına hibe olarak verilmesi düşünülebilir. Devlet-banka-girişimci arasında bir çeşit kazan-kazan sistemi uygulanabilir. Bu uygulama hem fon mobilitesini artırıp Katılım Bankaları'nın riskini azaltacak, hem de etkinlik noktasında gerekli denetim ve veri toplama sürecinin özel sektör tarafından yapılmasını sağlayacaktır.
- ❖ Katılım bankaları hali hazırda banka olan kuruluşlardır. Dolayısıyla fonları genellikle kısa vadeli olarak toplayabilmektedirler. Ancak ar-ge projeleri ya da geri dönüş süresi uzun olan yeni girişim projeleri finanse edileceği için yeni vade-ürün planları oluşturmaları gerekmektedir.

Girişim ve girişimciliğin finansmanında kullanılan ve kullanım potansiyeli bulunan alternatif finansman yöntemlerin daha etkin ve yaygın şekilde kullanımına yönelik ifade edilen bu öneriler ve yeni öneriler konusunda akademiada bir farkındalık oluşturulması ve bu konunun çalıştay ve sempozyumlarda da yaygın şekilde tartışılması önemli bir katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Bektaş, Ç. ve Köseoğlu, M.A. (2007), “Etik Kodların Yönetmelik Karar Alma Sürecine Etkileri ve Bir Model Önerisi”, “*İş, Güç*” *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 9(2), 94-115.

BNP Paribas (2015), “Global Entrepreneurialism Report”, <https://wealthmanagement.bnpparibas.com/public/en/achieving-your-goals-entrepreneur-report> (Erişim: 18.03.2015).

Çizakça M. (1993), Risk Sermayesi, Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları, İslami İlimler Araştırma Vakfı, No: 8.

Çizakça M. (1999), İslam Dünyasında ve Batı’da İş Ortaklıkları Tarihi, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, No: 75.

Demirel, E. T, Tikici M. (2004), “Kültürün Girişimciliğe Etkileri”, *Fırat Üniversitesi Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları Dergisi*, 2(3), 49-58.

Dündar, S.O. (2007), Mikrofinansman, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü.

EBAN (2012), European Angel Investment Overview.

Galveias L. (2014), Overview of European Statistics for 2013, EBAN Congress.

Gökyay, Ç. (2008), Türkiye’de Mikro Kredi Uygulamaları ve İstihdama Yansımaları, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Uzmanlık Tezi, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü.

Hazine Müsteşarlığı (2013), Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete, Sayı 28560.

Hazine Müsteşarlığı (2014), “Bireysel Katılım Sermayesi İlerleme Raporu”, <https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FBireysel+Kat%C4%B1m+Sermayesi+ve+Kambiyo+Raporlar%C4%B1%2FEYL%C3%9CL+2014.pdf> (Erişim: 21.01.2015).

Hofstede, G. (1980), Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills.

<http://www.angelcapitalassociation.org/data/Documents/Resources/ACA-AngelBackground2014.pdf> (Erişim: 16.04.2015).

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2013/07/EBAN-Angel-Investment-Overview-2012.pdf> (Erişim: 01.04.2015).

<http://ebancongress2014.org/downloads/presentations/09.30%20luis%20EBAN%20Statistics%202014%20-%20Congress.pdf> (Erişim: 07.03.2015).

<http://www.oecd.org/industry/smes/33705673.pdf> (Erişim: 22.02.2015).

- <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45#> (Erişim: 19.02.2015).
- <http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/sectorler.aspx> (Erişim: 27.03.2015).
- <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/02/20130215-2.htm> (Erişim: 30.03.2015).
- <http://www.spk.gov.tr/apps/kyd/iletisim.aspx?ctype=rsyo&submenuheader=1> (Erişim: 03.01.2015).
- <http://www.tkbb.org.tr/> (Erişim: 03.01.2015).
- <http://www.yoikk.gov.tr/upload/komiteler/kobi/gsy0.pdf> (Erişim: 11.02.2015).
- Iqbal, M., ve Llewellyn, D.T. (2002), *Islamic Banking and Finance: New Perspectives on Profit-Sharing and Risk*, Edward Elgar Publishing, Inc.
- İbicioğlu, H., Taş, S. ve Özmen, H.İ. (2010), “Üniversite Eğitiminin Girişimcilik Düşüncesinin Değişimine Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama”, *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(1), 53-74.
- İşcan, Ö. ve Kaygın, F. (2011), “Potansiyel Girişimciler Olarak Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2, 275-286.
- Kalkınma Bakanlığı (2014), “Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018): Girişimciliğin Geliştirilmesi”, <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/zel%20htisas%20Komisyonu%20Raporlar/Attachments/242/giri%C5%9Fimcili%C4%9Fin%20geli%C5%9Ftirilmesi%20OIK%C4%B1.pdf> (Erişim: 16.04.2015).
- Kao, R.W.Y. (1993), “Defining Entrepreneurship: Past, Present and?” *Creativity and Innovation Management*, 2(1), 69-70.
- Karabayır, M.E. ve diğerleri. (2012), “Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye’deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(2), 69-93.
- Kızılgöl, Ö. ve İşgüden, B. (2008), “Bandırma ve Norfolk Şehirlerinin Girişimcilik Profillerinin Karşılaştırmalı Analizi Üzerine Bir Araştırma”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 2-14.
- Krauss, N., ve Walter, I. (2009), “Can Microfinance Reduce Portfolio Volatility?” *Economic Development and Cultural Change*, 1, 85-110.
- Kumaş M. S. (2006), “Bir Finansman Yöntemi Olarak İş Ortaklığı Uygulaması “Mudârabe-Commenda Karşılaştırması”, *Uludağ Üniversitesi İlâhiyat Fakültesi Dergisi*, 15(1), 370-383.

Kuvan, H. (2007), Türk Girişimcilerinin Yaşam ve Çalışma Değerleri: Malatyalı Girişimciler Üzerine Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Oduyoye O.O., Adebola S.A. ve Binuyo A.O. (2013), “Business Failure and Performance of Ogun State Cooperative Federation: An Evaluation Approach”, *Arabian Journal of Business and Management Review (OMAN Chapter)*, 2(11), 71-79.

OECD, “Financing High Growth Firms: The Role of Angel Investors, OECD Publishing”, [http://dx. doi.org/10.1787/9789264118782-en](http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en) (Erişim: 17.03.2015).

Osnabrugge, M.V. (2002), “A Comparison of Business Angel and Venture Capitalist Investment Procedures: An Agency Theory-Based Analysis”, *Venture Capital*, 2 (2), 91-109.

Özdemir, F.S., ve Özulucan, A. (2010), Katılım Bankacılığı, Türkmen Kitabevi.

Özgür, E. (2007), “Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği”, *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (1-2), 11-20.

Parlakkaya, R. ve Çürük, S.A. (2011), “Finansal Rasyoların Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasında Bir Tasnif Aracı Olarak Kullanımı: Türkiye Örneği”, *Ege Akademik Bakış*, 11(3), 397-405.

Thomson Reuters Zawya (2013), Kuwait Finance House Research (Kuveyt Finans Araştırma), Dünyada İslami Finansal Aktiflerin Dağılımı.

Uluköy, M., Demireli, C. ve Kahya, V. (2013), “KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Kurslarına Katılan Katılımcıların Girişimcilik profiline Yönelik Bir Alan Araştırması”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2), 79-96.

Yüksel, A. (2011), Türkiye’de KOBİ’lerin Banka Kredilerine Erişimi, DPT Uzmanlık Tezi.

