

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ

ATATURK UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt / Volume: 29

Sayı / Number: 2

Yıl / Year: 2015

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ
BİLİM DANIŞMA KURULU
(Ada göre sıralanmıştır.)

Prof. Dr. Adem DURSUN Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Kerem KARABULUT Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet KALA İstanbul Üniversitesi	Prof. Dr. M. Akif ÇUKURÇAYIR Selçuk Üniversitesi	Prof. Dr. Tayfun ÇINAR Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet MAKAL Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Mahmut KARTAL Bartın Üniversitesi	Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet SÖZEN Doğu Akdeniz Üniversitesi	Prof. Dr. Mehmet S. ORHAN Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Uğur GÜLLÜLÜ Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Alaattin KIZILTAN T.C. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	Prof. Dr. M. Sinan TEMURLENK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Alper E. GÜVEL Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Muammer YAYLALI Erzurum Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Üstün ÖZEN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Murat ÇAK İstanbul Üniversitesi	Prof. Dr. Vedat KAYA Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Aysel ERCİŞ Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Murat NIŞANCI Erzincan Üniversitesi	Prof. Dr. Yusuf AKAN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşegül MENĞİ Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa SEVÜKTEKİN Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Yunus KİŞHALI Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Abdülkerim DAŞTAN Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa UÇAR Dicle Üniversitesi	Prof. Dr. Yunus SÜRMEK Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Berrin C. ATAMAN Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Nesrin ALGAN Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Zerrin T. KARAMAN Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN Gaziantep Üniversitesi	Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ Arel Üniversitesi	
Prof. Dr. Dursun KAYA Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Osman DEMİRDÖĞEN Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Ekrem YILDIZ Kırıkkale Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer YILMAZ Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Erkan OKTAY Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer F. İŞCAN Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Erol ÇAKMAK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ö. Selçuk EMSEN Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Esra G. D. KİBAR Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Önder BARLI Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Fatih KARCIOĞLU Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ruşen KELEŞ Ankara Üniversitesi	
Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE Bülent Ecevit Üniversitesi	Prof. Dr. Selim BAŞAR Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Selim ERDOĞAN Dicle Üniversitesi	
Prof. Dr. Hüseyin DAĞLI Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Sevdâ YAPRAKLI Atatürk Üniversitesi	
Prof. Dr. Hüseyin ÖZER Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Sevtap ÜNAL Atatürk Üniversitesi	

TEŞEKKÜR

Bu dergi değerli hakemlerimizin katkılarıyla yayımlanmaktadır. İlgilerinden ve desteklerinden dolayı teşekkür eder, saygılar sunarız.

BU SAYININ HAKEM KURULU

(Ada göre sıralanmıştır.)

Yrd. Doç. Dr. Abdulkadir KAYA	Erzurum Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Bener GÜNGÖR	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Canan Nur KARABEY	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Dursun BİNGÖL	Gazi Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Faruk ÇATAL	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Gönül BUDAK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Gülten EREN GÜMÜŞTEKİN	Tunceli Üniversitesi
Prof. Dr. Gülümser KESKİN	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Gülizar KURT GÜMÜŞ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Kerem KARABULUT	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Menşure KOLÇAK	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Muhsin KAR	Konya Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Murat ÇETİN	T.C. Bozok Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mustafa ERSUNGUR	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Necmiye CÖMERTLER ŞİMŞİR	Adnan Menderes Üniversitesi
Prof. Dr. Nejat BASIM	Başkent Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Onur GÖZBAŞI	T.C. Nuh Naci Yazgan Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer YILMAZ	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer Selçuk EMSEN	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Salih Börteçine AVCI	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Suat YILDIRIM	Erzincan Üniversitesi
Prof. Dr. Vedat KAYA	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Zafer TUNCA	T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi



**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ**



Cilt / Volume: 29

Sayı / Number: 2

Yıl / Year: 2015

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

<i>Abdulkadir TUNA Selma ÖNER Hakan ÖNER</i>	Rezerv Opsiyonu Mekanizmasının Optimal Kullanımı ve Türk Bankacılık Sektörü Açısından Maliyet Analizi	219
<i>Özge KORKMAZ</i>	Üniversite Öğrencilerinin Harcamalarının İl Ekonomisine Katkısı: Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri Üzerine Bir Analiz	233
<i>Vedat KAYA Gürkan EFE</i>	Yurt İçi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme: Dünyanın En Büyük İlk Yirmi Ekonomisi Üzerine Teorik Bir Değerlendirme ve Panel Veri Analizi	251
<i>Vedat KAYA Ahmet ÇELİK</i>	Küresel Finans Krizi Sürecinde Merkezi Yönetim Bütçe Harcamalarının Görünümü	279
<i>Mehmet Suphi ORHAN ENSAR AĞIRMAN</i>	Şirket Satın Almalarına Farklı Bir Bakış: Zımbalanmış Finansman (Stapled Financing)	293
<i>Hümeyra BURUCU Filiz YILDIZ CONTUK Bener GÜNGÖR</i>	Türk Yatırım Fonlarında Rekabet	305
<i>Benazir ÖZTÜRK Elif ÇOLAKOĞLU</i>	Bölgesel Kalkınma Yöntünden Kalkınma Ajanslarının Türk İdari Teşkilatı'ndaki Konumu	323
<i>Taner GÜNEY</i>	Yönetişim ve Sürdürülebilir Kalkınma: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi	349
<i>Pelin KANTEN Murat YEŞİLTAŞ Ramazan ARSLAN</i>	Kişiliğin Karanlık Yönünün Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolü	365
<i>Selim Said EREN Nevriye AYAS Müfide Şule EREN</i>	Hizmet Odaklılığın Çalışan Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi	393
<i>Cüneyt Kılıç</i>	Tüketici Kredileri ve Cari Açık Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği	407



THE REPUBLIC OF TURKEY
ATATURK UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES



Volume / Cilt: 29

Number / Sayı: 2

Year / Yıl: 2015

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

<i>Abdulkadir TUNA Selma ÖNER Hakan ÖNER</i>	Optimal Use of Reserve Option Mechanism and Its Cost Analysis For Turkish Banking Sector	219
<i>Özge KORKMAZ</i>	The Contribution of University Students' Expenses to City Economy: The Case of Students of Faculty of Economics and Administrative Sciences, Bayburt University	233
<i>Vedat KAYA Gürkan EFE</i>	Domestic Saving and Economic Growth: A Theoretical Consideration and Panel Data Analysis on the World's Largest First Twenty Economies	251
<i>Vedat KAYA Ahmet ÇELİK</i>	The Appearance of Central Administration Budget Expenditures in Global Financial Crisis	279
<i>Mehmet Süphi ORHAN ENSAR AĞIRMAN</i>	A Different Perspective to Merger and Acquisitions: Stapled Financing	293
<i>Hümeyra BURUCU Filiz YILDIZ CONTUK Bener GÜNGÖR</i>	Competition in Turkish Mutual Funds	305
<i>Benazir ÖZTÜRK Elif ÇOLAKOĞLU</i>	The Status of Development Agencies within the Turkish Administrative Organization with Regard to Regional Development	323
<i>Taner GÜNEY</i>	Governance and Sustainable Development: A Panel Data Sample on OECD Countries	349
<i>Pelin KANTEN Murat YEŞİLTAS Ramazan ARSLAN</i>	The Moderating Role of Psychological Contract in the Effect of Dark Side of Personality on Counterproductive Work Behaviors	365
<i>Selim Said EREN Nevriye AYAS Müfide Şule EREN</i>	The Effects of Service Orientation on Employee' Attitudes and Behaviours.....	393
<i>Cüneyt Kılıç</i>	The Relationship Between Consumer Loans and Current Account Deficit: The Case of Turkey.....	407

YAZIM DÜZENİ

- (1) İktisadi ve İdari Bilimler ve ilişkili alanlarda hazırlanmış ve yayınlanmak üzere dergiye gönderilen yazılar daha önce herhangi bir şekilde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmemiş **orijinal çalışmalar** olmalıdır.
- (2) Editörler yazıların işletme ve iktisat dallarında uygulamayla desteklenmiş çalışmalar olmasını arzu etmektedirler.
- (3) Yazılar, sadece makalenin adı, yazarın adı ve akademik unvanı, görevi ve bağlı olduğu kuruluşu, adresi, telefonu ve e-postasını belirten bir dış kapak sayfası eklenerek gönderilmelidir. Bu sayfa çıkarıldıktan sonra, metin incelenmek üzere Bilim Kurulu'ndan konuyla ilgili üç (3) hakeme gönderilecektir. Bu nedenle metnin ilk sayfasında yazar adına yer verilmeden sadece makale adı yazılmalıdır.
- (4) Bu dergide Türkçe, İngilizce, Fransızca ya da Almanca dillerinden biriyle yayım yapılabilir. Yazıların başında, 100 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve yabancı dilde (İngilizce vb.) "başlık/title", "öz/abstract" ve "anahtar kelimeler / keywords" bulunmalıdır.
- (5) Yazıda yer alan konu başlıkları Giriş'ten itibaren **I, II, III, ...** gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise **A, B, C, ...** gibi büyük harflerle sıralanmalıdır.
- (6) Kaynaklara yapılan göndermeler, dipnotlar yerine metnin içinde parentez arasında yapılmalıdır. Parentez içindeki ifadeler şu sırayla yer almalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası. Eğer, yazarın aynı yıl içinde yazılmış birden fazla çalışmasına gönderme yapılıyorsa, yıllar harflerle farklılaştırılmalıdır. Kaynağa gönderme yapma konusunda karşılaşılabilecek farklı durumlarda aşağıdaki örneklerden yararlanılabilir.
 - ...göstermektedir (Engle, 1987: 438).
 - ...Granger (1992a: 35-37; 1992b:85-90) çalışmalarında belirttiği gibi ...
 - ... (Fama ve Miller, 1972: 545-570) iki yazarlı kaynak için.
 - ... (Judge vd., 1988: 15-19) ikiden fazla yazarlı kaynak için.
 - ... (Gönenli, 1990: 490-510; Türko, 1994: 310-314)Açıklama gerektiren durumlarda yapılacak açıklamalar, "Notlar" başlığı altında, yazının sonunda ayrı bir sayfada verilmelidir.
- (7) Şekil ve Tablolar metin içerisinde verilmelidir. Şekil adı, şeklin altında, tablo başlığı tablonun üzerinde yer almalıdır. Şekil ve tablo numaraları 1, 2, 3, ... gibi verilmelidir.
- (8) Denklem satırın en sağında parantez içinde verilecek rakamlarla sıralanmalı ve denklemlere yapılacak göndermeler... xxx. ifade edilerek yapılmalıdır.
- (9) Yararlanılan kaynaklar, eğer varsa notlardan sonra ayrı bir sayfada "Kaynakça" başlığı altında verilmelidir. Kaynakçada aşağıdaki biçim kurallarına uyulmalıdır.
 - Kitaplarda:**
Keyder, N. (1990), **Para, Teori Politika: Türkiye Üzerine Bir Uygulama**, Genişletilmiş İkinci Baskı, Bizim Büro Basımevi, Ankara.
 - Dergilerde:**
Bahmani Oskooee, M. ve Malixi, M. (1987) "Effects of Exchange Rate Flexibility on the Demand for International Reserves", *Economics Letters*, 23(2), ss.89-93.
 - Derlemelerde:**
Bernanke, B.S. (1986), "Alternative Explanations of The Money Income Correlation", K. Brummer ve A. Meltzer (der.), **Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies**, North Holland, Amsterdam, ss. 49-100.
- (10) Yazılar elektronik ortamda, tercihen word 6.0 veya daha üst bir versiyonunda yazılıp, CD kopyalanmalı, CD ile birlikte üç (3) nüsha laser çıktısı gönderilmelidir.
- (11) Yazım kuralları olarak sayfa yapısı, üstten **5, alttan 5.5, sol 4.25, sağ 4.25 cm ve 1 satır aralıklı Times New Roman 11 punto** olmalı, dipnotlar ise **metin içerisinde** yer almalı ve 9 punto olarak yazılmalıdır. Makalenin tümü yaklaşık 20 sayfayı geçmemelidir.
- (12) Yazarlardan posta ve kırtasiye giderlerini karşılamak üzere makalenin ilk gönderilişinde 100 (Yüz) TL VakıfBank: Atatürk Üniversitesi Şubesi **00158007272483831 (IBAN) TR77 0001 5001 5800 7272 4838 31** nolu hesaba yatırılarak dekontunun makale ile birlikte gönderilmesi gerekmektedir.
- (13) Makalenizi www.atauni.edu.tr adresinden yararlanarak Fakültemizin Web sayfasından takip edebilirsiniz.

SPELLING ORDER

- (1) Articles that are sent to be published must be original studies that have never been, in any way, published or sent to be published.
- (2) Editors wish the articles sent, to be the studies that are supported by application (practice) in all fields of Management and Economics.
- (3) Articles must be sent by adding a cover page which includes only the name of the article; authors name his/her academic title, position, adress, phone number, e-mail. Having subtracted this page, the article will be send to three arbitrators in the Arbitration Committee, who are concerned with the subject under consideration for review. For this reason, in the first page of the article, without stating the author's name, only the name of the article must be written.
- (4) In this periodical, articles written in Turkish, English, or German are published. In the articles at the beginning of the document an abstract in Turkish and the foreign language (English etc.) which does not exceed 100 words. Title and keywords of the article must also be given in both languages
- (5) The subject headlines in the article, beginning from introduction, must be ordered by Roman numerals (I,II,III) sub headlines though, must be ordered by capital letters (A,B,C).
- (6) References made to the sources, must be showed, instead of in footnotes, in parenthesis. Statements within parenthesis must take place in this order: Last name of author(s), year and page number of the source. If the reference is made to more than one studies of the author written in the same year, years must be differentiated by letters. For the different situations faced about the references made to the sources, it is possible to make use of the examples as stated below.
... (Engle, 1987: 438).
... Granger as he stated (1992a: 35 37; 1992b: 85-90) in this studies....
... (Fama and Miller, 1972: 545-570) For the sources with two authors.
... (Judge etc., 1988: 15-19) For the sources with more than two authors.
... (Gönenli, 1990: 490-510; Türko, 1994: 310-314)
If any explanation is needed this should be made under the heading of "Notes", in the end of the article, and in a different page.
- (7) Figures and Tables must be given each in a different page and by following an order. Numbers of figures and tables must be given as 1,2,3,...
- (8) Equations must be indicated as ordered with the numbers in parenthesis given on the right of the line.
- (9) Benefited sources must be given after notes, if there are any, and in different pages under the heading of "Bibliography". In bibliography it is necessary to follow formal rules stated below.
In books:
Keyder, N. (1990). **Para, Teori Politika: Türkiye Üzerine Bir Uygulama**, İkinci Baskı, Bizim Büro Yayını, Ankara,
In periodicles:
Bahmani Oskooee, M. and Malixi, M. (1987) "Effects of Exchange Rate Flexibility on the Demand for International Reserves", *Economics Letters*, 23 (2), p. 89-93.
In collections (anthologies):
Bernanke, B.S. (1986), "Alternative Explanations of The Money Income Correlation", K. Brunner and A. Meltzer (col.), **Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies**, North Holland, Amsterdam, p. 49-100.
- (10) It is required that the author has to write his/her article in Word 6.1 or in a higher version, and send it in a CD with 3 copies in paper.
- (11) As spelling rules, page format has to be arranged so as to leave 5 cm from above, 5.5 cm from below, 4.25 cm from right, 4.25 cm from left, Article has to be written in Times New Roman with 11 point. Footnotes have to be within the article in 9 point. Articles must not exceed 20 pages.
- (12) From articles 100-TL will be taken for postal expenses. This paying will be paid to Vakıfbank: Atatürk University Branch, Account number is **00158007272483831. (IBAN) TR77 0001 5001 5800 7272 4838 31** The payment slip should be attached to the article.
- (13) You can check your article by using our faculty web page which is www.atauni.edu.tr.

REZERV OPSİYONU MEKANİZMASININ OPTİMAL KULLANIMI VE TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ AÇISINDAN MALİYET ANALİZİ

*Abdulkadir TUNA**
*Selma ÖNER***
*Hakan ÖNER****

Alınış Tarihi: 22 Temmuz 2013

Kabul Tarihi: 26 Şubat 2015

Öz: 2008 yılında başlayan küresel kriz sonrasında, gelişmiş ülkelerin merkez bankaları tarafından finansal piyasalara yoğun bir şekilde likidite enjekte edilmiştir. Bu durum, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nı fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı da hedeflemeye ve yeni para politikası araçları kullanmaya sevk etmiştir. Bu araçlardan biri, Rezerv Opsiyonu Mekanizması adlı yeni bir çeşit finans mühendisliği ürünüdür. Bu çalışmada, Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın işleyişi ve optimal kullanıldığı taktirde Türk bankacılık sektörüne sağlayacağı maliyet avantajı incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rezerv Opsiyonu Mekanizması, Rezerv Opsiyonu Katsayısı, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Para Politikaları.

OPTIMAL USE OF RESERVE OPTION MECHANISM AND ITS COST ANALYSIS FOR TURKISH BANKING SECTOR

Abstract: After the global crisis began in 2008, developed countries' central banks injected liquidity to the financial markets intensely. This situation led the Central Bank of the Republic of Turkey to target financial stability besides price stability and to use new monetary policy tools. One of these tools is a new kind of financial engineering product named as Reserve Option Mechanism. In this study, the process of the Reserve Option Mechanism and cost advantages of its optimal use for Turkish banking sector are examined.

Keywords: Reserve Option Mechanism, Reserve Option Coefficient, Central Bank of the Republic of Turkey Monetary Policies.

I. Giriş

2007 yılında Amerikan Merkez Bankası'nın faiz oranlarını arttırması ile birlikte, Amerika'da bankaların eşikaltı (subprime) kesime kullandırılmış oldukları değişken faizli kredilerin geri ödemelerinde zorluklar yaşanmaya başlanmıştır. Bu durumun bir sonucu olarak, 2007 yılında ortaya çıkan mortgage krizi ile birlikte finansal piyasalarda gözlenen kriz ortamı, 2008 yılında Lehman Brothers Yatırım Bankası'nın iflas etmesi ile küresel bir kriz haline dönüşmüştür. Krizin aşılabilmesi amacıyla, gelişmiş ülke merkez bankaları öncülüğünde finansal piyasalara yüklü miktarda likidite enjekte edilmeye başlanmıştır. Finansal piyasalarda artan likidite, kısa vadeli sermayenin gelişmekte olan ülke finansal piyasalarına hızla akmasına neden

* Yrd. Doç. Dr. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.

** Dr. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu.

*** Dr. Senior Dealer, Yapı Kredi Bankası Hazine Yönetimi.

olmuştur. Kısa vadeli sermaye hareketlerindeki söz konusu artış, borsa endekslerini ve emtia fiyatlarını yükseltmiş; faiz oranlarını ise hızla düşürmüştür.

Finansal piyasalarda yeni balonların oluşmasına zemin hazırlayan böyle bir ortamda, kısa vadeli sermaye hareketlerinin Türkiye ekonomisine zarar vermesini engellemek amacıyla, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı da hedeflemeye ve daha önce kullanmadığı para politikası araçlarını kullanmaya başlamıştır. Bu araçlardan biri, *Rezerv Opsiyonu Mekanizması* adlı yeni bir çeşit finans mühendisliği ürünüdür. TCMB, uygulaması süren ve gecelik (over night, o/n) faizler için belirlediği taban ve tavan oranları faiz oranları olarak kullandığı *faiz koridoru* uygulamasını, Rezerv Opsiyonu Mekanizması uygulamaları ile desteklemeye başlamıştır.

Bu çalışmada, küresel krizin yarattığı belirsizlik ortamında, TCMB'nin uygulamaya başladığı Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın işleyişi ve optimal kullanıldığı taktirde Türk bankacılık sektörüne sağlayacağı maliyet avantajı incelenmektedir. Bu amaçla, çalışmanın birinci bölümünde Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın finansal istikrar hedeflemesi öncesi ve sonrası para politikası uygulamaları ele alınmış; ardından ikinci bölümde Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın tanımı ve kullanım amacı açıklandıktan sonra bir uygulama örneği verilmiş ve son bölümde Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın optimal kullanılması halinde Türk bankacılık sektörüne sağlayacağı maliyet avantajı analiz edilmiştir.

II. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın Finansal İstikrar Hedeflemesi Öncesi ve Sonrası Para Politikası Uygulamaları

Şubat 2001'de Türkiye'de yaşanan finansal krizin ardından, Mayıs 2001'de yürürlüğe giren IMF destekli *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı* çerçevesinde, bankacılık sektöründe köklü değişiklikler ve yapısal reformlar yapılmaya başlanmış ve parasal disiplin hedeflenmiştir (Parasız, 2005: 416). Söz konusu program çerçevesinde enflasyon hedeflemesi stratejisinin gerekliliği ortaya konmuş; ancak gerekli önkoşulların sağlanmamış olması sebebi ile TCMB Para Tabanı'nı kontrol etmeye başlamıştır (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2002: 75).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı 2002 yılının başında revize edilmiş; gelecek dönem enflasyon oranına odaklanan ve *örtük enflasyon hedeflemesi* olarak nitelendirilen bir para politikası stratejisi izlenmeye başlanmıştır. Söz konusu stratejiye göre, TCMB dalgalı kur sistemi altında bir yandan kısa vadeli faiz oranlarını enflasyonla mücadelede temel politika aracı olarak kullanmakta; diğer yandan IMF ile yürütülmekte olan program çerçevesinde, parasal performans ölçütlerinin ve gösterge değişken olarak kullanılan Para Tabanı'na ilişkin hedeflerin sağlanmasına yönelik bir politika izlemektedir (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2004: 75). 2002-2005 yılları arasında uygulanan örtük

enflasyon hedeflemesi stratejisinde elde edilen başarılı tablo, finansal piyasaların derinliğinin artmasına, döviz kurundaki volatilitenin azalmasına ve ülke risk priminin düşmesine neden olmuştur (Kara, 2006: 11).

TCMB, 2006 yılından itibaren *açık enflasyon hedeflemesi* rejimine geçmiş ve enflasyon hedefi nokta hedef olarak belirlenmeye başlamıştır. Diğer yandan, 2006 yılından itibaren üç yıllık bütçe uygulamasına geçilmiş ve bu uygulamalar neticesinde enflasyon için de yine üç yıllık hedef önceden açıklanmıştır (Öztaay, 2009: 58). Açık enflasyon hedeflemesi rejimi kapsamında enflasyon hedeflerinin üç yıllık olarak önceden belirlenmesi, küresel finans piyasalarında hızlı değişimlerin yaşandığı bir döneme denk gelmiştir. Bu dönemde yaşanan uzun süreli finansal şoklar, 2006-2008 döneminde gerçekleşen enflasyon oranlarının hedeflenen enflasyon oranları üzerinde kalmasına neden olmuştur (Başçı vd., 2007: 27).

2008 yılının Eylül ayında Lehman Brothers Yatırım Bankası'nın iflas etmesiyle derinleşen küresel kriz, sadece Türkiye değil tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde merkez bankalarının ve hükümetlerin uyguladıkları para ve maliye politikalarını gözden geçirmelerine, alternatif para politikaları aramalarına neden olmuştur. Merkez bankalarının sadece fiyat istikrarına odaklanarak finansal sistem içerisindeki diğer riskleri göz ardı etmemesi gerektiği ve bunun sonucunda finansal istikrarın da para politikası çerçevesi içerisinde alınması görüşü yaygınlık kazanmaya başlamıştır (Kara, 2012: 2). Bu noktada *finansal istikrar*, hem finansal piyasaların kaynaklarının dağıtılması, risklerin yayılması, tasarrufun devam etmesi, büyümenin kolaylaşması; hem de ekonomik yapı içerisindeki ödeme sistemlerinin rahatça işlemesi olarak tanımlanabilmektedir (Özcan, 2006: 6).

TCMB'nin yeni para politikası yaklaşımı, fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı da içine alacak şekilde 2010 yılının sonlarından itibaren aşamalı olarak uygulanmaya başlanmıştır. Yeni politikada kullanılacak politika araçları da çeşitlendirilmiştir. Yeni politikada özellikle dış denge, kredi genişlemesi ve küresel büyüme sonucunda hızı artan sermaye akımlarından dolayı oluşabilecek ekonomik kırılganlıklara karşı ekonominin güçlendirilmesi amaçlanmıştır (Kara, 2012: 5). Şekil 1, TCMB'nin yeni politika araçları ve amaçlarını içermektedir.



Şekil 1: TCMB'nin Finansal İstikrar Hedeflemesi Sonrası Politika Araçları ve Amaçları

Kaynak: (Kara, 2012: 6)

Şekil 1’de görüldüğü üzere, parasal aktarım mekanizmasının döviz kuru ve krediler kanalları yoluyla işlemesi hedeflenmiştir. Sermaye akımlarındaki hareketlilik, yurtiçi finansal piyasalarda özellikle krediler ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar kanalıyla hissedilmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, yerli para biriminin hızlı değerlenmesinden olumlu etkilenen firmaların talepleri doğrultusunda, bankaların kredi büyümesi de hızlanabilmektedir. Bu durumda, bir yandan yerli para biriminde gözlenen aşırı değerlenme diğer yandan hızlı kredi büyümesi, ekonomide kaynak dağılımını bozmakta ve iç talebin toplam gelirden daha hızlı büyümesine yol açarak makroekonomik istikrarsızlığa neden olabilmektedir. Diğer taraftan, yerli para biriminde yaşanacak aşırı değer kaybı ve kredilerde gözlenebilecek ani bir daralmada makroekonomik ve finansal istikrarı olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, TCMB 2010 yılından itibaren sermaye akımlarından kaynaklanabilecek olumsuz etkilerin azaltılabilmesi adına, kredilerin makul oranlarda büyümesi ve döviz kurundaki aşırı dalgalanmaların ekonomik istikrarı olumsuz etkilememesi için, finansal istikrarı da içerisine alan bir para politikası uygulamasına gitmiştir. Bu amaçla, sadece politika faizi aracının kullanılması yerine, faiz koridoru ve Rezerv Opsiyonu Mekanizması gibi yeni araçlar geliştirilmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2012a: 3).

Çalışmanın konusu olan Rezerv Opsiyonu Mekanizması bir sonraki bölümde detaylıca açıklanacağından, bu bölümde son olarak faiz koridoru uygulaması ana hatları ile ele alınacak ve 2013 yılında izleme amaçlı olarak uygulamaya konan kaldırılacak dayalı zorunlu karşılık uygulamasına değinilecektir.

TCMB, piyasa faizlerini ve likiditesini etkilemek amacıyla çeşitli araçlar kullanmaktadır. Söz konusu araçlar kullanılarak, piyasada likidite ihtiyacı olan bankalara, belirli limitler ve teminatlar dahilinde, TCMB’den *gecelik borç verme faiz oranından* borç alabilme imkânı sağlanmaktadır. Diğer yandan, gün sonunda likidite fazlası olan bankalar da ellerindeki fazla likiditeyi TCMB’ye *gecelik borç alma faiz oranından* borç verebilmektedirler. TCMB’nin *gecelik borç verme faiz oranı* ile *borç alma faiz oranı* arasında kalan alan *faiz koridoru* olarak tanımlanmakta ve piyasa faiz oranları bu koridorun içinde oluşmaktadır. Diğer yandan, bankalara sağlanan günlük borçlanma imkânlarının yanı sıra, TCMB fonlamayı esas olarak bir haftalık repo ihalesi yöntemiyle yapmakta ve burada kullanılan repo fonlama faizi ise *politika faizi* olarak adlandırılmaktadır.

Türkiye gibi enflasyon hedeflemesi stratejisi uygulanan birçok ülkede faiz koridoru kullanılmaktadır. Geleneksel enflasyon hedeflemesi uygulamasında, faiz koridoru, politika faizi etrafında *simetrik ve genellikle değişmeyen dar bir bant* olarak tanımlanmakta ve başlı başına bir araç olmaktan ziyade, piyasa faizlerinin politika faizinden belirgin bir şekilde sapmasını engellemek amacıyla kullanılmaktadır. TCMB’nin, para politikası amaçları arasına finansal istikrarı da eklediği yeni para politikası çerçevesinde ise faiz

koridorunun aktif bir araç olarak kullanılması amaçlanmıştır. Bu amaçla, TCMB faiz koridorunu politika faizi etrafında *asimetrik olarak* tanımlayabilmekte ve gerekli gördüğünde *faiz koridorunun genişliğini ayarlayabilmektedir*. Böylece, hem kısa vadeli sermaye akımlarından doğabilecek dalgalanmalara karşı daha esnek bir yapı oluşturulmakta; hem de gerektiğinde kredi büyümesi üzerinde etkili olabilecek bir araç elde edilmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2012a: 4-5).

Faiz koridoru aracının kredi büyümesi üzerindeki etkisi kısaca şöyle açıklanabilir: Kredi büyümesinin hedeflenenin üzerinde olduğu dönemlerde, bankalar faiz riskini hesaplarken genelde faiz koridorunun üst sınırını, yani TCMB'nin gecelik borç verme faiz oranını, esas almaktadırlar. Bu durumda, TCMB bu sınırı yükselterek, yani faiz koridorunu yukarı yönlü genişleterek, parasal sıkılaştırmaya gidebilmektedir. Buna ilaveten, TCMB söz konusu sıkılaştırmanın ne kadar süreceği ve boyutunun ne olacağı konularını belirsiz bırakarak, özellikle likidite açığı olan kurumların kredi arzını daraltmalarına neden olabilmektedir. Diğer yandan, kredi büyümesinin hedeflenenin altında olduğu dönemlerde, TCMB faiz koridorunun üst sınırını düşürerek ve belirsizliği azaltarak kredi arzının genişlemesine neden olabilmektedir (Kara, 2012: 10).

TCMB, faiz koridorunun etkinliğini arttırmak ve kredi büyümesini etkilemek amacıyla *zorunlu karşılıkları* da etkin bir şekilde yönetmektedir. Zorunlu karşılıklar kredileri, doğrudan maliyet kanalı ve likidite kanalı olarak adlandırılan iki kanaldan etkilemektedir. Zorunlu karşılık oranlarındaki değişiklikler, bankaların kaynak maliyetlerini etkilemektedir. Söz konusu oranların artırılması durumunda, bankalar likiditelerinin daha büyük bir kısmını TCMB nezdinde tutmak zorunda kaldıklarından, kredi vermek için kullanabilecekleri likidite miktarları azalmakta ve kaynak maliyetlerinde artış gözlenmektedir. Buna ilaveten, TCMB'nin Eylül 2010'dan itibaren zorunlu karşılıklara faiz ödeme uygulamasına son vermiş olması da bu doğrudan maliyet etkisini güçlendirmektedir. Diğer taraftan, faiz koridoru uygulaması ve aktif likidite yönetimi stratejisi neticesinde, kısa vadeli faiz oranlarındaki oynaklık artmaktadır. Böyle bir ortamda, zorunlu karşılık oranlarının artması durumunda finansal piyasalarda oluşacak likidite gereksiniminin TCMB tarafından karşılanması stratejisi gerekli etkiyi sağlayamamaktadır (Kara, 2012: 12-13).

TCMB'nin finansal istikrarın sağlanmasına yönelik yeni düzenlemelerinden biri de, bankaların borçluluk düzeyini sınırlamayı amaçlayan ve 2013 yılında izleme amaçlı olarak uygulamaya konan *kaldıraca dayalı zorunlu karşılık uygulamasıdır*. 2008 küresel krizinden çıkarılan en önemli derslerden biri, finansal sistemin yüksek kaldıraçla çalışmasının orta ve uzun vadede ekonomik tahribata yol açacağıdır. Bu nedenle, yüksek kaldıraçla çalışmaktan kaynaklanabilecek risklerin ortaya çıkmadan önlenmesi adına, mevcut duruma kıyasla kaldıraç oranlarını aşırı düzeylere çıkaran bankalara ek

zorunlu karşılık uygulanması getirilmesini amaçlayan kaldıraç dayalı zorunlu karşılık uygulaması gündeme gelmiştir.

TCMB'nin para politikasına konu olan *kaldıraç oranı*, Basel III çerçevesinde, ana sermayenin toplam pasif ve belirli dikkate alınma oranlarıyla bilanço dışı kalemler toplamına bölünmesi yoluyla (Ana Sermaye / (Pasif Toplamı + Bilanço Dışı Kalemler)) hesaplanmaktadır. Kaldıraç dayalı zorunlu karşılık uygulamasında, hesaplanan kaldıraç oranı 2013 yılının son çeyreğinde ortalama % 3 - % 3,5 aralığında kalan bankalara, 2014 yılından itibaren başlamak üzere üç kademede 1-2 puan aralığında ilave zorunlu karşılık yükümlülüğü getirilmesi öngörülmektedir. İlave zorunlu karşılık yükümlülüğü getirilmesini gerektirecek olan bu aralığın üst limitinin, 2015 yılının son çeyreğine kadar kademeli olarak % 5'e çıkarılması ve bu seviyede devam edilmesi hedeflenmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2012a: 28-30).

III. Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın Tanımı, Amacı ve Bir Uygulama Örneği

TCMB, faiz koridoru uygulaması ile gecelik borç alma ve borç verme faiz oranlarını belirlemekte; haftalık repo ihaleleri açarak finansal piyasalara likidite enjekte etmekte ve dolayısıyla günlük ve haftalık TL likiditesini kontrol altında tutabilmektedir. TCMB, faiz koridoru uygulaması yoluyla, temel amacı olan fiyat istikrarını elde etme konusunda elini daha da güçlendirebilmektedir. Ancak, 2010 yılının ortalarından itibaren cari işlemler açığının büyük bir kısmının portföy ve kısa vadeli sermaye hareketleri ile kapanmaya başlanması (Başçı, 2012: 32), kısa vadeli sermaye hareketlerinin hızlanmasına neden olmuştur. Bu durumda TCMB, kısa vadeli sermaye hareketlerinin neden olabileceği zararın en aza indirilebilmesini amaçlamış ve 12 Eylül 2011 tarihinden itibaren, faiz koridoru uygulamasının yanı sıra, yeni bir finans mühendisliği ürünü olan Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı da kullanmaya başlamıştır. Diğer bir ifade ile Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın kullanımı ile birlikte, kısa vadeli sermayenin Türkiye'ye hızla girip çıkmasından oluşabilecek ekonomik tahribatın önüne geçilmesi hedeflenmektedir. Rezerv Opsiyonu Mekanizması, TCMB tarafından tasarlanan ve TCMB'ye özgü bir para politikası aracıdır (Oduncu vd., 2013: 46).

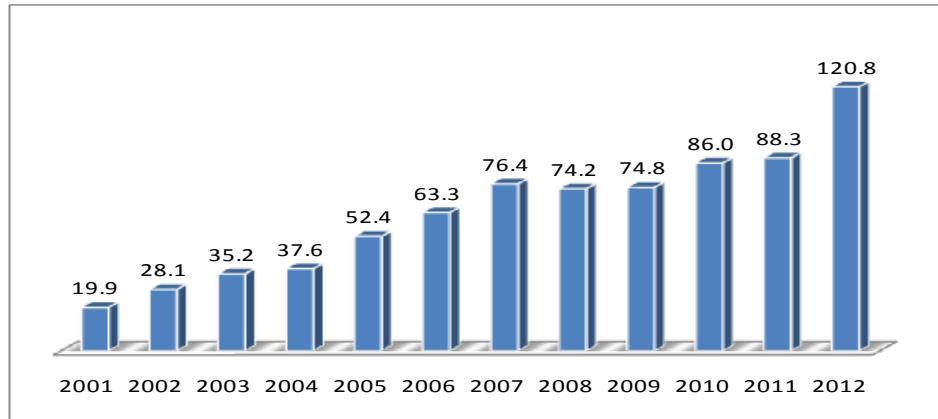
Bankalar, TL ve yabancı para cinsinden varlıklarının belirli bir oranını, TCMB nezdinde *zorunlu karşılık* adı altında rezerv olarak tutmak zorundadırlar. Söz konusu rezerv oranına *zorunlu karşılık oranı* adı verilmektedir. *Rezerv Opsiyonu Mekanizması* ise, bankaların TCMB nezdinde tutmakla yükümlü oldukları yabancı para ve TL cinsinden zorunlu karşılıklardan sadece TL cinsinden olanların belirli bir oranının yabancı para ve altın cinsinden tutulabilmesine imkân tanıyan sistemdir. TL yükümlülüklerin ne kadarının yabancı para ve altın cinsinden tutulabileceği *Rezerv Opsiyonu Oranı* aracılığıyla belirlenmektedir. Birim TL zorunlu karşılık başına tutulabilecek

yabancı para veya altın karşılığını belirleyen katsayılar ise *Rezerv Opsiyonu Katsayısı* olarak adlandırılmaktadır (Alper vd., 2012: 2).

Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın hayata geçirilmesi ile birlikte, TL cinsinden tutulması gereken zorunlu karşılıkların maksimum % 60'ına kadarının yabancı para ve % 30'una kadarının altın cinsinden tutulabilmesine imkân sağlanmış ve böylece, bankaların likidite yönetimine esneklik kazandırılmıştır. Mevcut durumda, yabancı para ve altın cinsinden borçlanma maliyetinin TL ile kıyaslandığında daha düşük olması nedeniyle, bankaların doğrudan yabancı para cinsinden borçlanmaları veya para swapı işlemi yaparak TL cinsinden tutulması gereken zorunlu karşılıkları yabancı para cinsinden tutmaları, bankalar açısından önemli maliyet düşüşleri sağlamıştır (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2012a: 12-14).

Bankaların TL cinsinden zorunlu karşılıkları yabancı para ve altın cinsinden tutabilmelerinin bir diğer avantajı, TCMB'nin bu sayede brüt rezervlerini arttırmış olmasıdır. Şekil 2, TCMB'nin altın rezervlerini de içeren brüt rezervlerinde zaman içerisinde yaşanan artışı gözler önüne sermektedir.

2011 yılı sonu itibariyle, TL cinsinden zorunlu karşılıklar için yabancı para cinsinden tutulan miktar 10,3 milyar ABD Doları'ndan 21 Aralık 2012 tarihi itibariyle 27,2 milyar ABD Doları'na; altın olarak tutulan miktar ise 2,3 milyar ABD Doları'ndan 12,5 milyar ABD Doları'na yükselmiştir. Bu artışlar neticesinde, TCMB brüt rezervleri 21 Aralık 2012 tarihi itibariyle 120,8 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2012a: 16).



Şekil 2: TCMB Brüt Rezervleri (Altın dahil, Milyar ABD Doları)

Kaynak: (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2012b: 25)

Para politikası uygulamaları açısından baktığımızda, TCMB'nin faiz koridoru uygulaması ile TL faizlerindeki dalgalanmanın önüne geçebilmeyi hedeflerken; Rezerv Opsiyonu Mekanizması uygulaması ile birlikte sermaye

hareketlerinin Türkiye'ye hızlı giriş-çıkışı ile oluşabilecek tahribatın önüne geçilebilmeyi de hedeflediğini görmekteyiz.

Hızlı sermaye çıkışlarının yaşandığı ve buna bağlı olarak yabancı paraya ihtiyaç duyulduğu dönemlerde, bankaların TL cinsinden zorunlu karşılık tutmayı ve Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmamayı tercih etmeleri beklenmektedir. Ayrıca, finansal piyasalardaki yabancı para rezervi ihtiyacının yüksek boyutlara ulaşması durumunda, TCMB Rezerv Opsiyonu Oranı'nı azaltabilmekte veya Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nı düşürebilmektedir. Her iki durumda da, bankaların TCMB bünyesinde tutmuş oldukları yabancı para cinsinden zorunlu karşılıklar azalmakta, yurtiçi finansal piyasa için döviz arzı yaratılmakta ve piyasada ihtiyaç duyulan yabancı para buradan karşılanmaktadır. Böylece, TCMB doğrudan döviz satışı yapmadan veya satış ihaleleri açmadan döviz fiyatında denge sağlanabilmektedir.

Hızlı sermaye girişlerinin yaşandığı ve buna bağlı olarak yurtiçi finansal piyasalarda yabancı para likiditesinin arttığı dönemlerde ise bankaların yabancı para cinsinden zorunlu karşılık tutmayı ve Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmayı tercih etmeleri beklenmektedir. Ayrıca, TCMB finansal piyasalardan daha fazla yabancı para çekmek için Rezerv Opsiyonu Oranı'nı arttırabilmekte veya Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nı yükseltebilmektedir. Her iki durumda da, bankaların TCMB bünyesinde tutmuş oldukları yabancı para cinsinden zorunlu karşılıklar ve TCMB'nin brüt döviz rezervleri artmakta ve yurtiçi finansal piyasalardaki yabancı para likiditesi azalmaktadır. Böylece, TCMB doğrudan döviz alımı yapmadan veya alım ihaleleri açmadan döviz fiyatında denge sağlanabilmektedir (Küçükserağ ve Özel, 2012: 3-4).

Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın uygulanışını bir örnek yoluyla açıklamak amacıyla bir bankanın tutması gereken TL cinsinden zorunlu karşılığın 100 TL olduğunu varsayalım. Rezerv Opsiyonu Mekanizması uygulaması çerçevesinde, söz konusu banka TL yükümlülüğünü başka bir para birimi cinsinden tutmak isterse, tutulması gereken miktarın hesaplanabilmesi için Merkez Bankası tarafından belirlenen Rezerv Opsiyonu Katsayısı kullanılmaktadır. TCMB, TL cinsinden yükümlülüklerin yabancı para cinsinden tutulabileceği kısmını yani Rezerv Opsiyonu Oranı'nı % 90, Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nı ise 1 olarak belirlediği takdirde, tutulması gereken 100 TL'lik zorunlu karşılığın % 90'lık kısmına karşılık gelen 90 TL'lik zorunlu karşılık miktarı yabancı para cinsinden tutulabilmektedir. Yabancı para cinsinden tutulabilecek olan bu 90 TL'lik kısım ABD Doları cinsinden tutulacaksa, Rezerv Opsiyonu Katsayısı 1 ve ABD Doları'nın değeri 1,80 olarak belirlenmişse, zorunlu karşılığın % 90'lık kısmı için 50 ABD Doları (90 / 1,80) tutulabilmektedir.

Yukarıdaki örnekte, işlem kolaylığı sağlanması açısından Rezerv Opsiyonu Katsayısı 1 olarak alınmıştır. Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nın 1 olması, 1 TL yükümlülük için 1 TL karşılığı yabancı para cinsinden zorunlu karşılık tutulabileceğini göstermektedir. TCMB Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nı 2

olarak belirlediği takdirde, her 1 TL yükümlülük için 2 TL karşılığı yabancı para cinsinden zorunlu karşılık tutulabilecektir. Bu durumda, Rezerv Opsiyonu Oranı'nın % 90 ve Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nın 2 olması halinde, 100 TL'lik zorunlu karşılığın % 90'lık kısmı için % 180 (% 90×2) oranında yabancı para cinsinden zorunlu karşılık tutulabilmektedir. Yabancı para cinsinden tutulabilecek olan kısım yine ABD Doları cinsinden tutulacaksa ve ABD Doları'nın değeri yine 1,80 olarak belirlenmişse, zorunlu karşılığın % 180'lik kısmı için 100 ABD Doları (180 / 1,80) tutulabilmektedir (Alper vd., 2012: 2).

IV. Türk Bankacılık Sektöründe Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın Optimal Kullanımı ve Maliyet Analizi

Daha önce de belirtildiği gibi, 2008 küresel krizi sonrasındaki dönemde kısa vadeli sermaye akımlarının gelişmekte olan ülkelere akması, yabancı para borçlanma olanaklarını daha ucuz hale getirmiştir. Böyle bir ortamda, TL zorunlu karşılıkları Rezerv Opsiyonu Katsayısı'na göre olabilecek en düşük maliyetle tutmak isteyen bir banka, TL yükümlülüklerini finansal piyasalardaki en düşük faiz oranlarına sahip olan yabancı para ve altın varlıkları cinsinden tutabilmektedir.

Çalışmamızın bu bölümünde, Türk bankalarının Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmadıkları durumda tutmak zorunda oldukları TL zorunlu karşılıkların bankalara bir yıllık maliyeti ile TCMB tarafından belirlenen optimal oranları içeren Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmaları durumunda katlanacakları maliyet karşılaştırılacaktır. Bu amaçla kullanılacak olan veriler Tablo 1 ve Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 1: Vadeli TL Mevduatın Vade Yapısı, Zorunlu Karşılık Oranları ve Tutulması Gereken Zorunlu Karşılık Miktarı (Milyon TL)

Vade	%	Zorunlu Karşılık Oranı	TL Mevduat Miktarı	Tutulması Gereken Zorunlu Karşılık Miktarı
Vadesiz Mevduat	14,51	11,50	73.482,56	8.450,49
1 aya kadar	13,36	11,50	67.658,65	7.780,74
1-3 ay arası	63,40	11,50	321.074,72	36.923,59
3-6 ay arası	6,80	8,50	34.437,04	2.927,15
6-12 ay arası	1,00	6,50	5.064,27	329,18
1 yıl üzeri	0,93	5	4.709,77	235,49
Toplam	100		506.427,00	56.646,65

Kaynak: (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 2013; Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 2013a.

Tablo 1, 25 Nisan 2013 tarihi itibariyle Türk bankacılık sektöründeki toplam mevduat miktarını, bu mevduatın vadeye göre dağılımını, vadelerine göre zorunlu karşılık oranlarını ve zorunlu karşılık oranlarına tekabül eden tutulması gereken zorunlu karşılık miktarlarını göstermektedir. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) haftalık bülten raporuna göre, Türk bankacılık sektöründe 25 Nisan 2013 tarihi itibariyle 506.427.000.000 TL'lik mevduat bulunmaktadır (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 2013). Bankalar tarafından TCMB nezdinde tutulmakta olan toplam zorunlu karşılık miktarı ise, toplam TL mevduat miktarının farklı vade yapılarına karşılık gelen zorunlu karşılık oranları kullanılarak, 56.646.650.000 TL olarak hesaplanmaktadır.

Tablo 2 ise, 30 Nisan 2013 tarihi itibariyle döviz ve altın piyasasına ilişkin verileri içermektedir. Buna göre, TCMB'nin 30 Nisan 2013 tarihindeki ABD Doları döviz satış kuru 1,7985 ve altın gram satış fiyatı 84,61 TL'dir. Zorunlu karşılıklar TCMB nezdinde 14 günlük periyodlar şeklinde tutulmakta olduğundan, çalışmada kullanılacak faiz oranları da 14 günlük hesaplanmalıdır. Buna göre, 30 Nisan 2013 tarihi itibariyle 14 günlük ABD Doları LIBOR faiz oranı % 0,1784 ve yine 14 günlük altın faiz oranı % 0,30 olarak kullanılmıştır. TRLIBOR faiz oranı 14 günlük olarak açıklanmamaktadır. Bu nedenle, % 5,1444 olarak açıklanan TRLIBOR o/n satış faiz oranı kullanılarak 14 günlük bileşik faiz oranı % 5,2691 olarak hesaplanmış ve çalışmaya dahil edilmiştir.

Tablo 2: 30 Nisan 2013 Tarihli Döviz ve Altın Piyasası Verileri

ABD Doları	1,7985
1 Gram Altın	84,61
USD o/n LIBOR (14 günlük)	% 0,1784
TRLIBOR (14 günlük)	% 5,2691
Altın Faizi (14 günlük)	% 0,30

Kaynak: (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Türkiye Bankalar Birliği, Reuters)

Çalışmada kullanılacak verilerin açıklanmasının ardından, ilk olarak Türk bankalarının Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmadıkları durumda, tutmak zorunda oldukları TL zorunlu karşılıkların bankalara bir yıllık maliyeti hesaplanacaktır. Buna göre bankalar, TCMB nezdinde tutmakta oldukları 56.646.650.000 TL'lik zorunlu karşılık miktarının alternatif maliyeti olarak 14 günlük TRLIBOR faiz oranı olan % 5,2691 ile karşı karşıya kalacaklardı. Bu hesaplama göre, TL zorunlu karşılıklar için Rezerv Opsiyonu Mekanizması uygulaması kullanılmadığı takdirde, bankacılık sektörünün 14 günlük bir zorunlu karşılık dönemi için katlanması gereken maliyet 114.484.280 TL olmaktadır. Mevduat miktarının ve zorunlu karşılık oranlarının bir yıl boyunca

değişmediği varsayımı altında, 26 zorunlu karşılık dönemine karşılık gelen bir yıllık toplam maliyet, 2.976.591.190 TL olarak hesaplanmaktadır.

İkinci aşamada, Türk bankalarının Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmaları durumunda tutmak zorunda oldukları TL zorunlu karşılıkların bankalara bir yıllık maliyeti hesaplanacaktır. Bu aşamada Rezerv Opsiyonu Oranı ve Rezerv Opsiyonu Katsayısı kullanılacaktır.