Bağlamın Etkisinde Şekillenen Örgütler Arası Bağların Finansal Performans Üzerindeki Etkileri: Türkiye’deki İşletme Grupları Örneği¹

Selcen SARI²

ÖZ: Bu araştırmanın amacı, gelişmekte olan ülke bağlamının etkisi ile şekillenen bağ yapılarının aktör olarak örgütlerin finansal performanslarını etkileyip etkilemediğini ortaya koymaktır. Bu ilişki, Borsa İstanbul’da koteli ve bir işletme grubuna bağlı işletmelerden oluşan örneklem üzerinde analiz edilmiştir. Toplamda 15 işletme grubuna ait 74 bağlı işletmenin verileri ile yürütülen analizler sonucunda, güçlü bağlardan oluşan ağ yapısının finansal performans üzerindeki etkisine dair istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler gözlenmemiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Güçlü Bağlar, İşletme Grupları, Finansal Performans

JEL Kodları: L21, L25, M10, M19

The Effect of Interorganizational Ties That Are Formed Under Influence of the Context on Financial Performance: Evidence from Turkish Business Groups

ABSTRACT: The aim of this research is to examine whether the type of ties that are formed under the influence of developing country context can affect firms’ financial performances. This relation is analyzed on a sample that contains affiliates of various business groups which are listed in Borsa Istanbul. The findings of the analysis conducted with data of 74 affiliates of 15 business groups suggest no statistically significant effect of networks formed with strong ties on financial performance.

Key Words: Social Capital, Strong Ties, Business Groups, Financial Performance

JEL Codes: L21, L25, M10, M19

¹ Bu çalışma Selcen SARI’ya ait “Sosyal Sermaye İle Finansal Performans Arasındaki İlişki ve Bu İlişkide Uluslararası Çeşitlenmenin Aracılık Etkisi: Türkiye’deki İşletme Grupları Örneği” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

² Öğr. Gör. Dr. Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon MYO, selcensari@ktu.edu.tr.

1. Giriş

Birçok farklı disiplin tarafından ele alınan ve son yılların popüler konularından bir tanesi olan sosyal sermaye “karşılıklı tanışıklık ve bilme halinden kaynaklanan az ya da çok kurumsallaşmış ilişkilerden oluşan dayanıklı ağlara sahip olunmasıyla elde edilen fiili ya da potansiyel kaynakların toplamıdır” şeklinde tanımlanmaktadır (Bourdieu, 2002: 286). Sosyal sermaye, fiziki sermaye ve beşeri sermayeyi tamamlayarak yokluğunda başarılamayacak bazı sonuçları mümkün kılmaktadır (Coleman, 1988a: 98). Böylelikle örneğin, eşit düzeyde fiziki sermayeye sahip olmalarına rağmen firmaların performans düzeylerindeki farklılığı açıklamak bir noktaya kadar mümkün olabilmektedir.

Sargut (2006) sosyal sermayenin, ağ düzenekleri içinde yerleşik ilişkileri kaynak olarak kullandığı için sosyal sermaye araştırmalarında ağ düzeneği kuramlarının göz önünde bulundurulması gerektiğini vurgulamaktadır. Ağlar olmadan yerleşik kaynakları ele geçirmenin mümkün olmamaktadır (Lin, 2005: 11). O halde sosyal sermayenin kullanılabilmesi için ağlar bir araçtır. Ağ ise, aktörleri birbirine bağlayan “bağların” bir araya gelmesi ile oluşmaktadır.

Bir örgütün sahip olduğu ağın farklı boyutları olmakla birlikte, bu boyutlardan bir tanesi de bağların yapısal konfigürasyonudur (Gulati ve diğerleri, 2002: 288-292). Yazın incelendiği takdirde güçlü bağlar, zayıf bağlar, köprü kuran bağlar, kaynaştıran bağlar gibi farklı tür bağ yapılarından bahsedildiği göze çarpmaktadır. Farklı yapılardaki bağların firmaya farklı getirileri olmaktadır (Baker, 1990). Buradaki önemli nokta, bağlamın da etkisini dikkate alarak fayda sağlayan bağ yapısını ortaya koyabilmektir. Çünkü aktörler arası kurulan bağlar ve bu bağlar aracılığı ile oluşan ağ yapıları durağan değildirler. Zaman içerisinde değişebilen ve nitelikleri farklılaşabilen ilişkiler, elde edilen kazanımları da farklılaştırabilmektedir.

Bu sebeple, bu çalışmanın temel amacı, araştırmanın yürütüldüğü gelişmekte olan ülke bağlamının özellikleri dikkate alınarak, oluşan bağ yapılarının aktör olarak örgütlerin finansal performansını etkileyip etkilemediğini açığa çıkartmaktır. Böylelikle sosyal sermaye yazınına yapılacak katkının da ötesinde gelişmekte olan ülke bağlamında, bağlamın kendine has özellikleri ile şekillenebilen bağ yapılarının irdelenebilmesi mümkün olabilecektir. Bu sayede aktörlerin etraflarındaki ağ yapılarını farklı bir açıdan değerlendirebilmeleri sağlanarak, gerekli hallerde bu ağ yapılarını kendilerine avantaj yaratabilecek şekilde yönetebilmelerine katkı sağlanabilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, ilgili yazın gözden geçirilerek kavramsal bir çerçeve oluşturulmakta ve kullanılan araştırma modeli ile araştırma hipotezleri sunulmaktadır. Üçüncü bölümde araştırmanın tasarımı ve bulguları sunulmakta, çalışma tartışma ve sonuç bölümü ile sonlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve ve Araştırma Modeli

Örgütler de bireyler gibi çevreleri ile ilişkiler geliştirmekte ve bu ilişkileri aracılığı ile ağlara dâhil olabilmektedirler. Yer aldıkları bu ağlar sayesinde de çevrelerindeki fırsatlara ve kaynaklara erişme imkânı yakalamaktadırlar. Örgütün içinde yer aldığı bu ağ, karşılaşılabileceği fırsatları farklılaştırabilmekteyken, ağ içerisinde kurduğu bağların türü fırsatların ne kadarına ulaşabileceğini de değiştirebilmektedir (Uzzi, 1996: 675).

Bir bağ ya güçlü bir bağıdır, ya zayıftır ya da var olmayan bir bağıdır (Granovetter, 1973: 1361). Bağın gücünün ise dört tane belirleyicisi vardır (Granovetter, 1973: 1361): (i) birlikte geçirilen zaman, (ii) ilişki içindeki taraflar arasındaki duygusal yoğunluk, (iii) samimiyet ve (iv) karşılıklılık. Bu dört değişkenin fazlalığı güçlü bağları işaret ederken, azlığı zayıf bağları ortaya koymaktadır. Granovetter (1973, 1983) çalışmalarında zayıf bağların gücüne dikkat çekmektedir. Bu görüşe göre sosyal sermayeyi oluşturan ağ yapısı kaynağı zayıf bağlardır ve bu tür bağlar sayesinde oluşan ağ, birbiri ile aynı bilgiyi sağlamayan farklı kaynaklardan firmanın bilgi almasına ve daha büyük bir çevrede yerleşik kaynaklara ulaşmasına yardımcı olmaktadır (Koka ve Prescott, 2002: 800; Kraatz, 1998: 623). Zayıf bağların gücü yaklaşımına göre birbirine benzer aktörler arasında güçlü bağlar oluşmaktadır ve bu nedenle güçlü bağlar ile bağlı olduğumuz aktörler benzer düşüncelere ve benzer (ya da tekrarlayan) bilgiye sahip aktörler olduklarından güçlü bağlar yeni ya da özgün bilgi üretmekten yoksundurlar (Granovetter, 1973: 1362).

Aynı sayıda bağa sahip iki firmadan, daha farklı stratejik gruplarla bağ kurabilen firma daha çeşitli, daha kapsamlı ve birbirini tekrar etmeyen bilgiye ulaşabilmektedir (Koka ve Prescott, 2002: 800). Daha farklı aktörlere doğrudan ulaşmayı sağlayan böyle bir ağdaki bilginin sağladığı faydanın kalitesi de artmaktadır (Burt, 1997: 342). Bu yaklaşıma göre farklı bilginin kaynağı zayıf bağlar ile aktörü homojen olmayan ve birçok ağa bağlayan yapılardır.