Tablo 3: TL Tutulması Gereken Zorunlu Karşılıkların, Rezerv Opsiyonu Oranı ve Rezerv Opsiyonu Katsayısına Göre ABD Doları ve Altın Cinsinden Tutulabileceği Miktarlar (Milyon ABD Doları, Milyon TL, Bin Kg)

ROM Uygulaması	1. Dilim	2. Dilim	3. Dilim	4. Dilim	5. Dilim	6. Dilim	Toplam
Dolar							
ROO	% 35	% 5	% 5	% 5	% 5	% 5	% 60
ROK	1,4	1,7	2,1	2,4	2,6	2,7	
ROO (TL Karşılığı)	27.756,86	4.814,96	5.947,90	6.797,60	7.364,06	7.647,30	60.328,68
ROK (Dolar)	15.433,34	2.677,21	3.307,14	3.779,59	4.094,56	4.252,04	33.543,89
Altın							
ROO	% 15	% 5	% 5	% 5			% 30
ROK	1,4	1,5	2	2,5			
ROO (TL Karşılığı)	11.895,80	4.248,50	5.664,66	7.080,83			28.889,79
ROK (Altın)	140,60	50,21	66,95	83,69			341,447

Kaynak: (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2013b)

Rezerv Opsiyonu Mekanizması uygulaması çerçevesinde yabancı para olarak ABD Doları kullanılmıştır. Tablo 3, TL tutulması gereken zorunlu karşılıkların Rezerv Opsiyonu Oranı ve Rezerv Opsiyonu Katsayısı'na göre ABD Doları ve altın cinsinden tutulması durumunda karşımıza çıkan miktarları göstermektedir. Buna göre, TCMB tarafından belirlenen optimal oranlara uygun olarak, TL mevduatların % 60'lık kısmının ABD Doları cinsinden zorunlu karşılık olarak tutulması durumunda, 56.646.650.000 TL değerindeki zorunlu karşılık miktarının % 60'lık kısmı için 33.543.890.000 ABD Doları rezerv olarak tutulabilmektedir. Yine benzer şekilde, TL mevduatların % 30'luk kısmının altın cinsinden zorunlu karşılık olarak tutulması durumunda, 341.447

Kg altın rezerv olarak tutulabilmektedir. Geri kalan % 10'luk kısım TL cinsinden tutulmaktadır.

Tablo 4: Bankaların Rezerv Opsiyonu Mekanizması Uygulaması Sonucunda Maliyetleri (Bin ABD Doları, Bin TL, Bin Kg)

Zorunlu Karşılık Para Birimi	Para Birimi	Zorunlu Karşılık Tutarı	Faiz Oranı (%)	14 Günlük ZK Dönemi Maliyeti	Yıllık Toplam Zorunlu Karşılık Maliyeti
TL Zorunlu Karşılık	TL	56.646.650,00	5,2691	114.484,28	2.976.591,19
YP Zorunlu Karşılık					
Dolar	USD	33.543.890	0,1784	2.295,32	59.678,35
	TL Karşılığı	60.328.686		4.128,13	107.331,51
Altın	Altın	341,447	0,30	39,29	1.021,53
	TL Karşılığı	28.889.831		3.324,31	864.320,41
TL	TL	5.664.665	5,2691	11.448,43	297.659,12
Toplam	TL Karşılığı	94.883.182		18.900,87	491.422,67
ZK MALİYETLERİ					
ROM Hariç		56.646.650,00		114.484,28	2.976.591,19
ROM Uygulaması		94.883.182		18.900,87	491.422,67
Bankacılık Sektörü		-38.236.532		95.583,40	2.485.168,52

Tablo 4, Tablo 3'te yer alan miktarlar kullanılarak hesaplanan ve bankaların Rezerv Opsiyonu Mekanizması uygulaması sonucundaki maliyetlerini göstermektedir. Buna göre, TL mevduatların ABD Doları cinsinden tutulabilecek kısmı olan 33.543.890.000 ABD Doları'nın alternatif maliyeti olarak, 14 günlük ABD Doları LIBOR faiz oranı olan % 0,1784 ile karşı karşıya kalınacaktır. Bu durumda, bankacılık sektörünün 14 günlük bir zorunlu karşılık dönemi için katlanması gereken maliyet 2.295.320 ABD Doları olarak hesaplanmaktadır. Mevduat miktarının ve zorunlu karşılık oranlarının bir yıl boyunca değişmediğini varsayımı altında, 26 zorunlu karşılık dönemine karşılık gelen bir yıllık toplam maliyet ise 59.678.350 ABD Doları olarak hesaplanmaktadır.

Aynı hesaplama altın için yapıldığında, TL mevduatların altın cinsinden tutulabilecek kısmı olan 341.447 Kg altının alternatif maliyeti olarak 14 günlük altın faiz oranı olan % 0,30 oranı üzerinden hesaplandığında, bankacılık sektörünün 14 günlük bir zorunlu karşılık dönemi için katlanması gereken maliyet 39.290 Kg altın olmaktadır. Mevduat miktarının ve zorunlu karşılık oranlarının bir yıl boyunca değişmediğini varsayımı altında, 26 zorunlu karşılık

dönemine karşılık gelen bir yıllık toplam maliyet ise 1.021.530 Kg altın olarak hesaplanmaktadır.

Son olarak, TL cinsinden tutulacak zorunlu karşılık miktarı olan 5.664.665.000 TL'nin alternatif maliyeti, 14 günlük TRLIBOR faiz oranı olan % 5,2691 oranı kullanılarak, 14 günlük bir zorunlu karşılık dönemi için 11.448.430 TL ve bir yıl için toplam 297.659.120 TL olarak hesaplanmaktadır.

Görüldüğü gibi, Türk bankalarının Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmadıkları durumda tutmak zorunda oldukları TL zorunlu karşılıkların bankalara bir yıllık maliyeti ile Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmaları durumunda katlanacakları maliyet karşılaştırıldığında, Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın optimal kullanılması halinde, 14 günlük bir zorunlu karşılık döneminde maliyetin 95.583.400 TL azaltılabildiği görülmektedir. Söz konusu maliyet azalışı, Rezerv Opsiyonu Oranı ve Rezerv Opsiyonu Katsayısı'nın bir yıl boyunca sabit kalması halinde, yıllık 2.485.168.520 TL olarak hesaplanmaktadır.

V. Sonuç

Gelişmiş ülke merkez bankalarının, 2008 yılında yaşanmaya başlanan küresel krizin aşılabilmesi amacıyla finansal piyasalara yoğun bir şekilde likidite enjekte etmesi, kısa vadeli sermayenin hızla gelişmekte olan ülkelere akmasına neden olmuştur. Bu durum, faiz oranlarının hızla düşmesine, döviz kurlarının baskı altında kalmasına ve ekonomilerde yeni balonların oluşmasına zemin hazırlamaktadır. Sermaye hareketlerinin neden olabileceği söz konusu ekonomik tahribatın önlenmesi amacıyla, TCMB tarafından kullanılmaya başlanan yeni nesil finans mühendisliği araçlarından biri Rezerv Opsiyonu Mekanizması'dır. Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın kullanılması ile birlikte, TL zorunlu karşılıkların bir kısmının döviz ve altın cinsinden tutulabilmesine olanak sağlanmış ve bankaların bu uygulamayı efektif bir şekilde gerçekleştirebilmelerine uygun ortam hazırlanmıştır.

Bu çalışmada, optimal kullanılan Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nın sağlayacağı maliyet avantajını gözler önüne sermek amacıyla, Türk bankalarının Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmadıkları durumda tutmak zorunda oldukları TL zorunlu karşılıkların bankalara bir yıllık maliyeti ile Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı kullanmaları durumunda katlanacakları maliyet karşılaştırılmıştır. Güncel finansal piyasa verileri ile yapılan analiz neticesinde, Türk bankalarının Rezerv Opsiyonu Mekanizması'nı optimal olarak kullanmaları halinde, 2.485.168.520 TL değerinde bir yıllık maliyet azalışı ile karşılaştıkları sonucuna varılmıştır.

Kaynaklar

Alper, K., Kara, H. ve Yörükoğlu, M. (2012), "Rezerv Opsiyonu Mekanizması", **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Ekonomi Notları**, Sayı: 2012/28.

- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2013), **Haftalık Bülten**, (Çevrimiçi) <http://ebulten.bddk.org.tr/haftalikkbulten/BultenYeni.aspx>, 07 Mayıs 2013.
- Başçı, E. (2012), **Ekonomik Görünüm**, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, (Çevrimiçi) <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/duyuru/2012>, s. 32, 06 Mart 2013.
- Başçı, E., Özel, Ö., ve Sarıkaya, Ç. (2007), “The Monetary Transmission Mechanism In Turkey: New Developments”, **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Working Paper**, No: 07/04.
- Kara, A. H. (2006), “Turkish Experience With Implicit Inflation Targeting”, **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Working Paper**, No: 06/03.
- Kara, A. H. (2012), “Küresel Kriz Sonrası Para Politikası”, **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Çalışma Tebliği**, No: 12/17.
- Küçüksera, D. ve Özel, Ö. (2012), “Rezerv Opsiyonu Mekanizması ve Optimal Rezerv Opsiyonu Katsayılarının Hesaplanması”, **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Çalışma Tebliği**, No: 12/32.
- Oduncu, A., Ermişoğlu, E. ve Çelik, Y. (2013), “Merkez Bankası'nın Yeni Enstrümanı Rezerv Opsiyonu Mekanizması ve Kur Oynaklığı”, **Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi**, 86, ss. 43-52.
- Özaty, F. (2009), “Türkiye’de 2000-2008 Döneminde Para Politikası”, **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, 24 (275).
- Özcan, S. (2006), “Para Politikası Tercihleri ile Finansal İstikrar Arasındaki İlişki, Enflasyon Hedeflemesi Politikasında Finansal İstikrar ve Türkiye Analizi”, **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Uzmanlık Yeterlilik Tezi**.
- Parasız, İ. (2005), **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi, İstanbul.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2002), **Yıllık Rapor 2001**, Ankara.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2004), **Yıllık Rapor 2003**, Ankara.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2012a), **2013 Yılı Para ve Kur Politikası**, Ankara.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2012b), **2013 Yılı Para ve Kur Politikası**, (Çevrimiçi) <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/duyuru/2012>, 03 Ocak 2013.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2013a), (Çevrimiçi) http://www.tcmb.gov.tr/yeni/ppyeni/disponibilite_yeni.html, 07 Mayıs 2013.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2013b), **Zorunlu Karşılıklara İlişkin Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/duyuru/2013/DUY2013-26.htm>, 07 Mayıs 2013.

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN HARCAMALARININ İL EKONOMİSİNE KATKISI: BAYBURT ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ

Özge KORKMAZ*

Alınış Tarihi: 11 Kasım 2013

Kabul Tarihi: 03 Mart 2015

Öz: Üniversiteler kuruldukları bölgelerin ekonomisinde, sosyal ve kültürel yapısında etkilidir. Özellikle üniversite öğrencilerinin harcamaları il ekonomisine canlılık kazandırmaktadır. Dolayısıyla bu harcama gruplarının belirlenmesi oldukça önemlidir. Bu çalışmada, Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerine anket uygulanmıştır. Çalışmada İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin aylık ortalama 432,66TL harcama yaptıkları gözlenmiştir. Bu sonuçtan hareketle Bayburt Üniversitesi bünyesinde 2012-2013 eğitim-öğretim döneminde eğitim alan 4791 öğrencinin toplamda Bayburt ekonomisine bir yılda yaklaşık 16 582 992,48 TL katkı sağladığı söylenebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Öğrenci Harcamaları, Kent Ekonomisi, Ekonomik Katkı, Bayburt Üniversitesi.

THE CONTRIBUTION OF UNIVERSITY STUDENTS' EXPENSES TO CITY ECONOMY: THE CASE OF STUDENTS OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES, BAYBURT UNIVERSITY

Abstract: Universities have different effects on region in which they are established in terms of economic, social and cultural. In particular, the spending of universities students contributes the economy of cities. It is, therefore, important in order to determine. In this research, the questionnaire has been used for students of the Faculty of Economics and Administrative, Bayburt University. It has been seen in this study that such students have spent 432,66 TL in average per month. Moving from this result it is claimed that 4791 students who study at Bayburt University between 2012 and 2013 contribute to the economy of Bayburt city approximately 16 582 992,48 TL.

Keywords: Student Expenses, Urban Economics, Economic Contribution, Bayburt University.

I. Giriş

Üniversiteler bilimsel araştırmaların yapıldığı, araştırma sonuçlarının toplumla paylaşıldığı ve bireylerin kişisel gelişimlerine katkı sağlayan kurumlardır. Aynı zamanda bu eğitim merkezleri iş yaşamının ihtiyaç duyduğu niteliklere sahip bireylerin yetiştirilmesinde önemli rol oynamaktadır (Yayar ve Demir, 2013:107). Tüm bunların yanı sıra üniversiteler kuruldukları bölgenin sosyal, ekonomik ve kültürel yapısında yadsınamaz bir etkiye sahiptir. Bu bağlamda o bölgede bulunan yükseköğretim kurumları yani üniversiteler ve

* Öğr. Gör. Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

üniversitelere bağlı birimler, bölgesel kalkınmayı destekleyen en önemli unsurlardan birisidir. Özellikle son zamanlarda bir devlet politikası olarak uygulamaya konulan her ilde üniversite kurulması ile birlikte üniversitelerin sadece bölgesel kalkınmaya değil il ekonomisine de katkı yaptığı söylenebilmektedir. Üniversitelerin buldukları bölgeye olan ekonomik ve sosyo-kültürel katkılarının birkaçını şu maddeler altında özetleyebilmek mümkündür (Gültekin vd., 2008:266);

- Bölgesel gelir ve istihdam gibi ekonomik değişkenlerde iyileşmelerin sağlanması,
- Konut ile sağlık olanaklarında, iletişim ve taşımacılıkta gelişme sağlanarak, sosyal ve fiziksel altyapının iyileştirilmesi,
- Kültürel etkinliklerin artması,
- Refah seviyesinin iyileşmesi,
- Eğitime katılma oranında artış ve göçlerin azalması gibi demografik ve eğitsel değişkenlerde iyileşme sağlanması.

Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin harcamalarının il ekonomisine katkısının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin öğrencileri anakütle olarak belirlenmiş ve bu öğrencilerin harcamalarının dağılımı incelenmiştir. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır: Birinci bölümde konuyla ilgili yapılmış olan çalışmalara ilişkin literatüre yer verilmiş, ikinci bölümde anket uygulaması sonucunda elde edilen bulgular sunulmuş ve son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılmıştır.

II. Literatür

İlgili literatür incelendiğinde üniversite öğrencilerinin harcama yapısının ve üniversitelerin il ekonomisine katkısının araştırıldığı birçok çalışmadan bahsedilebilmek mümkündür. Bunlardan biri olan Wilson (1972), Tulsa Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrencilerin yerel ekonomiye katkısını araştırdığı çalışmasında öğrencilerin yıllık 6400 \$ harcama yaptığını ve toplam harcama etkisinin 25 207 814\$ olduğu sonucunu tespit etmiştir. Bleaney vd. (1992) ise, Nottingham Üniversitesi öğrencilerinin gelir-harcama ilişkisini incelemişlerdir. Bu çalışmada, öğrencilerin harcamaları içerisinde en büyük payın %28 ile barınma ve %17 ile gıda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tan vd. (1998), Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi öğrencilerinin tüketim harcamalarının dağılımını araştırmıştır. Bu çalışmada toplam harcama içerisindeki en yüksek payın %32 ile gıda harcamasında olduğu görülmüştür. Atik (1999), Erciyes Üniversitesi'nin bölge ekonomisine olan katkısını araştırdığı çalışmasında, üniversitenin sağlamış olduğu katkıları dolaylı, dolaysız ve uyarılmış olmak üzere üç farklı grupta değerlendirmiş ve toplam 7675 kişiye istihdam sağlandığını ortaya koymuştur. Erkekoğlu (2000), Sivas

Cumhuriyet Üniversitesi'nde yaptığı çalışmasında üniversitenin ekonomiye olan katkısını statik ve dinamik olarak iki grupta incelemiş ve 1998 yılı itibari ile bölgede 5965 kişiye istihdam ve ekonomiye yaklaşık 15 milyon TL kaynak sağlandığı sonucuna ulaşmıştır. Bilginoğlu vd. (2002), çalışmalarında Erciyes Üniversitesi'nin 2000 yılında il ekonomisine yaklaşık 9 milyon TL katkı ve 2001 yılı itibariyle de Kayseri'de 2969 kişiye dolaysız istihdam sağladığını tespit etmişlerdir. Ergün (2003), Afyon Kocatepe Üniversitesi Boldavin Meslek Yüksekokulu'nun Boldavin ekonomisine katkısını araştırdığı çalışmasında 500 öğrenciye anket uygulamıştır. Bu çalışmada Boldavin Meslek Yüksekokulu'nun ilçe ekonomisine katkısının öğrenci harcamaları bazında yaklaşık 3 milyon TL ve personel giderleri bazında ise 500000 TL olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yüksekokul aracılığıyla yıllık kişi başına düşen gelir artışının ise yaklaşık olarak 70 milyon TL olduğu tespit edilmiştir. Tuğcu (2003), Erciyes Üniversitesi Nevşehir yerleşkesinde üniversitenin bölge ekonomisine katkısını dolaylı, dolaysız ve uyarılmış katkı olarak sınıflandırılarak incelemiş ve üniversitenin bölgede yaklaşık 4 milyon TL gelir etkisi yarattığı ve 278 kişiye istihdam sağladığı sonucuna ulaşmıştır.

Tarı vd. (2006), Kocaeli Üniversitesi öğrencilerinin gelir ve tüketim ilişkisini incelemiş ve çalışmada toplam harcamalar içerisinde en büyük payın barınma ve beslenme harcamaları olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca farklı eğitim programlarına devam etmekte olan öğrencilerin tüketim davranışlarında önemli bir farklılık olmadığı sonucuna varılmıştır. Kaşlı ve Serel (2008), Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Yüksekokulu'nda öğrenime devam eden 554 öğrencinin gelir-harcama ilişkisini incelemiştir. Araştırmada, öğrencilerin aylık gelirinin 518,86 TL olduğu ve yıllık yaklaşık 2 milyon TL harcama yaptıkları tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra toplam harcama kalemi içerisinde en fazla paya eğlence harcamasının sahip olduğu ve bunu sırasıyla barınma-elektrik-su-gaz ve iletişim harcamalarının takip ettiği belirlenmiştir. Yine aynı çalışmada, üniversite öğrencilerinin Gönen'deki yaşam maliyetine ilişkin algıları araştırıldığında, öğrencilerin yiyecek-içecek fiyatlarını ve barınma maliyetlerini "pahalı" buldukları gözlenmiştir. Ada ve Bilgili (2008), Erzurum'un sosyo-ekonomik kalkınmasında Atatürk Üniversitesi'nin etkisini ortaya koymayı amaçladıkları çalışmalarında üniversitenin ekonomik ve sosyo-kültürel yapının gelişmesinde olumlu katkı sağladığını ifade etmişlerdir. Çalışmada ayrıca öğrencilerin harcamalarının dağılımı incelenmiş ve sonuç olarak öğrencilerin aylık harcamalarının %35'inin gıda, %30'unun barınma, %17'sinin haberleşme, %5'inin giyim, %4'ünün kitap ve eğlence, %3'ünün kırtasiye ve %2'sinin ulaşım harcamaları olduğu sonucuna varılmıştır. Görkemli (2009), çalışmasında Selçuk Üniversitesi'nin 2002-2003 öğretim yılında Konya ekonomisine etkilerini direkt, dolaylı ve uyarılmış olmak üzere üç boyutta incelemiştir. Çalışmada üniversitenin bütçe harcamalarından elde edilen dolaylı gelir ile 559 kişiye, öğrenci harcamalarından elde edilen dolaylı gelir ile 7315 kişiye, döner sermaye harcamaları ile elde edilen dolaylı gelir ile 962 kişiye,

vakıf harcamalarından elde edilen dolaylı gelir ile 302 kişiye, sağlık kültür ve spor dairesi harcamalarından elde edilen dolaylı gelir ile 359 kişiye dolaylı istihdam sağlandığı tespit edilmiştir. Ayrıca direkt katkılardan elde edilen gelir ile 4205 kişiye, dolaylı katkılardan elde edilen gelir ile 9497 kişiye ve uyarılmış katkılardan elde edilen gelir ile 34085 kişiye istihdam sağlandığı görülmüştür. Dalğar vd. (2009), araştırmalarında Bucak ilçesi için bölgesel kalkınmada yükseköğretim kurumlarının rolünü ele almışlardır. Bu araştırma sonucunda, bir öğrencinin aylık ortalama 468 TL harcadığı ve 2008-2009 eğitim-öğretim yılı içerisinde ilçede okuyan 3920 öğrencinin yaklaşık 17 milyon TL katkı sağladığı tespit edilmiştir. Ayrıca yükseköğretim kurumlarının toplam ekonomik etkisinin 45 milyon TL tutarında olduğu ve 372 kişilik bir istihdam etkisi yarattığı ortaya konulmuştur.

Özer vd. (2010), Atatürk Üniversitesi öğrencilerinin gelir-harcama ilişkisini, toplam harcamanın, harcama grupları itibariyle dağılımını ve üniversite öğrencilerinin il ekonomisine katkısını araştırmış ve çalışmada 900 öğrenciye anket uygulamışlardır. Ankete katılan öğrencilerin ortalama aylık harcamaları 475,943 TL olduğu ve üniversite öğrencilerinin harcamalarının il ekonomisine yaklaşık 16 milyar TL katkı sağladığı tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada 12 harcama grubunun toplam harcama içerisindeki payları ve harcama gruplarının gelir esneklikleri 9 fonksiyonel kalıp yardımıyla belirlenmiş; gelir-harcama ilişkileri ve 12 harcama grubu açısından gelir esneklikleri ise Engel fonksiyonları aracılığıyla tespit edilmiştir. Akçakanat vd. (2010), Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencilerinin 2003, 2005, 2007 ve 2009 yıllarında yapmış oldukları harcamaların il ekonomisine katkısını ortaya koymaya çalıştıkları çalışmada 2009 yılı için bir öğrencinin aylık ortalama 474 TL harcama yaptığı, toplam harcama kalemleri içerisinde barınma ve gıda harcamalarının %60 oranında olduğu ve öğrencilerin il ekonomisine yıllık yaklaşık olarak 81 milyon TL'lik bir katkı yaptıkları tespit edilmiştir. Çalışkan (2010), Uşak Üniversitesi'nde 2008-2009 öğretim yılında 6316 öğrenciden 462 öğrenciye anket uygulayarak, öğrencilerinin yapmış oldukları harcamaların il ekonomisine katkısını araştırmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular çerçevesinde, Uşak Üniversitesi'nde öğrenim gören bir öğrencinin aylık ortalama 560 TL civarında harcama yaptığı ve öğrencilerin kent ekonomisine katkısının yıllık 50 milyon TL civarında olduğu görülmüştür. Sosyal vd. (2011), çalışmalarında Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde öğrenim gören 417 öğrencinin harcamalarının il ekonomisine katkısını araştırmıştır. Çalışmada öğrencilerin aylık 414 TL harcama yaptığı ve yaklaşık 6000 öğrencinin il ekonomisine yıllık yaklaşık 30 milyon TL katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Çakır (2011), çalışmasında 19 Mayıs Üniversitesi öğrencilerinin harcama kalemlerine göre harcadıkları miktarın Samsun iline katkısını belirlemek amacıyla 3290 öğrenciye anket uygulamıştır. Analiz sonucunda %78'lik bir öğrenci grubunun alkol ve sigaraya hiç harcama yapmadığı gözlenmekle beraber, gıda ve barınma harcamalarının ortalama 300-400 TL kadar olduğu belirlenmiştir. Aynı

zamanda üniversite bünyesinde 30000 öğrenci olduğu dikkate alındığında öğrenci harcamalarının Samsun iline büyük bir katkı sağladığı vurgulanmıştır. Yaylalı vd. (2011), Selçuk Üniversitesi Seydişehir Meslek Yüksekokulu'nda öğrenim gören 564 öğrenciye anket uygulayarak, öğrencilerin gelir-harcama ilişkilerini ve 9 adet harcama grubunun toplam harcama içerisindeki payını araştırmışlardır. Çalışmada, öğrencilerin aylık ortalama 475,943TL harcama ve il ekonomisine yaklaşık olarak 16 milyar TL kadar bir katkı yaptığı belirlenmiştir. Ayrıca çalışmada gıda, barınma, eğitim, ulaşım ve haberleşme harcamalarının öğrenciler için zorunlu harcamalar; şans oyunları harcamalarının ise lüks harcama olduğu sonucuna varılmıştır.

Selçuk ve Başar (2012), çalışmalarında Kafkas Üniversitesi yerleşkesinde eğitim gören öğrencilerin il ekonomisine katkılarını ve Kars ilinin öğrenci açısından yaşam maliyet algısını araştırmıştır. Çalışma sonucunda öğrencilerin ayda ortalama 549,63 TL harcama yaptığı tespit edilmiştir. Üniversite bünyesinde eğitim alan 12500 öğrencinin il ekonomisine yaklaşık olarak 54,9 Milyon TL katkı sağladığı söylenebilmektedir. Ayrıca %21,23 ile en çok harcama yapılan kalemin barınma ve %3,67 ile en az harcama yapılan kalemin ise haberleşme olduğu sonucuna varılmıştır. Çalışmada dikkat çeken diğer bir nokta ise diğer illerle karşılaştırıldığında öğrencilerin Kars ilinde okumanın maliyetini çok yüksek buldukları sonucudur. Selçuk (2012), Atatürk Üniversitesi öğrencilerinin harcamalarının analizini yaptığı çalışmasında, üniversite öğrencilerinin bir ayda ortalama 744,66 TL harcama yaptığını ve il ekonomisine 31726 öğrencinin yaklaşık olarak 186,3 milyon TL katkı sağladığını belirlemiştir. Ayrıca öğrencilerin harcama kalemleri içerisinde en fazla payın barınma harcamalarına ayırdığı ve en az harcama yapılan kalemin ise sportif aktivite harcamaları olduğu tespit edilmiştir. Yayar ve Demir (2013), çalışmalarında Gaziosmanpaşa Üniversitesi'nin Tokat ekonomisine katkısını araştırmışlardır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre bir öğrencinin aylık gelirin 646,97 TL ve aylık harcama tutarının 572,22 TL olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak üniversitenin yıllık yaklaşık olarak 112 milyon TL il ekonomisine katkısı olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca çalışmada üniversite personelinin yaptıkları harcamalar dâhil edilerek üniversitenin il ekonomisine katkısı incelenmiş ve buradan hareketle üniversite personelinin aylık 2153,24 TL harcama yaptığı belirlenmiştir. Tösten vd. (2013), Diyarbakır ilinde yükseköğrenimine devam eden öğrencilerin harcama dağılımını ve üniversitenin il ekonomisine katkısını araştırdıkları çalışmada 829 öğrenciye anket uygulamışlardır. Çalışmada öğrencilerin harcama kalemlerine bakıldığında barınma, yiyecek-içecek ve ulaşım alanında en fazla harcamaların yapıldığı; sosyal, kültürel ve sportif faaliyetlerde ise çok fazla harcamanın yapılmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca araştırma sonuçlarına göre, öğrencilerin 2012 yılında 550 TL ve 2013 yılında 650 TL ortalama aylık harcama yaptıkları görülmüş ve Dicle Üniversitesi bünyesinde 27500 öğrencinin eğitim aldığı düşünüldüğünde

ise öğrencilerin şehre olan katkılarının yıllık 132 milyon TL olduğu sonucuna varılmıştır.

III. Veri Seti ve Yöntem

Bayburt Üniversitesi öğrencilerinin il ekonomisine katkısını araştırmayı amaçlayan çalışmanın veri setini elde etmek üzere anket uygulamasının gerçekleştirildiği 2012-2013 eğitim-öğretim yılında üniversitede öğrenim gören toplam öğrenci sayısı, programlara ve cinsiyete göre öğrencilerin dağılımı Tablo 1’de rapor edilmiştir.

Tablo 1: Öğrencilerin Programlara ve Cinsiyete Göre Dağılımı

Programlar	Kız	Erkek	Toplam
Ön Lisans	413	778	1191
Lisans	1560	1993	3553
Yüksek Lisans	13	34	47
Toplam	1986	2805	4791

Kaynak: (Bayburt Üniversitesi Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı, 2013).

Tablo 1’den görüldüğü üzere 2012-2013 eğitim-öğretim yılında 1191 ön lisans, 3553 lisans ve 47 yüksek lisans olmak üzere toplam 4791 öğrenci öğrenim görmektedir. Bayburt Üniversitesi 2012-2013 eğitim-öğretim yılında 3 fakülte, 11 yüksekokul ve 2 enstitü bünyesinde bulundurmaktadır. Öğrencilerin fakülte ve cinsiyetlerine göre dağılımı ise Tablo 2’de sunulmuştur.

Üniversite öğrencilerini temsilen Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nde öğrenim gören 1364 lisans öğrencisi bu çalışmanın ana kümesini oluşturmaktadır. Anakütle temsil edecek örneklem sayısının hesaplanmasında (Özdamar,2003: 116-118):

$$n = \frac{q * p * \left(\frac{Z_{\alpha}}{d}\right)^2}{1 + \frac{1}{N} * [q * p * \left(\frac{Z_{\alpha}}{d}\right)^2 - 1]} + p \quad (I)$$

p: Evrendeki X’in gözlenme oranı

q: Evrendeki X’in gözlenmeme oranı

N: Evren büyüklüğü

N: Örneklem büyüklüğü

d: Kabul edilebilir hata payı

Z_{α} : $\alpha = 0,05$ için 1,96 değeri almır.

I.’nolu formül kullanılmış ve %95 güven aralığında %5 hata ile ana kütle sayısı 1364 ve buna göre örneklem sayısı 300 olarak bulunmuştur. Çalışmada İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerine yüz yüze anket yöntemi ile sorular yöneltilmiştir. Örneklemden elde edilen veriler SPSS 15,0 programı yardımıyla detaylı bir şekilde analize tabi tutulmuştur. Öğrencilerin demografik özelliklerini tanımlamak ve harcama dağılımlarının gösterimi için sıklık, yüzdelik ve ortalama testleri; ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğinin tespit

edilmesi için Cronbach α ve anket içerisinde yer alan bazı sorular arasındaki ilişkilerin araştırılmasında ise Ki-kare bağımsızlık testi kullanılmıştır.

Tablo 2: Öğrencilerin Fakülte ve Cinsiyetlerine Göre Dağılımı

Fakülte / MYO	Bölüm	I. Öğretim			II. Öğretim		
		Kız	Erkek	Toplam	Kız	Erkek	Toplam
Bayburt Eğitim Fakültesi	Fen Bilgisi Öğretmenliği	165	87	252	84	79	163
	Sınıf Öğretmenliği	158	77	235	84	57	141
İlahiyat Fakültesi	Din Kültürü ve Ahlak Bilgisi Öğretmenliği	89	80	169	87	77	164
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	İktisat	199	148	347	166	182	348
	İşletme	163	161	324	131	214	345
Mühendislik Fakültesi	Makine Mühendisliği	24	177	201	15	142	157
	İnşaat Mühendisliği	28	218	246	21	150	171
	Gıda Mühendisliği	98	57	155	48	87	135
Bayburt Meslek Yüksekokulu	Bilgisayar Programcılığı	13	53	66	23	71	94
	Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı	49	52	101	0	0	0
	Dış Ticaret	36	60	96	29	70	99
	İşletme Yönetimi	56	65	121	2	1	3
	Pazarlama	8	38	46	1	1	2
	Kimya Teknolojisi	25	18	43	0	0	0
	Muhasebe ve Vergi Uygulama	61	67	128	0	4	4
	Endüstriyel Elektronik	0	0	0	0	42	42
	Elektrik	4	117	121	0	0	0
	Maliye	35	35	70	34	40	74
Bayburt Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu	Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik	19	20	39	18	24	42
Fen Bilimleri Enstitüsü	Makine Mühendisliği	0	2	2	0	0	0
	İnşaat Mühendisliği	5	24	29	0	0	0
Sosyal Bilimler Enstitüsü	İlköğretim Din Kültürü ve Ahlak Bilgisi	4	2	6	0	0	0
	İşletme	4	6	10	0	0	0

Kaynak: (Bayburt Üniversitesi Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı, 2013).

IV. Bulgular

Çalışmada ilk olarak kullanılan anketin güvenilirliği araştırılmış ve tüm sorular için Cronbach α güvenilirlik katsayısı 0,831 olarak bulunmuştur. Belirlenen α katsayısının, bir ölçeğin güvenilir olduğunu söyleyebilmek için gerekli olan 0,70 katsayısını geçtiği (Hair vd., 1988:88-118) görülmüş ve dolayısıyla anketin güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır. Ardından çalışmada ele alınan 300 İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencisinin bölümlerine, cinsiyetlerine ve eğitim türlerine göre dağılımı incelenmiş ve elde edilen bulgu Tablo 3'te raporlanmıştır.

Tablo 3: Öğrencilerin Bölümlerine, Cinsiyetlerine ve Eğitim Türüne Göre Dağılımları

	Bölüm		Cinsiyet		Eğitim Türü		Toplam
	İktisat	İşletme	Bayan	Erkek	I. Öğretim	II. Öğretim	
N	143	157	124	176	184	116	300
%	47,66	52,33	41,33	58,66	61,33	38,66	100

Tablo 3'ten elde edilen sonuca göre çalışmaya katılan 300 öğrenciden 124 tanesi (%41,33) bayan, 176 tanesi ise (%58,66) erkektir. Çalışmaya katılan 143 öğrencinin İktisat ve 157 öğrencinin ise İşletme bölümüne devam etmekte olduğu Tablo 3'ten görülmektedir. Bayburt Üniversitesi'nde I. ve II. Öğretim türleri mevcut olup, ankette 184 öğrencinin (%61,33) I. Öğretim, 116 öğrencinin (%38,66) ise II. Öğretim programında yer aldığı tespit edilmiştir.

Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin yaşadıkları bölgeler, yaşları, Bayburt'ta ikamet ettikleri yer ve Bayburt Üniversitesi'ni (BÜ) tercih sebepleri hakkındaki bilgiler Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4: Ankete Katılan Öğrencilerin Demografik Özellikleri

Ailelerin Yaşadığı Bölge	Frekans	Yüzde	Yaş Durumu	Frekans	Yüzde
Akdeniz	45	15	18-20 Yaş	163	54,3
İç Anadolu	36	12	21-23 Yaş	135	45
Doğu Anadolu	46	15,3	24-27 Yaş	2	0,66
Ege	16	5,3			
Güneydoğu Anadolu	45	15			
Karadeniz	73	24,3			
Marmara	36	12			
Toplam	300	100	Toplam	300	100
Bayburt'ta İkamet Yeri	Frekans	Yüzde	BÜ Tercih Nedeni	Frekans	Yüzde
Kiralık ev	94	31,3	Yakınlık	37	12,3
Otel	3	1	Fiziki olanaklar	1	0,3
Öğretmenevi	1	0,3	Puanı	169	56,3
Pansiyon	8	2,7	Tavsiye	14	4,7
Apart ev	28	9,3	Kaliteli Eğitimi	2	0,7
Devlet yurdu	90	30	Diğer	77	25,7
Özel yurt	44	14,7	Toplam	300	100
Diğer	32	10,7			
Toplam	300	100			

Öğrencilerin ailelerinin yaşadıkları bölgelere göre dağılımı dikkate alındığında ilk olarak Karadeniz (%24,3), ardından Doğu Anadolu (%15,3), Akdeniz ve Güneydoğu (her ikisi de %15), İç Anadolu ve Marmara (her ikisi de %12) ve son olarak da Ege (%5,3) bölgesinin yer aldığı Tablo 4'ten görülmektedir. Yaş durumları dikkate alındığında öğrencilerinin çoğunluğunun (%54,3) 18-20 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Bayburt Üniversitesi'ni tercih nedenleri sorulduğunda ise çoğunluğunun puanı (%56,3) nedeniyle üniversiteyi tercih ettikleri görülmüştür. Öğrencilerin ikamet yerleri dikkate alındığında çoğunluğunun kiralık evde (%31,3) ve devlet yurdunda (%30) kaldığı, bunu sırasıyla; özel yurt (%14,7), apart ev (%9,3), pansiyon (%2,7), otel (%1) ve öğretmenevi (%0,3) takip ettiği gözlenmiştir. Bunların dışında diğer seçeneğini işaretleyen öğrencilerin oranının ise %10,7 olduğu görülmüştür. Öğrencilerin Bayburt'ta yapmış oldukları ortalama aylık harcama tutarlarına ilişkin bilgiler ise Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 5: Ankete Katılan Öğrencilerin Ortalama Aylık Harcama Tutarı

Harcama Tutarı	Frekans	Yüzde
300-400	145	48,3
400-500	87	29
500-600	43	14,3
600-700	25	8,4
Toplam	300	100,0

Öğrencilerin "Bayburt'ta aylık ortalama ne kadar harcıyorsunuz?" sorusuna verdikleri cevaplar ele alındığında çoğunluğunun (%48,3) 300-400TL

arasında harcama yaptıkları görülmektedir. Tablo 5'teki bilgilerden hareketle öğrencilerin ortalama 432,66 TL harcama yaptığı sonucuna varılmaktadır. Ankete katılan öğrencilerin harcamalarının dağılımı Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Ankete Katılan Öğrencilerin Harcamalarının Dağılımı

Yemekhanede Beslenme	Frekans	Yüzde	Yemekhane Dışında Beslenme	Frekans	Yüzde
0-50	181	78,3	0-50	82	27,3
50-100	43	18,6	50-100	102	34
100-150	7	3,1	100-150	60	20
150-200	0	0	150-200	29	9,7
Toplam	231	100	Toplam	273	100,0
Şehir İçi Ulaşım	Frekans	Yüzde	Şehirlerarası Ulaşım	Frekans	Yüzde
0-40	127	58	0-100	97	43,1
40-80	60	27,4	100-200	84	37,4
80-100	23	10,5	200-300	29	12,9
100 ve üzeri	9	4,1	300 ve üzeri	15	6,6
Toplam	219	100	Toplam	225	100,0
Sportif Aktiviteler	Frekans	Yüzde	İnternet Kullanımı	Frekans	Yüzde
0-100	111	85,3	0-50	140	91,5
100-200	13	10	50-100	9	5,9
200-300	6	4,7	100-150	3	1,9
300 ve üzeri	0	0	150-200	1	0,7
Toplam	130	100	Toplam	153	100,0
Eğlence ve Kafeterya	Frekans	Yüzde	Spor ve Eğlence Dışındaki Aktiviteler	Frekans	Yüzde
0-50	135	70	0-50	111	53,6
50-100	50	25,9	50-100	66	31,9
100-150	7	3,6	100-150	20	9,7
150-200	1	0,5	150-200	10	4,8
Toplam	193	100	Toplam	207	100,0
Barınma	Frekans	Yüzde	Isınma	Frekans	Yüzde
300-400	145	49,2	0-50	49	34
400-500	87	29,5	50-100	54	37,5
500-600	43	14,5	100-150	21	14,6
600 ve üzeri	20	6,8	150-200	20	13,9
Toplam	295	100	Toplam	286	100,0
67	Frekans	Yüzde	Kitap Dergi	Frekans	Yüzde
0-50	188	81,3	0-50	141	61,3
50-100	38	16,5	50-100	73	31,7
100-150	5	2,2	100-150	16	7
Toplam	231	100	Toplam	230	100,0

Öğrencilerin beslenme tercihleri dikkate alındığında yemekhanede beslenenlerin %78,3'ünün 50TL'ye kadar, %18,6'sının 50-100TL arasında, ise %3,1'inin ise 100-150TL arasında aylık ortalama harcama yaptığı Tablo 6'dan görülmektedir. Yemekhane dışında ise öğrencilerin %27,3'ünün 50TL'ye kadar, %34'ünün 50-100TL arasında, %20'sinin 100-150 TL arasında ve %9,7'sinin 150-200 TL arasında beslenme amacıyla aylık ortalama harcama yaptıkları gözlenmiştir. Ulaşım masrafları dikkate alındığında öğrencilerin aylık ortalama

şehir içi ulaşımda %58'inin 40TL 'ye kadar, %27,4'ünün 40-80 TL arasında, %10,5'inin 80-100TL arasında ve %4,1'inin 100TL ve üzerinde harcama yaptıkları tespit edilmiştir. Şehirlerarası ulaşım masrafları ele alındığında ise %43,1'inin 100TL'ye kadar, %37,4'ünün 100-200TL'ye kadar, %12,9'ünün 200-300 TL'ye kadar ve %6,6'sının ise 300TL ve üzerinde harcama yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Öğrencilerin sportif faaliyetlere aylık ortalama ne kadar harcama yaptıkları incelendiğinde %85,3'ünün 100 TL'ye kadar, %10'unun 100-200TL arasında ve %4,7'sinin ise 200-300 TL kadar harcama yaptıkları gözlenmiştir. İnternet kullanımına aylık ortalama ne kadar harcadıkları sorusuna ise verdikleri cevap incelendiğinde öğrencilerin %91,5'inin 50TL'ye kadar, %5,9'unun 50-100TL arasında, %1,9'unun 100-150 TL arasında ve %0,7'sinin de 150-200TL arasında harcama yaptıkları görülmüştür. Aylık ortalama eğlence ve kafeterya harcamaları dikkate alındığında öğrencilerin %70'i 50 TL'ye kadar, %25,9'u 50-100TL arasında, %3,6'sı 100-150TL arasında ve %0,5'i 150-200 TL arasında harcama yapmış oldukları tespit edilmiştir. Spor ve eğlence dışındaki aktivitelere aylık ne kadar harcadıkları sorusuna cevap verenlerin %53,6'sının 50TL'ye kadar, %31,9'u 50-100TL arasında, %9,7'sinin 100-150TL arasında ve son olarak 150-200TL'ye kadar %4,8'inin harcama yaptığı belirlenmiştir.

Öğrencilere Bayburt'ta barınma için %49,2'sinin 300-400 TL arasında, %29,5'inin 400-500TL arasında, %14,5'inin 500-600 TL arasında ve son olarak %6,8'inin ise 600TL ve üzerinde harcama yaptığı gözlenmiştir. Bayburt'ta ısınma için ise %34'ünün 50 TL'ye kadar, %37,5'inin 50-100 TL arasında, %14,6'sının 100-150 TL arasında, %13,9'unun ise 150-200 TL arasında harcama yaptığı tespit edilmiştir.

Öğrencilerin aylık ortalama ne kadar kişisel bakım harcaması yaptıkları dikkate alındığında, %81,3'ünün 50TL'ye kadar, %16,5'inin 50-100TL arasında ve %2,2'sinin ise 100-150TL arasında harcama yaptıkları; kitap ve dergi harcamaları dikkate alındığında ise %61,3'ünün 50TL'ye kadar, %31,7'sinin 50-100TL arasında ve %7'sinin de 100-150TL arasında harcama yaptıkları gözlenmiştir.

Öğrencilerin aylık ortalama fotokopi masrafları incelendiğinde 50TL'ye kadar %79'unun, 50-100TL arasında %19,5'inin ve 100-150TL arasında ise %1,5'inin harcama yaptıkları belirlenmiştir. Tekel harcamaları ele alındığında ise öğrencilerin %54'ünün 100TL'ye kadar, %21'inin 100-200TL arasında ve %25'inin ise 200-300TL arasında harcama yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6'nın Devamı

Fotokopi	Frekans	Yüzde	Tekel	Frekans	Yüzde
0-50	203	79	0-100	41	54
50-100	50	19,5	100-200	16	21
100-150	4	1,5	200-300	19	25
Toplam	257	100	Toplam	76	100,0
Giyim	Frekans	Yüzde	İnternetten Alışveriş	Frekans	Yüzde
0-100	142	74	0-100	93	68,9
100-200	37	19,3	100-200	34	25,2
200-300	10	5,2	200-300	7	5,2
300-400	3	1,5	300 ve üzeri	1	0,7
Toplam	192	100	Toplam	135	100,0

Öğrencilerin giyim için aylık ortalama, %74'ünün 100TL'ye kadar, %19,3'ünün 100-200TL arasında, %5,2'sinin 200-300TL arasında ve %1,5'inin 300-400TL arasında harcama yaptıkları tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada Bayburt ili dışında internet üzerinden %68,9'unun 100TL'ye kadar, %25,2'sinin 100-200TL arasında, %5,2'sinin 200-300TL arasında ve %0,7'sinin ise 300TL ve üzerinde alışveriş yaptıkları sonucuna varılmıştır.

Tablo 6'nın Devamı

İletişim Harcamaları	Frekans	Yüzde
0-50	95	33,2
50-100	156	54,5
100-150	28	9,8
150-200	7	2,5
Toplam	286	100

Son olarak öğrencilerin iletişim harcamaları dikkate alındığında %33,2'sinin 50 TL'ye kadar, %54,5'inin 50-100 TL arasında, %9,8'inin 100-150 TL arasında ve %2,5'inin 150-200 TL arasında harcama yaptıkları tespit edilmiştir.

Araştırmada, öğrencilerin okudukları üniversiteyi tercih nedenleri ile üniversite hakkındaki genel kanaatleri değerlendirmek istenmiştir. Bu amaç doğrultusunda yöneltilen sorulara verilen bilgiler Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Öğrencilerin Bayburt Üniversitesi'ne Yönelik Algıları

		Frekans	Yüzde
Bayburt Üniversitesi'ni tercih nedeniniz nedir?	Memlekete yakın	38	13,09
	Fiziki imkânlar	2	0,07
	Eğitim kalitesi	2	0,07
	Tavsiye edilmesi	14	4,82
	Puanı	169	58,75
	Diğer	66	23,2
Toplam		291	100,0

Öğrencilerin Bayburt'u tercih nedenleri incelendiğinde, araştırmaya katılan öğrencilerin %58,75'i puanı nedeniyle ve %13,09'u ise memleketlerine yakın olması nedeniyle Bayburt Üniversitesi'ni tercih ettiklerini beyan etmişlerdir. Öğrencilerin %23,2'si ise fiziki imkânlar, eğitim kalitesi, tavsiye edilmesi ve puanı dışında bir nedenle üniversiteyi tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Tavsiye nedeniyle Bayburt Üniversitesi'ni seçen öğrencilerin oranı ise %4,82 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 7'nin Devamı

		Frekans	Yüzde
Tekrar tercih etme imkânınız olsa, Bayburt Üniversitesi'ni tercih eder misiniz?	Evet	88	30
	Hayır	205	70
Toplam		293	100,0
		Frekans	Yüzde
Bayburt Üniversitesi'ni arkadaşlarınıza tavsiye eder misiniz?	Evet	101	35
	Hayır	188	65
Toplam		289	100,0

Araştırmaya katılan öğrencilerin Bayburt Üniversitesi hakkında genel değerlendirmelerine bakıldığında, imkânları olması durumunda öğrencilerden %70'i Bayburt Üniversitesi'ni tekrar tercih etmeyeceğini, %30'u ise tekrar tercih edeceğini ifade etmiştir. Tavsiye etme durumu dikkate alındığında ise öğrencilerin %65'inin arkadaşlarına tavsiye etmeyeceği ve %35'inin de tavsiye edeceği sonucu gözlenmiştir.

Çalışmada öğrencilerin memlekete yakın olması sebebiyle Bayburt Üniversitesi'ni tercih ettikleri sonucundan hareketle, öğrencilerin ailesinin yaşadığı bölge ile Bayburt Üniversitesi'ni tercih nedenleri arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Bu amaç doğrultusunda Ki-kare bağımsızlık testi kullanılmış ve öğrencilerin ailelerinin yaşadığı bölge ile Bayburt Üniversitesi'ni tercih nedenleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu gözlenmiştir (χ^2 değeri: 99,3332 ve olasılık değeri:0,0002 olarak hesaplanmıştır. Buna göre %1 anlamlılık düzeyine göre " H_0 : Öğrencilerin ailelerinin yaşadığı bölge ile Bayburt Üniversitesi'ni tercih nedeni arasında ilişki yoktur." ifadesi reddedilmiştir).

Öğrencilerin Bayburt ilindeki yaşam maliyetleriyle ilgili algıları Tablo 8'de izah edilmeye çalışılmıştır. Tablo 8'e göre araştırmaya katılan öğrencilerin %30'luk kısmı Bayburt ilinde okumanın maliyetini diğer illerle mukayese edildiğinde çok yüksek ve %31,7'si yüksek bulmakta iken %7,9'luk kısmı normal olarak değerlendirmektedir. Ayrıca öğrencilerin %25,6'lık kısmı alternatiflere göre Bayburt'ta okumanın maliyetini düşük bulurken, %4,8'lik kısmı ise çok düşük bulmaktadır. Ayrıca öğrencilerin %40'ına göre şehirde barınma maliyeti çok yüksek ve %39,6'lık kısmına göre ise yüksektir.

Öğrencilerin %19,3'üne göre ise şehirdeki barınma maliyeti normal olarak değerlendirilmektedir.

Tablo 8: Öğrencilerin Bayburt'taki Yaşam Maliyeti Algısı

		Frekans		Yüzde	
Sizce Bayburt ilinde okumanın maliyeti, alternatiflerine göre nasıldır?	Çok yüksek	88	30		
	Yüksek	92	31,7		
	Normal	23	7,9		
	Düşük	74	25,6		
	Çok düşük	14	4,8		
	Toplam		291	100,0	
Bayburt ilinde barınma maliyetleri sizce nasıldır?	Çok yüksek	118	40		
	Yüksek	117	39,6		
	Normal	57	19,3		
	Düşük	3	1		
	Çok düşük	0	0		
	Toplam		295	100,0	

Öğrencilerin Bayburt Üniversitesi'ni tekrar tercih etme durumu ile öğrenciler açısından ilin yaşam maliyeti algısı arasında bir ilişki olup olmadığı Ki-kare bağımsızlık testi aracılığıyla araştırılmış ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır (χ^2 değeri: 7,5712 ve olasılık değeri: 0,0554 olarak hesaplanmıştır. Buna göre %5 anlamlılık düzeyine göre "H₀: Bayburt Üniversitesi'ni tekrar tercih durumu ile öğrenciler açısından ilin yaşam maliyeti algısı arasında ilişki yoktur." ifadesi reddedilmiştir). Ayrıca öğrencilerin Bayburt Üniversitesi'ni tavsiye etme durumu ile Bayburt yaşam maliyeti algısı arasında anlamlı bir ilişkinin varlığı Ki-Kare bağımsızlık testi aracılığıyla incelenmiş ve anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır (χ^2 değeri: 9,4700 ve olasılık değeri: 0,1488 olarak hesaplanmıştır. Buna göre %10 anlamlılık düzeyine göre "H₀: Bayburt Üniversitesi'ni tavsiye etme durumu ile ilin yaşam maliyeti algısı arasında ilişki yoktur." ifadesi kabul edilmiştir).

Bayburt Üniversitesi 2008 yılında açılmış olmakla beraber, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 2009-2010 eğitim-öğretim döneminde öğrenci alımı yapmıştır. Bu bağlamda 2009 yılından itibaren il içerisinde ticaret odasına yeni kayıt yaptıran ve kaydını sildiren firmalara ilişkin bilgiler Bayburt Ticaret Odası'ndan temin edilmiş ve bu bulgular Tablo 10'da sunulmuştur. Tablo 10'a göre, 2009-2013 yılları arasında yeni kayıt yaptıran 265 ve kayıt sildiren 19 firma mevcuttur. Detaylı olarak incelendiğinde ise en fazla yeni kayıt yapan firmaların faaliyet alanlarının imalat sektöründe, kayıt sildiren firmaların faaliyet alanının ise nakliye ve akaryakıt sektöründe olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 10: 2009-2013 Arası Ticari Kayıtlar ve Kayıt Sildirmeler

Faaliyet Alanları	Yeni Kayıt	Kayıt Sildirme
Gıda	21	-
İmalat	79	3
İnşaat	29	5
Gıda Maddeleri	24	-
Hizmet	33	1
Nakliye, Akaryakıt	39	7
Dayanıklı Tüketim Malları, Konfeksiyon	40	3
Toplam	265	19

Kaynak: (Bayburt Ticaret Odası, Mayıs 2013).

V. Sonuç

Üniversiteler bilgi üreten kurumlar olmakla birlikte aynı zamanda, kuruldukları bölgelerde sosyo-kültürel ve ekonomik anlamda gelişmelere öncülük etmektedirler. Buradan hareketle üniversitelerin, yerel ekonomi için iktisadi bir rol üstlendiği ve il ekonomisine direkt ve dolaylı olmak üzere katkılar sağladığı söylenebilmektedir. Bu bağlamda üniversitelerin il ekonomisine katkılarının araştırıldığı birçok çalışmanın var olduğu ifade edilebilir. Literatürde bu çalışmaların bazıları üniversite personelinin harcamaları üzerinden hareket ederken; bazı çalışmalar ise üniversite öğrencilerinin harcamalarını dikkate almaktadır. Öğrencilerin yaşamlarını sürdürmek ve eğitimlerini devam ettirmek amacıyla gerçekleştirdikleri harcamalardan hareketle yapılan çalışmalarda, yeni kayıt döneminde, dönem içinde ve mezuniyet dönemlerinde yapılan harcamaların göz ardı edildiği tespit edilmiştir. Aynı zamanda, öğrenci ailelerinin kente yaptıkları ziyaretler süresince ve yaz okulu uygulaması boyunca öğrencilerin ve ailelerinin yaptıkları harcamaların dikkate alınmadığı gözlenmiştir. Ayrıca mevcut çalışmalarda eksik görülen bir diğer husus, düzenlenen bilimsel kongreler, sempozyumlar ve paneller gibi durumlarda il içerisinde yapılan harcamaların belirlenemediği ve dolayısı ile incelemelere dâhil edilemediğidir. Oysaki bahsedilen bu harcamaların da il ekonomisine katkı sağladığı yadsınamaz bir gerçektir. Bu çerçevede Bayburt Üniversitesi öğrencilerinin il ekonomisine katkısını araştırmak amacıyla, Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden 300 kişi ile yüz yüze anket yöntemi yoluyla görüşülmüş ve öğrencilerin aylık yapmış oldukları harcamaların dağılımı incelenmiştir. Analiz sonucunda öğrencilerin aylık ortalama 432,66 TL harcama yaptıkları belirlenmiştir. Bu bulgudan hareketle, Bayburt Üniversitesi bünyesinde 2012-2013 eğitim-öğretim döneminde eğitim alan 4791 öğrencinin il ekonomisine yaklaşık bir yılda 16 582 992,48 TL katkı sağladığı söylenebilir. Dolayısı ile öğrencilerin yapmış oldukları aylık tüketim ve diğer tüm harcamaların Bayburt ekonomisi için göz ardı edilemeyecek büyüklükte olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin Bayburt Üniversitesi'ne yönelik algıları incelendiğinde, Bayburt Üniversitesi'nin tercih edilmesinde üniversite yerleştirme puanının en çok etkili olduğu ve memleketlerine yakın olması nedeniyle de öğrencilerin üniversiteyi tercih ettikleri gözlenmiştir. Ayrıca fiziki imkânlar ve eğitim kalitesi nedeniyle üniversitenin tercih edilme oranının oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu durumlar dışında da üniversitenin tercih edildiği ve bu oranının %23,2 olduğu görülmüştür. Bayburt Üniversitesi'ni arkadaşlarına tavsiye etmeleri hususunda ise öğrencilerin çoğunluğu tavsiye etmeyeceklerini belirtmiştir. Bu sonuç, öğrencilerin yeni açılan bir üniversite olması nedeniyle fiziki imkânları yeterli bulmadığına ve eğitim kalitesinin yüksek olmadığına yönelik algılarının değiştirilmesi gerektiğini işaret etmektedir. Bu algının değişmesiyle birlikte üniversitenin tavsiye edilme oranında da artış olacağı gözlenebilecektir.

Çalışmada dikkat çeken bir diğer nokta öğrencilerin tekrar tercih etme durumları ile ilin yaşam maliyeti algısı arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucudur. Bununla beraber çalışmada, öğrencilerin tavsiye etme durumu ile ilin yaşam maliyeti arasında anlamlı bir ilişki olmadığı gözlenmiştir. Bu sonuç şehrin ekonomik olarak pahalı olduğu algısı nedeniyle öğrencilerin üniversiteyi tekrar tercih etmediklerine ve tavsiye etmede ise şehrin pahalı olduğu algısının etkili olmadığına işaret etmektedir. Dolayısıyla il ekonomisinin gelişiminde öğrenci harcamalarının etkili olması da dikkate alındığında, Bayburt'ta öğrenci açısından barınma gibi pahalı olarak algılanan ihtiyaçların belirlenmesi ve daha ekonomik hale getirilmesi gerekmektedir.

Bayburt Üniversitesi 2008 yılında kurulmakla beraber, öğrencilerini İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 2009 yılında almıştır. Bu bağlamda 2009-2013 tarihleri arasında 265 firmanın Bayburt Ticaret Odası'na yeni kayıt yaptırdığı belirlenmiştir. 265 firmanın faaliyete geçmesi, üniversitenin eğitim-öğretim faaliyetine başladığı zaman diliminden bu yana ilin ekonomik gelişiminde etkili olduğu sonucuna işaret etmektedir.

Kaynaklar

- Ada, Ş., Bilgili, A.S., (2008), "Üniversitenin Şehrin Sosyo-Ekonomik Kalkınmasına Etkisi (Atatürk Üniversitesi Örneği)", Dokuz Eylül Üniversitesi 2.Ulusal İktisat Kongresi, İzmir.
- Akçakanat, T., Çarıkçı, İ., Dulupçu, M.A. (2010), "Üniversite Öğrencilerinin Buldukları İl Merkezine Ekonomik Katkıları ve Harcama Eğilimleri : Isparta 2003-2009 Yılları Örneği", *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:22, 165-178.
- Atik, H., (1999), "Üniversitelerin Yerel Ekonomiye Katkıları: Teori ve Erciyes Üniversitesi Üzerine Bir Araştırma", *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*,15, 99-111.

- Bilginoglu, M.A., Atik, H., Türker, O., Pamuk, Y., Düzgün, R., (2002), **Erciyes Üniversitesi Kayseri İli'nin Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Yapısına Etkileri**, Kayseri: Erciyes Üniversitesi Yayınları, No: 135.
- Bleaney, M.F., Binks, M.R. Greenaway D., Reed, G.V., Whynes, D.K. (1992), **What Does A University Add to Its Local Economy**, Applied Economics, 24, 305-311.
- Çakır, M.A., (2011), “Ondokuz Mayıs Üniversitesinde Öğrenim Gören Öğrencilerin Sosyo-Ekonomik Özelliklerinin Samsun İline Katkısı”, Samsun Sempozyumu 2011,1-7.
- Çalışkan, Ş. (2010),“Üniversite Öğrencilerinin Harcamalarının Kent Ekonomisine Katkısı (Uşak Üniversitesi Örneği)”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 9, Sayı 31, 169-179.
- Dalğar, H., Tunç, H., Kaya, M., (2009), “Bölgesel Kalkınmada Yükseköğretim Kurumlarının Rolü ve Bucak Örneği”, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*”, Yıl:1, Sayı:1, 39-50.
- Ergün, E. (2003), “AKÜ Boldavin MYO'nun Boldavin'in Sosyo-Kültürel Yapısına ve Ekonomisine Katkıları”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı 5, 63-78.
- Erkekoğlu, H. (2000),“Bölge Üniversitelerinin Yerel Ekonomiye Katkıları: Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Örneği”, *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 16, 203-210.
- Görkemli, H.N., (2009), “Selçuk Üniversitesi'nin Konya Kent Ekonomisine Etkileri”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22, 169-186.
- Gültekin, N., Çelik, A., Nas, Z., (2008), “Üniversitelerin Kuruldukları Kente Katkıları”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(24),264-269.
- Hair,J.F., Anderson,R.E., Tahtam, R.L. ve Black,W.C. (1998), **Multivariate Data Analysis**, International Fifth Edition, Prentice-Hall International, Inc. USA.
- Kaşlı, M., Serel, A. (2008), “Üniversite Öğrenci Harcamalarının Analizi ve Bölge Ekonomilerinin Katkılarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt:15, Sayı:2, 99-113.
- Özer, H., Akan, Y., Çalmaşur, G., (2010), “Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir-Harcama İlişkisi”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 11, Sayı 1, 231-249.
- Özdamar, K., (2003),**Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Selçuk, G.N. (2012), “Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Harcamalarının Analizi ve Erzurum Ekonomisine Katkısı”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (3),317-330.
- Selçuk, G.N., Başar, S., (2012), “Kafkas Üniversitesi Öğrencilerinin Harcamalarının Kars İli Ekonomisine Katkısı”, *Kafkas Üniversitesi (KAÜ) İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt 3, Sayı 4,89-106.

- Sosyal, A., Bakan, S., Özçalıcı, M., Kaymaz, Y., Söylemez, C., (2011), “Kilis 7 Aralık Üniversitesi Öğrencilerinin Kilis Ekonomisine Katkısı: 2011-2012 Eğitim-Öğretim Yılı Örneği”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 261-276.
- Tan, A., Akpınar, M.G., Kaşoğlu, A.N., (1998), “Üniversite Öğrencilerinin Tüketim Harcamalarının Yapısı Üzerine Bir Araştırma”, *Pazarlama Dünyası*, Sayı 70.
- Tarı, R., Çalışkan, Ş., Bayraktar, Y. (2006), “Kocaeli Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir ve Tüketim İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:11, Sayı:1,168-179.
- Tösten, R., Çenberlitaş, İ., Gökoğlan, K. (2013), “Dicle Üniversitesi Öğrencilerinin Harcama Analizi ve Diyarbakır Ekonomisine Katkısı”, *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl:5, Sayı:10, 90-114.
- Tuçcu, C.T., (2003), “Üniversitelerin Yerel Ekonomik Faaliyet Hacmine Katkıları: Nevşehir Örneği”, Erişim Tarihi: 08.09.2013, <http://www.biriyilik.com/odevler-kaynaklar/iktisat-isletme-ve-ekonomi/universitelerin-yerel-ekonomik-faaliyet-hacmine-katkilari-nevsehir-ornegi-7044.html#.UizSAtJM9oE>
- Yayar, R., Demir, D. (2013), “Gaziosmanpaşa Üniversitesinin Tokat İli Ekonomisine Etkisi”, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Yıl 5, Sayı 8, Mayıs 2013, 106-122.
- Yaylalı, M., Özer, H., Dilek Ö. (2011), “Selçuk Üniversitesi Seydişehir Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Gelir-Harcama İlişkisi Ve Meslek Yüksekokulunun İlçe Ekonomisine Katkısı”, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 7, Sayı 13, 1-13.
- Wilson, H.J. (1975), “The Student Expenditure Impact of A University On The Local Economy”, *The Annals Of Regional Science* Vol:9, No:1, 122-126.

YURT İÇİ TASARRUFLAR VE EKONOMİK BÜYÜME: DÜNYANIN EN BÜYÜK İLK YIRMI EKONOMİSİ ÜZERİNE TEORİK BİR DEĞERLENDİRME VE PANEL VERİ ANALİZİ

Vedat KAYA*
Gürkan EFE**

Alınış Tarihi: 28 Kasım 2013

Kabul Tarihi: 24 Şubat 2015

Öz: Ekonomik büyümenin kaynağı üretim artışıdır. Üretim artışı ise üretim faktörlerinin miktarının artırılmasıyla ya da mevcut teknolojinin geliştirilmesi yoluyla sağlanabilir. Dolayısıyla üretim artışı sağlamanın bir yolu da sermaye birikimini artırmaktır ki sermaye birikimi de yurtiçi tasarruflar ile finanse edilen yatırımlar yoluyla sağlanabilir. Daha yüksek yurtiçi tasarruflar ödünç verilebilir fonların artmasına yol açarak hem yatırımların finansman maliyetlerini hem de yabancı kaynak bağımlılığını azaltır. Böylelikle ödemeler dengesi üzerinde bir baskıya yol açmadan yatırımlar artarken, sermaye birikimi ve üretim artışı sağlanarak ekonomik büyüme gerçekleştirilebilir. Yurtiçi tasarrufların ekonomik büyüme üzerindeki bu önemli etkisi literatürde geniş yer bulmuştur. Ekonomik büyüme ile yurtiçi tasarruf arasındaki doğru yönlü ilişki literatürde genel kabul görmüş olmasına rağmen, aradaki nedenselliğin yönü hala tartışmalı bir konudur. Bu amaçla; çalışmada yurtiçi tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönü, dünyanın en büyük ilk 20 ekonomisine ait verilerle panel veri analiz yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda; özellikle de gelişmekte olan ülkeler için, sürdürülebilir yüksek bir büyüme sağlamada, yurtiçi tasarrufların önemli bir değişken olduğu ve yurtiçi tasarrufların ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar kelimeler: Yurtiçi Tasarruf, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi.

DOMESTIC SAVING AND ECONOMIC GROWTH: A THEORETICAL CONSIDERATION AND PANEL DATA ANALYSIS ON THE WORLD'S LARGEST FIRST TWENTY ECONOMIES

Abstract: The source of economic growth is the increase in production. Increasing production can be achieved by increasing the amount of production factors or the development of technology. Therefore, another way to increase production is to increase capital accumulation that can be achieved through investments which are financed by domestic savings. Higher domestic savings, leading to increase loanable funds, both reduce the financing costs and dependence on foreign sources. Thus, while investments increase without causing a pressure on the balance of payments, economic growth is accomplished by capital accumulation and a providing increase in production. This significant effect of domestic savings on economic growth has widely taken place in the literature. Although the linear relationship between domestic savings and economic growth is generally accepted in the literature, the direction of causality between them is still a controversial issue. For this

* Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

** Öğr. Gör. Düzce Üniversitesi Çilimli MYO Muhasebe ve Vergi Bölümü.

purpose; the direction of relationship between domestic savings and economic growth has been investigated using panel data analysis with data of the world's largest 20 economy. At the end of the study; it has been concluded that ensuring sustainable high growth for especially developing countries domestic savings is an important variable and domestic savings increase economic growth.

Keywords: Domestic Saving, Economic Growth, Panel Data Analysis.

I. Giriş

Ekonomik büyümenin kaynaklarından birisi sermaye birikimi, sermaye birikiminin kaynağı ise yatırımlardır. Kısa dönemde yatırım ve büyüme arasındaki ilişki zayıf olmasına rağmen, uzun dönemde yatırım ile büyüme arasındaki ilişki daha güçlü bir hâl almaktadır. Yatırımların gerek yurtiçi gerekse de yabancı kaynaklardan sağlanan tasarruf ile finanse edilmesi, makroekonomik özdeşlikler gereği zorunludur. Ancak, uygulamada yatırımların % 20'sinden daha fazlasının yabancı tasarruflar ile açıklandığı sadece birkaç ülke olmuştur. Bununla birlikte; GSYH'nin % 30' u oranındaki bir yatırımın yabancı tasarruflarla finanse edilmesi, ekonomide GSYH'nin % 6'sını aşan, süregelen bir cari açığın oluşması anlamına gelir ki, bu da bir ekonomik krize yol açabilir. Bu yüzden ekonomik büyümede yurtiçi tasarrufların önemi, birkaç temel iktisadi kuraldan hemen sonra gelir (Rodrik, 1998:2).

Bir ülke ekonomisinin kalkınmasını kısıtlayan dört farklı etken bulunmaktadır. Bunlar; doğal kaynak, nitelikli işgücü, girişimci ve sermayenin yokluğudur. Bunların arasında sıkıntısı en çok çekilene ve en önemli olanı sermaye yetersizliğidir (Sevindirici, 2012:15). Ülkelerin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlayabilmek için ihtiyaç duydukları yatırımların en önemli finansman kaynağı yurtiçi tasarruflardır. Bir ülkenin sermaye stoku üzerine yapılan yatırımlar ve daha yüksek tasarruflar, uzun dönemli sürdürülebilir güçlü bir büyümeye ve üretim verimliliğinde artışa katkı sağlar. Bugünkü tasarruflar bir ülkenin gelecekte mal ve hizmet üretim kapasitesini artırır, böylelikle gelecek kuşakların yaşam standartlarını arttırmalarına da yardımcı olur (United States General Accounting Office, 2001:5).

Gelişmekte olan ülkelerin karşı karşıya olduğu tasarruf açığı sorunu diğer ekonomik değişkenleri de olumsuz etkilemektedir. Düşük gelir düzeyi tasarrufların az olmasına, tasarrufların az olması ise yatırımların az olmasına dolayısıyla istihdam, üretim, yurtiçi gelir ve sonuçta tasarrufun yetersiz olmasına yol açmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin milli gelir düzeylerinin düşük olması nedeniyle, yurtiçi tasarrufların yetersiz olması ve sermaye mallarının ithali için gerekli olan ödemelerin yol açtığı dış ticaret açığı, bu gibi ülkelerin ekonomik büyüme olanaklarını da sınırlandırmaktadır. Zaten düşük tasarruf sorunu ile karşı karşıya olan bu ülkeler, büyümenin de düşük olması nedeniyle tasarruflarını arttırmadıklarından dolayı, yatırımlar da artmadığı için; istihdam, refah ve verimlilik artışı sınırlı olmaktadır. Dolayısıyla "bir ülke, fakir olduğu için fakirdir" sonucuna ulaşılmaktadır (Yılmaz ve Yaraşır, 2009:98; Düzgün, 2009:174).

Yurtiçi tasarrufun yetersiz olduğu ülkelerde, makroekonomik özdeşlikler gereği, yatırımların yurtiçi tasarrufları aşan kısmı, yabancı tasarruf ile finanse edilmek durumundadır. Bu nedenle yeteri kadar yurtiçi tasarruf sağlayamayan, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin, yurtiçi yatırımları finanse etmekte yabancı kaynaklara olan bağımlılığı artmaktadır. Ancak yurtiçi yatırımların finansmanı kısa dönemde yabancı kaynaklar ile gerçekleştirilse de, uzun dönemde yabancı sermaye hareketlerinde oluşabilecek oynaklık ve sınırlılık dolayısıyla, ülke yurtiçi yatırımların finansmanında zorluklar yaşayabilir. Bu nedenle; yurtiçi yatırımların finansmanında yabancı kaynak bağımlılığını azaltmak isteyen ülkelerin, yurtiçi tasarrufu artırması gerektiği kaçınılmaz bir gerçektir (Uzay, 2011:3).

2007 yılı itibariyle Amerika’ da başlayan ve zamanla birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi de etkileyen ekonomik krizle birlikte, düşen büyüme ve tasarruf oranları, araştırmaları ekonomik büyümenin belirleyicilerini araştırmaya yöneltmiş ve ekonomik büyümenin sağlanmasında yurtiçi tasarruflara verilen önemin artmasına yol açmıştır. Ülkemizde de zaten düşük seviyede olan tasarruf oranı, 1998 yılından sonra daha da azalmaya başlamıştır. Bununla birlikte; 2001 krizinden sonra, büyüme oranlarında meydana gelen artışa rağmen yurtiçi tasarruf oranı artmadığı gibi, artan cari açık Türkiye’nin bu şekilde sürdürülebilir kalıcı bir büyüme gerçekleştiremeyeceği yönündeki endişeleri artırmıştır.

Bu çalışmanın temel amacı, tasarrufların yeniden önem kazandığı bu dönemde, Türkiye’de ve dünyanın en büyük ilk yirmi ekonomisinde yurtiçi tasarruf ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü araştırmaktır. Bu amaçla; ilk olarak ekonomik büyüme ile yurtiçi tasarruf oranı arasındaki ilişkiyi araştırmaya yönelik çalışmalara kısaca değinildikten sonra, 1980-2012 yılları arasında Türkiye’de yurtiçi tasarrufların tarihsel süreç içerisindeki seyri ele alınacaktır. Son bölümde ise; yurtiçi tasarruf oranı ile ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişki, GSYH’lerine göre dünyanın en büyük ilk yirmi ekonomisinin verileriyle, teorik ve uygulamalı olarak ele alınacaktır.

II. Literatür Özeti

Tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaya yönelik çalışmalar incelendiğinde, bu ikisi arasında pozitif bir ilişkinin varlığının öne sürüldüğü görülmektedir. Bununla birlikte, tasarruf ile büyüme arasında bulunan bu nedensellik ilişkisinin yönü literatürde hala tartışmalı bir konudur. Yapılan çalışmalardan bazıları; ekonomik büyümenin temelinde tasarruflarda meydana gelen artışın olduğunu ileri sürerken, diğerleri ise tasarruflarda meydana gelen artışın temelinde ekonomik büyümenin olduğunu ileri sürmektedirler.

Ekonomik büyüme ve tasarruf arasındaki nedenselliği açıklamaya yönelik ilk yaklaşım; tasarruflardaki artışın yatırımları artırarak ekonomik büyümeyi artıracığı şeklindedir. Bu düşünce Harrod (1939), Domar (1946) ve

Solow' un (1956) büyüme modelleri tarafından da desteklenmektedir (AbuAl-Foul, 2010:1-2). Harrod (1939), Domar (1946), Solow (1956) ve Swan' ın (1956) kalkınma modellerinin politika önerileri; tasarrufların artırılarak yatırımların teşvik edilmesi ve böylelikle ekonomik büyümenin sağlanmasıdır (Verma, 2008:9-10). 1980'lerin ortasında rağbet görmeye başlayan İçsel Büyüme Teorisi de benzer şekilde; tasarruf oranındaki artışın, sermaye birikimi ve yatırım üzerindeki olumlu etkisi vasıtasıyla, sürdürülebilir yüksek bir büyüme oranı sağlamaya yardım edeceğini öngörmektedir (Singh, 2010:232).

W. Arthur Lewis'in (1955) çalışmalarını takiben; birçok ülke ekonomik büyüme oranlarını artırabilmek için, tasarruf oranlarını artırmayı amaçlayan politikalar uygulamışlardır. Lewis'in çalışmasının altında yatan teori; daha yüksek tasarruf oranlarının, yatırımları finanse edecek olan fonlara ulaşım imkânlarını artırarak, yatırımları artıracığı, daha yüksek yatırım oranlarının da gelecekte ekonomik büyümeyi artıracığıdır. Böylelikle tasarruftan büyümeye doğru yönelen bir nedensellik ilişkisi ortaya çıkmaktadır (Saltz, 1999:90).

Tasarruf ve çıktı artışı arasındaki doğru yönlü ilişkinin, çok sayıda ülke için, ilk ampirik kanıtlarını Houthakker (1961, 1965) ve Modigliani (1970) yaptıkları çalışmalarla ileri sürmüşlerdir. Bu düşünce daha sonra ki birçok çalışma tarafından da desteklenmiştir (Verma, 2008:9). Bacha (1990), Otani ve Villanueva (1990), DeGregorio (1992), Bosworth (1993), Japelli ve Pagano (1994), Carrol and Weil (1994), Edwards (1995), Alguacil, Cuadros ve Orts (2004), Singh (2009) ve Oladipo (2010)'nun çalışmaları tasarruf oranındaki artıştan büyüme artışına doğru bir nedensellik öngörmektedir (AbuAl-Foul, 2010:2; Alguacil vd., 2004:281).

Ekonomik büyüme ve tasarruf arasındaki nedenselliği açıklamaya yönelik ikinci yaklaşım ise; ekonomik büyümenin tasarrufları artıracığı şeklindedir. Bu görüş Bosworth (1993), Carrol ve Weil (1994), Gavin (1997), Sinha ve Sinha (1998), Saltz (1999), Agrawal (2001), Anoruo ve Ahmad (2001), Narayan ve Narayan (2006)'ın ampirik bulguları ile desteklenmektedir (AbuAl-Foul, 2010:2; Anoruo ve Ahmad, 2001:240).

Carroll ve Weil (1993) yaptıkları çalışmada; tasarrufta artışın olduğu dönemlerin, gelirden artışın olduğu dönemleri izlediğini tespit etmişlerdir. Carroll ve Well, büyümeyi artırmanın bir yolu da tasarrufları artırmaktır şeklindeki, geleneksel görüşü reddederek; tasarrufun içsel bir değişken olması nedeniyle, büyüme üzerinde tasarrufun etkilerinin abartılabileceğini ve tasarruf oranı için uygun bir araç olmadan, büyüme üzerinde tasarruf oranının yapısal etkilerinin doğru bir şekilde tahmin edilmesinin mümkün olmadığını belirtmiştir.

Jappelli ve Pagano (1994); ekonomik büyüme, yurtiçi tasarruflar ve likidite kısıtlamaları üzerine, 22 OECD ülkesine ait 1960-1987 yılları arasındaki verilerle yapmış olduğu ampirik araştırmada; likidite kısıtlamaları ile artan yurtiçi tasarrufların ekonomik büyümeye yol açtığı sonucuna ulaşmıştır.

Rodrik (1998), tasarruf oranındaki artışa odaklanmanın başarılı bir ekonomik performansın nasıl gerçekleştirileceğini anlamada yararlı bir strateji olmadığını, tasarruflardaki artışın ekonomik büyümenin bir sonucu olduğu ve tasarrufların ekonomik büyümenin başlıca belirleyicilerinden birisi olmadığını ifade etmiştir. Rodrik'e göre kanıtlar, tasarruf geçişi yaşamış olan ülkelerin ekonomik büyüme oranlarında tam olarak sürdürülebilir bir artış deneyimi yaşamadığını göstermiştir, işçi gelirlerindeki hızlı artış nedeniyle tasarruf geçişi yaşamış olan ülkelerin, sadece bir kaç büyüme oranlarında uzun dönemli bir artış deneyimi yaşamışlardır. Buna karşılık ticaret koşullarındaki gelişme, yurtdışı yatırımdaki artış ve diğer nedenlerden dolayı büyüme oranlarında geçiş yaşayan ekonomiler ise, sürdürülebilir daha yüksek bir yurtdışı tasarruf oranı yakalamışlardır.

Sinha ve Sinha (1998); Meksika ekonomisi özelinde özel tasarruf, kamu tasarrufu ve ekonomik büyümeyi araştırdıkları çalışmanın sonucunda, özel tasarruflar ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına dikkat çekmiştir. Çok değişkenli nedensellik testleri ile GSYH'deki büyümenin özel ve kamu tasarruflarındaki artışın Granger nedeni olduğu, tersine bir kanıtın ise bulunmadığını ortaya koymuştur. Sinha (1999a); Sri Lanka için yapmış olduğu çalışmada ise, yurtdışı tasarruflardaki artışın ekonomik büyümenin Granger nedeni olduğu sonucuna varmıştır. Sinha (1999b); 1960-1995 yılları arasında Pakistan ekonomisi için ekonomik büyüme ile yurtdışı tasarruf arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasında, hem özel tasarruflar hem de toplam yurtdışı tasarruflar ile gayri safi yurtdışı hasıla arasında uzun dönemli bir ilişki tespit etmiştir. Söz konusu çalışmada, toplam yurtdışı tasarruf oranlarındaki artışın ekonomik büyümenin Granger nedeni olduğu, ancak özel tasarruflardaki artışın ekonomik büyümenin Granger nedeni olmadığı sonucuna varmıştır. Sinha buradan hareketle, kamu tasarruflarındaki artışın ekonomik büyümeye yol açtığı sonucuna ulaşarak, ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için politikaların kamu tasarruflarını artırmaya yönelik olması gerektiğini belirtmiştir.

Attanasio vd. (1998) yaptıkları çalışmada; ekonomik büyümenin hem yurtdışı tasarrufların hem de yatırımların Granger nedeni olduğunu, benzer şekilde, yurtdışı tasarrufların yatırımların Granger nedeni olduğunu, ancak yurtdışı tasarruflardan ekonomik büyümeye doğru bir ilişki tespit edemediklerini ileri sürmüşlerdir.

Saltz (1999) yaptığı çalışmada; elde ettiği bulguların tasarruf oranındaki artışın büyüme oranını artıracığı şeklindeki yaklaşımı desteklemediğini ileri sürmüştür. Saltz (1999)'a göre çıkarılabilecek bir sonuç varsa; o da, daha yüksek bir ekonomik büyümenin daha yüksek tasarruf oranına sebep olacağıdır. Saltz incelediği on yedi ülkenin dokuzu için bu sonuca ulaşmıştır. Aynı çalışmada Saltz iki ülkede ise, tasarruf ve büyüme arasındaki ilişkinin karşılıklı olduğunu, on yedi ülkenin ikisinde ise geleneksel görüşün geçerli olduğunu ve daha yüksek tasarruf oranının daha yüksek ekonomik büyüme oranına yol

açığının göstermiştir. On yedi ülkenin dördünde ise bir sebep sonuç ilişkisine rastlanmamıştır.

Agrawal (2001) yedi Asya ülkesinde tasarruf oranlarını incelediği çalışmada; söz konusu bu Asya ülkelerindeki yüksek tasarruf oranlarının altında yatan temel sebebin, büyüme ve gelirdeki yüksek artış ile bağımlılık oranındaki azalış olduğu sonucuna varmıştır. Agrawal aynı çalışmada, ekonomik büyüme ve yurtiçi tasarruf arasındaki nedenselliği, Granger nedensellik analizi ile test etmiş, yedi ülkenin altısında ekonomik büyümeden yurtiçi tasarruflara doğru bir nedensellik tespit ederken, üçünde de yurtiçi tasarruftan ekonomik büyümeye doğru bir ters nedensellik tespit etmiştir.

Anoruo ve Ahmad (2001), yedi Afrika ülkesi için yurtiçi tasarruflar ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Yaptıkları bu çalışmada; Gana, Kenya, Nijerya ve Zambiya ekonomilerinde ekonomik büyümenin yurtiçi tasarruflardaki artışın Granger nedeni olduğu sonucuna varırken, Kongo Cumhuriyeti'nde ise tam tersi bir sonuca ulaşarak, yurtiçi tasarruflardaki artışın ekonomik büyümenin Granger nedeni olduğu sonucuna varmışlardır. Diğer taraftan, Fildişi Sahili ile Güney Afrika'da ise karşılıklı bir etkileşim tespit etmişlerdir.

Claus vd. (2001) yaptıkları çalışmada; Yeni Zelanda örneğinde, açık bir ekonomide yurtiçi yatırımların finansmanı için yurtiçi tasarruflara ihtiyaç duyulmayacağını, uluslararası sermaye hareketliliğinin önünde herhangi bir engel olmadığı sürece, uluslararası fonların yüksek karlı yatırım projelerini finanse edeceğini ileri sürmüştür. Ancak burada; yatırımların sürekli uluslararası sermaye hareketleri yoluyla sağlanan fonlarla finanse edilmesi, Rodrik (1998)'inde belirttiği üzere, ülke ekonomileri için ana kırılganlık noktalarından birisi olan, ödemeler dengesi hesaplarında açığa yol açacağını belirtmek faydalı olacaktır. Daha da önemlisi, yatırımların bu şekilde finansmanı, tamamen uluslararası yatırımcıların istek ve tutumlarına bağlıdır. Sermaye hareketlerinde yaşanacak bir daralma veya ani duruş, yatırımların finansman problemiyle karşı karşıya kalmasına yol açabilir.

Mavrotas ve Kelly (2001); Sri Lanka ve Hindistan ekonomilerinde yurtiçi tasarruf, özel tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında, Sri Lanka için özel tasarruf ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik tespit ederken, Hindistan ekonomisinde bir nedensellik tespit edememişlerdir.

Alguacil vd. (2004); Meksika için 1970-2000 yılları arasında yurtiçi tasarruf ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlar ve ekonomik büyüme için yurtiçi tasarruf ile yabancı tasarruf anlamına gelen doğrudan yabancı yatırımların önemli olduğu sonucuna varmışlardır.

Konya (2005); 84 ülkede 1961-2000 yılları arasındaki ekonomik büyüme ve yurtiçi tasarruf arasındaki nedenselliği araştırmıştır. Konya bu çalışmada, ülkeleri 1995 yılı kişi başına gayri safi yurtiçi hasıllarına göre yüksek gelir, orta gelir ve düşük gelir gruplarına ayırarak incelemiştir. Bu

çalışmanın sonucunda Konya; Avusturya'da büyüme ve tasarruf arasında karşılıklı bir nedensellik, İrlanda, Merkezi Afrika Cumhuriyeti, Trinidad & Tobago ve Moritanya'da tasarruf oranından büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik, Finlandiya, Fransa, Japonya, İsveç, İsviçre, Nijer ve Suudi Arabistan'da ekonomik büyümeden yurtiçi tasarruf oranına doğru tek yönlü nedensellik tespit ederken, geriye kalan diğer ülkelerdeyse bir nedensellik tespit edememiştir.

Mohan (2006) yapmış olduğu çalışmada; ülkeleri gelir düzeylerine göre dört farklı gruba ayırarak büyüme oranı ile tasarruf oranı arasındaki nedenselliğin yönünü tespit etmeye çalışmıştır. Mohan (2006) ülkelerin gelir düzeylerinin, büyüme ve tasarruf oranları arasındaki nedenselliğin yönünün belirlenmesinde önemli bir değişken olduğunu ileri sürmüştür. Çalışmanın sonucunda, alt-orta gelir gurubundaki ülkelerin ve yüksek gelir gurubundaki ülkelerin tamamında (Singapur haricinde) nedenselliğin ekonomik büyüme oranından yurtiçi tasarruf oranlarına doğru olduğu, üst orta gelir grubundaki ülkelerde ise çift yönlü bir ilişkin daha ağır bastığı, son olarak da düşük gelir grubundaki ülkelerde ise nedenselliğin yönü hakkında kesin bir sonuca varılamayacağını ifade etmiştir.

Lean ve Song (2008); 1955-2004 yılları arasında Çin ekonomisi için ekonomik büyüme ve yurtiçi tasarruflar arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Lean ve Song (2008) yaptıkları çalışmanın sonucunda, Çin ekonomisi için yurtiçi tasarruflar ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir eş bütünleşme ilişkisi saptamışlardır. Yine bu çalışmaya göre ekonomik büyüme; kısa dönemde hane halkı tasarruflarını, uzun dönemde ise kurumsal tasarrufları artırmaktadır.

Aghion vd. (2009) çalışmalarında; ülkeler arasındaki üretkenlik farklılıklarını açıklamada önemli bir değişken olarak gördükleri yeni teknolojilere uyum sağlama ile yurtiçi tasarrufları ilişkilendirmişlerdir. Çalışmanın sonucuna göre; gelişmiş ülkelere ziyade gelişmekte olan ülkeler için, yeni teknolojilere uyum sağlamak açısından yurtiçi tasarruflar oldukça kritik bir öneme sahiptir. Yurtiçi tasarrufların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin nicelik olarak önemli bulunduğu bu çalışmada, önceki 10 yıl içerisinde yurtiçi tasarruf oranlarında meydana gelecek 10 puanlık bir artışın, sonraki on yıl boyunca ortalama ekonomik büyüme oranlarında yıllık 1,3 puanlık bir artışa yol açacağı tahmin edilmiştir.

Agrawal ve Sahoo (2009) Bangladeş ekonomisinde büyüme ve yurtiçi tasarruf ilişkisini araştırdıkları çalışmalarında; ekonomik büyüme ve bağımlılık oranının, yurtiçi tasarrufları belirleyen en önemli değişkenler olduğu sonucuna varmıştır. Agrawal ve Sahoo aynı çalışmada, ekonomik büyüme ve yurtiçi tasarruflar arasında karşılıklı bir nedensellik bulunduğunu da ifade etmişlerdir.

Oladipo (2010) 1970-2006 yılları arasında Nijerya ekonomisi için tasarruf ve büyüme ilişkisini araştırdığı çalışmasında; tasarruf ve doğrudan yabancı yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru tek taraflı ve doğru yönlü bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

Shahbaz ve Khan (2010) Pakistan ekonomisinde ekonomik büyüme ve yurtiçi tasarruf arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarının sonucunda; bu iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını ve söz konusu bu ilişkinin yönünün ekonomik büyümeden yurtiçi tasarruflara doğru olduğunu tespit etmişlerdir.

AbuAl-Foul (2010) Tunus ve Fas ekonomileri için reel gayri safi yurtiçi hâsıla ile yurtiçi tasarruflar arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasında, Fas ekonomisi için iki taraflı uzun dönemli bir ilişki tespit etmiştir. Tunus ekonomisinde ise uzun dönemli bir ilişki tespit edememiş, ancak yurtiçi tasarruflardan ekonomik büyümeye doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varmıştır.

Hevia ve Loayza (2011) yaptıkları çalışmanın sonucunda, Mısır ekonomisinin ekonomik büyüme performansını ulusal tasarruflara bağlamışlardır. Ancak verimlilik artışı olmadan, sadece tasarruf oranı ile büyümenin sağlanmasının da gerçekçi olmadığını ileri sürmüşlerdir. Hevia ve Loayza'ya, hem verimlilik artışının hem de finansal etkinliğin sağlanmasının mevcut tasarrufların daha verimli alanlarda kullanılabilmesi için gerekli olduğunu da belirtmişlerdir.

Konuyla ilgili olarak Türkiye ekonomisine yönelik çalışmalar incelendiğinde, çalışmaların daha çok yurtiçi tasarrufun belirleyicileri üzerine odaklandığı görülmektedir. Bu nedenle ekonomik büyüme ve yurtiçi tasarruf arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar oldukça kısıtlı kalmıştır.

Çağlayan (2006) enflasyon, faiz oranı ve büyümenin yurtiçi tasarruflar üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmasında, Türkiye ekonomisinde büyümenin yurtiçi tasarrufları olumlu etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Ekinci ve Gül (2007) 1960-2004 yılları arasında Türkiye ekonomisinde yurtiçi tasarruflar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında; ekonomik büyümeden yurtiçi tasarruflara doğru tek taraflı bir nedensellik tespit etmişlerdir.

Abdioğlu ve Berber (2007) yurtiçi tasarrufların belirleyicilerini araştırdıkları çalışmalarında; Türkiye ekonomisinde yurtiçi tasarrufları belirleyen en önemli etkenlerden birisi olarak ekonomik büyümeyi göstermişlerdir.

Sancak ve Demirci (2012) sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlamada yurtiçi tasarrufların önemini araştırdıkları çalışmalarında; yurtiçi tasarrufların ekonomik büyüme üzerinde olumlu ve yüksek bir etki oluşturduğu ve yurtiçi tasarruf oranının düşük olmasının, Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlamasında olumsuz etkilere sahip olduğu sonucuna varmışlardır.

Ekonomik politikalara yön verenler, uzunca bir süre, gelişmekte olan ülkeler için, ekonomik büyümeyi hızlandırmada, daha yüksek tasarruf oranlarını yakalamayı sağlayacak politikaları önermişlerdir. Ancak, Doğu Asya ülkelerinin tanık olduğu finansal kriz, önceki ekonomik büyüme modellerinin

geçerliliği üzerine şüphelerin oluşmasına neden olmuştur. Krizden önce birçok ekonomist, dünyanın en yüksek tasarruf oranlarına sahip olan bölgenin, yüksek tasarruf oranlarının yabancı tasarruflara olan ihtiyacı azaltacağı ve ekonomik büyümeyi sağlayacağını düşünmekteydi. Ancak, Doğu Asya ülkelerindeki etkileyici tasarruf oranına rağmen, bu ülkelerin ekonomilerinde yaşanan finansal kriz ve bu ülkelerin yabancı sermayeye olan bağımlılığında herhangi bir azalmanın meydana gelmeyişi, bu düşüncenin tartışmalı olduğu sonucunu ortaya çıkarmıştır (Anoruo ve Ahmad, 2001:239-240).

III. Türkiye Ekonomisinde Tasarruf Oranlarının Gelişimi (1980-2012)

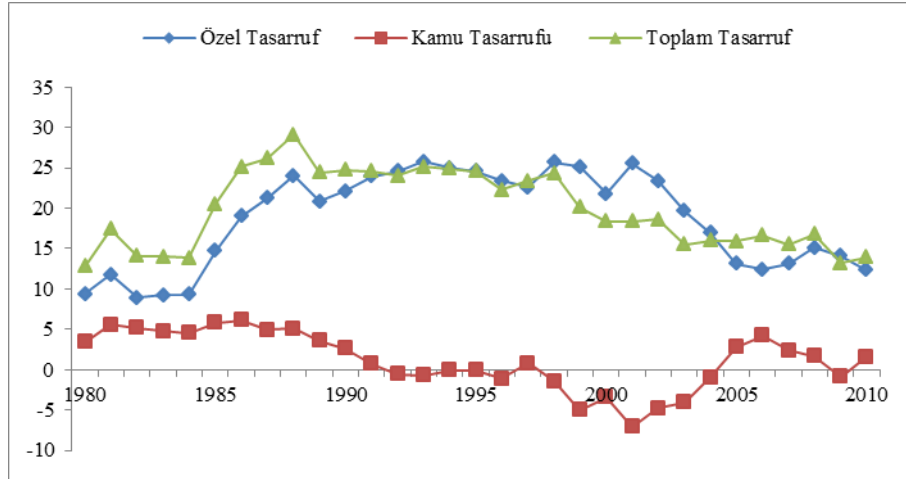
Aşağıda Tablo-1 ve Şekil-1’de, Türkiye ekonomisinde toplam yurtiçi tasarrufların, kamu tasarruflarının ve özel tasarrufların, 1980-2010 dönemi içerisindeki gelişimi gösterilmektedir. Tablo-1 den de görüleceği üzere, Türkiye ekonomisinde tasarruf oranları, 1980-2010 yılları arasında, GSYH’nin % 12,8 ve % 29,1’i arasında dalgalanan oransal bir seyir izlemiştir. Tasarrufların en yüksek olduğu dönem 1985-1999 yılları arasındır ve bu dönem içerisinde yurtiçi tasarruflar % 20 seviyesinin üzerinde seyretmiştir. Söz konusu dönem içerisinde, sürekli olarak azalan hatta negatif değerler alan kamu tasarruflarına rağmen, artan özel tasarruflar yurtiçi tasarrufların diğer yıllara kıyasla yüksek bir oranda gerçekleşmesine neden olmuştur. 2000’li yıllardan sonra ise, yurtiçi tasarrufların seyri tersine dönmüş; kamu tasarrufları artarken, özel tasarruflar azalmaya başlamıştır. Kamu tasarruflarındaki bu olumlu gidişata rağmen, özel tasarruf oranlarındaki önlenemeyen azalış seyri sonucunda; yurtiçi tasarruflar 1980 yılı sonrasında, dönem içerisindeki en düşük değerlere ulaşmıştır.

Tasarrufların sabit sermaye yatırımlarını karşılayamaması, Türkiye’nin cari işlemler açığının artmasına ve uluslararası yatırım pozisyonunun sürekli kötüleşmesine yol açmıştır. Türkiye’nin bu şekilde yurtdışına artan miktarlarda temettü ve faiz ödemesi yapması sürdürülebilir bir durum değildir (Ökmen, 2012) ve bu durum sürdürülebilir bir ekonomik büyüme hedefinin önünde önemli bir engel olarak gözükmektedir.

Tablo 1: Türkiye’ de 1980-2010 yılları arasında toplam yurtiçi tasarrufun kamu/özel kesim arasında dağılımı ve GSYH içindeki yüzde payı

Yıllar	Ö. Tas.	K. Tas.	Y. Tas.	Yıllar	Ö. Tas.	K. Tas.	Y. Tas.
1980	9,4	3,4	12,8	1996	23,4	-1,1	22,3
1981	11,8	5,6	17,4	1997	22,6	0,8	23,4
1982	8,9	5,2	14,1	1998	25,7	-1,4	24,3
1983	9,2	4,8	14,0	1999	25,1	-5,0	20,1
1984	9,3	4,5	13,8	2000	21,8	-3,4	18,4
1985	14,7	5,8	20,5	2001	25,5	-7,1	18,4
1986	19,0	6,1	25,1	2002	23,4	-4,8	18,6
1987	21,2	4,9	26,2	2003	19,6	-4,1	15,5
1988	24,0	5,1	29,1	2004	16,9	-1,0	16,0
1989	20,8	3,6	24,4	2005	13,1	2,8	15,9
1990	22,1	2,6	24,7	2006	12,4	4,2	16,6
1991	23,9	0,7	24,6	2007	13,1	2,4	15,5
1992	24,6	-0,6	24,0	2008	15,1	1,7	16,8
1993	25,8	-0,7	25,1	2009	14,1	-0,9	13,2
1994	25,0	-0,1	24,9	2010	12,3	1,6	13,9
1995	24,6	-0,1	24,6				

Kaynak: (DPT Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2010).



Şekil 1: Türkiye Ekonomisinde 1980-2010 yılları arasında yurtiçi tasarrufların gelişimi (% GSYH)

Kaynak: (DPT Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2010)

A. 1980-1989 Dönemi

1973-74 yıllarında yaşanan petrol krizleri, uygulanan tutarsız para ve maliye politikaları, Türkiye’ nin ödemeler dengesinde açıklar vermesine yol açmış, dış borçlar artmış ve ülke bir döviz darboğazına girmiştir. Bununla birlikte ülke içerisindeki siyasal istikrarsızlık, üretimdeki gerileme, işsizlik ve yüksek enflasyon 80’li yıllar öncesinde Türkiye ekonomisinin temel sorunları olmuştur (Kibritçiöğlü, 2001:177). 1980’li yıllara gelindiğinde birçok ülke gibi Türkiye’ de, yüksek enflasyon ve stagflasyonun sorumlusu olarak görülen Keynesyen politikalardan vazgeçerek, Neo-Liberal politikaları benimsemeye

başlamıştır. Tüm bu gelişmelerin sonucunda, Türkiye 80’li yıllara 24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlarla girmiştir.