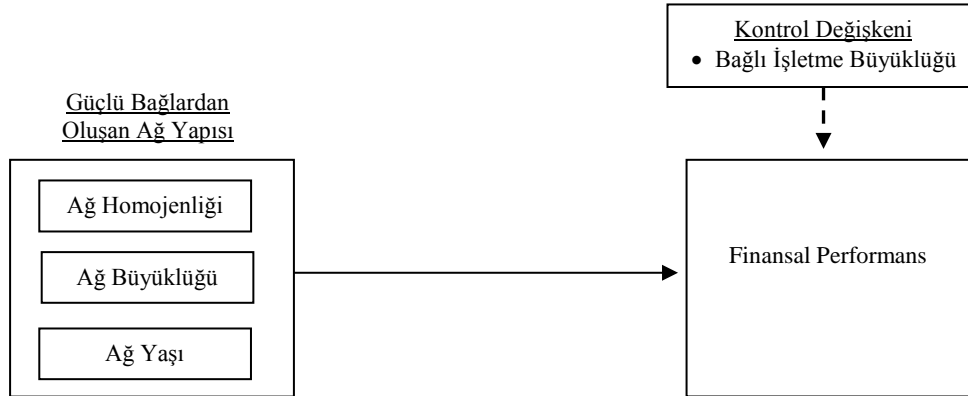
Bu konudaki diğer görüş ise aktörler arasında kurulan güçlü bağları öne çıkarmaktadır. Güçlü bağların üç tane belirleyici özelliği vardır: (i) sık etkileşim, (ii) samimiyet ve (iii) birlikte geçirilen zamanın çokluğu ya da uzun bir geçmişe sahip olmak (Krackhardt, 1992: 218-219). Etkileşim sıklığı bilgi paylaşımı fırsatı yaratırken aynı zamanda kimisi gizli kalması gereken bazı bilgilerin de paylaşılması imkânı yaratabilmekte; samimiyet, diğerlerine zarar verecek herhangi bir harekette bulunmanın önüne geçebilmekte ve birlikte geçirilen zamanın uzunluğu her bir aktörün, paylaşılan bilgiyi ne şekilde kullanacağını tahmin edilebilmesine olanak sağlamaktadır (Krackhardt, 1992: 219). Bu parçaların her biri güvenin oluşmasını sağlarken, parçalardan herhangi birinin eksikliği güvenin kırılmasına sebep olmaktadır (Krackhardt, 1992: 219).

Güçlü bağlar sayesinde oluşan güven taraflar arasında daha değerli ve örtük bilginin paylaşılmasına imkân sağlarken, bu türden bilgiye erişim hem firmanın

farklı bilgi kaynakları arama ve izleme maliyetlerini azaltmakta hem de karar verme sürecini hızlandırmaktadır (Uzzi, 1996: 681-682). Daha hızlı karar alabilen firmanın çevredeki değişikliklere daha hızlı tepki vermesi, daha erken önlem alabilmesi ve böylelikle kendini koruyabilmesi veya fırsatlardan herkesten önce haberdar olması ve bu fırsatları değerlendirebilmesi mümkün olabileceği gibi kaynak arama ve izleme maliyetlerinin azalması ile işlem maliyetlerinde yaşanacak düşüş de firmanın ekonomik performansının iyileşmesine katkı sağlayabilmektedir. Uzzi (1996) de çalışmasında bu tarz avantaja sahip firmaların hayatta kalma olasılıklarının diğerlerine göre daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır³.

Her ne kadar zayıf bağların, aktörün etrafındaki kümeden elde edemeyeceği ve bu kümenin ötesinde var olan bilgiye ve kaynaklara ulaşmasına yardımcı olsa da güçlü bağların hem ihtiyaç duyulan bilgiye ve kaynaklara daha kolay erişim sağlamak hem de yardımcı olmak konusunda daha istekli olmaktadır (Granovetter, 1983: 209).

Yazında güçlü bağların sağladığı bütün bu avantajlar değerlendirildiğinde, aktörü örgüt olan ağlar içerisinde yer alan güçlü bağların sağladığı avantajların, firmaların reel olarak çıktılarını üzerinde etki yaratması beklenmektedir. Bu etkinin açığa çıkartılabilmesi adına geliştirilen araştırma modeli Şekil 1’de verilmektedir. Bu model sayesinde, güçlü bağ yapıları aracılığıyla sosyal sermayesini artıran bir firmanın, elde ettiği kaynak ve bilgi faydalarının finansal performans çıktısı üzerinde olumlu bir etki yaratıp yaratmadığını test edebilmek mümkün olmaktadır.



Şekil 1: Güçlü Bağlardan Oluşan Ağ Yapısı ile Finansal Performans Arasındaki İlişkiyi Açıklayan Araştırma Modeli

³ Bu noktada bir de gruplar arasında oluşan boşluklardaki aracılık fırsatlarını değerlendiren aktörlerin daha avantajlı olduğunu söyleyen Burt (2000a, 2000b)'e ait yapısal boşluklar yaklaşımından söz edilebilir. Fakat çalışmanın amacı doğrultusunda gruplar arasındaki değil grup içerisindeki aktörler arasında kurulan bağların etkisi araştırıldığından bu yaklaşıma değinilmeyecektir.

2.1. Literatür Taraması ve Geliştirilen Hipotezler

Güçlü bağ-zayıf bağ tartışması konusunda, farklı düzeydeki aktörlerin bağ yapılarının incelendiği ve farklı sonuçlara ulaşıldığı birçok çalışmadan oluşan zengin bir yazın araştırmacılara yol göstermektedir (Granovetter, 1973; Lin ve diğerleri, 1981; Obukhova, 2012; Battilana ve Casciaro, 2013; Perry-Smith, 2014). Örgüt temelli yapılan çalışmalarda ise performans ve yenilikçilik üzerinde bir yoğunlaşma olduğu göze çarpmaktadır (Sparrowe ve diğerleri, 2001; Tsai, 2001). Hem yaratıcılığın teşvik edilerek yeniliklerin ortaya çıkartılabilmesi için bilgiye erişim ve bilgi paylaşımının önemi, hem de örgüt performansını iyileştirecek tecrübe ve kaynaklara erişimin işletmeyi finansal ve stratejik açıdan son derece rahatlatılabilecek olması firmalar için bilgi ve tecrübenin değerini ortaya koymaktadır. Bu anlamda bilgiye zamanında ve hızla değişen piyasalarda herkesten önce erişim de büyük bir avantajın elde edilmesine olanak tanıyacaktır.

Burada asıl cevaplandırılması gereken soru, yazındaki tartışmadan da yola çıkarak ne tür bir bağın bu avantajı yaratabilecek olduğudur. Bu konuda da yazında tam bir uzlaşmadan söz edilememektedir. Batjargal (2003) zayıf bağların firma performansına olumlu etkisi olduğunu ortaya koyarken Lowik ve diğerleri (2012) hem zayıf bağların hem de güçlü bağların firmalar tarafından bilgi edinmek için kullanıldığını fakat güçlü bağların özellikle sürdürülebilir bilgi akışı için bir kaynak olduğunu göstermişlerdir. Uzzi ve Lancaster (2003)'da yine herkes tarafından erişilemeyen özel bilgilerin, birbirine güçlü ilişkilerle bağlı olan firmalar arasında aktarımının mümkün olduğunu, bunun tersine kol-mesafesindeki örgütlerle olan ilişkilerdeki örtük bilgi aktarımının negatif olduğunu belirtmektedir. Daha çabuk ve daha kapsamlı bir şekilde bilgiye erişim imkânı olan aktörlerin daha avantajlı konumda bulunmaktadırlar (Burt, 2000a: 351). Özellikle de rekabetin gün geçtikçe arttığı gerçeğini göz önünde bulundurursak sürekli bilgi akışının sağlanması çok daha stratejik hale gelmekte ve bu konuda firmaya destek olabilecek her türlü işlem önemli olmaktadır.