24 Ocak 1980 kararlarının temel özelliği ithal ikameci sanayileşme politikasından vazgeçilerek, ihracata dayalı sanayileşme politikasının benimsenmesi ile uluslararası mal ve sermaye hareketlerine serbestlik getirilmesi düşüncesi olmuştur. Gerek ihracatın teşvik edilmesi gerekse de finansal serbestleşme ile ülkeye döviz girişi sağlanacağı, böylelikle yurtiçi yatırımların finansmanında uluslararası sermaye hareketleri yoluyla sağlanacak olan yabancı tasarruflardan yararlanılacağı düşünülmüştür. Bu nedenle; uygulanan devletçi politikalarından vazgeçilerek, serbest piyasa anlayışına yönelik adımlar atılmış, kamunun ekonomik faaliyetleri sınırlandırılmaya başlanmış, fiyatlar ve faizler üzerindeki devlet denetimi kaldırılmış ve pozitif reel faiz amaçlanmıştır.

Özellikle de 1980 sonrasında birçok gelişmekte olan ülke, büyüme oranlarını artırmak, enflasyonu kontrol altına almak ve finansal piyasaları derinleştirmek gibi amaçlarla, yurtdışından doğrudan borçlanmak yerine, ülkeye daha çok doğrudan yabancı yatırım ve portföy yatırımları yoluyla kaynak sağlayabilmek için sermaye piyasalarına yeni düzenlemeler getirerek finansal serbestleşme yoluna gitmişlerdir (Atamtürk, 2007:79).

1980 yılı ve sonrasında Türkiye’de yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmeler sonucunda uygulanan istikrar programı büyümenin sınırlı olmasına ve reel ücretlerin düşmesine, mevduat faizlerin serbest bırakılması sonucunda yaşanan finansal rekabet ise 1982 yılında, özellikle hane halkı tasarruflarını derinden etkileyen, “Banker Krizi’nin” patlak vermesine yol açmıştır. Bu gelişmeler 1980-1984 yılları arasında hem kamu tasarruflarının hem de özel tasarrufların diğer 80’li yıllara görece düşük gerçekleşmesine neden olmuştur. Söz konusu dönemde, yurtiçi tasarrufların diğer 80’li ve 90’lı yıllara oranla düşük kalmasında, dönemin büyük bölümünün (Eylül 1980-Kasım 1983) askeri hükümetin yönetimi altında geçmiş olmasının da katkısı olmuştur: Askeri hükümetinde desteklemiş olduğu yeni ekonomik modelde, 1980 öncesinde oldukça güçlenen sendikaların faaliyetlerinin yasaklanması, ücret artış taleplerinin baskılanmasına ve reel ücretlerin yüksek enflasyon karşısında gerileyerek, toplumun geniş kesimlerinde gelir kayıplarına yol açması, hem talebin azalmasına (Tellan, 2008:4) hem de tasarrufların 80’li yılların ikinci yarısına oranla daha düşük seviyelerde gerçekleşmesine yol açmıştır.

1984 yılı sonrasında özellikle de özel tasarruf oranlarında görülen 5,4 ve 4,3 puanlık artışlar dikkat çekicidir. 1983 yılı kasım ayında yapılan seçim sonucunda sivil hükümetin kurulması, Batı ülkelerinde artan ekonomik performansın ve dışa açılma politikalarının olumlu bir yansıması olarak ihracat ve turizm gelirlerinin artması, ekonomik büyümenin sağlanması, makroekonomik dengelerin gerçekleşmesi, ticari ve resmi mevduatlara faiz ödeme zorunluluğunun getirilmesi, SPK ve İMKB’nin kurulması, reel faizlerin ve reel ücretlerin artırılması ve kambiyo rejiminde yapılan değişiklikler ile

yabancı paraların yurtiçinde serbest dolaşımının sağlanması gibi politikaların uygulanması ile birlikte oluşan gelir artışları, bu dönem de özel tasarrufları artıran unsurlar olmuştur.

Türkiye’ de 1980’lerde uygulanmaya başlayan regülasyonları kaldırma, serbestleşme, küreselleşme ve özelleştirmeyi kapsayan ve Ağustos 1989’da Türk Lirasının konvertibilitesinin sağlanması ile tamamlanan finansal reformların sağladığı getiri artışının özel tasarrufları bir ölçüde artırdığı söylenebilir (Altuğ ve Öz, 2012:2).

1980’li yıllar kamu tasarruflarının dönemin diğer yıllarına göre en yüksek gerçekleştiği yıllardır. 1980-1989 yılları arasında kamu tasarrufları, GSYH’nin yüzde 3,4 ile 6,1’i arasında değerler alan yatay bir seyir izlemiştir. Diğer taraftan 1988 yılı sonrası ise kamu tasarruflarının azalmaya başladığı bir dönemdir. Artan kamu harcamalarının, vergi gelirleriyle karşılanamamasından dolayı, borçlanma yoluyla finanse edilmeye başlanması bütçe açıklarının artmasına yol açmıştır. Bütçe açıklarının hızla artması enflasyonun, enflasyonun artması ise faizlerin artmasına yol açmıştır. Tüm bunların kamu kesimi borçlanma gereğini artıran kısır bir döngü haline gelmesi sonucunda da kamu tasarrufları giderek azalmaya başlamıştır (Eğilmez, 2012). Söz konusu bu dönemde, para arzını kontrol etmek amacıyla, Merkez Bankası kaynaklarına başvurulamayışı ve kamu açıklarının finansmanında iç borçlara başvurulması neticesinde, kamu kesiminden özel kesime kaynak aktarımı söz konusu olmuş, böylelikle kamu tasarrufları azalırken özel kesim tasarrufları artmıştır.

Şekil-1 incelendiğinde, 1989 yılından sonra daha belirgin bir hale gelen, kamu tasarrufları ile özel tasarruflar arasında dikkat çeken bir dışlama etkisi görülmektedir. Yapılan çalışmalar da kamu ve özel kesim tasarruflarındaki bu dışlama etkisini, ampirik düzeyde ortaya koymuştur, Bkn; (Düzgün, 2009); (Yılmaz ve Yaraşır, 2009). 1988 yılından sonra azalmaya başlayan kamu tasarruflarına rağmen, toplam yurtiçi tasarruflar 80’li yılların sonuna kadar % 20’lerin üzerinde tutunmuştur. 1984 yılı sonrasında olumlu ekonomik gelişmelere bağlı olarak hızla artmaya başlayan yurtiçi tasarruflar, 1988 yılında % 29 zirvesini gördükten sonra, 1989 yılındaki finansal serbestleşmeyi takiben, tedricen azalmaya başlamıştır.

B. 1990-1999 Dönemi

Türkiye Ekonomisinde 1980 yılında başlayan serbestleşme süreci, 1989 yılında kambiyo kontrollerinin kaldırılmasıyla yeni bir döneme girmiştir. Böylelikle ithalat ve ihracat hareketlerinden sonra uluslararası sermaye hareketlerine de serbesti getirilmiştir. Bu dönem; hem finansal serbestleşmenin bir sonucu olarak hem de artan kamu harcamalarının faiz oranlarını tırmandırması nedeniyle, ülkeye kısa vadeli sermaye hareketleri yoluyla sıcak paranın girdiği bir dönem olmuştur. Ancak, ülkeye giren kısa vadeli sermayenin TL’nin değer kazanmasına yol açması ve artan faiz oranları, hem reel

yatırımların azalmasına hem de tasarrufların verimsiz ve faiz kazancına yönelik alanlarda değerlendirilmesine yol açmıştır (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2003:7-8).

1980'lerde ekonomide yaşanan olumlu gelişmeler, her ne kadar büyümenin ileriki yıllarda sağlanabilmesi için altyapıyı oluşturmuş olsa da, kamu kesiminin ekonomik dengelerinin bozulması nedeniyle, ekonomik istikrar sürdürülememiştir. Kamu kesiminin ekonomik faaliyetlerini kısıtlamaya yönelik değişim programının aksine, dönem içerisinde artan popülist kamu harcamalarına rağmen, kamu gelirlerinin yeterince artırılamaması sonucunda kamu kesimi açığı dönem itibariyle rekor düzeylere çıkmıştır (TÜSİAD, 1995).

24 Ocak kararlarıyla serbestleşme sürecine giren Türkiye ekonomisi, serbestleşmeye yönelik politikalar neticesinde, 1990'lı yıllara girerken kısa vadeli sermaye hareketlerinin etkisiyle kırılğan bir yapıya dönüşmüştür. Bu kırılğan yapı Türkiye ekonomisini birçok ekonomik krize karşı uygun ve savunmasız bir hale getirmiş, nihayetinde 1994 yılı Türkiye ekonomisinde bir kriz yılı olmuştur. 1989 yılı ile krizin patlak verdiği 1994 yılı arasında GSMH'de ciddi dalgalanmalar olmuştur. Artan kamu açıkları ve kronik hale gelen enflasyon olgusu üzerine eklenen cari açık sorunu ile sifıra yakın büyüme, 1990'ların ilk yarısında Türkiye ekonomisinin ana karakteristiğini oluşturmuştur (Karaçor ve Alptekin, 2006: 310). Gerek kamu kesimindeki yüksek reel ücret artışlarının gerekse de dış kredilerin faiz oranları üzerinde yarattığı olumlu etkiye bağlı olarak toplam talepte meydana gelen artış daha çok yabancı kaynak kullanımına, artan yabancı kaynak kullanımı ise TL'nin yabancı paralar karşısında reel olarak değer kazanmasına, böylelikle artan toplam talebin büyük oranda daha cazip bir hale gelen ithalat ile karşılanmasına yol açmıştır. İhracat oranlarında ve görünmeyen işlem gelirleri dengesinde kayda değer bir artış olmayınca, artan ithalat cari işlemler açığını da beraberinde getirmiştir (TÜSİAD, 1995: 14). İç ve dış dengede ortaya çıkan bu sorunlar nihayetinde, Türkiye ekonomisinin 1994 yılında yeni bir ekonomik kriz ile karşı karşıya kalması, 5 Nisan kararları olarak bilinen bir takım ekonomik tedbirlerin alınmasını gerekli kılmıştır. Krizin aşılabilmesi için 5 Nisan 1994'de alınan istikrar tedbirlerinin öncelikli amacı; kısa vadede dış dengeyi sağlamak ve döviz piyasalarını istikrara kavuşturmadır. Orta vadede ise; kamu açıklarını ve enflasyonu azaltarak, uzun vadede sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamaktır (Karaçor ve Alptekin, 2006: 311).

90'lı yıllarda yurtiçi tasarruf oranları, 80'li yılların ilk yarısına ve 2000'li yıllara göre daha yüksek oranlarda gerçekleşmiştir. 90'ların büyük bölümünde yurtiçi tasarrufların % 23-24 seviyelerinin üzerinde seyretmesinde, negatif kamu tasarruflarına rağmen, dönemin çoğu yılında % 24-25 seviyelerinin üzerinde seyreden özel tasarruflar etkili olmuştur. 1980'lerdeki olumlu etkilerle, 1998 yılına kadar görece olarak yüksek seyreden yurtiçi tasarruflar, 1989 yılında yaklaşık % 5'lik bir düşüş yaşamış, bu tarihten 1998

yılına kadar % 22-25 seviyelerinde tutunmuş, 1999 yılından itibaren ise sürekli azalan bir seyir izleyerek, Türkiye ekonomisi için bir sorun olmaya başlamıştır.

Dönem içerisinde, Türkiye'ye yönelik yabancı sermaye hareketlerinin ani duruşu ve geri çekilmesinden kaynaklanan (Boratav, 2012: 173) 1994 Türkiye ekonomik krizi, 1997-98 yılında yaşanan Güneydoğu Asya krizi, 1998 yılında yaşanan Rusya krizi, 1999' yılında meydana gelen Marmara ve Düzce depremleri ekonomiyi oldukça derinden etkilemiştir. 24 Ocak kararlarıyla temeli atılan liberalleşmeye dönük politikaların son hamlesi olan Gümrük Birliği anlaşması da yine bu dönem içerisinde 1995 yılında imzalanmıştır. Tüm bu gelişmelere bağlı olarak 1994 yılı sonrasında sendeleyeyen yurtiçi tasarruflar, 1998 yılı sonrasında hızla azalmaya başlamıştır. Yurtiçi tasarrufların 90'lı yılların sonundaki bu azalışı, 1998 ve 1999 yıllarında kamu tasarruflarında meydana gelen hızlı düşüşten kaynaklanmıştır.

Türkiye'de finansal serbestleşme ile birlikte sağlanan yabancı tasarruflar, yurtiçi tasarruflara eklenip tasarruf ve yatırım hacmini beklendiği ölçüde artırmamıştır. Bu dönemde yabancı tasarruflardaki bu artışa, yurtiçi tasarruflar azalış göstererek karşılık vermişlerdir. 1988-1997 yılları arasında ortalama olarak GSMH'nin % 1,5'i oranında dış kaynak kullanan Türkiye, 1998-2006 döneminde ise ortalama olarak % 4 düzeyinde dış kaynak kullanmıştır. Dış kaynak kullanımındaki bu artışa rağmen, aynı dönemde yurtiçi tasarruflar ortalama olarak % 22,3'ten % 19,2 düzeyine, toplam yatırımlar ise cüzi bir azalış göstererek % 23,8 den % 23,3 seviyesine gerilemiştir. Kısacası Türkiye'nin dönem içerisinde kullanmış olduğu yabancı tasarruflar, yatırımları ve yurtiçi tasarrufları beklendiği ölçüde artırmamıştır. Yurtiçi tasarruf oranları günümüzde serbestleşme dönemi öncesinden daha düşük bir orandadır. Çünkü yurtiçi tasarruflar, artan yabancı tasarruflara azalarak karşılık vermişlerdir (Atamtürk, 2007: 81, 87).

Kamu tasarrufları ise 90'lı yılların neredeyse tamamında negatif değerler almış, 1999 yılında ise, yaşanan deprem felaketlerinin de etkisiyle dönemin en düşük oranını görmüştür. 1980'lerin sonunda tamamlanan finansal serbestleşmenin; makroekonomik istikrarsızlığın hâkim olduğu 1990'larda kamu tasarruflarını azalttığı, ancak özel sektör tasarruf oranları üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığı söylenebilir (Altuğ ve Öz, 2012: 4). Yükselen reel faizlere bağlı olarak artan yabancı sermaye girişi reel yatırımları finanse etmekten çok spekülasyon kazanç elde etme hevesinde olduğu gibi, kamunun faiz ödemelerini artırdığı için kamu tasarrufları üzerinde de negatif bir etkiye neden olmuştur (Atamtürk, 2007: 81). Serbestleşen sermaye hareketlerine bağlı olarak artan dış kaynak kullanımı bu dönemde kamu açıklarını körüklemiştir. Böylelikle dış tasarruflar ile kamu tasarrufları arasında bir dışlama etkisi ortaya çıkmış, kamu tasarruflarını kovalayan dış tasarruflar artarken, kamu tasarrufları azalmaya başlamıştır (Boratav, 2012: 183).

C. 2000-2012 Dönemi

1990'lerde yaşanan olumsuzluklar ve hatalı ekonomik politikalar, 2000'li yılların başında ekonominin tekrardan bir kriz ile karşı karşıya kalmasına yol açmıştır. Kriz mali kesimden kaynaklanıyor gibi görünse de, krizin oluşumu daha çok kamu açıklarından ve borçlanmasından kaynaklanmıştır. 2001 krizi sonrası IMF desteği alan Türkiye, kriz sonrası alınan önlem ve tedbirler ile yeni bir döneme girmiştir. Dönemin politika özellikleri; dalgalı kur rejimi, KİT'lerin özelleştirilmesi, kararların piyasa ekonomisine bırakılması olarak özetlenebilir (Eğilmez, 2012). 90'lı yıllarda negatif değerler almaya başlayan ve 90'ların sonundan başlayarak 2001 yılına kadar süren kamu tasarruflarındaki azalma eğiliminin, bankacılık sektörünün zayıf kurumsal yapısı ve makroekonomik istikrarsızlıkla birleşerek 2001 krizini ortaya çıkaran zemini hazırladığı söylenebilir (Altuğ ve Öz, 2012: 2).

2000'li yıllara girilmesiyle birlikte yurtiçi tasarruflarda dikkat çeken bir azalmanın başlaması söz konusudur. Bu azalış ilk etapta, 2001 krizinin de etkisiyle inceleme döneminin en düşük seviyesi olan % -7,1 seviyesine kadar gerileyen kamu tasarruflarındaki azalmaya bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak sonrasında artış eğilimine giren ve hatta pozitif değerler alan kamu tasarruflarına rağmen, 2001' de başlayan ve devam eden özel tasarruf eğilimindeki azalış, 2000 yılı sonrasında toplam yurtiçi tasarrufları azaltan ana etken olmuştur.

2001 krizinin ardından Türkiye ekonomisi, tek partili siyasi istikrar, mali disiplin ve uluslararası dış konjonktürün de uygun olmasıyla ekonomik büyüme oranlarında artış sağlamıştır. Ekonomik büyümeyle birlikte enflasyonun tek haneli rakamlara düşmesi, kamu borcunun azalması ve artan doğrudan yabancı yatırımlara rağmen aynı dönemde yurtiçi tasarruflar hızla azalmaya başlamıştır. Tasarrufun ters yansımaları olarak hanehalkı borçları da bu dönemde, GSYH'ye oranla 2003 yılında % 3 iken 2011 yılında %18'e yükselmiştir (Ökmen, 2012).

2001 yılı sonrasında özel kesim tasarruflarındaki azalmanın başlıca sebepleri arasında; 2001 krizi esnasında ertelenen dayanıklı tüketim malları talebinin artmaya başlaması, reel faiz hadlerindeki düşüşün hem tüketimi teşvik etmesi hem de tasarrufların getirisini azaltması, tüketime yönelik bireysel kredi imkânlarının artması, kamu tasarruf oranlarının artması, artan petrol ve enerji fiyatlarının dış ticaret hadlerini Türkiye'nin aleyhine çevirmesi ve iyileşen ekonomik verilere bağlı olarak oluşan olumlu beklentilerin etkili olduğunu söyleyebiliriz (Ökmen, 2012). 2008 ve 2009 küresel kriz yıllarında özel tasarruf oranlarında az da olsa bir artış söz konusu, ancak söz konusu bu artış küresel krizin ardından tekrar tersine dönerek, yurtiçi tasarrufların kriz öncesindeki dönem seviyesinden bile daha aşağı düşmesine yol açmıştır. Bu azalışta kriz sonrasındaki toparlanma, iyileşen beklentiler, krize karşı alınan genişlemeci para politikaları neticesinde artan kredi olanakları ve kriz esnasında azalan

emtia fiyatlarının tekrar artmaya başlamasının etkili olduğu söylenebilir (Altuğ ve Öz, 2012: 3).

2001 krizi sonrasında finansal sektörü güçlendirmek adına yapılan düzenlemelerin yol açtığı mali yük kamunun borçlanma gereğini artırarak, kamu tasarruflarının dönem içerisindeki en düşük değerini almasına yol açmış ancak bu yıldan sonra kamu tasarrufları artış eğilimine girmiştir. 2001 Krizi sonrasında özelleştirmeler ve tüketim üzerinden alınan vergilerle kamu gelirlerinin artması ve yüksek faiz dışı fazla hedeflerine ulaşılması nedeniyle kamu kesiminin borçlanma gereğinin azalması ve buna bağlı olarak risk priminin düşmesiyle azalan faiz harcamaları kamu tasarruflarını artırmıştır (Altuğ ve Öz, 2012: 3).

IV. Dünyanın En Büyük İlk 20 Ekonomisinde ve Türkiye’de Yurtiçi Tasarruf ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Bir Bakış

Türkiye ekonomisi IMF’nin 2012 tahminlerine göre, büyüklüğü bakımından dünyanın en büyük 17. ekonomisi olarak kabul edilmektedir. Diğer taraftan 2023 vizyonu ile de Türkiye’nin dünyanın en büyük 10 ekonomisinden birisi olması hedeflenmektedir. Türkiye ekonomisinin bu hedefe ulaşabilmesi için, önümüzdeki 10 yıllık süreç içerisinde, ekonomik büyüklerine göre ülkeler sıralamasında, mevcut duruma göre, 7 basamak daha yükselmesi ve özellikle de kendisini takip eden ilk üç ülke ile arasındaki farkı koruması gerekmektedir. Türkiye’nin hem bu amaca ulaşabilmesi hem de mevcut ekonomik sorunlarını çözebilmesi için sürdürülebilir ve yüksek oranlı bir ekonomik büyüme performansı sağlaması gerektiği kaçınılmazdır. Tablo-2’de IMF World Economic Outlook Nisan-2013 verileriyle, Nominal GSYH büyüklüklerine göre, dünyanın en büyük 20 ekonomisi görülmektedir. 2011 verilerine göre 18. sırada bulunan Türkiye, 2012 tahminlerine göre 17. sırada bulunmaktadır.

Tablo 2: GSYH büyüklüklerine göre dünyanın ilk 20 ülkesi (NGSYH/\$, ülkelerin sıralaması 2012 verilerine göre yapılmıştır.)

	Ülkeler	2011	2012	2013
1	ABD	15.075,675	15.684,750	16.237,746
2	Çin	7.321,986	8.227,037	9.020,309
3	Japonya	5.897,015	5.963,969	5.149,897
4	Almanya	3.607,364	3.400,579	3.597,965
5	Fransa	2.778,085	2.608,699	2.739,274
6	İngiltere	2.431,530	2.440,505	2.422,921
7	Brezilya	2.492,907	2.395,968	2.456,663
8	Rusya	1.899,056	2.021,960	2.213,567
9	İtalya	2.196,334	2.014,079	2.076,006
10	Hindistan	1.838,166	1.824,832	1.972,844
11	Kanada	1.781,079	1.819,081	1.843,750
12	Avustralya	1.490,521	1.541,797	1.589,117
13	İspanya	1.479,560	1.352,057	1.387,871
14	Meksika	1.158,302	1.177,116	1.274,966
15	Kore	1.116,247	1.155,872	1.258,586
16	Endonezya	846,159	878,198	946,391
17	Türkiye	774,336	794,468	851,817
18	Hollanda	837,590	773,116	808,896
19	Suudi Arabistan	669,507	727,307	745,617
20	İsviçre	660,762	632,400	647,786

Kaynak: (IMF, Nisan-2013) (Cari Fiyatlarla GSYH, Milyar Dolar, 2012 verilerinin bazılarıyla 2013 yılı verileri tahminidir.)

Yurtiçi tasarruf-ekonomik büyüme ilişkisini açıklamaya yönelik literatürde, aradaki ilişkinin yönü her ne kadar tartışmalı bir konu olsa da, değişkenler arasındaki pozitif ilişkinin varlığı genel kabul görmüştür. İlk yirmi içerisinde yer alan ülkelerin yıllık büyüme hızları ve yurtiçi tasarruf oranları (S/GSYH) grafiksel olarak karşılaştırıldığında, bu değişkenler arasındaki ilişki bazı ülkelerde literatürü destekler sonuçlar gösterirken, bazı ülkelerde ise anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

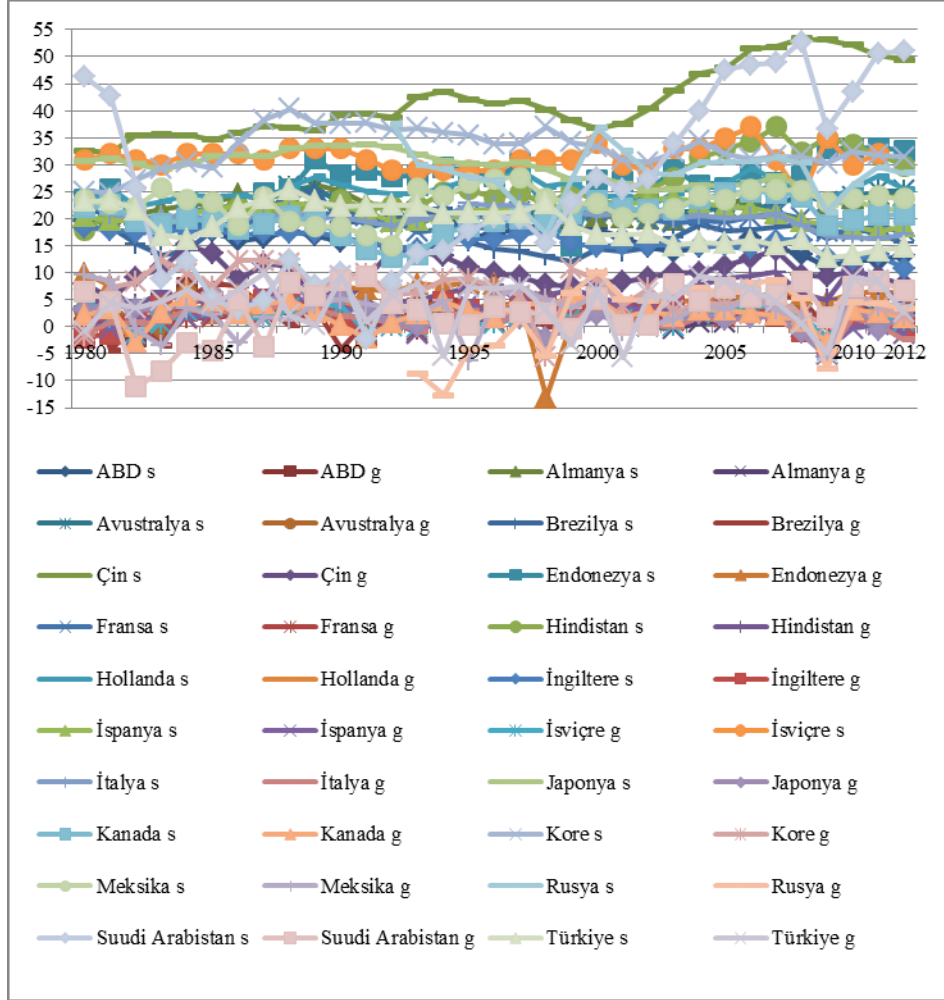
Yurtiçi tasarruf oranları ile yıllık büyüme hızları arasında Avustralya, Almanya, Endonezya, Fransa, Hindistan, Hollanda, İsviçre, Japonya, Kanada ve Rusya'da aynı yönlü yakın bir ilişki bulunmaktayken; ABD, Çin, İngiltere ve İspanya'da (1980-1992 yılları arası) ise nispeten daha az bir etkileşim görülmektedir. Brezilya, İtalya, Kore, Meksika, Suudi Arabistan ve Türkiye'de ise bu değişkenler bağımsız bir seyir izlemektedir.

Genel olarak yurtiçi tasarruf oranının daha yüksek olduğu ülkelerde daha yüksek bir büyüme oranı görülmekteyken, yurtiçi tasarruf oranının yüksek olduğu bazı ülkelerde ise yüksek bir büyüme performansı gözlemlenmemektedir. Bazı ülkelerde ise düşük yurtiçi tasarruf oranına rağmen yüksek büyüme oranları görülmektedir. Çin, Hindistan, Endonezya, Avustralya, Rusya(1998 sonrası), Suudi Arabistan ve Kore, yüksek tasarruf ve büyümenin birlikte görüldüğü ekonomilere örnek gösterilebilir. Almanya, Hollanda, İsviçre, Meksika ve Japonya ise yüksek tasarruf oranına rağmen yüksek bir büyüme performansı sağlayamayan ülkelerdendir. Ancak şunu

belirtmek gerekir ki, Almanya, Hollanda, İsviçre ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerden beklenen yüksek bir büyüme performansından ziyade istikrarlı bir büyüme performansdır. Türkiye ve Brezilya ise düşük yurtiçi tasarruf oranına rağmen nispeten daha hızlı büyüyen ekonomilerdendir.

Diğer taraftan büyümenin sürdürülebilirliği açısından; yurtiçi tasarruf oranının yüksek olduğu Çin, Endonezya, Hindistan, Avustralya, Kore ve Rusya(1998 sonrası) diğer ülkelere oranla daha istikrarlı büyüyen ülkeler olmuşlardır. Almanya, Hollanda, İsviçre, Japonya, Kanada, Suudi Arabistan ve Meksika ise yüksek yurtiçi tasarruf oranına sahip olmalarına rağmen istikrarlı bir büyüme performansı gösterememişlerdir. İnceleme döneminde Almanya 4, Hollanda 4, İsviçre 5, Japonya 5, Kanada 3, Suudi Arabistan 6, Meksika 6 kez ekonomik küçülme ile karşı karşıya kalmıştır. ABD, Brezilya, Fransa, İngiltere, İspanya, İtalya ve Türkiye ise düşük yurtiçi tasarruf oranı ve istikrarsız büyüme gösteren ülkelerdir. İncelenen ülkeler arasında, görece düşük yurtiçi tasarruf oranına karşılık, yüksek ve sürdürülebilir bir büyüme performansı yakalamış bir ülke örneği bulunmamaktadır.

Tablo-3'e ait veriler incelendiğinde en yüksek tasarruf oranlarına sahip ülkelerin başında Çin ve Suudi Arabistan gelmektedir. Öyle ki; bu iki ülkenin tasarruf oranı son iki yılda % 50 civarlarındadır. Bu ülkeleri Endonezya, İsviçre, Kore ve Hindistan takip etmektedir. Söz konusu bu ülkelerin son beş yıldaki tasarruf oranları ise, bir iki yıl haricinde % 30 oranlarının üzerinde seyretmektedir. Son beş yıldaki en düşük tasarruf oranlarına sahip ülkeler ise İspanya, Fransa, İtalya, Brezilya, Türkiye, ABD ve İngiltere'dir. İspanya, Fransa ve İtalya'da yurtiçi tasarruf oranı % 20'nin altındayken; Türkiye, ABD ve İngiltere'de bu oran % 15'lerin dahi altındadır. Son beş yılda Tasarruf oranı en düşük olan ülkeler incelendiğinde, bunlardan sadece iki tanesinin gelişmekte olan ülke olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye ve Brezilya, ilk yirmi ekonomi içerisinde yer alan gelişmekte olan diğer ülkelerin aksine, düşük yurtiçi tasarruf oranlarıyla ayrılmaktadırlar.



Şekil 2: Dünyanın en büyük ilk 20 ekonomisinde yıllık büyüme hızı (g) ile tasarruf oranlarının (s) karşılaştırılması

Kaynak: (IMF, Nisan-2013; Dünya Bankası verileri)

Büyüme oranlarına baktığımızda ise; son beş yılda en fazla büyüyen ülkelerin başında Çin, Suudi Arabistan, Endonezya ve Hindistan gelmektedir. Bu ülkeler aynı zamanda en yüksek tasarruf oranına sahip ülkeler sıralamasında da üst sıralarda yer almaktadırlar. Küresel krizin etkisiyle, 2009 yılında diğer ülkelerde ekonomik küçülme yaşanırken dahi, Çin, Suudi Arabistan, Endonezya, Hindistan ve Kore ekonomileri bundan etkilenmemiş ve büyümeye devam etmişlerdir. 1990-2012 yılları arasındaki döneme bakıldığında da söz konusu bu ülkelerin, ilk yirmi içerisindeki diğer ülkelere oranla daha hızlı

büyüdükleri görülmektedir. Tablo-4 incelendiğinde en hızlı büyüyen ilk beş ülkenin, aynı zamanda ilk 20 ekonomi içerisinde en yüksek tasarruf oranına sahip olan ülkeler olduğu görülecektir.

Tablo 4: GSYH'lerine göre dünyanın ilk yirmi ülkesinin uzun dönem ortalama büyüme hızları (g), ortalama yurtiçi tasarruf oranları (s) ve ortalama cari açık oranları (ca).

Ülkeler	1990-2002			Ülkeler	2003-2012		
	g	s	ca		g	s	ca
Çin	9,32	40,13	1,69	Çin	9,40	50,04	5,42
Kore	5,86	34,88	0,95	Hindistan	6,98	31,85	-1,76
Hindistan	4,91	23,70	-0,90	S. Arabistan	5,61	45,33	19,99
Endonezya	3,66	26,48	0,11	Endonezya	5,19	29,49	1,05
Avustralya	3,12	20,93	-3,78	Türkiye	4,44	14,82	-5,24
ABD	2,83	16,49	-2,14	Rusya	3,88	28,70	6,89
Türkiye	2,81	20,55	-0,82	Brezilya	3,45	17,59	-0,43
İspanya	2,70	21,54	-2,21	Kore	3,32	31,85	2,58
Meksika	2,64	22,54	-3,01	Avustralya	2,71	23,13	-4,62
Hollanda	2,58	25,59	3,76	Meksika	2,34	24,08	-0,86
Kanada	2,56	18,50	-1,04	İsviçre	1,87	32,20	11,12
İngiltere	2,53	15,77	-1,54	Kanada	1,67	22,39	-0,56
S. Arabistan	2,40	16,95	-3,88	ABD	1,39	13,68	-4,35
Brezilya	2,21	16,45	-2,02	Almanya	1,22	23,57	5,69
Fransa	1,72	19,83	1,14	Hollanda	1,12	26,17	7,18
Almanya	1,58	21,37	-0,45	İspanya	0,99	20,54	-5,88
İtalya	1,40	20,92	0,44	İngiltere	0,96	14,09	-2,07
İsviçre	0,94	30,38	7,50	Fransa	0,91	19,14	-0,97
Japonya	0,91	29,96	2,36	Japonya	0,67	24,81	3,22
Rusya	-0,71	28,71	5,27	İtalya	-0,06	18,76	-1,67

Kaynak: (IMF, Nisan-2013) (Uzun dönem büyüme hızı, sabit fiyatlarla ulusal para cinsinden GSYH verilerinden hesaplanmıştır. Ülkelerin sıralamaları büyüme hızlarına göre yapılmıştır.)

İlk yirmi ekonomisi içerisinde tasarrufların seyrine baktığımızda; genel olarak gelişmekte olan ülkelerin tasarruflarının ve büyüme oranlarının arttığı söylenebilir. Ancak Brezilya ve Türkiye her ne kadar büyüme oranlarını artırmış olsalar da tasarruf oranlarında göze çarpan bir azalma söz konusudur. Brezilya ve Türkiye ekonomisinin bir diğer ortak özelliği de; bu iki ülkenin istikrarlı bir büyüme performansı gösteremeyişidir. 1980-2012 yılları arasında Brezilya ekonomisi 4 kez, Türkiye ekonomisi ise 5 kez küçülmüştür. Bu iki ülkeye oranla daha yüksek bir tasarruf oranına sahip olmasına rağmen, Meksika ekonomisi de söz konusu yıllar arasında 4 kez küçülmüştür. Buna karşılık, tasarruf oranlarının daha yüksek olduğu gelişmekte olan ülkeler ise daha istikrarlı bir büyüme performansı göstermektedirler. Bu durum tasarruf oranı yeterli olmayan ekonomilerin, daha fazla yabancı kaynağa bağımlı olmaları ve bu nedenle yabancı sermaye hareketlerine bağılı olarak daha kırılgan bir yapı gösterdikleri şeklinde yorumlanabilir.

Gelişmiş olan ülkeler de ise; tasarruf oranlarının İsviçre ve Hollanda haricinde % 20 civarlarında dalgalandığı ve azalma eğiliminde olduğu görülmektedir. Özellikle ABD, İngiltere, İspanya, İtalya ve Japonya'da tasarruf

oranları gözle görülür bir şekilde azalma eğilimindedir. Tasarruf oranlarına paralel bir şekilde, bu ülkelerde büyüme oranlarının da azalan bir seyir izlediği verilerden ve grafiklerden anlaşılmaktadır. Avustralya ve Kanada'nın ise yurtiçi tasarruf ve büyüme oranlarını artırdığı görülmektedir. Yurtiçi tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki doğru yönlü ilişkinin, gelişmekte olan ülkelerde daha kuvvetli, gelişmiş ülkelerde ise daha zayıf olduğunu söylemek mümkündür. Bu ülkeler arasında en yüksek tasarruf oranına sahip olan İsviçre inceleme döneminde 5 kez ekonomik küçülme yaşamışken, bu ülkeden daha düşük yurtiçi tasarruf oranına sahip olan Avustralya, Hollanda ve Kanada gibi ülkeler ise 2 ya da 3 kez ekonomik küçülme yaşamışlardır.

V. Veri, Yöntem ve Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde; dünyanın en büyük ilk yirmi ekonomisinde yurtiçi tasarruflar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, IMF World Economic Outlook Nisan 2013 ve Dünya Bankasından alınan verilerle, 1980-2012 dönemi için panel veri analiz yöntemi kullanılarak araştırılacaktır. (Rusya ekonomisinin 1992 yılı öncesine ait verileri bulunmadığından, Rusya ekonomisi panel veri analizine dâhil edilememiştir. Bu nedenle; çalışmanın sonuçları Rusya ekonomisi için geçerli değildir.)

Panel veri çalışmaları, hem birim etkiyi hem de zaman etkisini içinde barındırmaktadır. Bu nedenle, Panel veri analizleri zaman ve yatay kesit veri analizlerine göre, daha avantajlı bir veri analiz yöntemidir. Panel veri analizlerinin bazı avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Baltagi, 2005: 4-6):

- Panel veri analizleri kesitlerin heterojen olduğunu varsaymakta; böylece veri seti heterojenliğe karşı kontrol edilmektedir.
- Panel veri analizlerinde çoklu bağlantı sorunuyla daha az karşılaşılmaktadır.
- Üçüncü olarak; panel veriler, örneğin bir dönem uygulanan ekonomi politikalarının etkilerinin değerlendirilmesi gibi, analizlerde değişim dinamiklerini daha iyi yansıtmaktadır.
- Panel veriler, zaman serisi verilerinin az olması ve/veya bazı verilerin eksik olması durumunda da araştırmacıya analiz imkânı vermektedir.
- Panel veriler, tahmin edicilerin etkinliğini artırmaktadır.

Panel veriler; veri setinin her bir birim için eşit sayıda zaman serisi içermesi, yani eksik gözlemin olmaması durumunda dengeli panel; zaman serisinin birimden birime değişmesi durumunda ise dengesiz panel olarak adlandırılmaktadır (Wooldridge, 2002: 250). Bu çalışmada kullanılan verilerin zaman boyutu tam ve eşit olduğundan dolayı kullanılan analiz dengeli panel olarak belirlenmiştir. Aşağıda standart bir panel veri modeli verilmektedir.

$$y_{it} = \alpha + \sum_{k=1} \beta_k x_{kit} + \varepsilon_{it} \quad i = 1, 2, \dots, N; t = 1, 2, \dots, T$$

Çalışmada i ülkeleri, yani birim etkiyi gösterirken; t ise zaman boyutunu vermektedir.

Panel veri modelinin tahmininde sabit etkiler (fixed effects) ve rassal etkiler (random effects) olmak üzere iki yaklaşım vardır. Analizde hangi modelin kullanılmasının daha uygun olacağını belirleyen bazı testler bulunmaktadır. Bunlardan birisi olan Hausman (1979,1981) testi ile elde edilen sabit ve rassal etki, modelin katsayıları arasında sistematik farklılığın olup olmadığını belirlemek için kullanılabilir. Ancak, bu testlerden önce panel veri analizlerinde de, zaman serisi analizlerinde olduğu gibi, serilerin durağanlık durumlarının test edilmesi önemlidir. Bunun için, çalışmada ilk olarak serilerin hangi düzeyde durağan oldukları, panel veri çalışmalarında en çok kullanılan testler ile incelenerek sonuçları Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: Birim kök testi sonuçları

Değişken	Test	Seviye Değeri	1. Fark
GSYİHB	Levin, Lin & Chu	0.0000***	
	Im, Pesaran ve Shin	0.0000***	
	ADF- Fisher Ki-Kare	0.0000***	
	PP - Fisher Ki-Kare	0.0000***	
TASARRUF	Levin, Lin & Chu	0.0621*	
	Im, Pesaran ve Shin	0.0020***	
	ADF- Fisher Ki-Kare	0.0018***	
	PP - Fisher Ki-Kare	0.0189**	

(***), (**) ve (*) işaretleri serinin sırası ile %1, %5 ve %10 önem düzeyine göre durağan olduğunu temsil etmektedir. Gecikme uzunlukları Schwarz Bilgi Kriterine göre otomatik belirlenmiştir. Seriler sabitli trendsiz formda tahmin edilmiştir.

Birim kök testi sonuçları incelendiğinde, çalışmada kullanılan değişkenlerin seviye düzeyinde durağan oldukları belirlenmiştir. Bu durum, değişkenlerin farkları alınmadan modele dâhil edilmesi halinde sahte regresyon olgusu ile karşılaşılacağı şeklinde yorumlanabilir. Değişkenlerin durağanlık düzeyi belirlendikten sonra sabit etkiler veya değişen etkiler modelinden hangisinin kurulması gerektiğine karar vermek için Hausman testi yapılmış test sonucu Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6: Hausman Test Sonucu

Hausman Testi			
Test özeti	Ki-kare Test İstatistiği	Ki-kare Gecikme Uzunluğu	Olasılık Değeri
Panel Veri Rassal	1.226032	1	0.2682

Hausman testinde yokluk hipotezi “rassal etki modeli”, alternatif hipotez ise “sabit etki modeli” kullanılmalıdır şeklinde kurulur. Yani olasılık

değerinin 0.05'ten küçük olması durumunda sabit etki uygun model olacak tersi durumda ise rassal etkiler modeli uygun model olacaktır. Test sonucu incelendiğinde, bu çalışmada kullanılacak veriler için rassal etkiler modelinin uygun olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu testler seçilecek model için önemli bir kriter olmasına rağmen kesin bir bilgi vermemektedir. Bu nedenden dolayı, çalışmada hem sabit etkiler hem de değişen etkiler modeline ilişkin sonuçlar verilecektir.

Tablo 7: *Panel Regresyon Sonuçları*

	Sabit Etkiler Modeli			Rassal Etkiler Modeli		
	Katsayı	t-istatistik	Olasılık Değeri	Katsayı	t-istatistik	Olasılık Değeri
SAB. DEĞ. (C)	-0,42501	-0,780679	0,4353	-0,6337	-1.020.718	0,3078
TASARRUF	0,159309	7,140.052	0.0000*	0,168041	8.051.015	0.0000*
R2	0,406506			0,093934		
DÜZ. R2	0,387929			0,092485		

Regresyon sonuçları incelendiğinde, Hausman Testi sonucuna göre, uygun model olan rassal etkiler modelinde R kare değerlerinin daha yüksek olması test sonucu ile uygundur. Rassal etkiler modeli sonucuna göre tasarrufların GSYH içindeki yüzdesinin bir birim değişmesi GSYH büyümesini aynı yönde 0.16 birim değiştirmektedir. Modelde kullanılan değişkenlerin parametrelerinin %1 önem düzeyine göre anlamlı olması modelin parametre yorumlarına olan güveni arttırmaktadır.

VI. Sonuç

GSYH'lerine göre dünyanın en büyük ilk 20 ekonomisine sahip olan ülkeler incelendiğinde, özelliklede gelişmekte olan ülkelere daha yüksek yurtiçi tasarruf oranına sahip olan ülkelerin, daha hızlı ve istikrarlı büyüdüğü görülmektedir. Gelişmekte olan bu ülkeler içerisinde daha düşük yurtiçi tasarruf oranına sahip olan ülkeler ise daha istikrarsız bir ekonomik büyüme performansı göstermektedirler. Bu ülkeler arasında en yüksek yurtiçi tasarruf oranına sahip olan Çin ve Hindistan ekonomileri, en hızlı ve en istikrarlı büyüyen ülkeler konumundadır. Söz konusu bu iki ülkeye oranla daha düşük yurtiçi tasarruf oranına sahip olan Endonezya, Kore ve Suudi Arabistan'ın ise nispeten daha istikrarsız ve yavaş büyüdüğü görülmektedir. Suudi Arabistan'ın, yurtiçi tasarruf oranının artmaya başladığı 1998 yılından sonra, yurtiçi tasarruf oranlarındaki artışın olumlu yansımaları büyüme oranları üzerinde görmek mümkündür. Gelişmekte olan bu ülkelerin yurtiçi tasarruf ve büyüme oranları arasındaki doğru yönlü ilişki grafiklerde de açıkça görülmektedir. İlk yirmi ekonomi içerisinde en düşük yurtiçi tasarruf oranına sahip olan, gelişmekte olan ülkelere Türkiye, Brezilya ve Meksika'nın ise diğer gelişmekte olan ülkelere oranla daha yavaş ve en önemlisi daha istikrarsız büyüdüğünü

söylemek mümkündür. Söz konusu bu ülke örneklerinden hareketle; yüksek yurtiçi tasarruf oranının, özelliklede gelişmekte olan ekonomilerin istikrarlı ve yüksek oranlı bir büyüme performansı yakalayabilmeleri için oldukça önemli bir rolünün olduğu söylenebilir. Dünyanın en büyük ilk yirmi ekonomisi verileriyle yapılan panel veri analizi de yukarıdaki değerlendirmeleri destekler bir sonuç ortaya koymuştur. Analizin sonucuna göre yurtiçi tasarruf oranında meydana gelen değişimler ekonomik büyümeyi aynı yönde değiştirmektedir. Dolayısıyla Türkiye'nin yurtiçi tasarruf oranını artıramadığı sürece, ekonomisinin daha istikrarsız, yavaş ve yurtdışına daha bağımlı bir şekilde büyüyeceği gerçeği kaçınılmazdır. Bu nedenle; Türkiye ya biran önce yurtiçi tasarruf oranı yüksek ülke örneklerinden hareketle yurtiçi tasarrufu artıracak uygun ekonomik önlemler alarak, yüksek ve sürdürülebilir bir büyüme oranı yakalamaya çalışacak ya da yabancı sermayeye bağımlılığı kabul ederek istikrarsız bir şekilde büyümeye devam edecektir.

Kaynaklar

- Abdioğlu, Z., & Berber, M. (2007). Türkiye' de Yurtiçi Tasarruf ve Belirleyicileri. *İkinci Uluslararası İşletme ve Ekonomi Çalıştayı Bildiriler, Özetler ve Pratik Bilgiler Kitabı*, (s. 228-242). Giresun.
- AbuAl-Foul, B. (2010). *The Causal Relation Between Savings and Economic Growth: Some Evidence from Mena Countries*. The 30. MEEA Meeting Atlanta Jan. 2010.
- Aghion, P., Comin, D., Howitt, P., & Tecu, I. (2009). When Does Domestic Saving Matter for Economic Growth? *Harvard Business School BGIE Unit Working Paper 09-080*, 1-53.
- Agrawal, P. (2001). The Relation Between Savings and Growth: Cointegration and Causality Evidence from Asia. *Applied Economics*, 33:4, 499-513.
- Agrawal, P., & Sahoo, P. (2009). Savings and Growth in Bangladesh. *The Journal of Developing Areas*, Volume 42, Number 2, Spring, pp. 89-110.
- Alguacil, M., Cuadros, A., & Orts, V. (2004). Does Saving Really Matter For Growth? Mexico (1970-2000). *Journal of International Development*, ; 16, 2; 281-290.
- Altuğ, S., & Öz, S. (2012). Finansal Serbestleşme ve Yurtiçi Tasarruflar. *Ekonomik Araştırma Forumu Politika Notu 12-09*, 1-5 http://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/eaf_pn1209.pdf.
- Anoruo, E., & Ahmad, Y. (2001). Casual Relationship Between Domestic Savings and Economic Growth: Evidence From Seven African Countries. *African Development Bank*, 13, issue 2, 238-249.
- Atamtürk, B. (2007). Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Türkiye'de Finansal Serbestleşmenin İç Tasarruflar Üzerine Etkisi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Yıl 2007, Cilt XXIII, Sayı: 2, 75-89.

- Attanasio, O., Picci, L., & Scorcu, A. (1998). Saving, Growth and Investment: A macroeconomic analysis using a panel of countries. "Saving in the World", January 15-16, 1998 at the World Bank in Washington DC.
- Aydınoat, N. E. (2012, Ağustos). 2023'te 25.000 Dolar Gelir Hayal Değil, Ama... *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, Değerlendirme Notu*.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England.
- Boratav, K. (2012). *Türkiye İktisat Tarihi 1908-2009*. 17. Baskı İmge Kitabevi Ankara.
- Carroll, C., & Weil, D. (1993). Saving and Growth: A Reinterpretation. *NBER Working Paper Series No:4470*.
- Claus, I., Haugh, D., Scobie, G., & Törnquist, J. (2001). Saving and Growth in An Open Economy. *Treasury Working Paper 01/32*, <http://www.treasury.govt.nz/publications/research-policy/wp/2001/01-32/twp01-32.pdf>.
- Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, Faiz Oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt XXI, Sayı 1*, 423-438.
- Düzgün, R. (2009). Türkiye' de Özel Tasarrufların Belirleyicileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:32*, 173-189.
- Eğilmez, M. (2012). *Türkiye'de Ekonomi Politikası Uygulamaları*. <http://www.mahfiegilmez.com/2012/05/turkiyede-ekonomi-politikas-uygulamalar.html> adresinden alınmıştır
- Ekinci, A., & Gül, E. (2007). Türkiye'de Yurtiçi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Uygulamalı Bir Analiz (1960-2004). *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 19*, s:167-184.
- Hausman, J. (1979). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46, no. 6, ss. 1251-1271.
- Hausman, J., & Taylor, W. (1981). Panel Data and Unobservable Individual Effects. *Econometrica*, 49, no. 6, ss. 1377-1397.
- Hevia, C., & Loayza, N. (2011). Saving and Growth in Egypt. *The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team, Policy Research Working Paper 5529*.
- Jappelli, T., & Pagano, M. (1994). Saving, Growth and Liquidity Constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, No. 1, pp. 83-109.
- Karaçor, Z., & Alptekin, V. (2006). 1980 Sonrası İstikrar Politikaları Işığında Türkiye Ekonomisinin Trend Analizi Yardımıyla Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Cilt:6 Yıl:6 Sayı:11*, 307-342.