Güçlü bağlar ve zayıf bağlara dair çelişkili sonuçlar üreten yazının varlığı, farklı bağların farklı sonuçlar üretebileceğini (Alguezaui ve Filieri, 2010; Malik, 2012) ve araştırmacıların doğru cevabı bulabilmeleri için bağlamın kendine özgü niteliklerine bakmaları gerektiği gerçeğini ortaya koymaktadır. Fakat özellikle son yıllarda, farklı avantajlara sahip olan farklı bağ yapılarının her ikisinin de firmaya önemli getirileri olduğu için aslında iki tür ilişkinin birbirinin eksiklerini tamamlayarak işletmeyi, tek başına güçlü ya da zayıf bağların sağlayamayacağı bir noktaya ulaştıracağı sonucuna ulaşan araştırmalara da rastlanmaktadır (Tiwana, 2008; Tomlinson, 2011; Michelfelder ve Kratzer, 2013). Bu çalışmalar içerisinde özellikle Rost (2011) tarafından yürütülen araştırma neticesinde ulaşılan sonuç dikkat çekicidir. Yazar, sözü edilen çalışmada güçlü bağların varlığında, yapısal boşluklar veya merkeze uzak ağ pozisyonları gibi zayıf ağ yapılarının, güçlü bağların gücünü daha da artırdığını ortaya koyarak zayıf ağ yapılarının, güçlü bağlar olmadan herhangi bir anlam ifade etmediğini fakat güçlü bağların

zayıf ağ yapıları olmasa da değerli olduğunu, sadece bu değer zayıf ağ yapıları sayesinde artırıldığını ifade etmektedir (Rost, 2011: 589).

Türkiye bağlamında örgütlere fayda yaratacak bağ yapısının güçlü bağlar mı yoksa zayıf bağlar mı olacağı sorusunun ise yukarıda vurgulandığı gibi, bağlamın etkisi dikkate alınarak cevaplandırılması gerekmektedir. Bu noktada Kozan ve Akdeniz (2014) tarafından gerçekleştirilen ve büyüklüğün hem ürün gamının genişletilmesi hem de bilgi ediniminin artırılması olarak iki farklı açıdan ele alındığı çalışmada, Türkiye bağlamında küçük işletmelerin kurduğu güçlü bağların, işletmelerin büyümeleri üzerinde pozitif etkisi olduğu, buna karşın zayıf bağların her iki büyüme kıstası üzerinde de etkisi olmadığı sonucu ortaya koyulmaktadır. Yazarlar bunun sebebinin hem finansal yardım alma hem de bilgisine başvurma konusunda işletme sahiplerinin grup dışındansa ait oldukları gruba daha çok güveniyor olmalarına sebep olan hâkim kollektivist kültürel yapının varlığı olabileceğini belirtmektedirler.

Sosyoloji ve sosyal psikoloji alanlarında gerçekleştirilen araştırmaların genel bulgularından bir tanesi bilginin, gruplar arasında değil grup içerisinde (departmanlar arasından ziyade departman içerisinde, endüstriler arasından ziyade endüstri içerisinde-ya da işletme grupları arasında değil işletme grubu içerisinde) daha çok dolaştığıdır (Burt, 2000a: 350-352, 2000b: 4). Bu sebeple bireylerin mevcut fırsatlardan eş zamanlı olarak haberleri alamamakta, her ne kadar bilgi sonunda herkese yayılsa da bu yayılım zaman almakta ve bu nedenle bilgiye erken ulaşan bireyler daha avantajlı olmaktadır (Burt, 2000a: 351). Hem bu nedenle hem de Kozan ve Akdeniz (2014)'in de çalışmalarında değindikleri hâkim kültürel anlayış nedeni ile Türkiye bağlamında, kurulan güçlü bağlar sayesinde bilgi aktarımının zayıf bağlara oranla daha etkin gerçekleşmesi ve güvenin oluştuğu sosyal bir yapı sayesinde hem daha detaylı ve daha özel bilgilerin paylaşılması hem de paylaşılan bu bilgilerin daha çok dikkate alınması beklenmektedir. Bu sebeple aşağıda yer verilen hipotez geliştirilebilmektedir:

H₁: İşletmenin güçlü bağları finansal performans üzerinde pozitif yönde etkili olacaktır.

Bu çalışma kapsamında ise Kraatz (1998) tarafından gerçekleştirilen çalışma esas alınarak güçlü bağların kurulduğu ağ yapısının özellikleri üzerinden hareket edilmekte ve bu yapı üç farklı özellik ile bağdaştırılabilmektedir. Bunlardan ilki Granovetter (1973) ve Krackhardt (1992) tarafından da ortaya koyulan ve bağın gücünün bir belirleyicisi olan zaman faktörüdür. Bir diğeri ise taraflar arasındaki etkileşimin sıklığını belirleyecek olan ağ büyüklüğüdür. Küçük ağlarda geniş ağlara göre aktörlerin birbirleriyle daha sık etkileşim içerisinde olma dereceleri artabilmektedir (Kraatz, 1998: 624). Son olarak da birbirine benzer aktörler arasında etkileşimin, iletişimin ve samimiyetin artacağına olan inançtır. Ayrıca Karaevli (2008) ve Özkara ve diğerleri (2008)'nin de araştırmalarında belirttikleri üzere Türk işletme gruplarının son yıllarda daha odaklı bir çeşitlenme faaliyetleri göstererek eskisine göre daha az sektörde, daha az iş birimi ile fakat ürün

çeşitliliğinde artış şeklinde gösterdikleri eğilim de işletme grupları içerisinde oluşan ağın giderek küçüldüğünün ve homojenleştiğinin bir göstergesi olabilmektedir. Bütün bu bilgiler ve çalışmalar ışığında güçlü bağlardan oluşan ağ yapısının test edilebilmesi adına yukarıda yer verilen hipotez aşağıdaki şekilde alt hipotezlere ayrılmaktadır:

H_{1a}: İşletmenin içinde yer aldığı ağ küçüldükçe, işletmenin finansal performansı artacaktır.

H_{1b}: İşletmenin içinde yer aldığı ağ homojenleştikçe, işletmenin finansal performansı artacaktır.

H_{1c}: İşletmenin içinde yer aldığı ağın yaşı arttıkça, işletmenin finansal performansı artacaktır.

3. Metodoloji

3.1. Araştırma Bağlamı

Türkiye’de “holding” ismi ile anılan işletme grupları “ortak girişimcilik ve finansal kontrol altında farklı piyasalarda faaliyet gösteren ve benzer kişisel veya etnik ortak geçmişe dayanan kişilerarası güven ilişkileri ile birbirine bağlanmış şirketler topluluğu” (Leff, 1978: 663) şeklinde tanımlanmakta olup genellikle geç gelişen ekonomilerde ortaya çıkan bir formdur (Ataay, 2012: 74). Bu form pazar eksikliklerine bir cevap olarak ortaya çıkmakta (Leff, 1978: 666) ve ihtiyaç halinde bağlı işletmeleri arasında aracılık yaparak bu eksikleri giderebilmektedir (Özgen ve Özgen, 2009: 327).

Türkiye bağlamında her ne kadar vergi avantajlarından yararlanmak ve transfer fiyatlaması uygulamalarını gerçekleştirmek için bir holding yapısı oluşturulsa da (Buğra, 2010: 259-260) devletin sebep olduğu politik belirsizlik nedeni ile kurucu aileler şirket faaliyetleri üzerinde daha fazla kontrole sahip olmak istemektedirler (Buğra, 2010: 263-265). Bu durumun da etkisi ile işletme gruplarının yapısı daha çok ana şirketin “beyin”, bağlı şirketlerin ise “uzuvlar” olarak çalıştığı ve ana şirket yönetim kurulunun kurucu aile üyelerinden oluştuğu bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır (Buğra, 2010: 285). Oluşturulan bu yapı aracılığı ile işletme gruplarına bağlı firmalar arasında hem her türlü kaynaklarının değişimini gerçekleştirerek işlem maliyetlerini düşürebilme hem de bilginin değişimini sağlayarak koordineli bir şekilde çalışabilme ve daha maliyetli veya ulaşılması başka türlü mümkün olmayan bilgiye ulaşabilme imkânı oluşmaktadır (Şahin ve Mert, 2014: 79). Yaratılan böyle bir iç piyasa, grup şirketleri arasında işbirliğinin sağlanması ve hem bağlı işletme bazında hem de grup bazında performansın ve stratejilerin bu durumdan etkilenmesi mümkün olabilmektedir.

3.2. Örneklem

Çalışmanın analizleri örgüt düzeyinde yürütülmüştür. İşletme gruplarının kendi içlerinde bir ağ yapısı oluşturmaları ve bu ağ sayesinde bilgi, kaynak değişimi ve sosyal sermaye paylaşımı gerçekleştirebiliyor olmaları, işletme grupları içerisinde

oluşturulan ağ yapısından hareketle hipotezlerin test edilebilmesine olanak sağlamaktadır. Bu noktadan hareketle ve araştırmanın amacı ve kısıtları doğrultusunda ana evren Borsa İstanbul'da (BIST) işlem gören ve bir işletme grubuna bağlı faaliyet gösteren bütün işletmeleri kapsamaktadır. BIST'deki işletmeler incelendiğinde 16.03.2014 tarihi itibari ile herhangi bir pazarda, en az bir tane işlem gören şirketi olan toplam 121 adet işletme grubu olduğu görülmektedir. Bu işletme gruplarına bağlı ve yine BIST'de herhangi bir pazarda işlem gören firma sayısı ise 1 ile 19 arasında değişmektedir. Bazı firmaların sadece ana firması olan holding şirketi halka açıkken, bazı grupların sadece bağlı şirketleri, bazılarının ise hem ana şirketi hem de bağlı şirketleri halka açıktır (<http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/tum-sirketler.aspx>).

Çalışmanın ana evreni, hipotezlerin analiz edilebilmesi için aşağıdaki kısıtları taşıyan firmalardan oluşacak şekilde daraltılmıştır:

1. Menkul kıymet yatırım ortaklıkları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, girişim sermayesi şirketleri, sigorta şirketleri, finansal kiralama ve faktöring şirketleri ve bankalar gibi finansal kuruluşlar, bilanço ve gelir tablosu yapıları farklı olduğu için örneklem dışında bırakılmıştır. Bu şirketlere karar verebilmek için sadece BIST Mali Pazarda kayıtlı bir firma olması yeterli bir kistas olarak görülmemiş, sadece portföy yatırımları yapmak, menkul kıymet almak-satmak vb. için kurulmuş firmalar örneklem dışında bırakılırken; yine BIST Mali Pazarda kayıtlı olmasına rağmen bu faaliyetlerin dışında da faaliyetleri bulunan firmaların şirket/grup amaçları okunarak, bu firmaların da örnekleme dahil edilmelerine karar verilmiştir.
2. Piramit yapının tepesinde bulunan işletme grubunun merkez firmaları, bağlı şirketleri bir çatı altında topladığı için örneklemden çıkartılmıştır.
3. Örneklem içerisine dâhil edilecek firmaların 2010-2013 yılları arasındaki performans verilerinin kullanılacak olması nedeni ile bu tarihten sonra kurulan ve bu nedenle herhangi bir yıla ait finansal verilerine ulaşamayan firmalar örneklem dışı bırakılmıştır. Ayrıca örnekleme dâhil edilecek bütün firmaların bu yıllar arasında hep aynı gruba bağlı olarak çalışmış olmaları, herhangi bir şekilde el değiştirmiş olmamaları ve şirket yapısını değiştirerek 1 numaralı maddede bahsedilen türde bir şirket olarak faaliyetlerine devam etmemiş olmaları da bir kistas olarak belirlenmiştir. Bunun sebebi, şirket türü değiştiği takdirde, mali tablo yapısının da değişikliğe uğramasıdır. Bir şirkete aynı anda ortak olan iki veya daha fazla işletme grubu var ise, sözü edilen şirket, hisse oranı daha fazla olan işletme grubuna dâhil edilmiştir. En büyük hissedar olmamakla birlikte, örneklem içerisinde yer alan işletme gruplarından herhangi birisinin sahibinin, yönetim kurulunda yer alarak bağımsız olmayan üye vasfı ile görev yaptığı işletmeler de yönetim kurulunda yer alan üyenin sahibi olduğu işletme grubuna ait olarak değerlendirilmiştir.

4. Göz önüne alınan bütün bu kıstasların yanı sıra, son bir kıstas olarak araştırmanın temel hipotezlerinden olan merkezîyet derecelerinin ölçülebilmesi için bir grup içerisinde en az 3 tane firmanın bulunuyor olması gerekmektedir. Bu sebeple bağlı işletme sayısı 3'den az olan gruplar ve bağlı işletmeleri de örneklemden çıkartılmıştır.

Bu kısıtlar çerçevesinde, örneklem 15 işletme grubuna ait toplamda 74 adet bağlı kuruluştan oluşmaktadır. Bu işletmelerin sektörlere göre dağılımı Tablo 1'de özetlenmektedir. Tablo 1'e göre örneklem içerisinde yer alan bağlı işletmelerin çok büyük bir kısmı (%70,3) imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır.

Tablo 1: Örnekleme Dâhil Edilen İşletmelerin Sektörlere Göre Frekans Dağılımları⁴

Sektör	Frekans	Yüzde (%)
İmalat	52	70,3
Holderler ve Yatırım Şirketleri	8	10,8
Toptan ve Perakende Ticaret, Otel ve Lokantalar	6	8,1
Maden	4	5,4
Teknoloji	3	4
Elektrik, Gaz ve Su	1	1,4
Toplam	74	100

3.3. Değişkenler ve Ölçümleme

Bağımlı Değişken: Araştırmanın bağımlı değişkeni, bağlı işletmenin finansal performansıdır. Finansal performansı ölçmek için yazında kullanılan farklı değişkenler mevcuttur fakat bunların en uygununun hangisi olduğuna dair bir uzlaşma gerçekleşmemektedir (Elsayed, 2011: 426). Bununla birlikte sosyal sermayenin performans üzerindeki etkisini araştıran çalışmalarda (Karahanna ve Preston, 2013; Lee ve diğerleri, 2012; Li ve diğerleri, 2011; Andersen ve Olsen, 2011) sıklıkla kullanılan finansal performans ölçülerinin ROA (Return on Assets-Aktif Kârlılığı), ROE (Return on Equity-Özsermaye Kârlılığı) ve ROS (Return on Sales-Satış Kârlılığı) olduğu görülmektedir. Hitt ve diğerleri (1997) çalışmalarında ROE'nin işletmenin sermaye yapısına çok duyarlı olduğunu, ROA ile ROS'un ise zaten yüksek korelasyona sahip olan değişkenler oldukları için benzer sonuçlar üreteceklerini öne sürerek bağımlı değişken olarak sadece ROA'yı kullanmışlardır. Bu tespit nedeni ile bu çalışma kapsamında da finansal performans ölçütü olarak ROA kullanılmaktadır.

Finansal performans ölçütleri (örneğin ROA) bazı çalışmalarda iki yıl ortalaması alınarak kullanılabilir (Goll ve Rasheed, 2004). Böyle bir yol izlenerek firma performansı üzerinde oluşabilecek geçici etkiler dikkate alınmış

⁴ Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan sektör sınıflaması referans alınmıştır (<http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/sektorler.aspx>, Erişim: 16.03.2014).

olabilecektir (Sambharya, 1995: 208). Çalışmanın amacı açısından değerlendirildiğinde ise işletmeler arası kurulan bağlar aracılığı ile paylaşılan bilgi ve kaynakların finansal performans üzerindeki etkilerinin gecikmeli olarak ortaya çıkabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle bağımlı değişken olarak ele alınan finansal performans ölçülerinin çalışmanın baz yılı olan 2010 ve izleyen yıllar olan 2011, 2012 ve 2013 için ayrı ayrı hesaplanarak bu değerlerin ortalaması analizlere dahil edilmiştir. Finansal performans ölçütünün hesaplanmasında kullanılan net kâr ve toplam aktifler değerlerine ilişkin veriler, firmaların Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yayınladıkları sözü edilen yıllara ait bağımsız denetimden geçmiş finansal tablolarından elde edilmiştir.

Bağımsız Değişken: Güçlü bağlardan oluşan ağ yapısının ölçülebilmesi için yazındaki öncül çalışmalar referans alınarak (Kraatz, 1998) bir bağlı işletmenin yer aldığı ağın büyüklüğü, homojenliği ve ağın yaşı değişkenleri kullanılmaktadır. Bu değişkenlerin ölçülmesinde 2010 yılındaki ağ yapıları temel alınmaktadır. Ağ büyüklüğü, işletme grubunun örneklem içerisinde yer alan bağlı işletme sayısı ile ölçülmektedir. Ağın yaşı ise işletme grubunun örneklem içerisine dâhil edilen işletmelerinden en eski olanın kuruluş tarihi ile temel alınan 2010 yılı arasındaki farktan oluşmaktadır.