- Kibritçiöglü, A. (2001). Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Hükümetler (1969-2001). *Yeni Türkiye, Eylül-Ekim Sayı:41*, 174-182.
- Kónya, L. (2005). Saving and Growth: Granger Causality Analysis with Bootstrapping On Panels of Countries. *Journal of Economic Research*, 10, 231-260.
- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2003). *Türkiye Ekonomisi (Tarihsel Gelişimi)*. Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü.
- Lean, H., & Song, Y. (2008). Domestic Saving And Economic Growth in China. *Asian Business and Economics Research Unit Discussion Paper 64*, 1-14.
- Mavrotas, G., & Kelly, R. (2001). Old Wine in New Bottles: Testing Causality Between Savings and Growth. *The Manchester School Supplement*, 1463-6786, 97-105.
- Mohan, R. (2006). Causal Relationship Between Savings And Economic Growth in Countries With Different Income Levels. *Economics Bulletin*, Vol. 5, No. 3, pp. 1-12.
- Oladipo, O. S. (2010). Does Saving really matter for Growth in Developing Countries? The Case of a Small Open Economy. *The International Business & Economics Research Journal*, Apr 2010; 9, 4; ProQuest Central pg. 87-94.
- Ökmen, O. (2012). *Türkiye Büyürken Tasarruf Oranları Düştü*. <http://www.turcomoney.com/yazar/turkiye-buyurken-tasarruf-oranlari-dustu.html> adresinden alınmıştır
- Öz, S. (2011). *Türkiye'nin Cari İşlemler Açığı ve Yurtiçi Tasarruflar*. EAF Ekonomik Araştırma Forumu Politika Notu 11-10.
- Rodrik, D. (1998). *Saving Transitions*. http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/research/d.rodrik_ksg_saving.transitions.pdf adresinden alınmıştır
- Saltz, I. S. (1999). An Examination of the Causal Relationship Between Savings and Growth in the Third World. *Journal of Economics and Finance Volume:23 Number:1*, 90-98.
- Sancak, E., & Demirci, N. (2012). Ulusal Tasarruflar ve Türkiye'de Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarrufların Önemi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt:8, Yıl:8, Sayı:2, 8:159-198.
- Sevindirici, İ. (2012). *Kalkınmanın Sermaye Birikimi Politikaları ve Türkiye*. Adana: İtalik Kitaplar.
- Shahbaz, M., & Khan, R. (2010). Old Wine in New Bottles: Saving – Growth Nexus: Innovative Accounting Technique in Pakistan. *Theoretical and Applied Economics*, Volume XVII, No. 7(548), pp. 49-60.
- Singh, T. (2010). Does domestic saving cause economic growth? A time-series evidence from India. *Journal of Policy Modeling*, Volume 32, Issue 2, 231-253.

- Sinha, D. (1999a). Saving and Economic Growth in Sri Lanka. *Indian Journal of Applied Economics*, Vol. 8, No: 3 pp: 163-174.
- Sinha, D. (1999b). The Role of Saving in Pakistan's Economic Growth. *The Journal of Applied Business Research*, Vol. 15, No: 1, pp:79-86.
- Sinha, D., & Sinha, T. (1998). Cart before the horse? The saving–growth nexus in Mexico. *Economics Letters*, 61, pp: 43-47.
- Tellan, D. Ö. (2008). Tüketimin Karşı Devrimi: Türkiye'de 1980 Sonrası Uygulanan İktisat Politikalarının Toplumsal Sonuçlarına Eleştirel Bir Bakış. *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt: 19, Sayı: 67, ss:1-19.
- TÜSİAD. (1995). *1995 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi*. http://www.tusiad.org.tr/_rsc/shared/file/eko95.pdf. adresinden alınmıştır
- United States General Accounting Office. (2001). *National Saving: Answers to Key Questions*.
- Uzay, N. (2011). Gelir Dağılımı-Tasarruf İlişkisi: Kayseri' deki Girişimcilerin Tasarruf Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Uygulama. *Türkiye' de Tasarruflar* (s. 1-17). Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.
- Verma, R. (2008). Savings, investment, foreign capital inflows and economic growth in India 1950-2005. *Doctor of Philosophy thesis, School of Economics, University of Wollongong*, <http://ro.uow.edu.au/theses/1935>.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England.
- Yılmaz, B. E., & Yaraşır, S. (2009). Türkiye' de ve OECD Ülkelerinde Tasarruf-Yatırım Açıkları ve Dış Kaynak İhtiyacı. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi Cilt XXVII, Sayı II*, 97-128.

KÜRESEL FİNANS KRİZİ SÜRECİNDE MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇE HARCAMALARININ GÖRÜNÜMÜ

Vedat KAYA*
Ahmet ÇELİK**

Alınış Tarihi: 17 Temmuz 2014

Kabul Tarihi: 19 Ocak 2015

Öz: 2008 küresel krizinin etkileri Türkiye’de özellikle reel sektör üzerinde büyük ölçüde hissedilmiştir. Dış ve iç talebin düşmesi, finansman imkânlarının daralması ve beklentilerde oluşan kötüleşme nedeniyle Türkiye’de üretim, istihdam, ihracat gibi makroekonomik göstergeler kriz sürecinde olumsuz bir görüntü vermiştir. Ekonomik aktivitelerde yavaşlama ve üretimin düşmesi bütçenin gelir tarafında özellikle vergi gelirlerinde düşüşe neden olurken, maliye politikası kapsamında yapılan ilave kamu harcamaları bütçenin gider tarafında artışa neden olmuştur. Makroekonomik göstergelerin seyrine paralel olarak, merkezi yönetim bütçesi üzerindeki bu olumsuz yansımanın şiddeti, kriz etkilerinin görülmeye başlandığı 2008 yılında hafif derecede yaşanırken, krizin yoğun hissedildiği 2009 yılında büyük ölçüde derinleşmiş ve reel sektörün toparlama aşamasına geçtiği 2010 yılında ise oldukça azalmıştır. Bu çalışmada, küresel finans krizinin 2008 ve 2009 yıllarında Türkiye merkezi yönetim bütçe harcamaları üzerine etkisi açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Küresel Finans Krizi, Merkezi Yönetim Bütçesi, Kamu Harcamaları.

THE APPEARANCE OF CENTRAL GOVERNMENT BUDGET EXPENDITURES IN GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Abstract: The impact of the global economic crisis of 2008 was greatly experienced in Turkey especially by the real sector. Due to the decline in domestic and international demand, recession of the production potential and the pessimistic conditions in the expectations, Turkey produced a negative outlook in terms of macroeconomic indicators such as production, employment and exports during the crisis period. While the decline in the revenue side of the budget especially in tax related revenues, was being experienced due to the slowing economic activities and the drop in the production, the additional public expenditures, made in scope of the finance policies, led to an increase in the outlay of the budget. In parallel to the course of the macroeconomic indicators, while the severity of this negative outlook on the administrative budget were being felt mildly in 2008, the year, when the effects of the crisis was first got sight of, the severity was deepened greatly in 2009, when the crisis was experienced intensely and ultimately, the severity was greatly decreased in 2010, when the real sector began its recovery. In this study, in the years of 2008 and 2009, the effects of global financial crisis on Turkish central government budget expenditures has been explained.

Keywords: Global Financial Crisis, Central Government Budget, Public Expenditures.

* Prof.Dr. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

** Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası Bilim Dalı Doktora Öğrencisi.

I. Giriş

2008 yılında ABD’de patlak veren ve daha sonra küresel boyut kazanan finans krizi, dünya ölçeğinde, ticaret hacminde daralma, iç ve dış talepte azalma, ülkelerin büyüme hızlarında düşüş, işsizlik oranlarında artış, uluslararası sermaye hareketlerinde yavaşlama vb. şekillerde etkisini göstermiştir. Küreselleşen dünyada sermaye hareketlerindeki yoğunluğun yanı sıra krizin en çok etkili olduğu ABD ve AB’nin Türkiye’nin dış ticaretinde önemli paya sahip olmaları nedeniyle kaçınılmaz olarak Türkiye de bu krizden etkilenmiştir. Büyüme, istihdam, dış ticaret hacmi gibi makroekonomik göstergeler esas alındığında, krizin etkisinin Türkiye’de 2008 yılının ikinci yarısından itibaren görüldüğü, bu olumsuz etkinin 2009 yılında reel ekonomiye somut olarak sirayet ettiği ve 2010 yılında ekonominin kriz öncesi seviyesine yöneldiği söylenebilir.

Kriz dönemlerinde ekonomik aktivitelerde azalma olması tüketim üzerinden alınan dolaylı vergi gelirlerini olumsuz etkilerken, fert başına milli gelirin düşmesinin de yıllık kazanç üzerinden alınan dolaysız vergi gelirlerini azaltıcı etkisi yapması beklenir. Diğer taraftan böylesi dönemlerde talebi canlandırmak üzere izlenen maliye politikaları çerçevesinde kamu yatırım ve sosyal yardım harcamaları başta olmak üzere kamu giderlerinde artış olması ise şaşırtıcı olmamaktadır. Kamu bütçelerinin gelir tarafında azalma ve gider tarafında artış yaşanması bütçe üzerinde baskı oluşturmakta ve bütçeler açık vermekte veya var olan açıklar daha da artmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türk merkezi yönetim bütçesi (MYB) gider kanadının 2008 küresel finans krizi sürecinde nasıl bir seyir izlediğini ortaya koymaktır. Bu kapsamda krizin ülkemizde reel ekonomi üzerinde etkili olduğu 2008 ve 2009 yılları merkezi yönetim harcama rakamları, Orta Vadeli Mali Planlarda hedeflenen değerlerin yanı sıra krizden önceki 2006-2007 ve krizden sonraki 2010-2011 yıllarına ait verilerle de karşılaştırılarak küresel finansal krizin Türk merkezi yönetim bütçe harcamaları üzerindeki etkileri açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde kriz sürecinde alınan mali önlemlere değinilmiştir. Üçüncü bölümde 2008-2009 yıllarında hedeflenen MYB harcamaları gerçekleşen tutarlarla karşılaştırılmış, ekonomik sınıflandırma ve fonksiyonel sınıflandırma bazında harcama kalemlerinin analizi yapılmıştır. Dördüncü ve son bölümde ise konu toparlanmaya çalışılmıştır.

II. Kriz Sürecinde Alınan Mali Önlemler

Küresel krizin reel ekonomiye yansımalarını asgaride tutmak ve ekonomi alanında yaşanan daralmayı sınırlandırmak üzere, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de genişletici bazı mali önlemler alınmıştır. Bu önlemler, kamu harcamalarını arttırıcı paketler ve bazı vergi indirim ve muafiyet uygulamalarını içermiştir. Uygulamaya konulduğunda söz konusu önlemlerin 2009-2010 arası maliyetinin, harcama tarafından 46 milyar TL, vergisel kolaylıklar yönünden ise

6 milyar TL civarında olacağı öngörülmüştür. Bu önlemler ana hatlarıyla şöyle sıralanabilir(TCMB, 2010: 10-11):

- Firmaların stoklarının eritilmesi amacıyla bazı ürünlerde ÖTV ve KDV oranları geçici olarak düşürülmüştür.
- Yeni bir yatırım teşvik sistemi oluşturularak yatırım ortamının iyileştirmesi hedeflenmiştir.
- Vergi indirim ve muafiyetlerini kapsayan Varlık Barışı uygulamasıyla, yurtdışındaki varlıkların yurda getirilmesi teşvik edilmiştir.
- KOBİ'lere ve ihracatçı firmalara kredi ve garanti destekleri sağlanmış, ayrıca, istihdamın artırılmasına yönelik vergi indirimleri ve teşvikler konusunda bazı yasal düzenlemeler yapılmıştır.

Makroekonomik göstergelere bakıldığında, alınan önlemlerin Türkiye ekonomisinin toparlanmasına katkı sağladığı söylenebilir. 2009 yılında negatif olan (-4,7) ekonomik büyüme 2010 yılında pozitif olarak (9,2) gerçekleşmiştir. Ayrıca ihracatta da iyileşme gerçekleşerek ihracat katkılı bir ekonomik büyüme sağlanmıştır. Enflasyon rakamları da 2008 yılında yüzde 10,1 iken 2010 yılına gelindiğinde yüzde 6,4'e inmiştir(SETA, 2014: 25-26). 2009 yılında ortalama yüzde 13 olan işsizlik oranının 2010 yılı ortalaması yüzde 11,1 olmuştur.

III. Kriz Sürecinde Merkezi Yönetim Bütçe (MYB) Giderleri

Kamu harcamalarını “*kamu makamlarının toplumsal ihtiyaçları karşılamak veya ekonomik ve sosyal hayata müdahalede bulunmak üzere belirli usullere uyarak, yaptıkları parasal harcamalar*” olarak tanımlamak mümkündür(Türk,1992: 54). Modern devletlerde kamu makamları harcama yapma yetkisini parlamentolarda kabul edilen bütçe kanunlarından alırlar.

Halen Türk mali sisteminin tabi olduğu 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (KMYKK)'nin kamu idareleri için kabul ettiği bütçe türü üç tanedir: Merkezi yönetim bütçesi, sosyal güvenlik kurumları bütçeleri ve mahalli idareler bütçeleri. Merkezi yönetim bütçesi KMYKK'ya ekli I, II ve III sayılı cetvellerde sayılan kamu kurumlarının bütçelerini ifade eder (KMYKK md:12). Cumhurbaşkanlığı, TBMM, yüksek yargı organları ile bakanlıklar ve bakanlıklara bağlı veya ilgili kuruluşların yanı sıra düzenleyici ve denetleyici kurumlardan oluşan merkezi yönetim, toplumun genel ihtiyaçlarını karşılamak üzere teşekkül eden ve kararların merkezden alınıp merkeze bağlı birimlerce yerine getirildiği bir yapıdır (Çıkman vd, 2010: 203).

Bilindiği üzere bütçe uygulamasında, kamu harcamalarının ekonomik sınıflandırması devlet faaliyetlerinin milli ekonomi üzerindeki etkilerini esas alır(Edizdoğan ve Çetinkaya, 2011:239). Devlet faaliyetlerinin türünü gösteren fonksiyonel sınıflandırma ise, söz konusu faaliyetler için yapılan harcamaların zaman serileri boyunca izlenmesini ve uluslararası karşılaştırma yapılmasını sağlar(Mutluer vd, 2007:144). 5018 sayılı Kanun ile kamu harcamaları ekonomik sınıflandırmanın yanında fonksiyonel sınıflandırma

esasına göre de bütçede yer almaya başlamıştır. Böylece kamu harcamalarının fonksiyonları temel alınarak analiz ve değerlendirme yapma imkanı doğmuştur(SDE, 2011:9).

A. Hedeflenen Rakamlar ve Gerçekleşmeler

Orta Vadeli Mali Plan (OVMP), 5018 sayılı Kanunun öngördüğü bütçe sistemi çerçevesinde Orta Vadeli Programla uyumlu olmak üzere, gelecek üç yıla ilişkin bütçe tahmin ve hedeflerini içeren, Maliye Bakanlığınca hazırlanan bütçe hazırlama sürecinin önemli bir belgesidir. Orta Vadeli Mali Planlarda mali disiplinin sağlanması ve borçlanmanın kontrol altına alınması temel hedeftir. Orta Vadeli Programlarda öngörülen makroekonomik büyüklükler esas alınarak belirlenen bu hedefin tutturulması ise bütçe bileşenlerine bağlıdır. İktisadi büyümenin vergi gelirleri ile pozitif yönlü, kamu harcamalarındaki değişim ile negatif yönlü ilişkili olduğu söylenebilir. Bu nedenle ekonomik daralma dönemlerinde harcamalarda artma ve vergi gelirlerinde azalma olmasına bağlı olarak borçlanma gereği artar ve bu defa faiz dışı fazla verilerek borç yükü için konulan hedef tutturulmaya çalışılır(Pınar, 2012:5).

Tablo-1’de, 2008 ve 2009 yıllarına ilişkin Orta Vadeli Mali Planlar hazırlanırken esas alınan GSYİH büyüme hedefleri yer almaktadır. Tablo verilerinden, ekonomik büyüme oranı öngörülerinde, 2008 yılında yaklaşık 5 ve 2009 yılında yaklaşık 10 puanlık hedefin altında bir sapma yaşandığı görülmektedir.

Tablo 1- Orta Vadeli Mali Planlarda Esas Alınan ve Gerçekleşen GSYİH Büyüme Oranları (%)

Orta Vadeli Mali Planlar	2008	2009
(2008-2010)	5,5	5,7
(2009-2011)	-	5,0
Gerçekleşmeler	0,7	-4,8

2008-2009 yıllarına ait Orta Vadeli Mali Planlarda öngörülen merkezi yönetim bütçe harcamaları ve gerçekleşen rakamlar aşağıda Tablo-2’de birlikte verilmiştir. MYB harcamalarının 2008 ve 2009 yıllarında bütçe hedeflerini aştığı anlaşılmaktadır.

Tablo 2: OVMP’lerde Merkezi Yönetim Bütçe Gider Tahminleri ve Gerçekleşmeler

Orta Vadeli Planlar	MYB Giderleri		Sapmalar (Tahminler – Gerçekleşmeler)			
	2008	2009	2008		2009	
Tahminler	Tutar (Milyon TL)	Tutar (Milyon TL)	Tutar (Milyon TL)	%	Tutar (Milyon TL)	%
(2008-2010)	225.859	228.070	-1.171	0,5	-40.149	17,6
(2009-2011)	-	259.140		-	-9.079	3,0
Gerçekleşmeler	227.030	268.219				

Kaynak: (<http://www.bumko.gov.tr/TR,43/orta-vadeli-mali-plan-ve-ekleri.html>)

B. MYB Harcamalarının Ekonomik Sınıflandırma Bazında Görünümü

Ekonomik sınıflandırmada, kamu harcamaları; Personel Giderleri (*bordroya dayalı olarak kamu personeline yapılan ödemeler*), S.G. Kurumlarına Devlet Primi Giderleri (*Devletin işveren sıfatıyla ödediği sosyal güvenlik katkı payları*), Mal ve Hizmet Alımları (*faturalı olarak alınan mal ve hizmet teslim bedelleri*), Faiz Giderleri (*Devlet borçlarına ilişkin faiz ödemeleri*), Cari Transferler (*sermaye birikimi hedeflemeyen karşılıksız ödemeler*), Sermaye Giderleri (*Devlet mal varlığını artıran ödemeler*), Sermaye Transferler (*bütçe dışında sermaye birikimi amaçlayan ödemeler*), Borç Verme (*bir mali varlık karşılığında yapılan ödemeler*) ve Yedek Ödenekler (*bütçede öngörülmeven hizmet karşılıkları*) kalemlerinden oluşmaktadır (Edizdoğan ve Çetinkaya, 2011:239).

Tablo:3'te ekonomik sınıflandırmaya göre MYB giderlerinin bir önceki yıla göre artış oranları verilmiştir. 2008 yılında sermaye giderleri hariç önemli bir değişme yaşanmadığı görülmektedir. (Bütçe içindeki payları düşük olan sermaye transferleri, borç verme ve yedek ödenekler kalemleri karşılaştırmada göz ardı edilmiştir. Sermaye giderlerinde görülen artış Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü yatırımları (Obruk, Alpaslan-I ve Alpaslan-II barajları ile HES projeleri), bölünmüş yol yapımı, Marmaray projesi, "Eğitime Yüzde Yüz Destek" kampanyası kapsamında ilave derslik yapımı, hastane ve sağlık ocağı inşaatları gibi önemli kamu yatırımlarına daha fazla ödenek tahsis edilmesinden kaynaklanmıştır (BÜMKO, 2009:8).

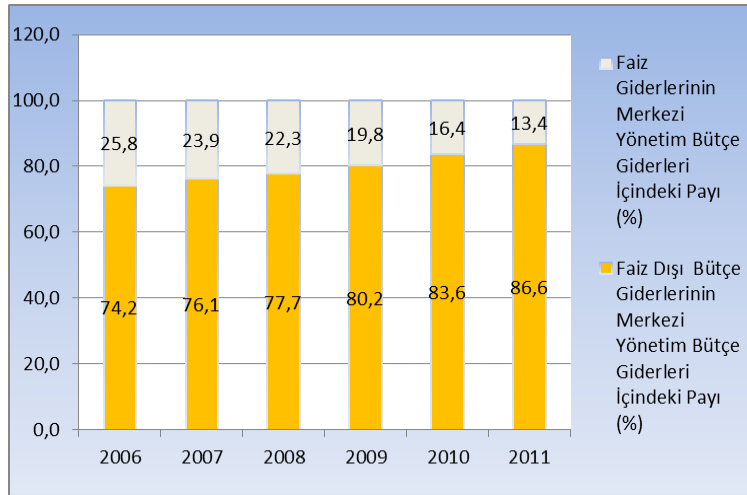
Tablo3: *Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Bütçe Giderlerinin Bir Önceki Yıla Göre Artış Oranları (%)*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri	21,9	14,6	11,3	18,1	9,7	6,9
Faiz Hariç Bütçe Giderleri	31,6	17,5	13,6	21,9	14,4	10,7
I. Personel ve Sosyal Güvenlik Kurumları Devlet Primi Giderleri	30,7	29,6	22,5	27,0	64,9	33,2
II. Mal ve Hizmet Alım Giderleri	31,5	17,1	9,7	22,1	-2,1	12,4
III. Cari Transferler	41,5	27,0	11,2	30,7	10,7	8,5
IV. Sermaye Giderleri	23,4	7,5	42,4	8,4	29,6	18,8
V. Sermaye Transferleri	70,6	34,3	-10,4	36,1	56,8	-0,5
VI. Borç Verme	89,1	-32,4	20,7	22,7	55,5	-36,0
VII. Yedek Ödenekler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VIII. Faiz Giderleri	0,6	6,1	3,9	5,0	-9,2	-12,6

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

2009 yılında ise faiz dışı bütçe giderlerinde %21,9 oranında artış kaydedildiği, bu artışın da başta cari transferler olmak üzere personel ve sosyal güvenlik kurumları devlet primi giderleri ve mal ve hizmet alım giderlerindeki yükselişten kaynaklandığı anlaşılmaktadır. (Bütçe içindeki payları düşük olan sermaye transferleri, borç verme ve yedek ödenekler kalemleri karşılaştırmada göz ardı edilmiştir.) Bu artışta, özellikle yeşil kartlıların tedavi ve ilaç giderleri nedeniyle sağlık harcamaları, emeklilik ve sosyal yardım giderleri, Mili Savunma Bakanlığının modernizasyon projeleri, özürü eğitimi çalışmaları, taşınmalı eğitim, kamu idarelerinin enerji alımlar, yolluk ödemeleri, SHÇEK giyecek, yiyecek, temizlik alımları, yeni kurulan üniversitelerin mal ve hizmet alımları, Karayolları Genel Müdürlüğünün bitüm alımları ile diğer hizmet alımlarında ortaya çıkan ilave ihtiyaçlar etkili olmuştur(BÜMKO, 2010: 33-39). Yeşil kart harcamalarının Sağlık Bakanlığı bütçesi içindeki payı bir önceki yıla göre 2009 yılında 4 puanlık artışla %37,7'ye çıkmıştır (TEPAV, 2010:4-12).

2009 yılında kayda değer artış gözlenen kalemlerden biri de hazine yardımları kapsamında sağlık, emeklilik ve sosyal yardım giderleri için yapılan transfer ve tarımsal desteklemeler nedeniyle cari transferler olmuştur. SGK'ya yapılan transferlerde artış %50'yi aşmıştır (TEPAV, 2010:4-12). Sermaye giderleri kaleminde ise bir önceki yıla göre dikkat çeken bir artış görülmesine de 4447 sayılı yasa gereğince 2.760 milyon TL tutarındaki İşsizlik Fonu Nema gelirlerinin GAP kapsamındaki yatırımlar öncelikli olmak üzere ekonomik kalkınma ve sosyal gelişmeye yönelik alt yapı yatırımlarında kullanılması nedeniyle başlangıç ödeneğine göre artış gözlenmiştir(BÜMKO, 2010: 33-39).



Şekil: Faiz Giderleri ve Faiz Dışı Giderlerin MYB Giderleri İçindeki Payı 2006-2011 (%)

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

Şekil 1’de faiz giderleri ve faiz hariç bütçe giderlerinin merkezi yönetim bütçe giderleri içindeki payları gösterilmiştir. Grafiğe göre, faiz giderlerinin merkezi yönetim bütçe giderleri içindeki payının 2006-2011 aralığında azalan bir seyir izlediği, diğer bir ifadeyle faiz dışı bütçe harcamaları ile faiz harcamaları arasındaki makasın giderek açıldığı görülmektedir. Kriz yılları olarak değerlendirilen 2008 ve 2009’da da bu trendde sapma görülmemektedir. Faiz harcamalarının azalması aynı zamanda eğitim, sağlık, ulaştırma vb. harcamalara daha fazla pay verilebilmesini ifade ettiğinden bu trendin sürdürülebilir büyüme ve mali sürdürülebilirlik açısından olumlu bir gelişme olduğunu söylemek mümkündür (SDE, 2011:7-8)

Tablo 4: Ekonomik Sınıflandırma Bazında MYB Giderlerinin Bütçe İçindeki Payları (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Faiz Hariç Bütçe Giderleri	74,2	76,1	77,7	80,2	83,6	86,6
I. Personel ve Sosyal Güvenlik Kurumları Devlet Primi Giderleri	24,1	24,2	24,3	23,5	24,9	27,3
II. Mal ve Hizmet Alım Giderleri	10,7	10,9	10,8	11,1	9,9	10,4
III. Cari Transferler	28,0	31,0	31,0	34,3	34,6	35,1
IV. Sermaye Giderleri	6,8	6,4	8,2	7,5	8,8	9,8
V. Sermaye Transferleri	1,5	1,7	1,4	1,6	2,3	2,1
VI. Borç Verme	3,2	1,9	2,0	2,1	3,0	1,8
VII. Yedek Ödenekler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VIII. Faiz Giderleri	25,8	23,9	22,3	19,8	16,4	13,4

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

Tablo 4’te ekonomik sınıflandırma bazında bütçe harcama kalemlerinin merkezi yönetim bütçe giderleri içindeki payları alt bileşenleri bazında gösterilmiştir. Buna göre kriz döneminde cari transfer harcamalarının yükseldiği ve kriz sonrasında da bu kalemlerde düşüş olmadığı anlaşılmaktadır.

Kamu harcamalarının gelişimine dair bir diğer gösterge merkezi hükümet harcamalarının GSYİH’ye oranıdır. Tablo 5’te Ekonomik sınıflandırma bazında kamu harcamalarının 2006-2008 yıllarında %23-24 seviyesinde seyreden harcamalar / GSYİH oranının krizin etkilerinin en çok hissedildiği 2009 yılında artış kaydederek %28,2’ye yükseldiği, 2010 yılından itibaren ise düşüş göstererek kriz öncesi seviyesine yaklaştığı görülmektedir.

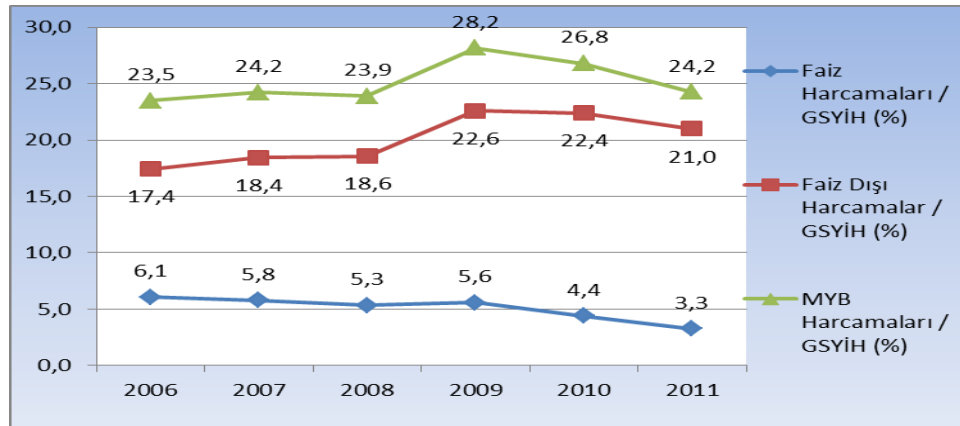
Tablo 5: Ekonomik Sınıflandırma Bazında MYB Giderlerinin GSYİH'ye Oranları (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri	23,5	24,2	23,9	28,2	26,8	24,2
Faiz Hariç Bütçe Giderleri	17,4	18,4	18,6	22,6	22,4	21,0
I. Personel ve Sosyal Güvenlik Kurumları Devlet Primi Giderleri	5,7	5,9	5,8	6,6	6,7	6,6
II. Mal ve Hizmet Alım Giderleri	2,5	2,6	2,6	3,1	2,7	2,5
III. Cari Transferler	6,6	7,5	7,4	9,7	9,3	8,5
IV. Sermaye Giderleri	1,6	1,5	2,0	2,1	2,4	2,4
V. Sermaye Transferleri	0,4	0,4	0,3	0,5	0,6	0,5
VI. Borç Verme	0,8	0,5	0,5	0,6	0,8	0,4
VII. Yedek Ödenekler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VIII. Faiz Giderleri	6,1	5,8	5,3	5,6	4,4	3,3

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

Tablo 5 verilerinden, faiz giderleri/GSYİH oranının krizin etkili olduğu 2008-2009 yıllarında da düşmeye devam ettiği görülmektedir. Faiz hariç bütçe giderlerinin GSYİH'ye oranının ise 2006-2011 yılları arasında en yüksek seviyesine 2009 yılında %22,6 oranıyla ulaştığı anlaşılmaktadır. Faiz dışı bütçe giderlerinin alt bileşenlerine baktığımızda önceki üç yıla kıyasla 2009 yılında personel ve sosyal güvenlik kurumları devlet primi giderleri, mal ve hizmet alım giderleri, cari transferler ve sermaye giderlerinin GSYİH'ye oranının yükseldiği gözlenmektedir. Dikkat çekici olan, sayılan kalemlerde GSYİH'ye oran olarak 2009 yılında ulaşılan seviyenin kriz sonrasında da adeta sabit kalarak önemli bir değişiklik göstermemesidir.

Şekil 2'de faiz giderleri ve faiz dışı giderlerin GSYİH'ye oranları grafik yardımıyla gösterilmiştir.



Şekil:2 MYB Bütçe Giderlerinde Faiz ve Faiz Dışı Giderlerin GSYİH'ye Oranları 2006-2011 (%)

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

C.MYB Harcamalarının Fonksiyonel Sınıflandırma Bazında Görünümü

Fonksiyonel sınıflandırmada, kamu harcamaları birinci düzeyde 10 ana fonksiyona ayrılmıştır: 1-Genel Kamu Hizmetleri, 2-Savunma Hizmetleri, 3-Kamu Düzeni ve Güvenlik Hizmetleri, 4-Ekonomik İşler ve Hizmetler, 5-Çevre Koruma Hizmetleri, 6-İskân ve Toplum Refahı Hizmetleri, 07- Sağlık Hizmetleri, 8-Dinlenme, Kültür ve Din Hizmetleri, 09- Eğitim Hizmetleri, 10- Sosyal Güvenlik ve Sosyal Yardım Hizmetleri (Mutluer vd, 2007:144)

Tablo 6’da fonksiyonel sınıflandırma bazında MYB giderlerinin bir önceki yıla göre artış oranları gösterilmiştir. 2007-2011 aralığında kamu harcamalarında en büyük artışın 2009 yılında gerçekleştiği ve alt bileşenlere bakıldığında bu artışta en büyük payın %48,9 oranı ile sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetleri kalemine ait olduğu görülmektedir.

Tablo 6: *Fonksiyonel Sınıflandırma Bazında MYB Giderlerinin Bir Önceki Yıla Göre Artış (%)*

	2007	2008	2009	2010	2011
Merkezi Yönetim Bütçe Harcamaları	14,6	11,3	18,1	9,7	6,4
I-Genel Kamu Hizmetleri	7,9	8,0	7,5	1,3	2,2
II-Savunma Hizmetleri	2,1	8,5	13,5	2,6	8,2
III-Kamu Düzeni ve Güvenlik Hizmetleri	18,3	12,3	16,3	16,1	18,0
IV-Ekonomik İşler ve Hizmetler	12,2	22,9	13,4	25,0	5,7
V-Çevre Koruma Hizmetleri	44,6	16,7	16,6	42,5	46,9
VI-İskân ve Toplum Refahı Hizmetleri	22,3	-19,5	-1,5	75,2	-26,4
VII-Sağlık Hizmetleri	21,6	15,0	20,9	2,5	15,6
VIII-Dinlenme, Kültür ve Din Hizmetleri	16,6	17,9	18,9	18,5	21,6
IX-Eğitim Hizmetleri	15,8	18,6	17,3	16,0	17,0
X-Sosyal Güvenlik ve Sosyal Yardım Hizmetleri	33,3	7,8	48,9	6,8	1,5

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

2009 yılında MYB gelirleri reel olarak %2,8 oranında azalırken harcamalar %14,4 oranında artış göstermiştir. Sosyal Güvenlik Kurumu’nun prim gelirlerinin azalmasına bağlı olarak finansman açığının artması ve bu açığın finansmanı için bütçeden yapılan transferler, harcamaların artmasının en önemli nedeni olmuştur. MYB’den SGK’ya yapılan transferler 2009 yılında bir önceki yıla göre %41,1 oranında artmıştır (HM, 2010: 15).

Tablo 7’de fonksiyonel sınıflandırma esas alınarak kamu harcamalarının GSYİH’ye oranları gösterilmiştir. Harcama/GSYİH oranının % 28,2 ile en yüksek çıktığı 2009 yılında alt bileşenlere bakıldığında önceki yıllara kıyasla en

belirgin artışın sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetlerinde meydana geldiği görülmektedir.

Tablo 7: *Fonksiyonel Sınıflandırma Bazında MYB Giderlerinin GSYİH'ye Oranları (%)*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Merkezi Yönetim Bütçe Harcamaları	23,5	24,2	23,9	28,2	26,8	24,1
I-Genel Kamu Hizmetleri	9,3	9,0	8,6	9,3	8,1	7,0
II-Savunma Hizmetleri	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,2
III-Kamu Düzeni ve Güvenlik Hizmetleri	1,4	1,5	1,5	1,7	1,7	1,7
IV-Ekonomik İşler ve Hizmetler	2,8	2,8	3,1	3,5	3,8	3,4
V-Çevre Koruma Hizmetleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VI-İskan ve Toplum Refahı Hizmetleri	0,5	0,6	0,4	0,4	0,6	0,4
VII-Sağlık Hizmetleri	1,2	1,3	1,4	1,6	1,5	1,4
VIII-Dinlenme, Kültür ve Din Hizmetleri	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
IX-Eğitim Hizmetleri	2,9	3,1	3,2	3,8	3,8	3,7
X-Sosyal Güvenlik ve Sosyal Yardım Hizmetleri	3,5	4,1	4,0	5,9	5,5	4,7

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

2008 yılı Kasım ayından itibaren sosyal güvenlik reformu kapsamında devlet sosyal güvenlik katkısı olarak Sosyal Güvenlik Kurumuna yapılan transferlerin yanında, krizin etkisiyle ekonomik daralmaya bağlı olarak sosyal güvenlik prim gelirlerinin tahsilatında meydana gelen aksamalar 2009 yılı bütçesinde sağlık, emeklilik ve sosyal yardım harcamalarında artışa neden olmuştur. Söz konusu giderlerdeki artışın diğer bir nedeni olarak, 2008 yılı Ekim ayından itibaren başlayan sosyal güvenlik primi işveren payının 5 puanlık kısmının Hazine tarafından karşılanması uygulamasını belirtmek mümkündür(Maliye Bakanlığı, 2010a:34).

Harcamaların MYB bütçesi içindeki paylarının yer aldığı Tablo 8'in analizinde, bir önceki yıla göre 2008'de önemli bir değişiklik olmadığı, ancak 2009 yılında genel kamu hizmetlerinin bütçe içindeki payı bir önceki yıla göre yaklaşık 3,3 puan azalırken sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetlerine ilişkin giderlerin payının yaklaşık 4,3 puanlık artışla %20,9'a yükseldiği ve böylece 2006-2011 aralığındaki en yüksek seviyeye çıktığı görülmektedir.

Tablo 8: Fonksiyonel Sınıflandırma Bazında MYB Giderlerinin Bütçe İçindeki Payları (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Merkezi Yönetim Bütçe Harcamaları	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I-Genel Kamu Hizmetleri	39,5	37,2	36,2	32,9	30,4	29,2
II-Savunma Hizmetleri	6,5	5,8	5,7	5,4	5,1	5,2
III-Kamu Düzeni ve Güvenlik Hizmetleri	5,9	6,1	6,2	6,1	6,4	7,1
IV-Ekonomik İşler ve Hizmetler	11,9	11,6	12,8	12,3	14,0	13,9
V-Çevre Koruma Hizmetleri	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
VI-İskan ve Toplum Refahı Hizmetleri	2,2	2,3	1,7	1,4	2,2	1,5
VII-Sağlık Hizmetleri	5,2	5,5	5,7	5,8	5,5	5,9
VIII-Dinlenme, Kültür ve Din Hizmetleri	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	2,1
IX-Eğitim Hizmetleri	12,5	12,6	13,4	13,3	14,1	15,5
X-Sosyal Güvenlik ve Sosyal Yardım Hizmetleri	14,7	17,1	16,6	20,9	20,3	19,4

Kaynak: (BÜMKO, Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri)

Kriz sürecinde kamu harcamalarını etkileyen başlıca hususlar olarak; işsizlikle mücadele kapsamında 2009 yılında çıkarılan yasayla işçi çalıştırmama süresi 6 aya çıkartılarak işsizlik fonundan yapılacak katkının %50 arttırılması, sağlık hizmeti sunucularına yapılan hizmetin hızlandırılması, GAP kapsamındaki harcamaların ve mahalli idareler için ayrılan payın yükseltilmesi, kamu çalışanlarının maaşlarında iyileştirilmeye gidilmesi, bütçede yer almadığı halde kuraklık ve fındık ödemeleri gibi tarımsal amaçlı harcamalarda bulunulması sayılabilir (Bayrak ve Kanca, 2013:103).

IV. Sonuç

Makroekonomik göstergelere bakıldığında küresel finans krizinin 2008 ve 2009 yıllarında Türkiye’de reel ekonomi üzerinde etkili olduğu söylenebilir. 2002 yılının başından itibaren art arda 27 çeyrek pozitif büyüme kaydeden Türkiye ekonomisinde 2008’in üçüncü çeyreğinde negatif büyüme yaşanmıştır. Ekonominin %-4,8 oranında küçüldüğü 2009 ise krizin derinleştiği yıl olmuştur. Baz etkisiyle birlikte ekonomi 2010 yılında toparlanarak pozitif büyüme kaydetmiştir.

Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de krizin etkilerini azaltmaya ve ekonomiyi canlandırmaya dönük mali tedbirler uygulanmıştır. 2008 ve 2009 yıllarında ekonomiyi canlandırmaya yönelik 7 ayrı paket halinde uygulamaya konulan düzenlemeler, KOSGEB aracılığıyla KOBİ’lere düşük faizli kredi

sağlanması, AR-GE teşviklerinin genişletilmesi, kısa dönem çalışma ödeneği miktarının artırılması, tekstil, konfeksiyon ve deri sektörlerinde belli şehirlere taşınmaları halinde vergi ve SGK prim indirim ve destekleri uygulaması, otomotiv, beyaz eşya, konut, telekomünikasyon, mobilya ürünleri satışında KDV, ÖTV ve Özel İletişim vergisi oranlarının indirilmesi vb. tedbirleri kapsamaktadır (Apak ve Yılmaz, 2009:14-15). Krizle mücadele kapsamında yapılan bir diğer yasal düzenleme ise Varlık Barışı olarak bilinen 5811 sayılı kanundur. Varlık Barışı uygulaması ile 2008 ve 2009 yıllarında yurt dışından getirilerek beyan edilen kaynak tutarı yaklaşık 27 milyar TL olmuştur (Maliye Bakanlığı:2010b). 2001 krizi deneyimi ile birlikte finansal sektöre ilişkin yapısal düzenlemelere gidilmesi ve sonrasında da dikkatli bir gözetim politikasının takip edilmesi nedeniyle Türkiye’de finans sektörüne sermaye aktarımı vb. yönde bir paket açılmasına ihtiyaç duyulmamıştır. Uygulanan mali tedbirlerin tamamı reel sektörü desteklemeye yönelik olmuştur. Uygulanan genişletici maliye politikalarının boyutunun, özel kesimden kaynaklanan talep şokunun büyüklüğü ile doğru orantılı olduğu söylenebilir (TCMB, 2010:9).

2008-2009 döneminde merkezi yönetim bütçe harcamaları da hemen hemen ekonominin gidişatına paralel bir seyir izlemiştir. Diğer bir ifadeyle ekonomi de daralmanın şiddetine bağlı olarak telafi edici mali politikalar kapsamında kamu giderlerinde de artış gözlenmiştir. Harcamalarla ilgili olarak, bir önceki yıla göre kaydedilen artışlar, GSYİH’ye oranları ve harcama bileşenlerinin bütçe içindeki payları gibi veriler birlikte değerlendirildiğinde, MYB harcamalarının 2008 yılında kayda değer bir değişme göstermediği, 2009 yılında ise tahminlerin üzerinde artış sergilediği görülmektedir.

Merkezi yönetim bütçe giderleri 2006-2011 aralığında GSYİH’ye oran olarak en yüksek seviyeye 2009 yılında ulaşmıştır. Ekonomik sınıflandırma bazında bakıldığında, faiz giderlerinin bütçe giderleri içindeki payında kriz öncesinde görülen düşüşün 2008-2009 döneminde de sürdüğü görülmektedir. 2008 yılında baraj ve bölünmüş yol yapımı, Marmaray ve eğitime destek gibi bazı projeler nedeniyle sermaye giderlerinde bir miktar artış görülse de faiz dışı harcamaların toplamında bir önceki yıla göre önemli bir değişme yaşanmamıştır. 2009 yılında ise faiz dışı harcamalar %21,9 oranında bir artış göstermiştir. 2009 yılı enflasyon oranı (TÜFE % 6,5) dikkate alındığında bu artışın reel olarak da dikkat çekici bir seviyeye ulaştığını söylemek mümkündür.

Fonksiyonel sınıflandırmaya göre özellikle sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetleri harcama kaleminde 2009 yılında çarpıcı bir artış olduğu görülmektedir. Bir önceki yıla göre artış hızı, GSYİH’ye oranı ve bütçe içindeki payı esas alındığında, söz konusu kalemin yakaladığı düzeyin 2007-2011 aralığındaki en yüksek nokta olduğu anlaşılmaktadır.

Kaynaklar

- Apak, Sudi; Yılmaz, Güneş; **“Türkiye’de Kriz Döneminde Alınan Ekonomik Önlem Paketleri”**, Muhasebe Finansman Dergisi, Temmuz, 2009, ss:14-23.
- Bayrak, Metin; Kanca, Osman Cenk; “2008 Yılı Küresel Finans Krizinin Türkiye’de Bazı Makroekonomik Değişkenler Üzerine Etkisi ve Uygulanan Maliye Politikalarının Cevabı” **28.Türkiye Maliye Sempozyumunda Sunulan Bildiri**, ss.84-110, Antalya, 2013
- BÜMKO, **2008 Faaliyet Raporu**, 2009
- BÜMKO, **2009 Faaliyet Raporu**, 2010
- BÜMKO, **Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri**, <http://www.bumko.gov.tr>
- ÇIKMAN, Serden; ASLAN, Özlem; GENÇ, Murat; TUNCA, Bulut; URAN, Hayriye Gülşah; GÜDEN, Esmâ Meltem; ZENGİN, Büşra; ÖNDER, Özge Şerife; TOSUN, Selma; BALI, Zeynep; **“Merkezi Yönetim Bütçesi Üzerine Bir İnceleme”**, Bütçe Dünyası Dergisi, Sayı 33, 2010/1, ss:200-222
- Edizdoğan, Nihat; Özhan Çetinkaya; **Kamu Bütçesi**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa 2011
- Hazine Müsteşarlığı, **Kamu Borç Yönetim Raporu**, 2010,
- Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (5018 S.K. Resmi Gazete Sayısı ve Tarihi: 25326 - 24/12/2003)
- Maliye Bakanlığı, **2009 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Gerçekleşmeleri ve Beklentiler Raporu**, 2010
- Maliye Bakanlığı, **04.01.2010 Tarihli Basın Duyurusu**, 2010
- Mutluer M. K.; E. Öner; A. Kesik; **Teoride ve Uygulamada kamu Maliyesi**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul 2007
- Orta Vadeli Mali Plan 2008 – 2010
- Orta Vadeli Mali Plan 2009 – 2011
- Pınar, Abuzer; “Küresel Krizin Orta Vadeli Mali Plan Hedefleri Üzerindeki Etkisi”, **28.Türkiye Maliye Sempozyumunda Sunulan Bildiri**, Antalya, 2013
- SDE (Stratejik Düşünce Enstitüsü), **Kamu Bütçe Dengesi 2004-2010 Döneminin Analizi**, Mart 2011
- SETA (Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı), **Geçmişten Günümüze Kamu Maliyesi**, Ocak 2014 Sayı: 79
- TCMB, **Ekonomi Notları**, Sayı: 2010-12 / 2 Ağustos 2010)
- TEPAV İstikrar Enstitüsü, **Mali İzleme Raporu, 2009 Yılı Aralık Ayı Bütçe Sonuçları**, Yayın Yılı: 2010
- TEPAV İstikrar Enstitüsü, **Mali İzleme Raporu 2010 Yılı Bütçe Uygulama Sonuçları**: Konjonktürel ve Yapısal Bir Bakış, Yayın Yılı: 2011
- Türk, İsmail; **Kamu Maliyesi**, Turhan Kitabevi, Ankara 1992

ŞİRKET SATIN ALMALARINA FARKLI BİR BAKIŞ: ZİMBALANMIŞ FİNANSMAN (STAPLED FINANCING)¹

*Mehmet Suphi ORHAN**
*Ensar AĞIRMAN***

Alınış Tarihi: 10 Ekim 2014

Kabul Tarihi: 21 Ocak 2015

Öz: Modern küresel dünyada artık kaçınılmaz bir fenomen haline gelen, iş dünyasında kimi zaman sağladığı avantajlardan dolayı ilgi duyulan kimi zamansa mecburi bir strateji olarak uygulanan, dışsal büyüme yöntemlerinden şirket alma ve birleşmelerine yönelik literatür genel anlamda şirket satın alma ve birleşmelerinin avantajlarını ve dezavantajlarını ortaya koymakta ve şirketlerin birleşme öncesi ve sonrası durumlarını çeşitli yöntemler kullanarak ölçen az sayıda çalışmayı ihtiva etmektedir. Bununla birlikte literatür alıcı ya da birleşmenin gerçekleşmesini arzu eden şirketlerin satın alma ve birleşme ile sağlayacağı faydayı nasıl maksimize edeceğiyle ilgili bilgiler sunmakta fakat şirketlerini satmak isteyen ya da daha büyük bir şirketin içinde yer almak isteyen şirketlerin bunu nasıl gerçekleştireceklerine ilişkin sınırlı sayılabilecek önerilerde bulunmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde soruna bir çözüm getirmesi bakımından Türkçe literatürde henüz kendisine yer bulmamış olan Türkçeye ‘Zımbalanmış Finanslama’ olarak tercüme edilebilecek kavramın açıklanması büyük önem taşımaktadır. Çalışmada; şirketini satan kişinin, bir finansal danışman ve banka aracılığıyla oluşturacağı bir satış paketi aracılığıyla şirketinin satışından olan faydasını maksimize etme yöntemi olarak tanımlanabilen Zımbalanmış Finansman (Stapled Financing) hakkında literatür taramasına ve uygulama yöntemlerine çalışmada yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: Şirket Satın Alma ve Birleşme, Zımbalanmış Finansman.