Bir diğer değişken olan homojenlik ise ürün çeşitlenmesi hesaplaması kullanılarak yapılmıştır. Örneklem içerisinde yer alan bağlı işletmelerin ne kadar homojen bir yapılanma gösterdiklerini belirleyebilmek için yazında pek çok çalışmada da kullanılan (Ahuja, 2000; Hitt ve diğerleri, 1997; David ve diğerleri, 2010; Mahmood ve diğerleri, 2011) aşağıda yer alan formülden yararlanılmaktadır (Palepu, 1985: 252-253):

$$DT = \sum_{i=1}^N P_i \ln\left(\frac{1}{P_i}\right) \quad (1)$$

(1) numaralı formüldeki DT, toplam çeşitlenme düzeyini, P_i ise i sektör satışlarının toplam satışlar içerisindeki payını ifade etmektedir. Söz konusu ölçüm kullanılırken ilişkili veya ilişkisiz ürün gruplarına karar verilebilmesi gerekmektedir. Bunun için ise Amerikan ekonomisi içerisinde ekonomik faaliyetlerin sınıflandırılması amacı ile kullanılan (Montgomery, 1982: 299) Standart Sektör Sınıflandırması (SIC) kodları esas alınmıştır (<http://www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html>, Erişim: 17.07.2014). Her grup için, grup içerisindeki bağlı işletmelerin yer aldıkları sektör kodları oluşturulmuştur. Dört basamaklı kodlardan oluşan bu sınıflandırma sistemi içerisinde ilk iki basamak numarası aynı olan sektörler ilişkili kabul edilmektedir (Hitt ve diğerleri, 1997: 779). Homojenlik düzeyini ölçebilmek için, işletme grubuna bağlı şirketlerin her birinin finansal tablo dipnotlarında belirtilen satış gelirleri ve bu gelirlerin elde edildikleri sektörlerden faydalanılmıştır. Bağlı işletmenin buldukları grubun homojenlik düzeyini ifade edebilmek için tek bir indeks değeri hesaplanmıştır.

Kontrol Değişkeni: Çalışmada, bağlı işletme düzeyinde işletme büyüklüğü kontrol değişkeni olarak ele alınmıştır. Bağlı kuruluş büyüklüğü, ölçek ekonomilerinden faydalanarak maliyetlerin düşürülmesine (Mahmood ve diğerleri, 2011: 831) yardımcı olabilecektir. Bu etki ise firmanın kârlılık düzeylerinin artmasına sebep olacağı için, bağlı işletmelerin finansal performansları arasında gerçekçi bir kıyaslama yapılabilmesi adına işletme büyüklüğünün kontrol edilmesi gerekmektedir. Öncül çalışmalara bakıldığında işletme büyüklüğünün ölçülebilmesi için çalışan sayısı (Contractor ve diğerleri, 2003), toplam satışlar (Hitt ve diğerleri, 1997) ve toplam aktifler (Goll ve diğerleri, 2001) gibi farklı değişkenlerin kullanıldığı göze çarpmaktadır. Bu çalışma için ise toplam satışlar işletme büyüklüğünün ölçülmesinde dikkate alınmıştır. Bu değerler ise firmaların KAP'da yer alan mali tablolarından elde edilmiştir.

3.4. Analiz ve Bulgular

Çalışmada kullanılan veri setine (n=74) dair tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arasındaki Pearson korelasyon katsayıları Tablo 2'de özetlenmektedir. Katsayılar incelendiğinde, finansal performans ile bağımsız değişkenlerin hiçbiri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamaktadır ($P > ,05$). Kontrol değişkeninin ilişki katsayılarına bakıldığında ise sadece ağ homojenliği ($r=0,243$) ve ağ büyüklüğü ile ($r=0,268$) istatistiksel olarak anlamlı ($P < ,05$) ilişkilere rastlanmaktadır. Korelasyon matrisi, bağımsız değişkenler arasındaki ilişki katsayılarının ,80'den düşük olduğunu göstermektedir. Bu durum, çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) sorununun ortaya çıkmadığını göstermektedir (Bryman ve Cramer, 1997: 257).

Tablo 2: Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri ve Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	\bar{X}	s.d.	1	2	3	4
1-ROA (2010-2013)	0,0503	0,0948	1			
2-AĞHOM	0,9623	0,4740	-0,001	1		
3-AĞBÜY	5,8108	2,2001	0,016	0,363**	1	
4-AĞYAŞ	46,8243	14,3406	-0,055	0,408**	0,182	1
5-BÜYÜKLÜK	1493702922,12	3413666096,91	0,069	0,243*	0,268*	0,108

* $P < ,05$; ** $P < ,01$

Not: ROA (2010-2013): 2010-2011-2012 ve 2013 yılları finansal performans ortalamasını, AĞHOM: Bağlı işletmenin bulunduğu ağın homojenlik düzeyini, AĞBÜY: Bağlı işletmenin bulunduğu ağın büyüklüğünü, AĞYAŞ: Bağlı işletmenin bulunduğu ağın yaşını ve BÜYÜKLÜK: Satış gelirleri cinsinden ölçülen büyüklük değerini ifade etmektedir.

Tablo 3 araştırma hipotezlerinin test edilmesi için gerçekleştirilen regresyon analizlerinin sonuçlarını göstermektedir. Gerek kontrol değişkeninin dâhil edilmediği ilk model ($F=0,092$; $P > ,10$), gerekse kontrol değişkeninin dâhil edilerek analizlerin yapıldığı ikinci modelin ($F=0,151$; $P > ,10$) istatistiksel olarak anlamlı olmadıkları görülmektedir ($P > ,05$). Elde edilen bu analiz sonuçları “işletmenin içinde yer aldığı ağ küçüldükçe, işletmenin finansal performansı artacaktır” şeklinde ifade edilen H_{1a} , “işletmenin içinde yer aldığı ağ

homojenleştikçe, işletmenin finansal performansı artacaktır” şeklindeki H_{1b} ve yine *“işletmenin içinde yer aldığı ağın yaşı arttıkça, işletmenin finansal performansı artacaktır”* şeklinde ifade edilen H_{1c} hipotezlerimizin tamamının reddedildiği anlamına gelmektedir.

Tablo 3: Regresyon Analiz Sonuçları*

Değişkenler	Model 1			Model 2		
	β	t	P	β	t	P
Bağımsız Değişkenler						
AĞHOM	0,018	0,129	0,898	0,006	0,041	0,968
AĞBÜY	0,022	0,168	0,867	0,006	0,049	0,961
AĞYAŞ	-0,066	-0,503	0,617	-0,066	-0,502	0,617
Kontrol Değişkeni						
BÜYÜKLÜK				0,073	0,575	0,567
Adjusted R ²	-0,039			-0,049		
F-Model Değeri	0,092	0,964		0,151	0,962	

*Finansal performans (ROA (2010-2013)) bağımlı değişkendir

3.5. Tartışma

Bu araştırma, yazında yer alan güçlü bağ-zayıf bağ tartışmasına, gelişmekte olan bir ülke bağlamında ve bu bağlamın ekonomik aktörünü konu edinerek ışık tutmaya çalışmaktadır. Yazındaki güçlü bağ-zayıf bağ tartışması, bağlamın kendine özgü özellikleri göz önünde bulundurularak üzerinde çalışılması gerekli bir konudur. Bu noktaya dikkat edilerek çalışma kapsamında gerçekleşmesi beklenen ilişkiler üzerinde durulmuştur.

Çalışma kapsamında güçlü bağ yapılarından oluşan bir ağın sahip olduğu özelliklerden hareketle, örgütlerin sahip oldukları güçlü bağların, finansal performansları üzerindeki etkileri ele alınmış ve modele dâhil edilen hiçbir özellik açısından istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Bu durum yazında yer alan iki karşıt görüşten bir tanesinin Türkiye bağlamında destek bulmadığı anlamına gelmektedir.