A DIFFERENT PERSPECTIVE TO MERGER AND ACQUISITIONS: STAPLED FINANCING

Abstract: Merger and acquisitions are the inevitable phenomena of the modern business world. M&A is sometimes used with a great interest and sometimes used as an obligatory strategy. The M&A literature commonly consists of the advantages and disadvantages of the M&A, why companies need to use M&A as a growth strategies and the econometric models which are used to measure of the impact of the M&A so on. However, literature provides more information about how the buyer benefits from the M&A and has limited information how the seller benefits from the transaction. In this regard we examine the 'Stapled Financing' which has not found a place for itself in the Turkish literature. Stapled financing refers to a financing package which is arranged by the seller and offered its financial Advisers to potential purchasers,

¹ Güncellenen bu çalışma ‘1. International Conference on New Directions in Business, Management, Finance and Economics’ başlıklı konferansta ‘Şirket Satın Almalarına Farklı Bir Bakış: Zımbalanmış Finansman (Stapled Financing) ve ViterraEnergy Services Örnek Olayı’ başlığı altında bir bildiri olarak sunulmuştur.

* Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

** Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

usually as part of an auction process. Stapled financing is used to maximize the benefits of the seller side. This study consists of a literature review of Stapled Financing and application methods of Stapled Financing.

Keywords: Mergers and Acquisition, Stapled Financing.

I. Giriş

Şirket birleşmeleri ve satın almaları rekabetin hızla arttığı küresel ortamda işletmelerin en temel amaçlarından biri olan işletme faaliyetlerinin sürekliliğinin ve genişletilmesinin sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Dünya ekonomilerinde birleşme ve satın almaların tarihi genel anlamda kabul gören görüşe göre 1890'lara dayanmakla birlikte Türkiye'de özellikle iş dünyasından çeşitli derneklerin bu yöndeki araştırma ve teşvikleri ile bilhassa son yıllarda yaygın bir hal almaya başlamıştır (Gregoriou, G. N. Ve Renneboog, L., 2007; 3).

Küreselleşme, rekabet ve dinamik pazar koşulları dünya ekonomilerinde önemli değişiklikler meydana getirmektedirler. Pazarda sürdürülebilir rekabeti sağlamak, yeni pazarlara erişebilmek, yeni teknolojilerle bütünleşebilmek ve tabii ki maliyetleri düşürüp karlılığı artırabilmek için birleşme ve satın almalar bugün dünya genelinde işletme faaliyetlerinin şekillenmesinde önemli rol oynamaktadırlar.

Birleşme, iki organizasyonun birbirleriyle işbirliği yapmak istedikleri zaman meydana gelirken bu durumun aksine satın almalar bir organizasyonun başka bir organizasyonu devralması ve kendi bünyesine katması ile gerçekleşmektedir (Vazirani, 2012; 37). Genel anlamda birleşme ya da şirket evliliği olarak bilinen birleşme ve satın alma faaliyetleri aslında birbirinden farklılık göstermektedir. Yapılan birçok çalışmada, indirgeyici bir yaklaşımla, birbirinden farklı olan bu işlemler tek bir çatı altında toplanmış ve birleşme olarak isimlendirilmiştir. Oysaki dünya üzerindeki sınır ötesi birleşme ve satın almaların yalnızca %3'ü birleşme, kalan %97'si ise satın almalarından oluşmaktadır (Gülmez, 2006; 25). Bununla birlikte birleşme ve satın alma literatürü genel anlamda birleşme ve satın almanın ya da başka bir ifade ile dış büyümenin iç büyümeye kıyasla avantajlarını ve dezavantajlarını ortaya koymakta, birleşme ve satın almaların hisse senedi getirileri üzerine etkilerini araştırmakta ve devralıcı firmalar için çeşitli yöntemler ve öneriler öne sürmekteyken, satıcı firmanın faydasını nasıl maksimize edeceğine dair esaslı görüşlere yer vermemektedir.

Çalışmada satıcının faydasını nasıl maksimize edebileceğine ilişkin Amerika Birleşik Devletlerinde ve Avrupa'da özellikle 2008 finans krizinden sonra sıklıkla kullanılmaya başlanan Zımbalanmış Finans (Stapled Finance; 'Stapled Finance' ayrıca 'Stapled Financing', 'Staple Financing' veya 'Staple Finance' olarakta kullanılmaktadır.) incelenmektedir. Zımbalanmış Finans, bir firmanın satılığa çıkarılması ve devralınması durumunda, satıcı ve onun finansal danışmanı rolünü üstlenen banka(lar) tarafından düzenlenen ve potansiyel alıcılara bir açık

artırma süreci dâhilinde sunulan ve içeriğinde alıcının kullanabileceği bir finansman paketini de içeren bir yöntemdir (www.investopedia.com). “Stapled Financing” kavramının Zımbalanmış Finansman olarak isimlendirilmesinin nedeni ise paket dâhilinde teklif edilen şartların ve finans imkânlarının genellikle işletmeye ait bilgileri içeren belgelerle birlikte ‘zımbalanarak’ gönderilmesinden kaynaklanmaktadır (Smith, 2013; 1).

Bu çalışmanın ikinci bölümünde Zımbalanmış Finans ile ilgili bilgiler verilmekte olup bölüm dâhilinde Zımbalanmış Finans’ın avantajları ve dezavantajları satıcı, alıcı ve banka (aracı, danışman) açısından değerlendirilecektir. Ayrıca Zımbalanmış Finans’ın yöntemi ve süreci de bu bölümde ele alınacaktır. Üçüncü bölümde Zımbalanmış Finans ile ilgili dünyada çeşitli örnekler verilmiştir. Çalışma sonuç ve öneriler kısmı ile sonlanmaktadır.

II. Zımbalanmış Finansman (Stapled Financing)

Ekonominin yükselişte olduğu yıllarda potansiyel alıcılar kendi ilişkilerini kullanarak daha iyi şartlar altında şirket satın almalarını gerçekleştirebilmekteydiler. Bu zaman içerisinde zımbalanmış finansman nadiren kullanılmıştır. Bununla birlikte özellikle son yıllarda borçlanma vadelerinin iyice kısalmasıyla alıcıların zımbalanmış finansman paketinin avantajlarını kullanmaları olası hale gelmektedir. Sonuç olarak zımbalı finansman özellikle büyük hacme sahip işlemlerde artan bir şekilde yaygınlaşmakta olup sunduğu imkanlar bakımından hem alıcı hem de satıcı firmalar açısından çeşitli avantajlar sağlamaktadır (Smith, 2013; 1).

Zımbalanmış (zımbalı) finansman, satıcı ve onun mali danışmaları, avukatları ve birlikte çalıştığı banka tarafından müzakere edilerek düzenlenen ve potansiyel alıcılara genellikle bir açık artırma süreci içerisinde sunulan bir finansman paketi anlamına gelmektedir. Bu finansman paketinin zımbalanmış finansman olarak adlandırılmasının nedeni bu finansman paketinin firmaya ait bilgileri içeren dosyalara zımbalanarak potansiyel alıcılara gönderilmesidir (Daniels, S.F. ve Ahmad, F., 2012; 2). Alıcı(lar) bu zımbalanmış finansman önerisini kabul de edebilirler reddedebilirler. Teoride zımbalanmış finansman satıcılar için cazip görünmektedir çünkü zımbalanmış finansman alıcının ödeyebileceğinden daha fazlasını kredi yoluyla alıcıya önermekte ve böylece satıcı için potansiyel alıcılardan herhangi birinin ödeyebileceği maksimum rakamın daha da üstüne çıkmalarını sağlayarak satıcı adına riski azaltmaktadır. Bununla birlikte zımbalanmış finansman alıcı için bir güven kaynağı oluşturmakta ve bu durumda satıcının işini hem kolaylaştırmakta hem de sattığı varlığın ya da firmanın değerinin altında satılmasını engellemektedir. Sonuç olarak satıcı için değer kaybı yaşanmaksızın satma işlemi gerçekleştirilmektedir. Pratikte ise bir çok firma zımbalanmış finansmanın marjinal değeri artırdığına inanmakta ve bununla birlikte bankanın üstlenmiş

olduğu hem satıcı-danışmalığı hem de alıcı-finansörü rolleri arasında oluşabilecek çıkar çatışmasından dolayı kaygı duymaktadırlar (Cooper, I. ve Guzman, A., 2003; 1).

A. Zımbalanmış Finansmanın Satıcı-Alıcı-Danışman(Banka) Açısından Avantajları ve Dezavantajları

Şirketlerde dış büyümenin öncüllerinden kabul edilen ve istatistiki verilere göre genel anlamda birleşme adı ile bilinen şirket evliliklerinin %97'sini oluşturan satın almalar için kullanıla gelen bir araç olan zımbalanmış finansman süreci içerisine dâhil olan satıcı, alıcı ve danışman(banka) için zımbalanmış finans farklı motivasyon kaynakları oluşturmakta ve farklı avantajlar ve dezavantajlar ortaya koymaktadır. Çalışmamızın bu kısmında zımbalanmış finansmanın satıcılar, alıcılar ve bankalar tarafından neden tercih edilip neden tercih edilmeyeceklerine dair literatür taramasına yer verilecektir(Cooper, I. ve Guzman, A., 2003; 2).

1. Satıcılar Açısından Zımbalanmış Finansman

a. Avantajları

Ödemeyi satıcı adına garantiye almaktadır. Firmasını ya da varlığını zımbalanmış finans aracılığı ile satan firmanın en büyük motivasyon kaynağı sattığı varlığı karşısında elde edeceği finansın ödemesinin garantiye alınmış olmasıdır. Şöyle ki oluşturulan zımbalı finans paketini kabul eden alıcı firma danışman/bankanın önerdiği finans paketini kabul etmiş olur ve satıcı oluşturulan ödeme planı doğrultusunda parasını bankada tahsil eder. Böylece firmanın elden çıkarılmasından sonra alıcı firmanın anlaşmaya bağlı kalmaması, ödemeyi geciktirmesi yada anlaşma koşullarını yeniden oluşturup fiyatı daha sonra düşürmeye çalışması gibi olası risklere karşı satıcı kendini güvence altına almış olur.

Önceden belirlenen fiyat beklentilerinin gerçekleşmesi olasılığı. Alıcı ile yapılan pazarlıklarda finansman en önemli engeli teşkil etmektedir. Alıcı firma satılan varlığı almaya istekli olmasına karşın finansal kısıtlardan dolayı varlığın pazarda oluşan piyasa değerinden daha düşük bir fiyat önerebilmektedir. Zımbalanmış finansman ile finansman sorunu ortadan kaldırıldığı için satıcının önceden belirlediği bir fiyat ile varlığını satma olasılığı artmaktadır.

Aynı zamanda zımbalanmış finansman ile daha fazla potansiyel alıcıya ulaşılması ve finansman paketi eklenmiş olan bu tür tekliflere daha fazla alıcının almaya istekli olacak olması rekabeti ve satış fiyatını artırır.

Daha iyi satış şartları. Finansal bir teklifin firma ile ilgili bilgileri içeren dosyalara zımbalanmış olması alıcıya bu firmanın alınmaya değer olduğuna dair yani kredibilitesi yüksek bir firma olduğuna dair güçlü sinyaller gönderir. Bu da tahmin edilebileceği üzere daha iyi satış şartlarının oluşmasına olanak verir.

b. Dezavantajları

Bankanın sahip olduğu danışman/finansör rolü. Bankanın satıcıya danışmanlık yaparken alıcı içinde finans kaynağı sağlıyor olması satıcıları endişeye sevk etmektedir Carlsson-Sweeny, A., 2010; 85)

Zımbalanmış finansman süreci dâhilinde satıcı firmanın firmaya ait bütün bilgileri danışman firma ile paylaşması ve danışman firmanın da bunu potansiyel alıcı firmalarla paylaşması olasılığı bu endişelerin ilk kısmını oluşturmaktadır.

Endişenin oluşmasına neden olabilecek bir diğer neden ise alıcı firmanın zımbalanmış finans paketini kabul etmesi durumunda bankaya satıcı firmanın ödeyeceği danışmanlık ücretinden çok daha fazlasını kazandıracak olmasından ve aynı zamanda finans kaynağı sağlayacağı içinde elde edeceği faiz gelirinden dolayı bankanın alıcı taraflı hareket etme ve aceleci davranma olasılığıdır.

Daha yüksek teklifleri kaybetme olasılığı. Satıcı firmanın finansal danışmaları ile birlikte ortaya bir fiyat koyması, bu fiyat olmasa daha yüksek bir rakama firmayı satın almak isteyebilecek olan potansiyel alıcıları fiyat noktasında sınırlandıracağı için daha yüksek tekliflerin oluşmasını engelleyecektir.

Aşağıda verilen tabloda Zımbalanmış Finansman aracını kullanmaya ya da kullanmamaya sevk eden belirgin nedenler satıcılar açısından özetlenmektedir.

Satıcılar	
Zımbalanmış Finansman Kullanmaya Sevk Eden Nedenler	Zımbalanmış Finansman Kullanmamaya Sevk Eden Nedenler
Ödemeyi satıcı adına garantiye almaktadır. Böylece finansal yerine getirme riskini azaltmaktadır.	Bankanın sahip olduğu satıcı için danışman alıcı içinse finansör rolünün oluşturacağı çıkar çatışması.
Önceden belirlenen fiyat beklentilerinin gerçekleşmesi olasılığı.	Zımbalanmış finansman paketinin ortaya konulması ile daha yüksek ödeme yapabilecek muhtemel alıcıların yüksek teklif vermeleri engellenmiş olabilir.
Daha iyi satış şartları.	

*2. Danışman/Banka Açısından Zımbalanmış Finansman**a. Avantajları*

Bankanın elde edeceği kazancın daha yüksek olması. Zımbalanmış finansman önerisinin alıcı tarafından kabul edilmesiyle birlikte banka elde edeceği kazanç önemli oranda artış gösterir. Hem satıcı firmanın hem de alıcı firmanın bankanın sunduğu danışman ve aracılık faaliyetlerine karşılık ödeme yapıyor olması aynı zamanda alıcı firmanın kullandığı finans kaynağı için faiz

ödeyecek olması bankanın zımbalanmış finans üzerinden gelirlerini artırmakta ve zımbalanmış finansı bankalar için cazip hale getirmektedir.

Danışman ve finansman takımları arasında oluşturulabilecek sinerji ile maliyetlerin azaltılması sağlanabilir. Bankanın zımbalanmış finans paketinde her iki taraf içinde çalışıyor olması danışman ve finansman takımlarının birlikte çalışmasına ve daha kısa zamanda ve daha cazip tekliflerin ortaya konmasına neden olacak sinerjiye zemin hazırlanmasıyla neticelenebilmektedir. Oluşacak sinerji ile bankanın danışman/aracı maliyetlerinin azalması sağlanabilir.

b. Dezavantajları

Bankanın müşterisiyle ilişkisini bozmak istememesi. Alıcı tarafın çıkar çatışması noktasında çok fazla endişeye sahip olması ve bankanın müşterisiyle ilişkisini bozmak istememesi banka için dezavantaj oluşturan bir unsurdur. Bir güven kuruluşu olarak adlandırılan bankaların öncelikli gayretleri oluşturulan güven ortamının sürekliliğinin sağlanmasıdır. Bununla birlikte alıcının bankanın danışman rolünden ötürü ciddi anlamda endişeli davranıyor olması ve bu endişelerin giderilmesi noktasında daha çok bilgi elde etme arzusu banka ile asıl müşterisi olan satıcı tarafın ilişkilerinin bozulmasına neden olabilir. Bu ikilem bankalar için zımbalanmış finans aracının uygulanmasında dezavantaj oluşturabilmektedir.

Teklif edilen satın alma finansının cazip olmaması, varlığın yada firmanın düşük kredibiliteye sahip olması. Bankalar zımbalanmış finansman yöntemini kullanılırken satılan varlığın kredibilitésinin yüksek olmasını yani bir başka deyişle zımbalanmış finansmana konu olacak firma ya da varlığın değerli olmasını ve bu anlamda kendilerini rahat hissetmeyi arzu ederler. Çünkü zımbalanmış finansman paketi ile alıcı için %100 borçlanma kapasitesi sunmaktadırlar. Bu nedenle bankalar bir anlamda arkalarında durdukları, finansörü oldukları varlıkların mükemmel kredi profiline sahip olmalarını isterler. Bu açıdan bakıldığında teklif edilen satın alma finansmanın cazip olmaması ya da firmanın düşük kredibiliteye sahip olması bankalar adına dezavantaj oluşturmaktadır.

Aşağıda verilen tabloda Zımbalanmış Finansman aracını kullanmaya ya da kullanmamaya sevk eden belirgin nedenler danışmanlar/bankalar açısından özetlenmektedir.

Danışmanlar / Bankalar	
Zımbalanmış Finansman Kullanmaya Sevk Eden Nedenler	Zımbalanmış Finansman Kullanmamaya Sevk Eden Nedenler
Bankanın elde edeceği kazancın daha yüksek olması.	Alıcı tarafın çıkar çatışması noktasında çok fazla endişeye sahip olması ve bankanın müşterisiyle ilişkisini bozmak istememesi.
Danışman ve finansman takımları arasında oluşturulabilecek sinerji ile maliyetlerin azaltılması sağlanabilir.	Teklif edilen satın alma finansının cazip olmaması, varlığın yada firmanın düşük kredibiliteye sahip olması vb.

3. Alıcılar Açısından Zımbalanmış Finansman

a. Avantajları

Zımbalanmış Finansman Paketi ile gelen şartların daha rekabetçi koşullara sahip olması. Alıcılar zımbalanmış finansman ile gelen tekliflerin diğer tekliflere nazaran çok daha rekabetçi olduğuna inanmaktadırlar. Buna neden olarakta;

(i) Zımbalanmış finansmanda danışman rolündeki bankanın satılan varlığın ya da firmanın analizini çok dikkatli bir şekilde yapmış olması ve bu doğrultuda da bir fiyat belirlemiş olması,

(ii) Belirlenen bu fiyatın dikkatli bir analiz neticesinde yapılmış olmasından dolayı diğer tekliflerle karşılaştırıldığında daha yapıcı olması,

(iii) Son olarak da her bankanın her sektörde uzmanlaşmamış olmasından dolayı alım için hazır bir finans kaynağı sunan bir banka varken böylesi bir teklifin değerlendirilmesinin gerektiğinin düşünülmesi sıralanmaktadır.

Diğer şartların eşit olması durumunda danışman bankanın Zımbalanmış Finansman paketini kabul eden alıcıyı seçme eğilimi. Alıcılar ihale esnasında diğer herhangi bir firma ile şartların eşit olması durumunda danışman bankanın zımbalanmış finansman paketini kabul eden alıcının banka tarafından seçileceğini düşündüklerinden dolayı bunu bir avantaj olarak kabul etmektedirler. (Bankanın danışman takımı ile finans takımı arasına Çin Seddi olarak adlandırılan bir duvar örmesi gerektiği ve bu setinde bu durumla alakalı olarak bir ikilem oluşturduğu muhakkaktır. Bununla birlikte bu durumun ispat edilip edilememesi oldukça zordur.)

b. Dezavantajları

Bankanın sahip olduğu satıcı için danışman alıcı içinse finansör rolünün oluşturacağı çıkar çatışması. Satıcılar için dezavantaj oluşturan bu durum alıcılar içinde aynı nedenlerden ötürü dezavantaj oluşturmaktadır. Alıcı kendisine satışta aracılık edecek olan bankanın aynı zamanda satıcı için bir danışman olmasının banka açısından bir çıkar çatışmasına dönüştürülebileceğinden endişe etmektedir.

Ayrıca alıcı kendisine ait bilgilerin diğer teklif veren firmalarla hatta satıcı firma ile paylaşılabilceği endişesini taşımaktadır. Bu nedenler alıcı için zımbalanmış finansın dezavantajlarını oluşturmakta ve herhangi bir zımbalanmış finansman teklifi ile gelen paketlerle ilgilenmemelerine neden olmaktadır.

Aşağıda verilen tabloda Zımbalanmış Finansman aracını kullanmaya ya da kullanmamaya sevk eden belirgin nedenler alıcılar açısından özetlenmektedir.

Alıcılar	
Zımbalanmış Finansman Kullanmaya Sevk Eden Nedenler	Zımbalanmış Finansman Kullanmamaya Sevk Eden Nedenler
Zımbalanmış Finansman Paketi ile gelen şartların daha rekabetçi koşullara sahip olması.	Bankanın sahip olduğu satıcı için danışman alıcı içinse finansör rolünün oluşturacağı çıkar çatışması.
Diğer şartların eşit olması durumunda danışman bankanın Zımbalanmış Finansman paketini kabul eden alıcıyı seçme eğilimi.	

B. Zımbalanmış Finansman Süreci

Zımbalanmış finansman süreci bankanın satılacak varlığın cazip bir varlık olup olmadığını tanımlamasıyla başlar. Varlığın finanslanması için cazip bir varlık olduğunun belirlenmesiyle birlikte bankanın satıcı danışman rolü başlamış olur. Bu aşamada bazı bankaların Zımbalanmış Finansman önerip önermemeye alakalı bazı kuralları ve kriterleri bulunmaktadır. Bu kuralların amacı çıkar çatışmalarından uzak durarak bankanın itibarının korunmasının sağlanmasıdır (Cooper, I. ve Guzman, A., 2003; 8).

Tüm iç kuralların uygun olduğu kontrol edildikten sonra satış danışmanı, finansman bölümündeki meslektaşları ve satıcı arasındaki iletişimde köprü vazifesi görecektir. Finansman ekibi satıcıdan Zımbalanmış Finansman kullanımı ile ilgili bir anlaşma elde etmeye çalışacaktır. Satıcı finansman ekibine hiçbir ücret ödemeyecektir. Bütün finansal ücretler eğer satış gerçekleştirilirse alıcı tarafından ödenecektir. Satıcı Zımbalanmış Finansman teklifini faydaların risklerden daha fazla olması durumunda kabul edecektir. Satıcının onayı elde edildikten sonra finansman ekibi özenle ve dikkatli bir çalışma ile tek bir finans paketi ve taahhüt belgelerinin taslaklarını hazırlar.

Banka eğer sadece alıcı tarafı ile çalışıyorsa normalde toplam borcun sadece bir kısmı için finansman teklifi yapar. Zımbalanmış Finansman teklifi durumunda ise banka borcun tamamı için finansman teklifi yapmaktadır.

Hazırlık aşamasında danışman ekibi ile finansman ekibinin birlikte çalışıyor olmaları normaldir. Bu ekipler sadece bilgi değişiminde değil aynı zamanda satış koşullarını güçlendirecek agresif bir finansman paketinin

geliştirilmesinde de önemli mesafeler kat edebilirler. Aslında, bankalar bu iki takım arasındaki ortak çalışmanın Zımbalanmış Finansman teklifinin agresifliğini artıran etkenlerden biri olduğunu iddia etmektedirler yani finansman ekibi, varlığı çeşitli yönleriyle daha iyi değerlendirebilecek ve onun kredi profili ile ilgili daha somut yaklaşımlar ortaya koyacaktır. Böylelikle varlığa özel bir finansman teklifi hazırlayabilecektir. Kendi pazarlama faaliyetlerini yürütmeye başladıklarında bu danışman ve finansman ekipleri arasında bir Çin seddi örülür. Bu noktadan sonra bu takımlar farklı müşteri ve hedeflere sahiptirler. Danışmanlık ekibi satıcı için en iyi satış koşulları elde etmek için çalışır. Finansman ekibi ise teklifi kabul edecek müşteriler bulmak ve teklif verenler için finansman paketinin faydasını maksimize etmek için çalışır.

Koşulların bir seviyede olmasını sağlamak için finansman ekibi resmi olarak teklif verenlerin tamamına finansman teklifini sunar. Teklif verenler finansman teklifini kullanıp kullanmamakta tamamen serbesttirler. Teklif vermenin ilk turu tamamlandığında finans takımı her bir teklif verenle ayrı ayrı çalışmak adına dağılır. Bu her bir teklif verenle ayrı ayrı çalışan her bir finansman ekibi finans paketinin teklif veren için özelleştirilmesi, değiştirilmesi veya geliştirilmesi konularında birlikte çalışırlar. Bu noktada ayrı ayrı çalışan her bir finans ekibi birbirleriyle rekabet halindedirler. Anlaşma bittikten ve finans kaynağı oluşturulduktan sonra finansman ekibi ödemelerini finansman ücreti şeklinde alır.

Zımbalanmış finansman sürecini yukarıda verilen bilgiler ışığında özetleyecek olursak ilkin satılacak varlığın ya da firmanın kredilendirmeye değer olacak olması çok önemlidir. İkincisi satıcının zımbalanmış finansman için rızasının alınması ve teklif paketinin oluşturulabilmesi için danışman ve finansman ekiplerinin birlikte çalışmalarının daha iddialı bir teklif için ön koşullarda biri olmasıdır. Üçüncü olarak kendi pazarlama faaliyetlerine başladıkları andan itibaren danışman ve finansman ekiplerinin arasında birbirlerinden bilgi elde etmelerini engelleyecek bir duvarın örülmesi gerekliliği bankanın itibarının korunması açısından önem arz etmektedir. Son olarak teklif veren firmalarla ayrı ayrı an finansman ekibinin bölünmesiyle oluşturulan farklı finansman ekiplerinin görüşmesi ve finansman teklifini teklif verenle birlikte geliştirmeye ve teklif verene uydurmaya çalışması ve teklif verenlerden herhangi birinin açık artırmayı kazanması ile süreç son bulmaktadır.

C. Dünyadan Zımbalanmış Finans Örnekleri

Çalışmanın bu bölümünde London Business School tarafından hazırlanmış olan verilere göre bazı Zımbalanmış Finansman örneklerine yer verilmektedir. Bu örnekler aşağıdaki tabloda ana hatlarıyla verilmiştir. Tabloda yer alan bu bilgiler çeşitli bankalarla ve özel yatırım fonlarıyla yapılan görüşmeler neticesinde elde edilmiştir. Bu yüzden tabloda yer alan bilgilerin

zımbalanmış finansman kullanan bütün anlaşmaların ortak noktası olmadığı göz ardı edilmemelidir (Cooper, I. ve Guzman, A., 2003; 19).

Satıcı	Hedef	Ülke	Sanayi	Alıcı	Fiyat(Mil)	Tarih	Teklif
Trivest	Aero Products	Amerika Birleşik Devletleri	Havacılık sektörü	Investcorp Bankası	Bilinmiyor	11/2002'de tamamlandı	Kabul edildi
Clayton, Dubilier & Rice	Jafra Cosmetics	Meksika	Kozmetik	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Kabul edildi
E.ON AG	Viterra Energy Services	Almanya	Elektrik ve su ölçüm ekipmanları	CVC Capital Partners	875\$	04/2003'de tamamlandı	Kısmen kabul edildi
Interbrew	Interbrew SA-Carling	İngiltere	Biracılık	Adolph Coors	1,727\$	02/2002'de tamamlandı	Fiyatı artırmada kullanıldı
Elis Group	Elis Group	Fransa	Keten kumaşlar temizlik hizmetleri	Paribas Affaires	1,510\$	07/2002'de tamamlandı	Fiyatı artırmada kullanıldı
Odyssey Invest Partners	TransDigm	Amerika Birleşik Devletleri	Havacılık parçaları	Warburg Pincus	1,100\$	07/2003'de tamamlandı	Kabul edildi
Tyco Int.	Tyco Int.	Amerika Birleşik Devletleri	Plastik Ürünler	Aranıyor	Bilinmiyor	Bilinmiyor	Fiyatı artırmada kullanıldı

III. Sonuç ve Öneriler

Küreselleşme ile birlikte artık iş dünyasında oyunun kuralları yeniden yazılmakta ve işletmelerin en temel amaçlarından biri olan varlıklarını devam ettirme çabaları farklı boyutlar kazanmaktadır. İş dünyasında artık bir fenomen haline dönüşen birleşme ve satın alma kimi zaman bir gereklilik olarak uygulansa da çoğu zaman büyümenin, farklı sektörlerle girmenin, teknolojik alt yapıyı daha ucuza elde etmenin ve çeşitlendirme yapılarak hem riskin azaltılmasının hem de mevsimsel etkilerden kaçınılmanın temel yolu olarak

kabul görmektedir. Bu bağlamda yapılan birçok çalışma alıcının faydasını nasıl maksimize edeceğine yönelmişken, satıcının kendi faydasını nasıl ve hangi yollarla maksimize edeceğine dair sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır.

Çalışmada satıcının firmasını ya da kendisine ait bir varlığı satarken faydasını maksimize etmede kullanacağı araçlardan olan Zımbalanmış Finansman metodunun açıklaması, avantajları ve dezavantajları satıcı-alıcı-danışman açısından açıklanmaktadır. Zımbalanmış finansmanda esas olan nokta firmasını satışa çıkaran satıcının finansal danışmanları ile birlikte şirketine bir değer biçmesi ve danışman olan bankanın da firmaya ait bilgilere ve biçilen değere eklenmek şartıyla bir finansman paketi oluşturması ve finansman paketi eklenmiş (zımbalanmış) paketin potansiyel alıcılara sunulmasıdır (Pove, P. ve Singh, R., 2010; 927). Bu yöntemle satıcı daha fazla potansiyel alıcıya ulaşırken, finans paketi sayesinde beklediği satış fiyatı elde edecekken, alıcı ise alacağı varlığın bir finans kurumu olan banka tarafından kredilendirilmeye değer görülmüş olmasından ve ihtiyacı olan fon kaynağının da sağlanacak olmasından dolayı rahatlamaktadır. Bununla birlikte bankanın satıcı için danışman alıcı için finansör rolünü üstleniyor olması oluşabilecek bir çıkar çatışması nedeniyle hem satıcıyı hem de alıcıyı endişeye sevk etmektedir. Bununla birlikte gerçek şu ki Zımbalanmış finansman geniş bir şekilde kullanılmadığından satıcılar zımbalanmış finansmanı değer yaratan temel bir mekanizma olarak görmemektedirler.

Avrupa'da ve Amerika'da artan bir oranda kullanılmakta olan bu yöntemin Türkçe literatüre dâhil edilmesi büyük bir önem arz etmektedir. TÜSİAD verilerine göre Türkiye'de son yıllarda artan bir ivme kazanan birleşme ve satın alma işlemlerinde zımbalanmış finansmanın kullanılmaya başlanması bu çalışmayla gerçekleştirilmek istenen ana hedeftir.

Gelecekte yapılacak çalışmalarda bankaların zımbalanmış finansmana bakış açıları, Zımbalanmış Finansmanın Türkiye'de kullanıp kullanılmayacağı, firmalarını satmak isteyen kişi ya da kurumların zımbalanmış finansmana olan ihtiyacı gibi konular incelenebilir.

Kaynaklar

- Carlsson-Sweeny, A. (2010), *The Return of Stapled Financing*, Practical Law Publishing and Practical Law Company, Erişim tarihi: 20 Haziran 2013, practicallaw.com.
- Cooper, I. ve Guzman, A. (2003), *Stapled Financing as a Mechanism for Adding Value to Asset Divestitures- The Case of BP*, London Business School Sloan Program.
- Daniels, S.F. ve Ahmad, F. (2012), *Stapled Financing and Delaware's Del Monte Decision: Private Equity Buyer Beware?*, Global Reference Guide 2012: Private Equity & Venture.

- Gregoriou, G. N. Ve Renneboog, L (2007), *International Mergers and Acquisitions Activity Since 1990: Recent Research and Quantative Analysis*, Elsevier Inc.
- Guerrera, S., Kling, L.R., Saunders, R.S., ve Ward, S. (2012), *Stapled Financing in the Aftermath of Delaware's Del Monte Decision*, Insight Capital Markets 2012.
- Gülmez, H. (2006), *Şirket Birleşmelerinde ve Satın Almalarında Normal Üstü Getiri ve Bir Türkiye Uygulaması*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sermaye Piyasası ve Borsa Anabilim Dalı.
- Hope, T.J. (2008), *The Value of Second Opinions in Stapled Financing Transactions*, Erişim Tarihi: 10 Haziran 2013, <http://www.srr.com/article/value-second-opinions-stapled-financing-transactions>.
- Miller, K. (2006), *In Defense of Stapled Finance*, The M&A Lawyer Sayı 10 No.1
- Pove, P. ve Singh, R. (2010), *Stapled Finance*, The Journal of Finance Sayı 65 No.3.
- Smith, T., *An Introduction to Stapled Financing Pre-arranged acquisition finance in an illiquid market*, Erişim tarihi: 30 Haziran 2013, http://www.traverssmith.com/media/581665/an_introduction_to_stapled_financing.pdf.
- Vazirani, N. (2012), *Merger and Acquisitions Performance Evaluation- A Literature Review*, SIES Journal of Management Sayı 8 No.2 <http://www.investopedia.com/terms/s/staplefinancing.asp>, Erişim tarihi: 12 Haziran 2013.

TÜRK YATIRIM FONLARINDA REKABET

*Hümeyra BURUCU**
*Filiz YILDIZ CONTUK***
*Bener GÜNGÖR****

Alınış Tarihi: 22 Ekim 2014

Kabul Tarihi: 12 Mart 2015

Öz: Ülkelerin gelişmesinde lokomotif rol oynayan finansal piyasaların gelişmişliği, finansal piyasalarda faaliyette bulunan aracı kurumlarla yakından ilgilidir. En önemli aracı kurumlardan biri olan yatırım fonları ise temel anlamda fon arz eden birey veya kurumlardan, fon talep eden birey veya firmalara fon aktarımını gerçekleştirirler. Yatırımcıların etkin rekabetin hâkim olduğu piyasalarda yatırımlarını değerlendirebilmeleri; yatırımların ve piyasaya güvenin devamı için son derece önemlidir.

Bu çalışmada A Tipi, B Tipi ve Tüm menkul kıymet yatırım fonları arasındaki rekabet 2000-2011 yılları için Herfindahl Hirschman Endeksi ve Yoğunlaşma Oranı (CR-4 ve CR-5) kullanılarak ölçülmüştür. Araştırma sonunda Türkiye'deki menkul kıymet yatırım fonu piyasasının genel olarak monopolcü rekabet yapısında olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yatırım fonları, Rekabet, Herfindahl Hirschman Endeksi.

COMPETITION IN TURKISH MUTUAL FUNDS

Abstract: Development of financial markets, playing a role of locomotive at the development of countries is closely related to intermediary institutions operating in financial markets. Investment funds, one of the most important financial institutions, perform the transfer of funds of surplus from spending units to deficit spending units. To be able to increase the value of their investments in the markets in which effective competition is prevailing is very crucial to sustain the investments and for the reliability of the market.

In this study, the competition among the most preferred types of funds, which are Type A, Type B and all mutual funds, is measured via Herfindahl Hirschman Index and Concentration Ratio (CR-4 and CR-5). Consequently, it is discovered that the competition among the market of mutual funds is monopolistic competition in structure.

Keywords: Mutual funds, Competition, Herfindahl Hirschman Index.

I. Giriş

Para ve sermaye piyasalarının büyüdüğü, haberleşme kanallarının geliştiği ve ekonomik hareketleri takip etmenin kolay olmadığı günümüz ortamında yatırım yapmak; hem bireysel hem de kurumsal yatırımcının üstesinden gelebileceği boyutları aşmıştır. Böyle bir ortamda tasarrufların para ve sermaye piyasalarında değerlendirilerek en yüksek getirinin elde edilebilmesi

* Arş. Gör. Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.

** Öğr. Gör. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye A.S.M.K. Meslek Yüksekokulu.

*** Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

için, bu işi meslek edinen ve tüm zamanını bu alana ayıran uzmanların olması gerekliliği yatırım fonlarının kurulmasına sebep olmuştur (Kont, 2001: 1).

En temel anlamda halktan toplanan tasarrufların hisse senedi, tahvil gibi sermaye piyasası araçları ve kıymetli madenlerden oluşan havuza dönüşmesi (yatırım portföyü) ve oluşan bu portföyün profesyonel yönetici tarafından yönetilmesi esasına dayanan yatırım fonları; ilk olarak 1920'lerde Amerika Birleşik Devletleri'nde kurulmuşken, bugün dünyanın dört bir yanında küçüklü büyüklü fon piyasalarında yatırımcılara hizmet vermektedir (Kahraman, 2006: 176).

Gelişmiş ülkelerde uzun yıllardır kullanılan ve önemli bir yatırım aracı olan yatırım fonları; yatırımcısına sunduğu riski dağıtma, profesyonel yönetim ve likidite kolaylığı gibi imkânlar sayesinde diğer gelişmekte olan piyasalarda olduğu gibi Türkiye'de de gün geçtikçe gelişmektedir. Özellikle 1980 sonrası banka dışı finansal kurumların da sisteme girmeye başlamasıyla yeni bir görünüm kazanan ve hızlı bir gelişim sürecine giren Türk finans sisteminde yatırım fonlarına ilaveten çok sayıda sigorta şirketi, yatırım ortaklıkları, yatırım danışmanlığı şirketleri, portföy yönetim şirketleri, leasing, faktoring vb. alanlarda uzmanlaşmış kurumlar faaliyet göstermekte; dışa açık, liberal ve rekabetçi bir sektörel yapı göze çarpmaktadır (Yağcılar, 2011: 7).

Bununla birlikte Türkiye ekonomisinin içinden geçmekte olduğu büyüme sürecinin sürdürülebilmesinin ve dış dünyayla hızla bütünleşen bir ekonomiye sahip olabilmemesinin temel parametresi rekabet gücüdür. Çok sayıda ve çeşitli sektörlerde sahip ve geniş bir coğrafi alana yayılan Türk özel sektörünün rekabet gücünün geliştirilmesinde ise yatırım fonlarının önemi büyüktür (Çağlar, 2006: 305).

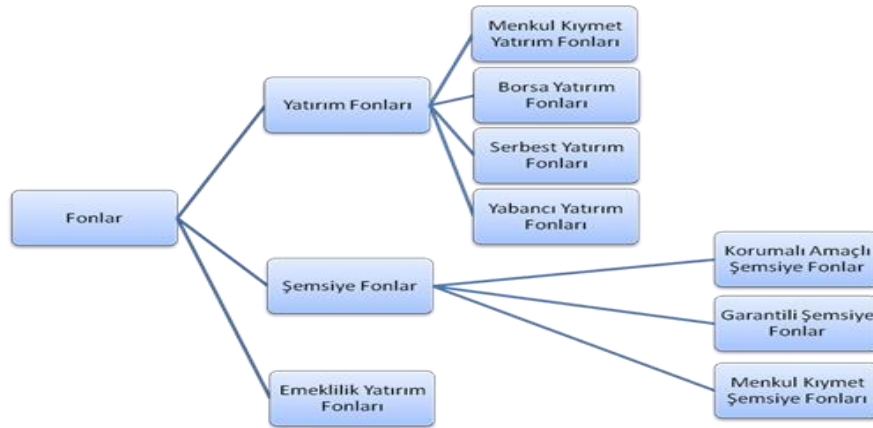
Rekabet düzeyinin düşük yani az sayıda büyük firmanın hâkimiyetinin olduğu bir piyasada tasarruf sahiplerinin birikimlerini etkin bir şekilde değerlendirmeleri ve kaynakların etkin bir şekilde dağıtılması zorlaşmaktadır. Yoğunlaşma olarak ifade edilebilen bu durum genel olarak yatay yoğunlaşma, dikey yoğunlaşma ve karma yoğunlaşma olarak üç kategoride ele alınmaktadır. Yatay yoğunlaşma, yoğunlaşma türleri içerisinde rekabeti en çok tehdit eden türdür ve aynı faaliyet dalındaki şirketlerin kurumsal birliktelikleri şeklinde tanımlanmaktadır. Dikey yoğunlaşma ise, ekonomik sürecin birbirini izleyen aşamalarında faaliyet gösteren ve birbirleriyle rakip konumunda bulunmayan teşebbüsler arasındaki kurumsal birlikteliklerdir. Karma yoğunlaşma ise, genel olarak birbirleriyle herhangi bir şekilde rakip olmayan ve tamamen farklı mal veya hizmet piyasalarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasında gerçekleşen kurumsal birliktelikleri ifade etmektedir (Uysal ve Özütürk, 2005: 274).

Sunulan bilgiler neticesinde mali piyasaların en önemli sacayaklarından olan yatırım fonu sektörünün rekabet yapısının analiz edilmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. Üç bölümden oluşan bu çalışmanın birinci bölümünde yatırım fonlarının geçmişten bugüne gelişimi ile ilgili grafiksel bilgiler sunulmuştur. İkinci bölümde ise yatırım fonları ile ilgili

dünyada ve Türkiye’de yapılmış bazı çalışmalara değinilmiştir. Son bölümde ise Herfindal-Hirshman endeksi ve Yoğunlaşma oranı ile Türk yatırım fonlarının rekabet yapısı analiz edilerek sonuç ve öneriler yer almıştır.

II. Türkiye’de Menkul Kıymet Yatırım Fonları

Yatırımcıların birikimlerinin sermaye piyasası araçlarında değerlendirilmek üzere bir havuz içerisinde toplanması ve profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesi esasına dayalı kolektif bir yatırım aracı olan yatırım fonları, finansal sistemin en önemli kurumlarından biridir (SPK, 2010). Yatırım fonları halktan katılma payları karşılığında toplanan paralarla, katılma payı sahipleri adına, riskin dağıtılması ilkesi ve inanca dayalı mülkiyet esaslarına göre profesyonel yöneticiler tarafından yönetilir. Tasarruf sahipleri fon yöneticileri tarafından arz edilen katılım belgelerini almak suretiyle yatırım fonuna ortak olurlar ancak fon yönetiminde söz sahibi değildirler. Yatırım fonlarının tüzel kişiliği olmamakla beraber fonun mal varlığı kurucudan ayrıdır. Ayrıca Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca, fon malvarlığı rehin edilemez, teminat gösterilemez ve üçüncü kişiler tarafından haczedilemez. Yani fon malvarlığının korunması kanun ile güvence altına alınmıştır. Türkiye’de Sermaye Piyasası Kurulu bünyesinde esas olarak 4 tip yatırım fonu bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi gösterilebilir (SPK, 2010).



Şekil 1: *Fon türleri*

Portföye dâhil edilen menkul kıymetler göz önünde bulundurulduğunda ise Tahvil ve Bono Fonu, Hisse Senedi Fonu, Sektör Fonu, İştirak Fonu, Grup Fonu, Yabancı Menkul Kıymetler Fonu, Altın Fonu, Diğer Kıymetli Madenler Fonu, Değişken Fon, Karma Fon, Likit Fon, Endeks Fon, Fon Sepeti Fonu, Özel Fon, Koruma Amaçlı Fon, Garantili Fon ve Serbest Yatırım Fonu olmak üzere 17 farklı tipte yatırım fonu tanımlanmaktadır. Fon türlerinin çokluğu yatırımcının tasarrufunu değerlendirebilmek için elinde çokça

alternatifin olması ve sonucunda tasarrufların ekonomiye daha fazla aktarılma ihtimalinin doğması anlamına gelir (SPK, 2010).

Yatırım fonları kurucunun belirleyeceği bir yönetici (SPK'dan portföy yöneticiliği yetki belgesi alan aracı kurumlar ile portföy yönetimi şirketleri yönetici olabilir) ile yapılan portföy yönetim sözleşmesi çerçevesinde yönetilir. Aynı zamanda fon yöneticisine portföy yönetim hizmeti için bir ücret ödenir. Yatırım fonuna, her fon için belirli nitelikleri taşıyan en az bir denetçi atanır ve yatırım fonları yapılacak bir sözleşme kapsamında 6 aylık ve yıllık olarak Bağımsız Dış Denetim şirketleri tarafından denetlenir. Yıllık denetim raporunun Sermaye Piyasası Kurulu'na gönderilmesi ise zorunludur. Sermaye Piyasası Kurulu yatırım fonlarını her zaman denetleme yetkisine sahiptir.

Yatırım fonları A Tipi ve B Tipi olmak üzere 2 tipte kurulabilir. A Tipi yatırım fonlarının portföylerinin en az aylık ortalama bazda, % 25'i Türk şirketlerinin hisse senetlerinden oluşur. B Tiplerinin portföylerinde böyle bir sınırlama yoktur. Fonların A veya B Tipi olması konusunda önemli olan nokta ise A Tipi fonlara vergi avantajı tanınmasıdır.

Ülkemizde ilk olarak 16 Ekim 1986 tarihinde kurulan yatırım fonları, yatırımcılar tarafından büyük ilgi görmüş 2011 yılı itibarıyla 26.7 milyon TL'ye ulaşmıştır. Aşağıdaki tabloda çalışma dönemi içinde A ve B tipi fonların ve toplam tutarların yıllar içerisindeki tutarları verilmiştir.

Tablo 1. 2000-2011 Yılları Arasında A Tipi, B Tipi ve Toplam Yatırım Fonu Büyüklükleri

YILLAR	A TİPİ	B TİPİ	TOPLAM
2000	529.997	1.460.403	1.990.400
2001	584.980	4.575.388	5.160.368
2002	446.295	9.523.417	9.969.712
2003	778.831	19.114.296	19.893.127
2004	780.370	23.663.404	24.443.774
2005	1.033.635	28.340.486	29.374.121
2006	831.518	21.180.057	22.011.575
2007	919.383	25.461.778	26.381.161
2008	593.585	23.190.703	23.784.288
2009	961.057	28.179.925	29.140.982
2010	1.313.689	28.346.108	29.659.797
2011	1.381.073	25.411.597	26.792.670

Tablo 1'de yatırım tutarlarına bakıldığında yatırımcılar tarafından ağırlıklı olarak B tipi yatırım fonlarının tercih edildiği görülmektedir. 2011 yılı itibarıyla B tipi fonların toplam fon yatırımı içindeki payı ise yaklaşık %95'tir. Yine Tablo 1'den görüleceği üzere, 2004 yılından önce menkul kıymet yatırım fonlarına olan talepte bir durağanlık yaşanmaktadır. Bu tür fonlara karşı en yüksek talebin ise 2005 yılında gerçekleştiği görülmektedir. Yine, 2000 Kasım, 2001 Şubat ve 2008 krizlerinin özellikle A tipi yatırım fonlarını önemli

derecede düşürdüğü, B tipi yatırım fonlarına olan talebi ise arttırdığı gözlenmektedir.

III. Literatür Araştırması

Yatırım fonları ile ilgili farklı açılardan yapılmış çok sayıda çalışma mevcuttur. Yurt dışında yapılan çalışmaların geneli performans ölçümü, risk-getiri ilişkisi, yönetici profilleri, rekabet yapıları gibi alanlarda yoğunlaşmıştır. Türkiye’de ise yatırım fonlarının çok köklü bir geçmişi olmamakla birlikte özellikle son yıllarda yatırım fonlarına olan ilgi artmış ve yapılan çalışmalar genellikle performans ölçümüne yönelik olmuştur. Bu çalışmada ise Türk menkul kıymet yatırım fonlarındaki rekabet düzeyi tespit edilerek, rekabet konusunda yapılmış sınırlı sayıdaki literatüre katkı sağlamak amaçlanmıştır.

Woerheide (1982) tarafından yatırım fonları ile ilgili yapılan bir çalışmada yatırım fonu seçme kriterleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Fon seçiminde kriter olarak büyüklük, pazarlama programlarının etkinliği ve getiri oranlarının değerlendirilmesi gibi 3 kriter tespit edilmiştir. 1990’da ise Lee, Shleifer ve Thaler tarafından kapalı-sonlu yatırım fonlarının anomalileri hakkında bir çalışma yapılmış ve 4 tip anomali üzerinde durulmuştur. Çalışma sonunda talebin -irrasyonel inançlara dayansa da- menkul kıymetlerde fiyatı etkileyebilecek bir unsur olduğu sonucuna ulaşılmıştır. 1999’da Busse tarafından yapılan çalışmada ise günlük getiriler kullanılarak volatilité zamanlaması araştırılmış; volatilité arttıkça fonların pazar riskinin azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bollen ve Busse (2001) tarafından yatırım fonu yöneticilerinin zamanlama yeteneği üzerine bir çalışma yapılmış, çalışma sonucunda yatırım fonlarının zamanlama yeteneklerinin aylık verilerden daha çok günlük verilerde görüldüğü tespit edilmiştir. Aynı zamanda bulgular, ölçülen zamanlama yeteneğinin sahte bir istatistiksel sonuç olamayacağını göstermiştir. 2003’te yapılan bir çalışmada ise Elton, Gruber ve Blake (2003) teşvik ücretlerinin yatırım fonu yöneticileri üzerindeki etkisini incelemiş, sonuç olarak teşviklere sahip fonların teşviklere sahip olmayan fonlardan daha iyi menkul varlık seçme yeteneği sergilediğini ifade etmişlerdir. Mahoney (2004) tarafından yapılan çalışmada ise fon yatırımcıları ile yöneticileri arasındaki zıtlıklara değinilmiştir. Fonların düşük fiyatlarla hizmet sundukları bilinmesine rağmen yine de yatırımcıların makul bir ücret ödeyip ödemediklerini bilmek istedikleri ifade edilmiş ve yatırım fonu ücretleri ile ilgili düzenlemelerin muhakkak şeffaf olması gerektiği hususunun altı çizilmiştir. 2005’te Sarıtaş tarafından yapılan çalışmada ise fon karakteristiği ile getirileri arasındaki ilişki incelenmiş; fon getirileri ile fon yaşı, fonun risk düzeyi ve getirilerin standart sapması arasında negatif ilişki tespit edilmiştir. Yine aynı yılda Geranio ve Zanotti (2005) tarafından yatırım fon karakterinin ücretlerle açıklanabilirliği ile ilgili bir çalışma yapılmıştır. Fon büyüklüğü arttıkça maliyetlerin daha düşük olduğu anlaşılmış ve fon türü toplam gider rasyosunun en önemli açıklayıcısı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. 2006’da Yıldız tarafından yapılan çalışmada ise

2001-2003 dönemi boyunca 53 yatırım fonu; değişken, hisse ve karma fon bazında veri zarflama analizi kullanılarak değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda en yüksek performans gösteren fon türünün değişken fonlar olduğu ve Türk yatırım fonlarının maliyet avantajından yararlanmak için fon büyüklüklerini artırmaları gerektiği söylenmiştir.

Korkmaz ve Uygurtürk'ün (2007) yaptığı çalışmada ise emeklilik fonlarının performansı ve yöneticilerin zamanlama kabiliyeti ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda gerçek anlamda piyasa zamanlaması yeteneğine sahip olan emeklilik fonu sayısının çok az olduğu bulunmuştur. 2007'de yapılan diğer bir çalışma ise Davis ve Kim tarafından yapılmıştır. Yatırım fonları aracılığı ile işletme bağlantıları ve vekâlet oylaması arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmada; yönetimi oylama ile iş ilişkileri arasında pozitif bir ilişki görülmüştür. Alper ve Ertan'ın (2008) yaptığı çalışmada ise büyüme amaçlı bir fona ve gelir amaçlı diğer bir fona ait gerçek performans verileri kullanarak, performans verilerinin sunulduğu formatın ve zaman aralığının karar vericilerin fon seçimleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Sonuçta yatırımcıların, fon yöneticilerinin güvenilir olduğunu ve geçmiş verilerini kullanarak sundukları grafiklerin yanlış bilgiler içermeyeceğini düşündükleri bulunmuştur. Bertin ve Prather (2009) tarafından yapılan bir çalışmada ise yatırım fonları fonunun performansı ile yönetim yapısı arasındaki ilişki incelenmiş; sonuç olarak yatırım fonu fonlarının hızlıca büyümekte olduğu ve geleneksel fonlarla karşılaştırıldıklarında çeşitlendirme yoluyla maliyet etkinliği sağladıkları söylenmiştir.

Fon yöneticileriyle ilgili bir diğer çalışma da Arslan ve Arslan (2010) tarafından yapılmıştır. Söz konusu çalışmada A tipi, B tipi ve borsa yatırım fonları karşılaştırılmıştır. Analize dahil edilen yatırım fonları, devlet iç borçlanma senetleri ve İMKB 100'den oluşan yatırım araçlarının literatürde öngörüldüğü gibi doğrusal bir yapıya sahip yüksek risk yüksek getiri ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Aamir, Qayyum, Nasir, Hussain ve Butt (2011) tarafından yapılan bir çalışmada ise hisse senedi pazarındaki gelişmeyle, kapalı sonlu yatırım fonları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma sonucunda ekonominin gelişmesi için bu sektörün önemli olduğu, geçmişe nazaran gelişme kaydettiği fakat daha da geliştirilebilmesi için çaba sarfetmek gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. 2012'de Ferruz, Muñoz ve Vargas, dini yatırım fonu yöneticilerinin yönetsel kabiliyetlerini inceleyen bir çalışmada yapmışlardır. Çalışma sonucunda dini yatırım fonu yöneticilerinin hem pazardan hem de emsallerinden daha düşük performans gösterdikleri tespit edilmiştir.

Yatırım fonlarında rekabetle ilgili olarak Ruckman (2003) tarafından yapılan çalışmada Kuzey Amerika'daki yatırım fonlarının gider oranları üzerine araştırma yapılmıştır. Araştırmada Kanada'daki yatırım fonu yatırımcılarının ortalama gider oranlarının, Amerika'daki fonların gider oranlarından %50'den daha yüksek olduğu vurgulanmıştır. Bu durumun ise, yaygın olarak Kanada yatırımcılarının ölçek ekonomisi avantajlarından yararlanamadığının ve Kanada

yatırımcısının daha az rekabetçi olmasının bir sonucu olduğu ifade edilmiştir. 2005'te Uysal ve Özütürk (2005) tarafından yapılan çalışmada ise Türk yatırım fonu sektörünün rekabet yapısı Herfindal Hirschman Endeksi ve Yoğunlaşma Oranı (CR-4) kullanılarak ölçülmüş, A tipi yatırım fonlarının B tipi yatırım fonlarından daha rekabetçi bir yapıda olduğu bulunmuştur. Keswani ve Stolin (2006) tarafından yapılan çalışmada ise yatırım fonu performanslarında süreklilik ve rekabet konusu araştırılmıştır. Çalışma sonucunda yönetilen varlıkların yoğunluğunun yüksek olduğu sektörlerde sürekliliğin de daha yüksek olduğu dair güçlü kanıtlar bulunmuştur. Rekabetle ilgili bir diğer çalışma ise Khurshid ve Singh (2009) tarafından yapılmıştır. Çalışmada 2003(Mart)- 2009(Mart) dönemlerindeki veriler kullanılarak Hindistan'daki tüm yatırım fonlarının rekabet eğilimleri ve düzeyleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada yatırım fon endüstrisinin büyümesi, yatırımcının korunması ve avantajlı hale gelmesi için rekabet atmosferinin sağlıklı olması gerektiği vurgulanmış ve Hindistan'daki yatırım fon rekabetinde azalan bir trend bulunmuştur. Farklı sektörlerde ve özellikle bankacılık alanında yönetim becerilerinin ve performansın artması için teşvik edilmesi, rekabet artışı için pazara girişin kolaylaştırılması gibi hususların altı çizilmiştir.

IV. Türk Menkul Kıymet Yatırım Fonları Piyasasında Rekabetin Ölçülmesine Yönelik Uygulama

Bu çalışmada 2000-2011 yılları arasında gerek tüm menkul kıymet yatırım fonları için gerekse A ve B tipi menkul kıymet yatırım fonları için rekabetin ölçülmesi amacıyla piyasadaki yoğunlaşma araştırılmıştır. Piyasadaki yoğunlaşmanın ölçülmesinde ise Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHE) ve yoğunlaşma oranları (CR4 ve CR5) kullanılmıştır.

Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHE), ilk olarak Hirschman daha sonra da Herfindahl tarafından önerilen ve piyasa yoğunlaşmasını ölçmek için kullanılan en başarılı endekslerden birisidir. HHE piyasadaki tüm şirketlerin piyasa paylarının karelerinin toplamı olarak hesaplanır. Piyasada "n" adet firma varsa, HHE aşağıdaki denklemle ifade edilebilir:

(Si) şirketlerin yüzde olarak piyasa payları

$$HHE = \sum_{i=1}^n (S_i)^2 \quad i=1 \dots n \quad (1)$$

$$HHE = (s_1)^2 + (s_2)^2 + (s_3)^2 + (s_4)^2 + \dots + s_n^2$$

$$\text{Örneğin; } HHE = (10)^2 + (10)^2 + (10)^2 + (10)^2 + (10)^2 + (25)^2 + (25)^2$$

$$= 100+100+100+100+100+625+625$$

$$= 1.750$$

Eğer sektörde sadece 1 şirket varsa, piyasa payı %100'dür. Bu durumda HHE 10.000 olarak hesaplanır ve bu rakam endeksin alabileceği en

yüksek değerdir. Bu durumda piyasa monopol bir yapıdadır. Diğer uçta ise, eğer çok sayıda şirket neredeyse sifıra yakın çok küçük piyasa paylarına sahiplerse HHE sifıra yakındır. Bu durum da piyasada tam rekabetin geçerli olduğu söylenebilir (Uysal ve Özü Türk, 2005:276). Bu tür rekabetçi piyasalar için Atomistik pazarlar da denilmektedir.

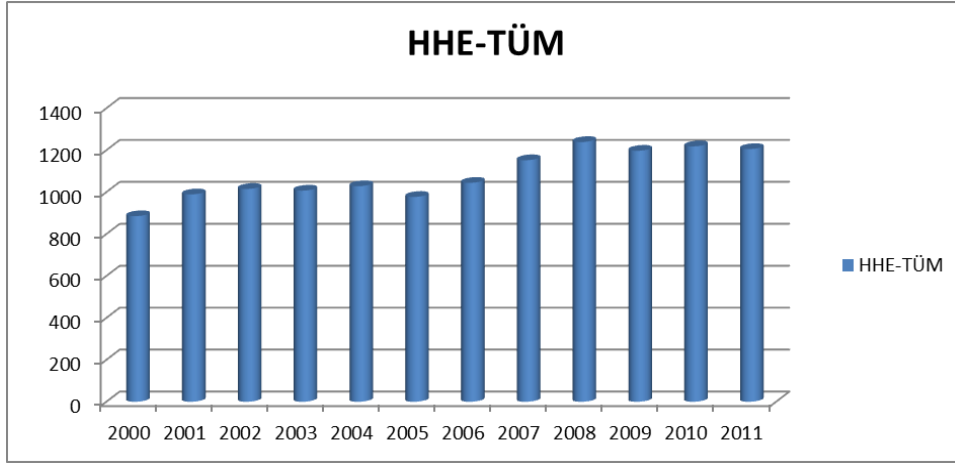
HHE, 1980'den bu yana en popüler piyasa yapısı belirleme yöntemlerinden biridir. Uygulamada H - H Endeksi 1000'den küçük olan piyasalarda ($H - H < 1000$) tam rekabet, 1000 - 1800 arasındaki piyasalarda ($H - H; 1000 - 1800$) monopolcü rekabet ve 1800'den büyük piyasalarda ($H - H > 1800$) ise rekabetçi olmayan oligopolcü bir piyasa yapısından söz edilebilir (Yazıcı, 2013:139).

Aşağıdaki tabloda 2000-2011 yılları arasında A tipi, B tipi ve tüm menkul kıymet yatırım fonları için hesaplanan Herfindahl-Hirschman Endeksi sunulmuştur. HHE değerleri piyasadaki tüm şirketlerin piyasa paylarının karelerinin toplamı alınarak hesaplanmıştır. A tipi, B tipi ve tüm menkul kıymet yatırım fonlarının piyasa payları ise fonların toplam değerinin, piyasa toplam değerine oranlanmasıyla elde edilmiştir. Veriler Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) aylık istatistiklerinden elde edilmiştir.

Tablo 2. 2000-2011 Yılları Arasında Menkul Kıymet Yatırım Fonları İçin Hesaplanan HHE Değerleri

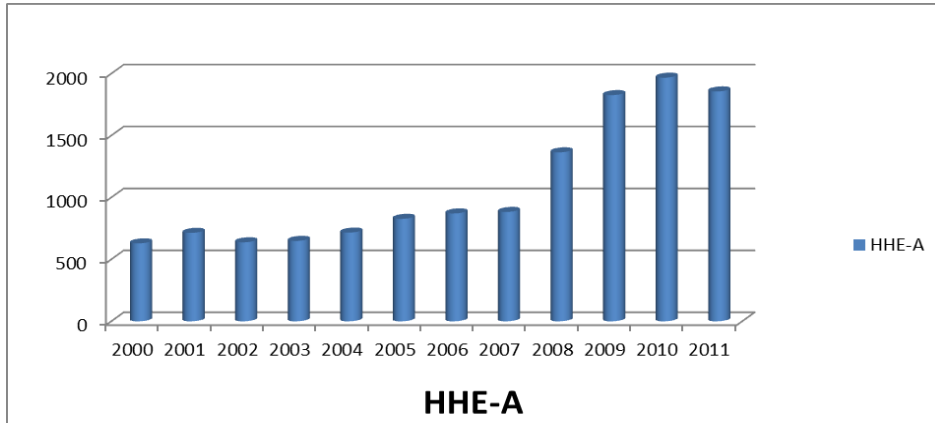
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
HHE-TÜM	885	989	1015	1007	1028	977	1044	1152	1239	1197	1218	1205
HHE-A Tipi	629	714	638	649	716	827	871	883	1364	1826	1967	1856
HHE-B Tipi	1124	1095	1054	1035	1048	993	1068	1180	1251	1197	1215	1210

Tablo 2 ve Şekil 2'ye bakıldığında tüm menkul kıymet yatırım fonlarının HHE değerlerinin 2005 yılına kadar 1000'in altında ve 1000'e yakın olduğu, 2005 yılından sonra değer artma eğilimine girdiği görülmektedir. Endeks değerinin en yüksek olduğu yıl ise 2008 yılıdır. Dolayısıyla Türkiye'deki menkul kıymet yatırım fonlarının 2000-2005 yılları arasında rekabetçi bir yapıda olduğu, 2005 yılından sonra monopolcü rekabet piyasasına dönüştüğünü söylemek mümkündür.



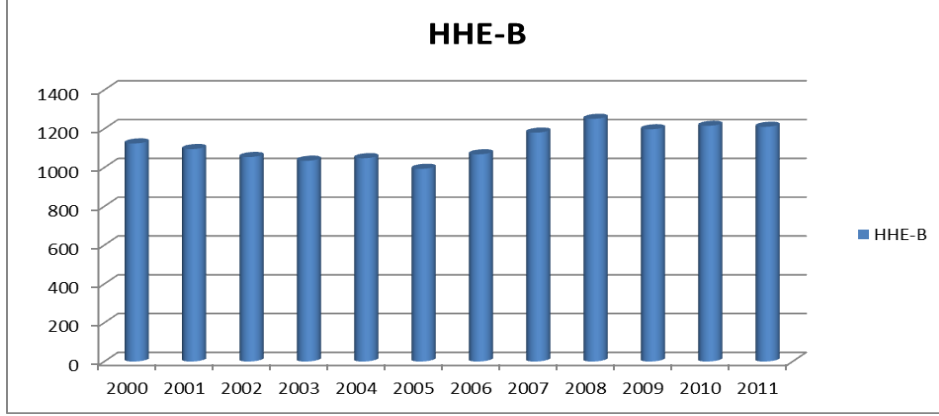
Şekil 2. Menkul Kıymet Yatırım Fonlarına Ait HHE Değerleri

Tablo 2 ve Şekil 3'e bakıldığında A tipi yatırım fonlarının HHE değerlerinin 2007 yılına kadar 1000'in altında olduğu, 2007 yılından sonra değerlerin artma eğilimine girdiği görülmektedir. Endeks değerinin en yüksek olduğu yıl ise 2010 yılıdır. Dolayısıyla Türkiye'deki A tipi yatırım fonlarının 2008 yılına kadar rekabetçi bir yapıda olduğu, 2008 yılında monopolcü rekabet piyasasına dönüştüğünü, endeksin 1800'ü aşması sebebiyle 2009 yılından sonra oligopol bir piyasa haline geldiğini söylemek mümkündür.



Şekil 3. A Tipi Fon Piyasasında HHE Değerleri

Tablo 2 ve Şekil 4'e bakıldığında B tipi yatırım fonlarının HHE değerlerinin 2005 yılı hariç 1000'in üstünde olduğu görülmektedir. Endeks değerinin en yüksek olduğu yıl ise 2008 yılıdır. Bu sebeple Türkiye'deki B tipi yatırım fonlarının genel olarak monopolcü rekabet piyasası görünümünde olduğu söylenebilir.



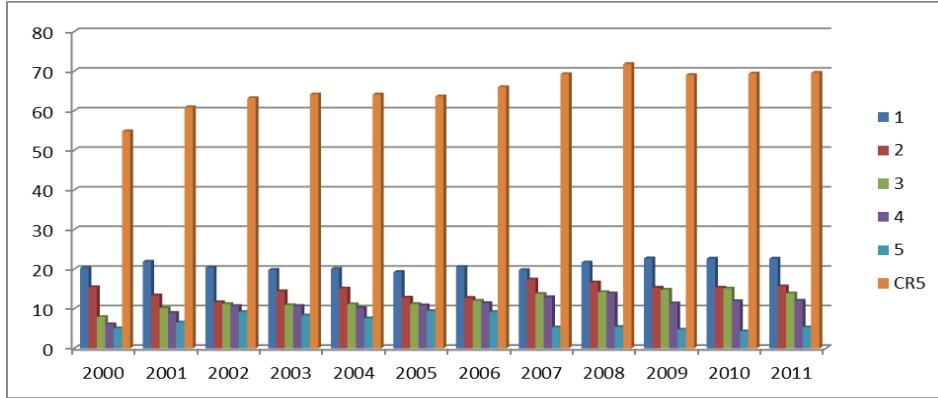
Şekil 4. B Tipi Fon Piyasasında HHE Değerleri

Çalışmada HHE'nin yanında yoğunlaşmaya farklı bir açıdan bakmak üzere hem tüm menkul kıymet yatırım fonları için hem de A-tipi ve B-tipi menkul kıymet yatırım fonları için ayrı ayrı yoğunlaşma oranları (CR4 ve CR5), yani en büyük paya sahip ilk 4 ve 5 şirketin piyasa payları, hesaplanmış ve Tablo 3 ve Şekil 5'te sunulmuştur. Yoğunlaşma oranı olarak ise fonların toplam değerinin, piyasa toplam değerine oranlanmasıyla elde edilen piyasa payı olarak alınmıştır.

Tablo 3. Sektördeki En Büyük Beş Şirketin Pazar Payları (Tüm Fonlar İçin)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	20,2	21,8	20,4	19,8	20,0	19,2	20,5	19,8	21,6	22,7	22,	22,6
2	15,4	13,3	11,6	14,4	15,1	12,8	12,7	17,4	16,6	15,3	15,3	15,6
3	7,9	10,1	11,2	10,9	11,1	11,2	12,0	13,7	14,2	14,8	15,1	13,8
4	6,0	8,9	10,7	10,6	10,1	10,8	11,4	12,9	13,8	11,4	11,9	12,0
5	5,0	6,5	9,2	8,3	7,5	9,4	9,1	5,3	5,3	4,7	4,2	5,3
CR5	54,5	60,6	63,1	64	63,8	63,4	65,7	69,1	71,5	68,9	68,5	69,3

Tablo 3 ve Şekil 5'e bakıldığında, sektördeki en büyük pazar payına sahip ilk 5 şirketin yoğunlaşma oranlarının yıllar itibariyle artma eğiliminde olduğu görülmektedir. Yoğunlaşma oranı en yüksek düzeyde 2008 yılında gerçekleşmiştir. HHE'nin de 2008 yılında en yüksek düzeyde olması bu bulguyu desteklemektedir. Tablo incelendiğinde, en büyük pazar payına sahip üçüncü ve dördüncü şirketlerin 11 yıl içerisinde pazar paylarını yaklaşık iki katına çıkardığı ve bu sebeple yoğun bir rekabetin yaşandığı göze çarpmaktadır. Sektördeki ilk beş şirketin kendi aralarındaki rekabet düzeyi iyi olsa da, bu şirketlerin pazarda %60-%70 gibi yüksek oranda pay sahibi olmaları pazarın geneli açısından yoğunlaşmanın yüksek olduğuna ve rekabetin düşük düzeyde gerçekleştiğine işaret etmektedir.

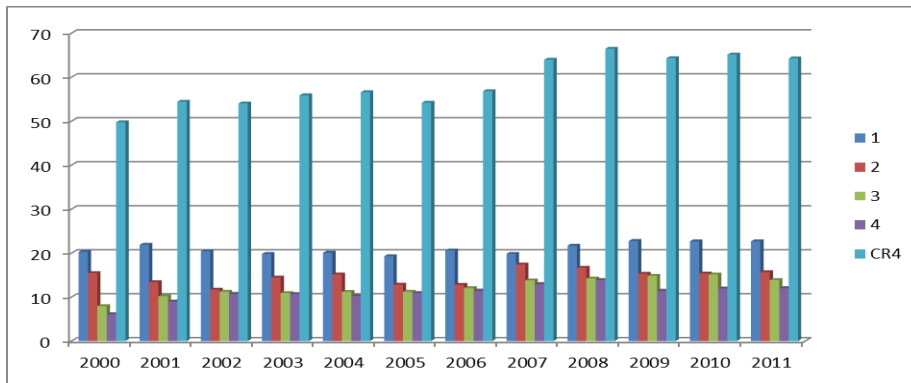


Şekil 5. Tüm Fonlar İçin En Büyük Beş Şirketin Pazar Payları

Tablo 4 ve Şekil 6'da tüm fonlar için en büyük dört şirketin pazar payları sunulmuştur. Tabloya bakıldığında, ilk dört şirketin pazar paylarının ilk beş şirketin paylarına yakın olduğu dikkati çekmektedir. Bunun sebebi Tablo 3'e bakıldığında beşinci sıradaki firmanın pazar payının diğerleriyle karşılaştırıldığında çok düşük olmasıdır.

Tablo 4. Tüm Fonlar İçin En Büyük Dört Şirketin Pazar Payları

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	20,2	21,8	20,4	19,8	20,0	19,2	20,5	19,8	21,6	22,7	22,6	22,6
2	15,4	13,3	11,6	14,4	15,1	12,8	12,7	17,4	16,6	15,3	15,3	15,6
3	7,93	10,1	11,2	10,9	11,1	11,2	12,0	13,7	14,2	14,8	15,1	13,8
4	6,0	8,96	10,7	10,6	10,1	10,8	11,4	12,9	13,8	11,4	11,9	12,0
CR4	49,5	54,1	53,9	55,7	56,3	54	56,6	63,8	66,2	64,2	64,9	64

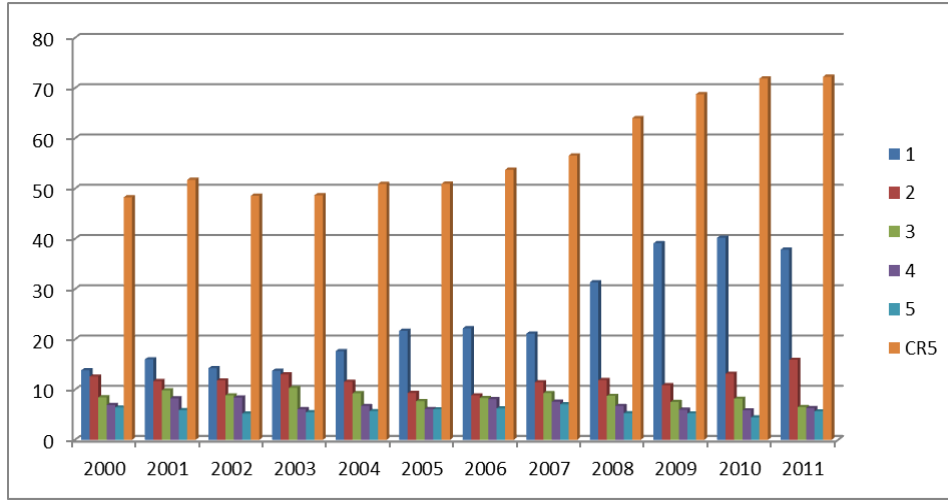


Şekil 6. Tüm Fonlar İçin En Büyük Dört Şirketin Pazar Payları

A tipi fonlar için en büyük beş şirketin pazar payları Tablo 5 ve Şekil 7'de gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde pazar paylarının 11 yıl içerisinde gittikçe arttığı görülmektedir. İlk beş şirketin pazar payı en yüksek düzeyde 2011 yılında %72 oranında gerçekleşmiştir. Tabloda dikkati çeken en önemli durum, birinci şirketin pazar payını yıllar itibariyle olağanüstü bir şekilde yaklaşık üç kat artırmış olmasıdır. Bu tespit, A tipi fon piyasasına yönelik olarak hesaplanan HHE'nin 2008 yılından sonra neden 1800 sınırını aşarak piyasanın oligopol rekabet piyasası haline geldiğini anlamamızı kolaylaştırmaktadır.

Tablo 5. A Tipi Fonlar İçin En Büyük Beş Şirketin Pazar Payları

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	13,8	16,0	14,2	13,7	17,6	21,7	22,2	21,1	31,3	39,1	40,2	37,8
2	12,5	11,7	11,8	13,0	11,5	9,3	8,8	11,4	11,8	10,8	13,1	15,9
3	8,4	9,8	8,8	10,3	9,2	7,7	8,3	9,3	8,7	7,5	8,1	6,4
4	6,9	8,2	8,4	6,1	6,7	6,1	8,0	7,5	6,7	5,9	5,8	6,3
5	6,4	5,9	5,24	5,4	5,7	6,08	6,2	7,07	5,2	5,2	4,4	5,6
CR5	48	51,6	48,4	48,5	50,7	50,8	53,5	56,3	63,7	68,5	71,6	72

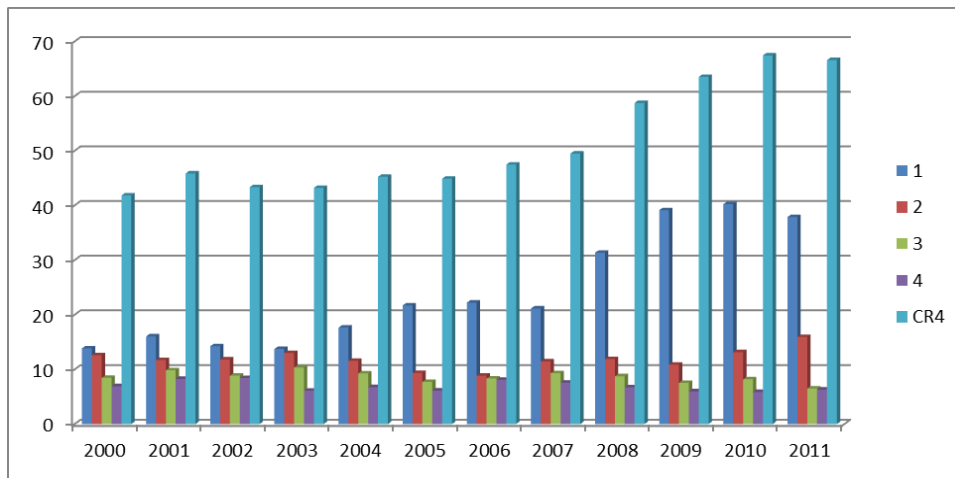


Şekil 7. A Tipi Fonlar İçin En Büyük Beş Şirketin Pazar Payları

A tipi fonların işlem gördüğü piyasaya ait ilk dört şirketin pazar payları Tablo 6 ve Şekil 8'de sunulmuştur. CR5 ile karşılaştırıldığında payları toplamının önemli düzeyde değişmediği görülmektedir. Yukarıda da açıklandığı üzere söz konusu paylarda en etkin olan şirket birinci sıradaki şirkettir.

Tablo 6. A Tipi Fonlar İçin En Büyük Dört Şirketin Pazar Payları

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	13,8	16,0	14,2	13,7	17,6	21,7	22,2	21,1	31,3	39,1	40,2	37,8
2	12,5	11,7	11,8	13,0	11,5	9,3	8,8	11,4	11,8	10,8	13,1	15,9
3	8,4	9,8	8,8	10,3	9,2	7,7	8,32	9,3	8,7	7,5	8,1	6,4
4	6,9	8,2	8,4	6,1	6,7	6,1	8,09	7,5	6,7	5,9	5,8	6,3
CR4	41,6	45,7	43,2	43,1	45	44,8	47,4	49,3	58,5	63,3	67,2	66,4

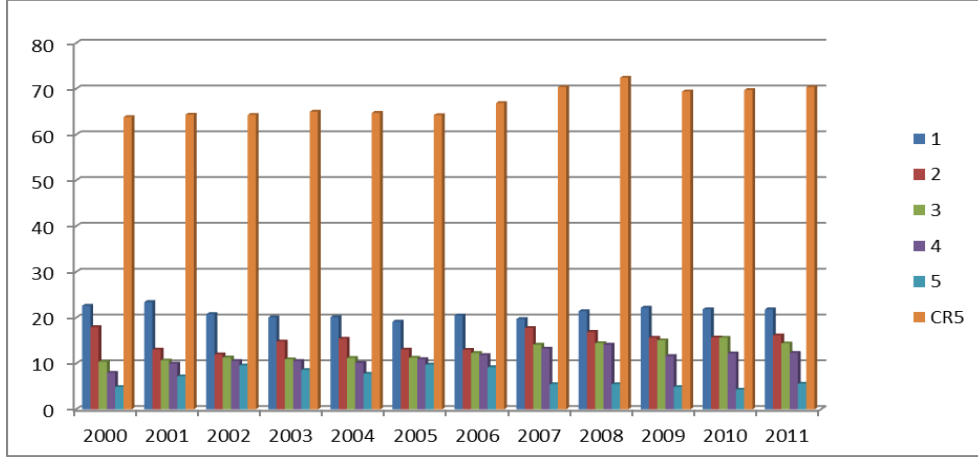


Şekil 8. A Tipi Fonlar İçin En Büyük Dört Şirketin Pazar Payları

B tipi fonlar için en büyük beş şirketin Pazar payları Tablo 7 ve Şekil 9'da gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde ilk şirketin pazar payını yıllar itibariyle koruduğu, diğer şirketlerin ise yüksek oranda olmasa da paylarında dalgalanmalar olduğu görülmektedir. A tipi fonlarla karşılaştırıldığında, B tipi fon piyasasının nispeten daha rekabetçi olduğu da ifade edilebilir.

Tablo 7. B Tipi Fonlar İçin En Büyük Beş Şirketin Pazar Payları

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	22,6	23,4	20,8	20,0	20,1	19,1	20,5	19,7	21,4	22,1	21,8	21,8
2	17,9	13,0	12,0	14,8	15,4	13,0	13,0	17,7	16,9	15,6	15,6	16,1
3	10,3	10,6	11,3	10,9	11,2	11,2	12,3	14,1	14,4	15,0	15,6	14,4
4	7,9	9,9	10,5	10,5	10,1	11,0	11,8	13,2	14,1	11,6	12,2	12,3
5	4,8	7,2	9,6	8,6	7,78	9,7	9,2	5,4	5,5	4,8	4,3	5,5
CR5	63,5	64,1	64,2	64,8	64,5	64	66,8	70,1	72,3	69,1	69,5	70,1

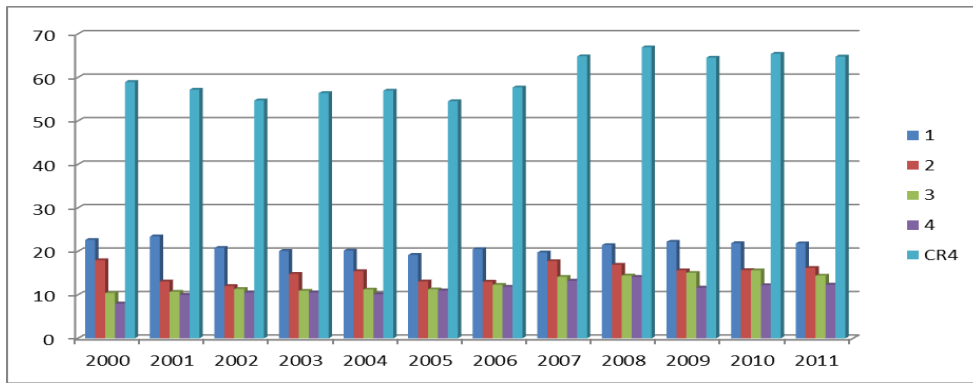


Şekil 9. B Tipi Fonlar İçin En Büyük Beş Şirketin Pazar Payları

B tipi fonların işlem gördüğü piyasaya ait ilk dört şirketin pazar payları Tablo 8 ve Şekil 10'da sunulmuştur. Söz konusu piyasaya ait veriler pazar payının yarısından daha fazlasının ilk dört şirketin elinde olduğunu göstermektedir.

Tablo 8. B Tipi Fonlar İçin En Büyük Dört Şirketin Pazar Payları

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	22,6	23,4	20,8	20,0	20,1	19,1	20,5	19,7	21,4	22,1	21,8	21,8
2	17,9	13,0	12,0	14,8	15,4	13,0	13,0	17,7	16,9	15,6	15,6	16,1
3	10,3	10,6	11,3	10,9	11,2	11,2	12,3	14,1	14,4	15,0	15,6	14,4
4	7,9	9,9	10,5	10,5	10,1	11,0	11,8	13,2	14,1	11,6	12,2	12,3
CR4	58,7	56,9	54,6	56,2	56,8	54,3	57,6	64,7	66,8	64,3	65,2	64,6



Şekil 10. B Tipi Fonlar İçin En Büyük Dört Şirketin Pazar Payları

Kısaca, 2000-2011 dönemi A tipi fon piyasası için hesaplanan HHE sonuçlarına bakıldığında, piyasanın 2000 yılından 2008 yılına kadar rekabetçi bir yapıda olduğu, ancak 2008 ve sonrasında oligopol piyasaya yapısına dönüştüğü tespit edilmiştir. A tipi fon piyasasında en büyük beş şirketin yoğunlaşma oranlarına (CR5) bakıldığında, 2000 yılında %48 olan oranın 2011 yılı itibariyle %72'ye yükseldiği görülmektedir. En büyük dört şirketin yoğunlaşma oranları (CR4) da 2000 yılında %41,6'dan 2011 yılında % 66,4'e yükselmiştir.

2000-2011 dönemi B tipi fon piyasası için hesaplanan HHE sonuçlarına bakıldığında, incelenen dönem için genel olarak piyasanın monopolcü rekabet yapısında olduğu gözlenmektedir. B tipi fon piyasasında en büyük beş şirketin yoğunlaşma oranlarına (CR5) bakıldığında, 2000 yılında %63,5 olan oranın 2011 yılı itibariyle %70,1'e yükseldiği görülmektedir. En büyük dört şirketin yoğunlaşma oranları (CR4) da 2000 yılında %58,7'den 2011 yılında % 64,6'ya yükselmiştir.

2000-2011 dönemi tüm menkul kıymet yatırım fonları için hesaplanan HHE sonuçlarına bakıldığında ise incelenen dönem için piyasanın monopolcü rekabet yapısında olduğu gözlenmektedir. Tüm menkul kıymet yatırım fonu piyasasında en büyük beş şirketin yoğunlaşma oranlarına (CR5) bakıldığında, 2000 yılında %54,5 olan oranın 2011 yılı itibariyle %69,3'e yükseldiği görülmektedir. En büyük dört şirketin yoğunlaşma oranları (CR4) de 2000 yılında %49,5'dan 2011 yılında % 64'e yükselmiştir. Tüm menkul kıymet yatırım fonları için sektördeki ilk dört (CR4) ve ilk beş (CR5) şirketin kendi aralarındaki rekabet düzeyi iyi olsa da, bu şirketlerin pazarda %50'nin üzerinde yüksek oranda pay sahibi olmaları pazarın geneli açısından yoğunlaşmanın yüksek olduğuna ve rekabetin düşük düzeyde gerçekleştiğine işaret etmektedir.

V. Sonuç

Menkul kıymet yatırım fonlarının geçmişi Amerika ve Avrupa ülkelerinde eskiye dayanmasına rağmen ülkemizde 1986 yılından sonra oluşmaya başlamış ve oldukça büyük ilgi görmüştür. Özellikle hangi menkul kıymetlere ne miktarda yatırım yapması gerektiği konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan tasarruf sahibi ekonomik birimler, yatırım fonları sayesinde tasarruflarını daha kârlı bir şekilde değerlendirme imkânı bulmuşlardır. Madalyonun öteki yüzüne bakıldığında, ülkelerin ekonomik büyümelerine katkı sağlama anlamında tasarrufların ekonomiye kazandırılması özellikle ülkemiz gibi gelişmekte olan bir ülke için önem arz etmektedir.

Tasarruf sahiplerinin menkul kıymet yatırım fonları piyasalarında birikimlerini en iyi şekilde değerlendirebilmeleri ise piyasadaki rekabet durumuyla doğrudan ilişkilidir. Bu çalışmada, Türkiye'deki menkul kıymet yatırım fonları piyasasında rekabetin ölçülmesi amaçlanmıştır. Çalışmada, piyasadaki yoğunlaşmanın ölçülmesine yönelik olarak literatürde en çok kullanılan yöntemlerden Herfindal-Hirshman endeksi ve yoğunlaşma

oranlarından faydalanılarak A tipi fonlar, B tipi fonlar ve tüm menkul kıymet yatırım fonları piyasalarındaki rekabet durumu Sermaye Piyasası Kurumu'ndan elde edilen veri setleri düzenlenerek 2000-2011 dönemi için irdelenmiştir.

Sonuç olarak, Türkiye'de menkul kıymet yatırım fon piyasasında Tüm menkul kıymet yatırım fonları ve B Tipi menkul kıymet yatırım fonları için rekabet durumunun genel olarak monopolcü rekabet yapısında olduğu görülmüştür. A Tipi menkul kıymet yatırım fonlarında ise 2007 yılına kadar rekabetçi bir piyasa durumu hâkimken, 2007 yılından sonra piyasada rekabetin ciddi anlamda düştüğü ve piyasanın önce monopolcü rekabet yapısına, sonrasında ise oligopolcü bir yapıya dönüştüğü gözlenmiştir. Genel olarak bakıldığında ise 2008 yılından sonra piyasalarda rekabeti azaltan bir yapının oluştuğu görülmüştür. Bu yapının kırılarak söz konusu piyasalarda rekabetin artırılması, hem yatırımcılar açısından hem de ülke ekonomisine kazandırılacak tasarruflar açısından önem taşımaktadır. Aynı faaliyet dalındaki firmaların kurumsal birliklilikleri rekabet açısından kötü algılansa bile, kanaatimizce bu piyasalardaki küçük şirketler arasında oluşabilecek yatay yoğunlaşmalar rekabeti bir nebze de olsa artıracak ve böylelikle piyasaların fonksiyonlarını daha iyi yerine getirmeleri sağlayabilecektir.

Kaynaklar

- Aamir, M., Qayyum, A., Nasir, A., Hussain, S., Butt, S.(2011) "Closed-Ended Mutual Fund And Stock Market Growth: A Study of KSE Pakistan" *European Journal of Social Science*, Vol. 24, Issue 1, ss.64-70.
- Alper, D.ve Ertan, Y. (2008) "Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 37, ss.174-184.
- Arslan, M.ve Arslan, S. (2010) "Yatırım Fonu Performans Ölçütleri, Regresyon Analizleri ve Manova Yöntemine Göre A, B ve Borsa Yatırım Fonlarının Karşılaştırmalı Analizi", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, Vol. 2 Issue 2,ss.320.
- Bertin, W.J. ve Prather, L. (2009) "Management Structure and The Performance of Funds of Mutual Funds", *Journal of Business Research*, 62(12),ss.1364-1369.
- Bollen, N. P. B.ve Busse, J. A. (2001) "On The Timing Ability of Mutual Fund Managers", *Journal of Finance*, Vol. 56 Issue 3, ss.1075-1094.
- Busse, J. A (1999) "Volatility Timing in Mutual Funds: Evidence From Daily Returns", *Review of Financial Studies*, Vol. 12 Issue 5,ss.1009-1041.
- Çağlar, E. (2006) "Türkiye'de Yerelleşme ve Rekabet Gücü: Kümelenmeye Dayalı Politikalar ve Organize Sanayi Bölgeleri", *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı*, ss.305-316.
- Davis, G. F.ve Kim, E. H. (2007) "Business Ties and Proxy Voting by Mutual funds", *Journal of Financial Economics*, Volume 85, Issue 2, ss.552-570.

- Elton, E. J., Gruber, M. J., Blake, C. R.(2003) "Incentive Fees and Mutual Funds", *Journal Of Finance*, Vol. 58 Issue 2, ss.779-804.
- Ferruz, L. ve Muñoz, F., M. (2012) "Managerial Abilities: Evidence From Religious Mutual Fund Managers", *Journal of Business Ethics*, Vol. 105 Issue 4, ss.503-517.
- Gerani, M. ve Zanotti,G. (2005) "Can mutual funds characteristics explain fees?", *Journal of Multinational Financial Management*, Volume 15, Issues 4–5, ss.354–376.
- Kahraman, D. (2006) "Menkul Kıymet Yatırım Fonları Performansının Hayatta Kalana Bağlı Yanlılığı: Gelişmekte Olan Piyasa Fonlarında Türlerle Göre İnceleme", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C.VIII, s.176.
- Keswani, A. ve Stolin, D. (2006) "Mutual Fund Performance Persistence And Competition: A Cross-Sector Analysis",*The Journal Of Financial Research*, Vol. XXIX, No.3,ss.349–366.
- Khurshid; R. S.M.Z. ve Singh G.P. (2009) "Levels and Trends of Competition Among the Mutual Funds in İndia", *Research Journal of Business Management*, 3(2),ss.47-67,ISSN 1819-1932.
- Kont, Bayram; (2001); Dünyada ve Türkiye’de Yatırım Fonları; *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*; No:16 (Online), 1-15.
- Korkmaz, T. ve Uygurtürk, H. (2007) "Türkiye’deki Emeklilik Fonlarının Performans Ölçümü ve Fon Yöneticilerinin Zamanlama Yeteneği", *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.BF. Dergisi* (14),ss.66-93.
- Lee, C. M. C., Shleifer, A.T., Richard, H. (1990) "Anomalies: Closed-End Mutual Funds" , *Journal of Economic Perspectives*, 4(4), ss.153-164.
- Mahoney, P. G. (2004) "Manager-Investor Conflicts in Mutual Funds", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18 Issue 2, ss.161-182.
- Ruckman, K.(2003) "Expense Ratios of North American Mutual Funds", *Journal of Economics*, Vol. 36 Issue 1, ss.192-223.
- Sarıtaş, H. (2005) " Yatırım Fonu Karakteristiklerinin Getiri Üzerindeki Etkisi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, ss.169-175.
- Uysal, E., Özütürk, B. (2005) "Türk Menkul kıymet Yatırım Fonlarında Yoğunlaşma", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 47. Seri,s.273-285.
- Woerheide, W. (1982) "Investor Response to Suggested Criteria for the Selection of Mutual Funds", *Journal Of Financial & Quantitative Analysis*, Vol. 17 Issue 1, ss.129-137.
- Yağcılar, G. G. (2011). Türk Bankacılık Sektörünün Rekabet Yapısının Analizi, Ankara: BDDK Kitapları.
- Yazıcı, T. (2013) "Medya Mülkiyetine İlişkin Düzenlemeler Ve Dünyadaki Örnekler Bağlamında Türkiye İçin Bir Medya Mülkiyeti Modeli Önerisi", *Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İletişim Bilimleri, Doktora Tezi*, İstanbul.

Yıldız, A. (2006) “Yatırım Fonları Performanslarının Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 61(2), ss.211-234.

<http://www.spk.gov.tr/displayfile.aspx?action=displayfile&pageid=78&fn=78.pdf>.

http://www.tkyd.org.tr/t/yatirim_fonlari_k.aspx.

<http://www.spk.gov.tr/indexpage.aspx?pageid=465&submenuheader=0>.

BÖLGESEL KALKINMA YÖNÜNDEN KALKINMA AJANSLARININ TÜRK İDARİ TEŞKİLATI'NDAKİ KONUMU*

*Benazir ÖZTÜRK**
Elif ÇOLAKOĞLU****

Alınış Tarihi: 06 Kasım 2014

Kabul Tarihi: 11 Şubat 2015

Öz: Bölgesel gelişme farklılıklarını gidermek amacıyla, kamu yönetimi alanında getirdikleri yeni yaklaşımların küreselleşme ve yerelleşmenin etkisiyle kalkınma anlayışında değişim gerçekleşmiş ve yönetim esaslı kalkınma ajansları ülkede kurulmuştur. Söz konusu ajansların temel amacı, buldukları bölgede hizmet vererek ekonomiyi canlandırma, yatırımları artırma ve yöre halkının katılım düzeyini artırmaktır. Bu doğrultuda kalkınmada önemli olan hızlı karar alma ve uygulama; yeniliklere, değişimlere açık olma ve uyum sağlama; etkileşim ve işbirliğine önem verme ve çok yönlü düşünebilme esaslarına göre ajansların yapısı oluşturulmaktadır. Bu çalışma ile bölgeselleşme, yerelleşme ve yerel özerklik kavramları doğrultusunda şekillenen ve bölgesel kalkınmada merkez ile yerel arasında aracı kurumlar olarak nitelendirilen kalkınma ajanslarının yönetim esaslı yapıları Türk İdari Teşkilatı içerisindeki konumunun incelenmesi amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kalkınma Ajansları, Bölgesel Kalkınma Politikaları, Yönetişim, Türk İdari Teşkilatı.

THE STATUS OF DEVELOPMENT AGENCIES WITHIN THE TURKISH ADMINISTRATIVE ORGANIZATION WITH REGARD TO REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract: A change have occurred in understanding of development of new approaches in public administration with the effect of globalization and decentralization, and governance based development agencies were established in Turkey. The main purpose of these agencies is to speed up the regional economic activities, incentive regional investments, and encourage public participation of community by providing their services in their region. Accordingly, the structure of these agencies are formed by that of the principles of quick decision-making and implementation of these decisions, openness and adaptation to innovations and changes, paying attention to interaction and collaboration, and having sophisticated thought. The main purpose of this study is to analyze the status of the development agencies which are described as intermediaries between local and central government for regional development and are shaped in accordance with localization and local autonomy concepts, and as governance based structures within the Turkish Administrative Organization.

Keywords: Development Agencies, Regional Development Politics, Governance, the Turkish Administrative Organization.

* Bu çalışma, 2014 yılında Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünce kabul edilen Bölgesel Kalkınmada Aracı Kurumlar Olan Kalkınma Ajanslarının Türk İdari Teşkilatı İçerisindeki Konumu” adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** Öğr. Gör. Ardahan Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu.

*** Doç. Dr. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü.

I. Giriş

Dünyadaki değişim hareketlerine kayıtsız kalamayan ülkeler, zamanın gerisinde kalmamak adına siyasi, ekonomik ve sosyal yapılarında değişimleri gerçekleştirmekte, özellikle bölgelerin ve yerel oluşumların önem kazandığı bugünün dünyasında bölgelerin rekabet edebilirliğini hayatta tutmak ve kalkınmayı sağlamak amacıyla bölgeselleşme ve yerelleşme politikalarına hız vermektedirler.

Türkiye’de Cumhuriyet’in kuruluşundan itibaren ulusal kalkınmanın sağlanması amacıyla birçok politika geliştirilmekte ve uygulanmaktadır. Özellikle 1960’lı yıllarda planlı kalkınma dönemine geçişle devam eden bölgesel kalkınma süreci, klasik anlamdaki merkezden yerele anlayışı ile devam etmiştir. 1990’lı yıllara gelindiğinde kamu yönetimine Yeni Kamu Yönetimi (YKY), Yeni Kamu İşletmeciliği (YKİ), yönetim, yerelleşme, bölgeselleşme ve yerel özerklik gibi yeni kavramlar yerleşmiş, kamu yönetimi yeniden şekillenmiştir. YKY anlayışı ile kalkınma araç ve politikaları değişmiş, kalkınma artık merkezden belirlenen politikalarla yukarıdan aşağıya işleyen bir süreç değil, yerel kalkınma stratejilerinin yönetimle keşfedilmesiyle aşağıdan yukarıya katılımı ve işbirliğini öne çıkaran bir süreç öngörmektedir. Gerçekleşen bu yeniden yapılanma süreci ile ülkede yeni bir bölgesel kalkınma süreci başlamıştır. Bu amaçla bölgeler arası farklılıkları azaltmak, uzun vadede gidermek için birçok bölgesel proje geliştirilmiş ve idari yapıda daha önce örneğine rastlanmayan “Kalkınma Ajansları” oluşturulmuştur.

Kalkınma Ajansları Türkiye’de 5449 Sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanunla 08.02.2006 tarihinden itibaren kurulmaya başlanmıştır. Bu Kanun’la çeşitli politikalar uygulanarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak ve bölgelerin ekonomik, sosyal, coğrafi özelliklerinden kaynaklanan farklılıklarını gidermek amacıyla teşkilatların kurulması öngörülmüştür. Ancak söz konusu idari yapı içerisindeki hiçbir kurum ve kuruluşa benzemeyen bu ajanslar mevcut örgütlenmelerden farklı yapılanmışlardır. Bu nedenle Türk İdari Teşkilatı içerisindeki yerinin belirlenebilmesi, yönetim sistemi içindeki durumunun belirlenmesi, Anayasaya uygun olup olmaması açısından bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır.