Aynı düzeyde erişilebilir yerleşik kaynaklar mevcutken bazı bireylerin, diğerlerine göre, kaynakları daha iyi harekete geçirebilmelerinin nedeni olarak aktörün bulunduğu ağ içerisindeki konumu gösterilmektedir (Lin, 1999: 42). Fakat bu konumun Burt (2000a; 2000b) tarafından ileri sürülen yapısal boşluklar açısından zengin bir konum olması gerekmektedir (Lin, 1999: 42). Bu noktada asıl farkı yaratan köprü görevi görmek veya köprü görevi gören bir aktöre yakın olabilmektir (Lin, 1999: 42).

Benzer bir şekilde James Coleman (1988a, 1988b) tarafından öne sürülen sosyal kapalılık yaklaşımı da yapısal boşluklar ile birleştikleri zaman gerçek anlamını bulmaktadır (Burt, 2000a: 397). Kendi içerisinde kapalı bir grup, grup dışındaki yapısal boşlukları fark ederek bu boşlukları doldurabildiği zaman çok daha yüksek

performanslar gösterebilmektedir (Burt, 2000a: 397). Bu noktada elbette ki örneklem içerisinde yer alan firmaların doldurdukları yapısal boşluklar olup olmadığı ya da böyle bir aracılık ilişkisine sahip olup olmadıkları bu araştırma kapsamında konu edilmemiştir. Fakat elde edilen bulgular, ayrıca Türk işletme grupları kendi içlerinde çok kapalı ve diğerlerinden izole bir şekilde mi faaliyet göstermektedirler sorusunu akla getirmektedir. Bir ülkenin ekonomisi açısından değerlendirildiğinde bile güven temelli güçlü bağların egemen olduğu bağlamlarda daha kapalı ve denetime dayalı bir ekonomiden, zayıf bağlarla kurulan ilişkilerin yoğun olduğu bağlamlarda ise bilgiye ve değişime daha açık bir anlayıştan bahsetmek mümkünken (Sözen, 2007: 24), aynı etkilerin işletme gruplarında ya da sektörlerde ortaya çıkması da beklenebilmektedir. Canbolat (2011), yapısal boşluklar yaklaşımı üzerinden sosyal sermayeyi ölçtüğü ve Türkiye bağlamındaki işletme gruplarını ele aldığı çalışmasında, sosyal sermayesi fazla olan işletme gruplarının çeşitlendiklerini fakat bu stratejinin daha çok ilişkisiz çeşitlenme şeklinde gerçekleştiği sonucunu ortaya koymuştur. Aslında bu çalışma da Türk işletme gruplarına atfedilen karakteristik bir özelliğin temelinde yapısal boşluklar yaklaşımının yattığına bir işaret sayılabilir.

Ayrıca, yerleşik kaynakların sağlayabileceği avantajların bilişsel olarak farkına varılması da önemlidir (Lin, 1999: 42). Bu durumda yapısal boşlukların olmaması kadar bu durumun farkına varılamamış olması da güçlü bağlardan oluşan bir ağ yapısının, firmanın çıktıları üzerinde beklenen etkiyi yaratamamış olması da mümkündür.

5. Sonuç

Aktörün sahip olduğu bağların yapısının, aktöre olan etkilerinin araştırıldığı ve aktörün bir işletme grubuna bağlı firmalardan seçildiği bu araştırma kapsamında, üzerinde çalışılan bağlamı daha iyi ifade ettiği düşünülen güçlü bağ yapılarına dair hipotezler test edilmiştir. Fakat güçlü bağlardan oluşan ağ yapılarının finansal performans üzerinde anlamlı etkiler oluşturmaması, özellikle örtük bilgi paylaşımını kolaylaştırdığı düşünülen bu tür bir yapının Türkiye bağlamında geçerli olmayabileceği sonucunu ortaya koymaktadır. Bu noktada elbette firmaların bilgiyi paylaşabilme ya da ilişki içerisinde oldukları diğer firmalardan bilgi edinebilme ve bu bilgiyi kullanabilme yetenekleri sorgulanmamakla birlikte bilgi edinimini gerçekleştirebilmenin, bu bilgiyi avantaj yaratacak şekilde kullanmanın ön koşulu olduğunu unutmamak gerekmektedir.

Yapılan araştırmanın kendi içerisinde kısıtları bulunmaktadır ve bu kısıtlar elde edilen sonuçlar değerlendirilirken göz önünde bulundurulmalıdır. Bu anlamda çalışmanın en temel kısıtı verilerin ulaşılabilirliği nedeniyle sadece BIST’de işlem gören firma örneklerinde çalışılmış olunmasıdır. Aynı kısıt performans verilerinin elde edilmesi noktasında da karşımıza çıkmış ve bu kısıt, sadece mali tablolardan elde edilebilecek performans verileri üzerinden hareket edilmesine yol açmıştır.

Bu kısıtın yanı sıra güçlü bağların test edilmesinde ilişkiler, ağ yapısı üzerinden gidilerek test edilmiştir. Fakat Granovetter'in (1973) çalışmasında vurguladığı ve bir bağın gücünü belirleyen etkenler üzerinden bağların gücü hesap edilerek bu kısıt da aşılabilecektir. Ayrıca, firmalar sadece grup içerisinde yer alan diğer bağlı şirketlerle değil, birçok farklı üçüncü tarafla da ilişki içerisinde bulunup bağ kurabilmektedirler. Hâlbuki çalışma kapsamında sadece grup içerisindeki bağlar dikkate alınmıştır. Bu durum, elde edilen sonuçların genelleştirilebilmesi anlamında kısıtlar ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca çalışma kapsamında firmaların yer aldıkları ağlar içerisinde bilgiyi paylaşmalarına vurgu yapılmakla birlikte, firmaların bilgiyi paylaşabilme veya edindikleri bilgiyi içselleştirebilme yetenekleri göz ardı edilmektedir. Bu sebeple bilgiyi, faaliyetleri şekillendirmekte kullanılabilecek hale dönüştürme yeteneğine sahip firmalar üzerinde gerçekleştirilecek bir çalışma farklı sonuçların ortaya çıkmasına da katkı sağlayabilecektir.

Sözü edilen bu kısıtları aşabilmek adına gelecek çalışmalarda başvurulabilecek bir yol, nitel yöntemler kullanılarak firmalar arasında var olan bağların gücünün ölçülmesine yönelik olabilecektir. Ayrıca güçlü bağlara dair incelemelerin yanı sıra yazında da vurgulandığı gibi hem güçlü bağları hem de zayıf bağları veya yapısal boşluklardaki aracılık faaliyetlerini üstlenen firmalar için durumun ne yönde şekilleneceği araştırma konusu yapılabilecektir. Bunun da ötesinde örneğin bağlantıları açısından birbirine benzeyen firmaların performansları açısından da benzeşip benzeşmedikleri veya benzeşmiyorlarsa bunun sebepleri çalışma konusu yapılabilecektir.

Kaynakça

Ahuja, G. (2000), "The Duality of Collaboration: Inducements and Opportunities in the Formation of Interfirm Linkages", *Strategic Management Journal*, 21(3), 317-343.

Alguezaui, S. ve Filieri, R. (2010), "Investigating the Role of Social Capital in Innovation: Sparse Versus Dense Network", *Journal of Knowledge Management*, 14(6), 891-909.

Andersen, M. L. ve Olsen, L. (2011), "Corporate Social and Financial Performance: A Canonical Correlation Analysis", *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 15(2), 17-38.

Ataay, A. (2012), "Türk Aile İşletme Gruplarının Uluslararasılaşma Deneyimleri", Tamer Koçel (Ed.), 5. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı, 71-92, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.

Baker, W. E. (1990), "Market Networks and Corporate Behavior", *American Journal of Sociology*, 96(3), 589-625.

Batjargal, B. (2003), "Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia: A Longitudinal Study", *Organization Studies*, 24(4), 535-556.

Battilana, J. ve Casciaro, T. (2013), "Overcoming Resistance to Organizational Change: Strong Ties and Affective Cooptation", *Management Science*, 59(4), 819-836.

Bourdieu, P. (2002), "The Forms of Capital", Nicole Woolsey Biggart (Ed.), *Economic Sociology içinde* (280-291), Oxford: Blackwell Publishers.

Bryman, A. ve Cramer, D. (1997), *Quantitative Data Analysis with SPSS for Windows: A Guide for Social Scientists*, London and New York: Routledge.

Buğra, Ayşe (2010), *Devlet ve İşadamları*, 7. Baskı, İstanbul: İletişimYayımları.

Burt, R. S. (1997), "The Contingent Value of Social Capital", *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-365.

Burt, R.S. (2000a), "The Network Structure of Social Capital", *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423.

Burt, R.S. (2000b), *Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital*, <http://snap.stanford.edu/class/cs224w-readings/burt00capital.pdf> (Erişim: 20.12.2014).

Canbolat, E. O. (2011), "Social Capital Influences on Business Groups' Diversification Strategies", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1436-1443.

Coleman, J.S. (1988a), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94(Supplement), 95-120.

Coleman, J.S. (1988b), "Creation and Destruction of Social Capital: Implications for the Law", *Notre Dame Journal of Law Ethics and Public Policy*, 3(3), 375-404.

Contractor, F.J. ve diğerleri (2003), "A Three-Stage Theory of International Expansion: The Link Between Multinationality and Performance in the Service Sector", *Journal of International Business Studies*, 34(1), 5-18.

David, P. ve diğerleri (2010), "Do Shareholders or Stakeholders Appropriate the Rents from Corporate Diversification? The Influence of Ownership Structure", *Academy of Management Journal*, 53(3), 636-654.

Elsayed, K. (2011), "Board Size and Corporate Performance: the Missing Role of Board Leadership Structure", *Journal of Management and Governance*, 15(3), 415-446.

Goll, I. ve diğerleri (2001), "Top Management Team Composition, Corporate Ideology, and Firm Performance", *Management International Review*, 41(2), 109-129.

Goll, I. ve Rasheed, A.A. (2004), "The Moderating Effect of Environmental Munificence and Dynamism on the Relationship between Discretionary Social Responsibility and Firm Performance", *Journal of Business Ethics*, 49(1), 41-54.

Granovetter, M. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.

Granovetter, M. (1983), "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", *Sociological Theory*, 1(1), 201-233.

Gulati, R. ve diğerleri (2002), "Organizational networks", Joel A.C. Baum (Ed.), *The Blackwell Companion to Organizations* içinde (281-303), Oxford: Blackwell Publishers.

Hitt, M. A. ve diğerleri (1997), "International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Product-Diversified Firms", *Academy of Management Journal*, 40(4), 767-798.

Karaevli, A. (2008), "Türkiye'deki İşletme Gruplarında Çeşitlendirme Stratejilerinin Evrimi", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(1-2), 85-107.

Karahanna, E. ve Preston, D. S. (2013), "The Effect of Social Capital of the Relationship Between the CIO and Top Management Team on Firm Performance", *Journal of Management Information Systems*, 30(1), 15-56.

Koka, B. R. ve Prescott, J. E. (2002), "Strategic Alliances as Social Capital: A Multidimensional View", *Strategic Management Journal*, 23(9), 795-816.

Kozan, K. M. ve Akdeniz, L. (2014), "Role of Strong Versus Weak Networks in Small Business Growth in an Emerging Economy", *Administrative Sciences*, 4(1), 35-50.

Kraatz, M. S. (1998), "Learning by Association? Interorganizational Networks and Adaptation to Environmental Change", *Academy of Management Journal*, 41(6), 621-643.

Krackhardt, D. (1992), "The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations", Nohria Nitin ve Eccles Robert G. (Ed.), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action* içinde (216-239), Boston: Harvard Business School Press.

Lee, J.-H. ve diğerleri (2012), "Outside Directors' Social Capital and Firm Performance: A Complex Network Approach", *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 40(8), 1319-1331.

Leff, N. H. (1978), "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups", *Economic Development and Cultural Change*, 26(4), 661-675.

Li, Y. ve diğerleri (2011), "Organisational Learning, Product Quality and Performance: The Moderating Effect of Social Ties in Chinese Cross-Border Outsourcing", *International Journal of Production Research*, 49(1), 159-182.

Lin, N. ve diğerleri (1981), "Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment", *American Sociological Review*, 46(4), 393-405.

Lin, N. (1999), "Building a Network Theory of Social Capital", *Connections*, 22(1), 28-51.

Lin, N. (2005), A Network Theory of Social Capital, <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf> (Erişim: 01.02.2015).

Lowik, S. ve diğerleri (2012), "Strong Ties as Sources of New Knowledge: How Small Firms Innovate through Bridging Capabilities", *Journal of Small Business Management*, 50(2), 239-256.

Mahmood, I.P. ve diğerleri (2011), "Where can Capabilities Come From? Network Ties and Capability Acquisition in Business Groups", *Strategic Management Journal*, 32(8), 820-848.

Malik, T. (2012). "Disparate Association Between Alliance Social Capital and the Global Pharmaceutical Firm's Performance", *International Business Review*, 21(6), 1017-1028.

Michelfelder, I. ve Kratzer, J. (2013), "Why and How Combining Strong and Weak Ties within a Single Interorganizational R&D Collaboration Outperforms Other Collaboration Structures", *Journal of Product Innovation Management*, 30(6), 1159-1177.

Montgomery, C.A. (1982), "The Measurement of Firm Diversification: Some New Empirical Evidence", *Academy of Management Journal*, 25(2), 299-307.

Obukhova, E. (2012), "Motivation vs. Relevance: Using Strong Ties to Find a Job in Urban China", *Social Science Research*, 41(3), 570-580.

Özgen, H. ve Özgen, H. M. (2009), "Neden Bazı İşletme Grupları Diğerlerinin Gerisinde Kalmaktadır? Türkiye'deki Bölgesel Şebeke Örgütleri Örneği", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22, 325-334.

Özkara, B. ve diğerleri (2008), "Türkiye'de İşletme Grupları: Eskiler ve Yeniler", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(1-2), 59-83.

Palepu, K. (1985), "Diversification Strategy, Profit Performance and the Entropy Measure", *Strategic Management Journal*, 6(3), 239-255.

Perry-Smith, J. E. (2014), "Social Network Ties Beyond Nonredundancy: An Experimental Investigation of the Effect of Knowledge Content and Tie Strength on Creativity", *Journal of Applied Psychology*, 99(5), 831-846.

Rost, K. (2011), "The Strength of Strong Ties in the Creation of Innovation", *Research Policy*, 40(4), 588-604.

Sambharya, R.B. (1995), "The Combined Effect of International Diversification and Product Diversification Strategies on the Performance of U.S.-Based Multinational Corporations", *Management International Review*, 35(3), 197-218.

Sargut, S. A. (2006), "Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?", *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(12), 1-13.

Sözen, H. C. (2007), *Bağlam Kapsamında Örgütler Arası Ağ Düzenekleri: Dayanıklı Ev Aletleri Sektörü Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sparrowe, R. T. ve diğerleri (2001), "Social Networks and the Performance of Individuals and Groups", *Academy of Management Journal*, 44(2), 316-325.

Şahin, K. T. ve Mert, K. (2014), "Türkiye'deki İşletme Gruplarının Uluslararasılaşma Motivasyonunun Lokasyon ve Giriş Stratejisi Üzerindeki Etkisi", *TİSK Akademi*, 9(18), 74-98.

Tiwana, A. (2008), "Do Bridging Ties Complement Strong Ties? An Empirical Examination of Alliance Ambidexterity", *Strategic Management Journal*, 29(3), 251-272.

Tomlinson, P. R. (2011), "Strong Ties, Substantive Embeddedness and Innovation: Exploring Differences in the Innovative Performance of Small and Medium-Sized Firms in UK Manufacturing", *Knowledge and Process Management*, 18(2), 95-108.

Tsai, W. (2001), "Knowledge Transfer in Intraorganizational Networks", *Academy of Management Journal*, 44(5), 996-1004.

Uzzi, B. (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect", *American Sociological Review*, 61(4), 674-698.

Uzzi, B. ve Lancaster, R. (2003), "Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients", *Management Science*, 49(4), 383-399.

<http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/tum-sirketler.aspx>
(Erişim: 16.03.2014).

<http://www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html> (Erişim: 17.07.2014).