II. Türkiye’de Yönetim Sistemi ve Türk İdari Teşkilat Yapısı İçerisinde Kamu Yönetimi Kuruluşları

Genel olarak bir yönetim, kamu hizmetlerini yerine getirebilmek amacıyla farklı biçimlerde teşkilatlanırken, yönetimin idari faaliyet alanı ile teşkilatı arasında bir bağ oluşturmaktadır. Buna göre, yönetimin faaliyet alanı genişleyip geliştikçe, idari teşkilat da genişlemektedir. Ancak burada idari teşkilat bir amaç değil, siyasal organın amaçlarını gerçekleştiren birer araç durumundadır. Bu nedenle yönetim alanında birbirinden farklı ayrı tüzel

kişiliklere sahip idari birimler olsa bile, gerçekte yönetim kuruluş ve görevleriyle bir bütünü ifade etmektedir. (Gözübüyük, 2001: 21)

Türkiye’de devletin idari yapısı, dar anlamıyla “kamu yönetimi” olarak ifade edilen devletin “yürütme” gücünün veya organın oluşumu ve işleyişinden oluşmaktadır. Ancak burada, “yasama” ve “yargı” da idari yapı içinde söz edilmesi gereken erklerdir. Üniter bir yapıya sahip bir devlet olduğundan ülkenin yasama, yürütme ve yargı güçleri, federal yapılı ülkelerde olduğu gibi, paylaştırılmamıştır. Bu nedenle Türkiye’nin idari yapısı denilince, devletin yürütme gücünün örgütlenmesi olan yürütmeye ilgili başkentteki örgütler, bu örgütlerin taşra uzantıları il ve ilçe yönetimleri ve yerel yönetim örgütlenmeleri akla gelmektedir. (Öztekin, 2005: 289)

Türk İdari Teşkilatı örgütsel olarak, merkezi yönetim ve yerinden yönetim kuruluşlarından oluşmaktadır. Merkezi yönetim başkent teşkilatı ve taşra teşkilatı olmak üzere ikiye ayrılmakta; başkent teşkilatı Cumhurbaşkanı, Başbakan, Bakanlıklar, yardımcı kuruluşlar ve bağlı kuruluşlardan oluşurken; taşra teşkilatı ise il, ilçe, bucak ve bölge kuruluşlarından oluşmaktadır. Ancak kamu hizmetleri yalnızca merkezin başkent ve taşra teşkilatları ile yürütülmez. Bu anlamda yerel yönetim birimlerine önemli görevler düşmektedir. Yerinden yönetim kuruluşları yer ve hizmet yönünden yerinden yönetim birimleri olarak iki şekilde yapılandırılmaktadır: İlk olarak yerel yönetimler olarak adlandırılan yer yönünden yerinden yönetim kuruluşları; il özel yönetimleri, belediyeler ve köyler şeklinde ve ikinci olarak kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları; TRT, YÖK, Üniversiteler, KİT’ler gibi kurumların oluşturduğu hizmet yönünden yerinden yönetim kuruluşları olarak sınıflandırılmaktadır.

Öte yandan Türkiye’de üniter devletin bir gereği olarak kamu yönetimi, kuruluşu, görev ve yetkileri açısından bir bütünü ifade etmektedir. Merkezi yönetim, yerel yönetim ve bunların kendi içlerinde çeşitli örgütlenmelere ayrılmış olmaları, söz konusu kamu kurumları arasındaki ilişkiyi ve düzeni yok etmemekte, birimler bir bütünün parçaları gibi söz konusu sistemi oluşturmaktadır. İdari yapıda parçalarla bütün arasındaki uyumu ve ilişkiyi idarenin bütünlüğü, hiyerarşi ve idari vesayet ilkeleri sağlamaktadır. (Eryılmaz, 2010: 94)

Ayrıca Türkiye’de merkezi yönetimle yerel yönetim arasındaki yetki, görev ve hizmet dağılımında yerel yönetimler sınırlı bazı hizmetleri yerine getirirken, merkezi yönetim belediye ve üniversitelerin yerine getirmekle yükümlü oldukları altyapı ve öğretim hizmetleri dışındaki hizmetlerin genelini yürütmekteydi. Bu durum ise yerel yönetimlerin ülke yönetiminde az etkiye sahip olmasına yol açmış, dahası bu yönetim yapısının 2004 yılına kadar aşırı merkeziyetçi bir yapı sergilemiştir. İdari yapıda meydana gelen reformlar ile kökleşmiş ve devleşmiş olan merkezi yapıyı küçültmek, yerel yönetimlerin (yetki, personel, mali kaynak ve diğer unsurların yerel yönetimlere devredilmesiyle) büyütülmesini sağlamak amaçlanmıştır. (Çevik, 2004: 116)

A. Yönetim Söyleminin Dönüşümü: Yönetişim ve Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı

Kalkınmanın önünde önemli bir engel olarak görülen refah devleti uygulamalarının terk edilmesi dünyada neoliberal uygulamaların yaygınlaşmasına imkan sunmuştur. Neoliberal öğretisi; minimal devleti savunan, devletin gerekli piyasa şartlarını oluşturduktan sonra ekonomik alandan çekilmesini öngören bir yapı ortaya koymaktadır. Etkin ve iyi işlemeyen bürokratik yapıya tepki olarak neoliberal devlet anlayışı ile ortaya çıkan YKY ve yönetişim yeni yönetim tarzları öngörmektedir. (Çiçek, 2011: 49)

Yönetişim, yönetenlerin ve yönetilenlerin birbirlerini etkilediği bir yapıyı, düzeni belirten etkileşimin esas olduğu bir yönetimi, yönetime katılımı ifade etmektedir. Yönetişimle amaç modern toplumların karmaşık ve toplu yapılarını meydana getiren durumları iyileştirmek ve toplumsal sorunların çözümünü gerçekleştirmektir. (Bozkurt ve Ergun, 1998: 274) Yönetim ve iletişim sözcüklerinin birleştirilmesiyle türetilmiş yönetişim kavramıyla yönetimin tek yönlü, tek bir belirleyiciyle değil çok yönlü, ortaklaşa gerçekleştirilmesi, kamu kurumlarına ‘farklı bir kültür ve iklim’ getirerek yönetimin işletmecisi ruhunun ortaya çıkartılması, yönetime ticari boyutun kazandırılması, bu yolla verim ve etkinliğin artırılması hedeflenmiştir. Kamu mekanizmaları yerine piyasa mekanizmalarını (kamu-özel-sivil toplum) öngören yönetişim, YKİ yaklaşımının etkisiyle girişimci yönetimi benimseyen devlet, özel sektör uygulamaları olan performans ölçümü, sonuçlara göre yönetim, parasal değer gibi tekniklerin kamuya aktarımını, kamu hizmetlerinin ihale usulü, piyasa ve tüketici tercihleriyle görülmesini tercih etmektedir. (Ayman Güler, 2011: 314-316)

Kamu yönetimi, devletin siyasal organları tarafından belirlenen amaçların, verimli ve etkin bir biçimde yerine getirilmesi için gerekli olan kamu idaresinin kurulmasını, işleyişinin sağlanmasını (Demir ve Acar: 2005: 226) ifade ederken; YKY yaklaşımı ‘yeni’ sözcüğü ile mevcut tanımlamayı değiştirmemekte ancak kamu yönetimi anlayışında değişim ve dönüşüme işaret etmektedir. Ekonomik kaygılarla uygulamaya konan yönetişim modeli, küreselleşen dünya ile birlikte sonraki süreçte yeni yönetim anlayışı olarak önem kazanmış, bu durumda kavramın siyasal ve idari alanlarda kullanılmasını ve yeni bir model olarak uygulanmasını sağlamıştır. (Özden, 2007: 390)

Türkiye’de 1980’e kadar egemen olan geleneksel kamu yönetimi anlayışı ile teori ve pratik biçimlendirilmiş, Tanzimat dönemine dayanan merkezîyetçi, geleneksel ve devletçi bir yönetim geleneği süregelmiştir. 1980 yılında meydana gelen ekonomik kriz nedeniyle, ithal ikameci karma ekonomik model yerine dışa açık ve devletin küçültülmesini savunan liberal bir model tercih edilmiştir. Ekonomide meydana gelen değişiklikler diğer birçok alanda etkili olmuş, 24 Ocak 1980 tarihli kararlarla başlayan yapısal ve yasal serbestleşme kamu yönetiminde verimlilik, etkinlik, hesap verilebilirlik, yönetişim, vatandaş odaklılık, adem-i merkezîyetçilik gibi birçok düzenlemeyi gündeme getirerek ilk dalga reform çalışmaları başlatılmıştır. (Eryılmaz, 2010: 38-

39) Daha sonra devam eden süreçte bir müddet reform çalışmaları ülkenin mevcut sorunlarının önceliği nedeniyle devam edememiş, ancak 2003 yılında kamu yönetimi alanında meydana gelen reform çalışmaları ile tekrar kaldığı yerden devam etmiştir. Geleneksel kamu yönetimi anlayışı yerine YKY anlayışı tercih edilmiştir.

Klasik yönetim yapıları merkezin belirleyici olduğu tek aktörlü, hiyerarşik iş bölümüne dayanan, kaynakları elinde bulunduran yönetim anlayışından; çok aktörlü, ağsal ilişkilerin hakim olduğu, yönlendiren, kaynak dağılımını sağlayan, birlikte düzenleme, birlikte yönetim, birlikte üretim ve kamu-özel işbirliğini içeren yönetim anlayışına geçilmiştir. (Göymen, 2010: 87-88) Yönetişim yerel birimler dışındaki toplumun diğer yapılarını, özel sektör kuruluşlarını yetki ve görev bölüşümü yoluyla yönetime katmakta, tek aktörlü yönetim sistemine özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının katılımını sağlayarak yönetimdeki toplumsal sorumluluğu paylaşmaktadır.

B. Türk İdari Teşkilatında Gerçekleşen Reformlar

Dünyadaki gelişmeler, AB uyum süreci ve günün koşullarına uyum sağlayamayan yönetim alanında meydana gelen sorunlar, kamu yönetimi alanında yeni arayışlara neden olmuştur. 2003 yılında Türkiye’de öncelikle anayasal değişiklikler yapılmış, ardından kamu yönetiminde reform çalışmaları başlatılmış, kamu yönetimi reformlarına yerellik, yönetim, hesap verebilirlik, şeffaflık, liyakat sistemi, idari kapasitenin geliştirilmesi, stratejik yönetim, verimlilik, etkinlik, vizyon ve misyon gibi ilkeler hakim kılınmıştır. (Eryılmaz, 2010: 39) İdari reformla birlikte kamu yönetiminde devletin küçültülmesi, vatandaş odaklılık, halk katılımı ve denetimi, yönetimde şeffaflık, adem-i merkeziyetçi yapılanma, modern yönetim tekniklerinin kamu yönetimine uygulanması gibi yeni eğilimler meydana gelmiştir. (Aktan, 2003: 431) Söz konusu eğilimler doğrultusunda kamu yönetimindeki aşırı merkeziyetçi yapı, hiyerarşi, kırtasiyecilik gibi olumsuz yapılar kırılarak dönüşüm ve değişim gerçekleşmiştir. Merkeziyetçi yapının ve bürokratik geleneğin getirdiği tek yönlü merkezden çevreye doğru gelişim gösteren yapı, reform çalışmaları ve programlarıyla birlikte yerini çok yönlü, etkileşimi öngören yapıya bırakmıştır.

Türkiye’de özellikle son yıllarda küreselleşme ve teknoloji çağı ile kamu yönetimi alanında büyük reformlar yapılmış, AB uyum süreci kapsamında birçok reform gerçekleşmiştir. Söz konusu reformlar özellikle yerel ve bölgesel yönetimler alanında ve kamu yönetimi alanında kendini göstermiştir. 5227 Sayılı Kamu Yönetimi Temel Kanunu yürürlüğe giremeyince yerel ve bölgesel anlamda reformlar gerçekleştirecek yeni kanunlar yapılmıştır. 5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanun, 5302 Sayılı İl Özel İdaresi Kanun, 5393 Sayılı Belediye Kanun, 5449 Sayılı Kalkınma Ajansları Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun ve 6360 Sayılı On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun

Hükümde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun kamu yönetimi reformları kapsamında hazırlanmış kanunlardır. Kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması çerçevesinde gerçekleştirilen düzenlemeler bir bütünün parçalarını oluşturmakta ve birbirini tamamlar nitelikte aşama aşama yapılan düzenlemelerdir.

C. Bölge Yönetişimi Uygulaması Olan Kalkınma Ajansları

Küreselleşme, teknolojik gelişmeler, üretim sistemindeki değişimler yönetim alanında da etkili olmuş, yönetim esaslı yapılanmalar meydana gelmiş, kurum ve kuruluşlar arası işbirliği süreçleri yaygınlaşmış, adem-i merkeziyetçilik ve ulusal kalkınmadan yerel/bölgesel kalkınmaya dönük stratejiler önem kazanmıştır. Bundan dolayı bazı kalkınma araçları tasarlanmış ve bölgesel kalkınmada önemli yeri olan Kalkınma Ajansları kurulmuştur. Kalkınma Ajansları yerel aktörler arası işbirliğini geliştiren, ortak kalkınma hedefleri oluşturan, sorunlara çözüm üreten, karar verme süreçlerine yerel aktörleri dahil eden yönetim esaslı kurumlardır. (Zibel, 2009: 679)

Türkiye’de bölge yönetişimi uygulaması olan Kalkınma Ajanslarının Türk Kamu Yönetimi içerisinde konumlandırılmamış olması, hukuki durumunun belirsiz olması, örgütlenme yapıları ve çalışma yapılarının diğer kurumlara göre farklılık göstermesi, kamu kaynaklarını ve kamu gücünü piyasa kuruluşlarının kullanımına sunan bir yapı sergilemeleri nedeniyle Kalkınma Ajansları bir yönetim uygulaması olarak tanımlanmıştır. (Ayman Güler, 2011: 338) Kalkınma Ajansları bir kamu kurumu, sivil toplum ve özel sektör kuruluşu değildir, ancak özel sektör, kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları arasında işbirliği sağlayarak bir sentez oluşturması, katılımı sağlaması açısından yönetim modeli olarak ifade edilebilir. Toplumun farklı alanlarında faaliyette bulunan farklı kesimleri bir araya getirmesi açısından yönetim esaslı kurumlar olarak değerlendirilebilir.

Bütün kamu hizmetlerinin yürütülmesi yetki ve kudretine sahip olan devlet, vatandaşlara fayda sağlaması açısından bazı hizmetlerin özerk kuruluşlar tarafından yerine getirilmesine imkan sağlamaktadır. Birtakım hizmetler nitelikleri gereği bütün ülkeyi değil, belli bir bölgeyi ve bu bölge de yaşayan vatandaşları ilgilendirmektedir. Bu durumda devlet söz konusu hizmetleri kendisi sunmak yerine kendi denetimi altında bulunan özerk kurum ve kuruluşlar vasıtasıyla hizmetleri gerçekleştirmektedir. (Tortop vd., 2007: 404) Bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, bölgelerarası ve bölge içi gelişmişlik farklılıklarını azaltmak amacıyla kurulan Kalkınma Ajansları bir bölgenin sosyo-ekonomik koşullarını geliştirmek amacıyla merkezi hükümetten bağımsız olarak kurulmuş, kamu tarafından finanse edilen kuruluşlardır. Bu anlamda kamu karar gücünü özel sektör ve sivil toplum kuruluşları ile paylaşan yönetim uygulamasını ifade etmektedir. Yerel ve bölgesel alanın yönetim mekanizması olan Kalkınma Ajanslarının karar alma süreçlerindeki aktörleri; merkezi yönetimin yanında yerel yöneticiler, finans kuruluşları, üniversiteler,

sivil toplum örgütleri, yerel sermaye birlikleri olan odalar, dernekler ve konfederasyonlar şeklinde sıralanabilir. (Müftüoğlu, 2006: 136)

Türk Kamu Yönetiminde rastlanmadık bir yapı oluşturan Kalkınma Ajansları 2000’li yıllardan itibaren AB uyum yasaları çerçevesinde “ajans” örgütlenmesi şeklinde kamu yönetimi sistemine girmiş, 2006 yılında çıkarılan 5449 sayılı kanunla resmen kurulmaya başlanmıştır. Kamu ve özel sektör karışımı bir işlev yüklenen, statüsü henüz belirginleşmemiş olan Kalkınma Ajansları yönetim esasına dayanmaktadır. Kalkınma Ajansları kamu yönetimi yapısı içerisinde alışılmış örgütlerin dışında, kamu yönetimi örgüt tipi ve hukukuna uzak ve mevcut yapılardan farklı örgütlenmelerdir. Ancak karar verici yöneticiler, kanunla verilen görev ve yetkiler, görülen faaliyetlerin kamu hizmeti niteliği, kullandığı mali kaynaklar, personelinin statüsü, denetimindeki kısmi kamu varlığı gibi kamu kurumu faaliyetleri sebebiyle kamu yönetiminden tamamen farklı örgütler de değildirler. Bu bağlamda Kalkınma Ajanslarının belirsiz yapılarına rağmen kamu yönetiminin yeni tip örgütleri olarak değerlendirilebilir. (Kavruk, 27.12.2013) AB talepleri doğrultusunda kurulmak istenen Kalkınma Ajansları bölge genel yönetimi ya da bölge yerel yönetimi değil, bölge yönetim modelidir. (Ayman Güler, 2005: 82) Türk idari yapısı kamu ve özel hukuka tabi olan, kamu kurumu veya özel sektör kuruluşu olarak değerlendirilemeyen bu tip kuruluşlara yabancı olduğundan Kalkınma Ajansları da yönetim modeli olarak tanımlamak doğru olacaktır.

Birlikte yönetim anlayışını ve çok aktörlü ilişkiler sistemini getiren yönetim; merkezi yönetim birimleri, yerel yönetim birimleri, sivil toplum kuruluşları, özel sektör kuruluşları ve diğer yerel birimleri bir araya getirerek, devletin sorumluluk alanlarını değiştirmiş ve Türk yönetim sistemine Kalkınma Ajansları gibi yönetim esaslı yeni kurumlar kazandırmıştır.

III. Türkiye’de Uygulanan Bölgesel Kalkınma Politikaları

Bölgesel kalkınma, söz konusu bölgenin öz yeteneklerinin ortaya konularak bölgenin gelişim potansiyelini ortaya çıkarmaktır. Bölgenin öz yeteneklerine uygun olarak geliştirilen politikalar; sürdürülebilir, katma değeri yüksek, rekabet üstünlüğü bulunan bölgelerin yaratılmasına katkıda bulunmaktadır. (Tutar ve Demir: 2013: 10) Bölgesel kalkınma, bölgeler arası gelir dağılımının eşitlenmesi, istihdam alanlarının arttırılarak ekonomiye katkının sağlanması, yaşam koşullarının, çevre, altyapı, eğitim, sağlık ve iletişim olanaklarının geliştirilmesini ifade etmektedir. Bölgesel kalkınma ile amaç, bölgeler arasındaki ekonomik, sosyal ve kültürel dengesizlikleri ortadan kaldırmak, bölge içerisinde bulunan illerin kalkınmışlık farklarını azaltmak ve iller arasında dengeli bir kalkınma politikasını hakim kılmaktır. Bu nedenle devlet az gelişmiş bölgelerin kalkınmasında teşvik sistemine ve bölge kalkınma plan ve politikalarına önem vermektedir. (Yılmaz Gündüz, 2006: 177)

Merkezi yönetim kaynakları ve yapılacak yatırımları belli bölgelerde yoğunlaştırırken, özel sektörün kar amacıyla belli bölgelerde yoğunlaşması,

ülkede belirli bölgelerin çok fazla gelişim göstermesine belirli bölgelerin ise olması gerekenin altında gelişme göstermesine yol açmıştır. Bu gelişme farklılıkları bölgesel dengesizlikleri beraberinde getirmiş, her yönü ile sorunlu olan bölgesel dengesizlikler sosyal, siyasal, idari, kültürel, ekonomik birçok sorun meydana getirmiştir. Söz konusu dengesizlikleri gidermek için çeşitli politikalar ve kalkınma planları hazırlanmıştır.

Türkiye'deki ilk bölgesel kalkınma uygulaması 1921 Anayasası'nda geçen 1948 yılında kaldırılan umumi müfettişlik kıtaları uygulaması olmuştur. Daha sonra 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanununa dayanarak 1933-1938 yıllarını kapsayan I. Beş Yıllık Sanayi Planı ve 1939-1944 yıllarını kapsayan II. Beş Yıllık Sanayi Planları yapılmış, 1950-60 döneminde özel sektör yatırımları Marmara Bölgesinde yoğunlaşmıştır. 1963 yılından günümüze kadar ulusal ölçekli bölgesel kalkınma politikaları gerçekleştirilmiştir. (Şahin vd., 2013: 150-152)

Türkiye'de bölgesel kalkınma hedefiyle hazırlanan plan ve projeler Antalya Bölgesi Projesi, Marmara Bölgesi Projesi, Zonguldak Bölgesi Projesi, Çukurova Bölgesi Projesi, Keban Projesi, Zonguldak-Bartın-Karabük Bölgesel Gelişme Projesi, DOKAP, DAP, GAP, Yeşilirmak Havza Gelişim Projesi, Marmara Bölge Planı şeklinde sıralanabilir.

Ülkede bölgesel gelişmişlik farklılıklarını gidermek, yerel ve bölgesel kalkınmanın hızlandırılması, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması amacıyla birçok politika çeşitli dönemlerde merkez tarafından hazırlanmış ve uygulanmıştır. Ancak, kalkınmada öncelikli yörelerde uygulanan organize sanayi bölgeleri politikası, yatırımlarda devlet yardımları, kırsal kalkınma projeleri ve bölge planları hedeflenen gelişme düzeyini yakalayamamış, bölgesel farklılıkları azaltılamamıştır. (Aydemir ve Karakoyun, 2011: 44-45)

A. Bölgesel Kalkınma Politikalarının Uygulanmasında Aracı Kurumlar Kalkınma Ajansları

Türkiye'de bölgesel kalkınmanın sağlanması amacıyla politika geliştirilmesi ilk olarak 1960'lı yıllarda yapılmaya başlanan beş yıllık kalkınma planları ile başlamıştır. Kalkınma planları ile amaç, kalkınmışlık düzeyi farklı olan bölgelerin gelişimine katkıda bulunarak, bölgelerin gelişim oranını birbirine yaklaştırmaktır. Ancak kalkınma planları ile öngörülen hedef gerçekleşememiş, bölgesel dengesizlikler azalmamış, devam etmiştir. Uygulanan politikaların etkisiz ve verimsiz olmasının nedeni ise, ülkedeki yerel kurumların idari ve mali anlamda özerk olmaması, merkezin yerelde etkin hizmet sunamaması olarak gösterilmiştir. (Maç, 2006: 3) Değişen kamu yönetimi anlayışıyla kalkınma anlayışı değişmiş, merkezden belirlenen kalkınma politikaları yerel ve bölgesel kalkınma potansiyellerinin keşfiyle aşağıdan yukarıya, yerelden merkeze doğru, yerel aktörlerinde içinde bulunduğu katılımcı bölgesel kalkınma modeli benimsenmiştir. (Demir, 2009: 707)

Hazırlanan politikaların ekonomik yetersizlikler ve uygulamada yaşanan sıkıntılar nedeni ile gerçekleştirilememesi, merkezin yerelde hizmet

sunamaması, bölgesel politikaları yürütmekle görevli özerk kuruluşların olmaması, Türkiye'nin AB üyelik isteğinin adaylık seviyesine gelmesi ve uyum süreci kapsamında sunulan koşullar gereği ülkenin politika değişimine gitmesi gerekmiştir. Bu kapsamda bölgeler arası ve bölge illeri içinde var olan bölgesel gelişmişlik farklarını azaltarak, bölgesel kalkınmayı sağlamak adına Kalkınma Ajansları kurulmuştur. Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de Kalkınma Ajanslarıyla yalnızca bölgeler arası gelişmişlik farklarını ortadan kaldırmayı amaç edinmemiş, yeni bölgesel gelişme anlayışının özelliklerinden olan katılımcı, sürdürülebilir, insan odaklı, rekabetçi, dengeli, yerel dinamikleri harekete geçirmeyi hedeflemiştir. (Kara, 2008: 2)

Kalkınma Ajansları buldukları bölgelerde, bölgenin şartlarını, potansiyellerini, yer altı kaynaklarını, tarihi zenginliklerini, akarsu kaynaklarını, sınır illerini ve ülkelerini bilen kamu-sivil toplum-özel sektör kuruluşlarını bir araya getirmesi ve bölgenin kalkınması amacıyla hareket etmeleri açısından yeni kuruluşları oluşturmaktadırlar. Bu anlamda Kalkınma Ajansları, merkezi birimler ile yerel birimler arasında bölgesel kalkınmanın gerçekleştirilmesinde aracı birer kurum konumundadırlar.

Kalkınma Ajansları bir ya da birden fazla ili kapsayan bölgesel düzeyde kurulmuş, yerel halkı mevcut potansiyelleri kullanmaları için teşvik eden, kaynakların kullanımında verimliliği özendirilen, kurum ve kuruluşlar arasında koordinasyon sağlayan, bulunduğu bölgelerde proje hazırlayan, kaliteli hizmet ve iş çözümleri sunan fonksiyonları sebebiyle bölgesel politikalarda kilit bir noktada bulunmaktadır. (Ergüder, 2011: 34) Ülkelerin az gelişmiş bölgelerinde bölgelerarası dengesizlikleri azaltmak amacıyla kamu ve özel kuruluşlar dışında oluşturulmuş olan Kalkınma Ajanslarının hedefi; bölge sorunlarının giderilmesinde katılımı sağlamak, yatırımları özendirmek, bölgenin ortak aklını oluşturmaktır. (Dinler, 2012: 351)

Merkezden gerçekleştirilen planlama ve planların uygulanması faaliyetleri Kalkınma Ajansları ile bölgesel düzeyde gerçekleştirilmeye başlanmış, bölgelerarası eşitsizlikleri gidermek ve bölgelerin diğer bölgeler ile rekabet edebilir hale gelmesini sağlamak amaçlanmıştır. Kalkınma, yerelin talep ve beklentilerini dikkate alan, bölgenin potansiyellerine uygun politikalar geliştiren aşağıdan yukarıya doğru bir hiyerarşi izlemiştir. Ancak katı merkeziyetçi yapı Kalkınma Ajansları gibi yerel ve bölgesel nitelikteki birimlere tam yetki verme yoluna gitmemiştir. Bu nedenle Kalkınma Ajansları bölgesel kalkınmanın gerçekleştirilmesinde merkezin güdümünde, merkezi birimler ile yerel birimler arasında aracı birer kuruluş niteliğinde bölgesel örgütlenmeleri ifade etmektedir.

B. Türkiye'de Kalkınmanın Yeniden Adlandırılması: Kalkınma Ajansları

Bölgeler arası ve bölge içi kalkınmışlık farklılıklarını gidermek amacıyla küreselleşme ve yerelleşmenin kamu yönetimi alanında getirdikleri yeni yaklaşımların etkisiyle kalkınma anlayışında değişim gerçekleşmiş,

yönetişim esaslı Kalkınma Ajansları kurulmuştur. Kalkınmada önemli olan hızlı karar alma ve uygulama, yeniliklere, değişimlere açık olma ve uyum sağlama, etkileşim ve işbirliğine önem verme, çok yönlü düşünebilme unsurlarına göre ajansların yapısı oluşturulmuştur.

Kalkınma Ajanslarının bölgesel kalkınmada üstlendikleri rolleri ve kuruluş kanunundaki görevleri göz önüne alındığında, çok fazla beklenti ve işlevin yüklendiği yeni kalkınma aktörlerini oluşturmaktadırlar. Bu kurumların oluşmasıyla kamu yönetimi açısından yeni bölgesel kalkınma kurumları meydana gelmiş, ancak yapıları ve nitelikleri itibarıyla tam anlamıyla ne merkezi yönetim birimi ne yerel yönetim birimi ne kamu kurumu ne özel sektör kuruluşu, ne de kalkınma bankası konumundadırlar. Bu düzlemde ajansların seçenekler arasından hangi yönünün daha ağır bastığını uygulama ve tercihler ortaya çıkartacaktır. (Dedeoğlu ve Sertesin, 2011: 13)

Kalkınma Ajansları merkez ile yerel arasında kalkınma faaliyetlerini koordine etmek amacıyla merkezin sorumluluk alanı içinde oluşturulmuş, kamu kurumları gibi kamu hizmeti sunarak, merkezin bölgesel kalkınmadaki görev ve yetkilerini paylaşan, merkeze yerel kalkınmada yardımcı olarak kalkınma faaliyetlerinde bulunmaktadır. Ajanslar bölgesel kalkınmanın planlanması, plan ve projelere destek verilmesi, bölgesel potansiyellerin araştırılarak bölgeye yatırımcı çekmesi, yerel aktörler arası işbirliğini geliştirmesi ve kalkınma faaliyetlerinin yürütülmesi açısından aracı kurumlar olarak değerlendirilebilir.

Kalkınma Ajanslarının bölgelerinde gelişmeyi sağlayacak en önemli görevi, yerel aktörlerin etkileşiminin sağlanması bu yolla yerel ve bölgesel ortak aklın yaratılmasıdır. Kalkınma Ajansları, yerel aktörlerin etkileşimi sonucu oluşan ortak aklın bölgesel faaliyetleri planlamaları ve bunları hayata geçirmelerine yönelik eylemlerini desteklemektedir. Bunu yaparken yerel öncelikleri ve ulusal stratejileri birbiriyle uyumlaştırmaktadır. Dolayısıyla Kalkınma Ajansları yerelde ulusal aktörlerin, uluslararası alanda ise yerelin bir ‘ajan’ı olarak değerlendirilebilir. (Dedeoğlu ve Sertesin, 2011: 9) Kalkınma Ajanslarının da tüzel kişiliğinin netlik kazanmaması, bölgesel tanıtım ve reklam için tanıtıcı kurumlar şeklinde faaliyette bulunmaları, yatırımcıların başvuru işlemlerini takip etmeleri, izlemeleri, sonuçlandırmaları ve raporlaştırmaları, iş hukukuna göre istihdam edilen personelin özel hukuka tabi olması gibi özellikleriyle “ajans” sözcüğünün anlamının içini doldurur nitelikte düzenlemelere sahiptir. (Ayman Güler, 2005, s. 4-5)

Kalkınma anlayışının yeniden adlandırılmasına neden olan Kalkınma Ajansları kamu-özel-sivil toplum kuruluşları arasında koordinasyon sağlarken, işbirliği mekanizmasını güçlendirmekte, bölgenin potansiyelini kullanmasına yardımcı olmaktadır. Kalkınmanın merkezden gerçekleştirildiği anlayış kısmen değiştirilerek, kalkınmaya ulusal boyutun yanında bölgesel bir boyut kazandırmakta, bölgesel kalkınmada plan ve projelerin yürütülmesi görevlerini Kalkınma Ajanslarına vermektedir. Ajansların kalkınmaya kazandırdığı yeni boyut katılımcılığı, eşgüdümü, koordinasyonu öngören bölgesel ve yerel

yönetimde yönetim modelidir. Kalkınma artık yönetilmemekte, birden fazla aktörle yönetim çerçevesinde yürütülmekte, bölgesel ve yerel aktörlere daha çok görev yüklemektedir. Bölge yönetim uygulaması olarak karşımıza çıkan Kalkınma Ajanslarının bölgesel ve yerel kalkınmada yönetim anlayışıyla hareket edeceğinden, yerel aktörleri, yerel unsurları bir araya getirip karar alma süreçlerinde bölgesel aklın oluşmasını sağlayacağından, kalkınmada daha etkili olacakları düşünülmüştür. Yerel ve bölgesel kalkınmanın etkili ve verimli sonuçlar yaratabilmesi bölge aktörlerinin işbirliği, bölgesel sorunların yerinde tespiti ve yerel unsurları dikkate alarak hazırlanmış kalkınma politikaları ile mümkündür.

Kamu yönetiminin tüm alanlarında etkili hale gelen ve uygulama alanı bulan YKY, YKİ ve yönetim anlayışları yerel ve bölgesel kalkınma politikalarında etkili olmuş, merkezden yerele doğru yürütülen politika süreçleri yerini yerelden merkeze doğru plan ve politika üretme süreçlerine bırakmıştır. Kalkınma Ajanslarının kuruluşu ile merkezin tek yönlü kalkınma politikalarının önüne geçilerek, merkezi düzeyde yürütülen kalkınma anlayışına bölgesel boyut kazandırılmış, bölgedeki yerel aktörlerin politika üretim süreçlerine katılımı sağlanarak bölge potansiyeline, talep ve beklentilerine uygun politikaların geliştirilmesine olanak sağlanmıştır. Önceden devlet eliyle yürütülen bölgesel kalkınma politikaları, kalkınma anlayışının değişmesiyle birlikte merkezin gözetiminde Kalkınma Ajanslarının koordinasyonunda kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarıyla gerçekleşmektedir. Merkeziyetçi yapı yok sayılmadan YKY, yerelleşme ve bölgeselleşme anlayışlarının etkisiyle bölgesel kalkınmada merkeze yardımcı olacak, kalkınmanın merkez ve bölge işbirliğinde sağlanmasına katkıda bulunacak merkez ile yerel arasında ajans yapılanması olan aracı kurumlar oluşturulmuştur. Bu anlamda bölgesel kalkınma Türkiye’de Kalkınma Ajansları ile kurumsallaşmış, kurumsal yapı içinde kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür.

Kalkınma Ajansları bölgelerin, illerin ve diğer yerel birimlerin birbirleriyle, merkezi yönetimle ve uluslararası toplumla iletişim kurmasında ve işbirliği geliştirilmesinde önemli bir yere sahiptir. Bu anlamda ajanslar yerel aktörler olan kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşlarının bir araya getiren, bu aktörlerden herhangi birinin sınıflandırmasına tabi olmayan, yerel aktörler arasında işbirliğinin geliştirilmesinde aracı işleve sahip yönetim esaslı kuruluşlardır. Merkezi idare ile yerel idare etkileşimi sayesinde merkezin toplumla ilişkilerinin gelişmesine yardımcı olan, uluslararası ilişkiler yönünden iletişim ve işbirliği süreçlerini yöneten aracı kurumlar olarak nitelendirilebilir.

Kalkınma Ajansları bölgesel strateji geliştirmek, bölgesel sorunları çözümlmek, özel sektör girişimlerini desteklemek, girişimcilere finansman sağlamak, sosyal ve fiziki altyapıyı iyileştirmek, danışmanlık faaliyetlerinde bulunmak amacıyla kurulmuş bölgesel kalkınmanın sağlanmasında merkez ile bölge/yerel arasında aracı kuruluşlar olarak da ifade edilebilir.

IV. Türk İdari Teşkilat Yapısı İçerisinde Kalkınma Ajansları

Türk İdari Teşkilatında örgütlenmiş merkezle il arasında bölge birimleri, ajans birimleri bulunmamaktadır. 1982 Anayasası bölge birimlerine ‘merkezi idare teşkilatı’ şeklinde üstü kapalı yer verse de idari teşkilat içinde yapılandırılmamışlardır. Merkezi yönetimin yerelde yürütmekle görevli olduğu bölgesel kalkınma alanındaki kamu hizmetlerinin bir kısmını, bölgesel anlamda faaliyet gösteren ve bölgesel özellikler taşıyan Kalkınma Ajansları yürütmekle görevlendirilmiştir. Ancak ajanslar belli bir bölgede kurulmaları ve faaliyet göstermelerine rağmen bölge birimleri şeklinde ifade edilmemiştir. Merkezi idare ve yerel idare içerisinde yer almayan ajans birimleri şeklinde örgütlenmiş, ajans birimlerine de idari teşkilatta yerel birimler, taşra birimleri ya da bölge birimleri arasında yer verilmemiştir.

1982 Anayasası’nın 123. maddesine göre idarenin kuruluş ve görevleri, merkezden yönetim ve yerinden yönetim esaslarına dayanır. Bu açıdan değerlendirildiğinde Kalkınma Ajansları devletten ayrı tüzel kişiliğe sahip, idari ve mali anlamda özerk yapılar olmaları nedeniyle kısmen yerel yönetim nitelikleri taşıırken, sorumluluğun merkeze ait olması ve genel sekreterinin merkez tarafından atanması gibi özellikleri bakımından kısmen de merkezi yönetim nitelikleri taşımaktadır. Bu anlamda idarenin bütünlüğü ilkesi dikkate alındığında 123. maddenin 3. fıkrasında belirtilen “Kamu tüzel kişiliği, ancak kanunla veya kanunun açıkça verdiği yetkiye dayanılarak kurulur” hüküm çerçevesinde hizmet yerinden yönetim kuruluşları olarak değerlendirilebilir. Ancak uzmanlık alanı ve teknik bilgi gerektirmeyen bir alanda kamu hizmeti sunmaları açısından tam anlamıyla hizmet yerinden yönetim birimleridir denilemez.

1982 Anayasası’nın 126. maddesinde merkezî idare kuruluşunu coğrafi durum, ekonomik şartlar ve kamu hizmetlerinin gereklerine göre illere; illeri de diğer kademeli bölümlere ayırmıştır. İdari teşkilat içerisinde merkezin taşra teşkilatı bünyesinde il, ilçe, bucak şeklinde kademelendirilmiş, bu idari birimler dışında bölge ve ajans birimlerinden söz edilmemiştir. Ancak 126. maddenin 3. fıkrasında “Kamu hizmetlerinin görülmesinde verim ve uyum sağlamak amacıyla, birden çok ili içine alan merkezî idare teşkilatı kurulabilir, bu teşkilatın görev ve yetkileri kanunla düzenlenir” ifadesi ile kamu hizmetlerinin verimli ve etkin yürütülmesi açısından merkezi yönetimin taşra teşkilatı bünyesinde illerin üzerinde kurulacak olan bölge birimlerine işaret edilmiştir. Burada bölge birimleri ile Bakanlıkların ve bakanlıklara bağlı kuruluşların bölge teşkilatları olan Karayolları Genel Müdürlüğü, Orman Genel Müdürlüğü gibi bölge müdürlükleri kastedilmektedir. Söz konusu fıkra açısından değerlendirildiğinde Kalkınma Ajansları bölge birimleri şeklinde düşünülebilir. Ancak idari teşkilatta ve 1982 Anayasası’nda ajans birimleri tarzında bölge birimlerine yer verilmemiştir.

Kalkınma Ajanslarının idari yapıda ve anayasada bölge ya da ajans birimleri şeklinde yer bulabilmesi, kuruluş kanununda bölge birimleri olarak ifade edilebilmesi, merkezi yönetim içerisinde yer alabilmesi için taşra teşkilatı içinde yer alan idari birimler gibi kamu tüzel kişiliğine sahip birimler olmaları gerekmektedir. Kalkınma Ajanslarının merkezi yönetimle ilişkisi, Kalkınma Bakanlığı ile olan bağlantısı, birtakım kamu kurumu nitelikleri taşıması göz önüne alındığında merkezi idarenin taşra teşkilatı içerisinde “merkezi idare teşkilatı” olarak ifade edilen bölge birimleri olarak değerlendirilmeleri gerekmektedir. Ancak ajansların özel hukuk tüzel kişiliğine sahip yapılar şeklinde yapılandırılmaları, personelinin iş hukukuna tabi olması merkezin taşra birimleri olarak değerlendirilmelerinin önüne geçmiştir. İlaveten Anayasa’nın 126. maddesi Kalkınma Ajansları gibi yerel düzeyde karar organları bulunan, yerel kalkınma konularında kararlar alan ve yerel özerklikten yararlanan bölge birimlerine işaret etmemektedir.

Yerel yönetimler 1982 Anayasası’nın 127. maddesinde il, belediye ve köy halkının mahallî müşterek ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulmuş, karar organları seçimle oluşturulan kamu tüzel kişileri olarak tanımlanmış, kuruluş görev ve yetkilerinin yerinden yönetim ilkesine uygun olarak kanunla düzenleneceği belirtilmiştir. Söz konusu madde açısından Kalkınma Ajanslarını değerlendirdiğimizde ajans birimleri il, belediye ve köy yerel yönetim birimleri arasında belirtilmemiş, karar organları seçimle oluşturulmamış, yerel yönetim birimleri nitelikleri taşımamaktadırlar. Yerel yönetim birimlerinin sahip olduğu kamu tüzel kişiliğine sahip kamu kuruluşları da değildir. Ayrıca Kalkınma Ajansları il, belediye, köy halkının yerel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla oluşturulmuş birimler olmayıp, bölgesel kalkınma faaliyetinde bulunan, yerel yönetim birimlerini aşan faaliyet alanına sahip kuruluşlardır. 127. maddenin 3. fıkrasında büyük yerleşim merkezleri için özel yönetim biçimlerinin oluşturulabileceği ifade edilmiştir. Burada özel yönetim biçimleri ile Büyükşehir Belediyeleri işaret edilmektedir.

Üniter devlet yapısına sahip olan Türkiye’de federal devlet birimi olan ajans ve bölge birimlerine idari teşkilat içerisinde merkezi ve yerel yönetim birimi olarak yer verilmemiş, yönetişim birimleri olarak kendine özgü yapıya sahip kuruluşlar olarak değerlendirilmişlerdir. Türk idari yapısı içerisinde merkezin taşra teşkilatı il, ilçe, bucak birimlerinden oluşmakta Kalkınma Ajansları gibi bölge birimleri veya ajans yapılanmalarından söz edilmemektedir. Yerel yönetim birimlerinden yer yönünden yerel yönetim birimleri il özel idareleri, belediyeler, köyler şeklinde ifade edilmiş, özel yönetim biçimi olarak ta büyükşehir belediyelerine yer verilmiştir. Bölge ve ajans birimlerine özel yönetim biçimleri kapsamında yer verilmemiştir. Hizmet yönünden yerel yönetim birimleri ise belli bir uzmanlık alanı ve teknik bilgi gerektiren hizmetlerin yürütülmesiyle görevli, kamu tüzel kişiliğine sahip kuruluşlardır. Kalkınma Ajansları bölgesel yatırımları yöneten, kalkınmada kamu hizmeti yürüten hizmet birimleri şeklinde tanımlanabilir, ancak hizmet yerinden

yönetim birimi değildir. Kalkınma Ajansları ülke genelinde tek tip kamu hizmeti yürütmemeleri, farklı bölgelerde farklı amaç ve hedeflere sahip olmaları, kamu tüzel kişiliğine sahip olmamaları, özel hukuk tüzel kişiliğine sahip olmaları gibi nedenlerle hizmet yönünden yerel yönetim birimi olarak değerlendirilmemelidir. Ayrıca ajanslar hizmetleri doğrudan sunmamakta, yatırımcıları ve girişimcileri desteklemekte, yani kamu hizmetlerinin sunulmasında destekleyici, teşvik edici, planlayıcı ve yardımcı görevleri olan birimler şeklinde ifade edildiklerinden hizmet yerinden yönetim birimleri gibi doğrudan kamu hizmeti sunmamaktadırlar. Kalkınma Ajansları merkezin taşra teşkilatı ve yer yönünden yerel yönetim birimleri içerisinde ajans ve bölge birimlerine yer verilmemiş, hizmet yönünden yerel yönetim kuruluşları olarak değerlendirilecek özelliklere de sahip olmadıklarından idari teşkilat içerisinde idari bir birim olarak yer bulamamışlardır. 5449 sayılı Kalkınma Ajansları kanunu ile birlikte Türkiye’de daha önce örneğine rastlanmamış bir yönetim modeli olan ve idari yapıda bulunmayan ajans birimleri oluşturulmuştur. Yeni kurulan bu yönetim birimleri merkezi ve yerel yönetim birimleri içerisinde yer alamamış, ancak ülkedeki merkezîyetçi yapının etkisi ile merkezin Kalkınma Bakanlığı sorumluluğuna verilmişlerdir. Kalkınma faaliyetlerinin merkezden yürütülmesi anlayışını değiştiren bu ajans birimleri, bölgesel kalkınmayı merkezin koordinasyonunda yapılandırılmış ajanslar aracılığı ile gerçekleştirmeyi amaçlamış kamu yönetimi sistemindeki kamu yönetişimi birimleri ya da bölgesel kalkınmada aracı kurumlar şeklinde nitelendirilebilir.

Kalkınma Ajansları bölgesel kalkınmada bölgesel ve yerel kalkınma kuruluşları olarak, merkezde ulusal kalkınmayı yürüten birimlerin bölgelerdeki temsilcileri, bölgesel kalkınma kuruluşları olarak, merkezin kalkınmanın sağlanması için bölgesel alanda kurumsallaşması şeklinde değerlendirilebilir. Merkezi birimler ile yerel/bölgesel birimler arasında kısa vadede bölgesel kalkınmanın uzun vadede ve dolaylı sonucu olarak ulusal kalkınmanın gerçekleştirilmesi sürecinde Kalkınma Ajansları bir aracı kurum, bir işbirliği ve bağlantı kuruluşu görevi üstlenmektedirler. Kalkınma ajansları merkezi yönetimin Kalkınma Bakanlığı sorumluluğunda olmaları, genel sekreterin merkez tarafından atanması, merkezi hükümet tarafından finanse edilmeleri gibi nedenlerle idari sistem içerisinde merkezi yapıya daha yakın birimlerdir. Ajanslar her ne kadar konumlandırılmamış olsalar da merkezi yapıyla bağlantısı gereği bu şekilde bir aracı ve bağlantı birimi olarak konumlandırılabilirler. Bölgesel gelişmeyi ve kuruluşlar arası işbirliğini sağlamaları açısından merkezle yerel arasında bir düzeyde bulunan bölgesel kalkınmada ara kurumlardır.

Kalkınma Ajansları yapı ve işleyiş şekli açısından bakıldığında Türk kamu yönetimi sistemine ara kurumlar olarak girmiştir. Kalkınma Ajanslarının merkezi idare ya da yerel idare birimi olmaması, ikisi arasında bir aracı örgüt olması, faaliyet alanının bölge birimleri olması, yani ne ulusal ne de yerel bir alanda faaliyet alanına sahip olmaması, hukuki açıdan kamu ve özel hukuk

arasında kalması ‘ara kurum’ niteliklerini ortaya koymaktadır. (Kavruk, 27.12.2013) Ancak Türk idari teşkilatında merkezi ve yerel yönetim birimleri içerisinde ara kurumlar adı altında yönetim birimleri bulunmamakta, bu durumda Kalkınma Ajanslarının idari teşkilat içinde konumlandırılmasına katkı sağlamamaktadır. Kalkınma Ajanslarının ara kurumlar, kendine özgü yapılar ya da ajans birimleri olarak ifade edilmeleri ajansları idari yapıda konumlandırmaya yeterli bulunmamaktadır.

C. Kalkınma Ajanslarının Merkezi Yönetim ile İlişkisi

Kalkınma Ajanslarının idari anlamda özerk hareket edebilmeleri siyasi yapıyla ve merkezi yönetimle doğrudan ilişkilidir. Merkeziyetçi yapının etkin olması yerel ve bölgesel birimler konumunda olan kalkınma ajanslarının sınırlandırılmasına ve yetkilerin merkezce ajanslara devredilmemesine neden olmaktadır. Bu durumda Kalkınma Ajanslarını bölgelerinde merkezi yönetimin güdümünde ve kontrolünde kuruluşlara dönüştürmekte, özerkliğini ortadan kaldırmaktadır. Ajansların merkezi yönetimle olan ilişkileri de merkezi idare birimi olarak konumlandırılmalarını destekler niteliktedir.

Türkiye’de Kalkınma Ajanslarının yönetim kurulu başkanının vali olması, kalkınma kurulunda temsil edilecek kurumların vali tarafından belirlenmesi, yönetim kurulu üyelerinin yarıya yakınının vali, belediye başkanı ve il genel meclisi gibi kamu yönetimi temsilcilerinden oluşması merkeziyetçi yapının ajanslar üzerindeki etkisini ve rolünü ortaya koymaktadır. Bu durum ajans birimlerinin merkezi yönetim birimlerine ve kamu yönetimine daha yakın birimler şeklinde yorumlanmasını sağlamaktadır. (Devlet Planlama Teşkilatı, 2000: 118) Dünyada bölgesel ve yerel birimler olarak oluşturulmuş Kalkınma Ajanslarının Türkiye’de merkezi yönetimle olan bağı korunmuş, ulusal düzeyde ajansların koordinasyonu Kalkınma Bakanlığına verilmiştir. Doğrudan merkezi yönetim birimi olarak kabul edilmemiş ancak merkezden bağımsız bir yapı da sergileyememiştir.

Kalkınma Ajanslarının merkezi yönetimle ilişkisine Bakanlık teşkilatlarının bağlı, ilgili, ilişkili kuruluşları açısından değerlendirildiğinde merkezin hiyerarşik ve vesayet denetiminin önüne geçmek için ajanslar merkezin bakanlık teşkilatlarına bağlı, ilgili ve ilişkili kuruluşlar olarak düzenlenmemiştir. Kalkınma Ajanslarının merkezin denetimine tabii olmaması için bu derece özerk, merkezi ve yerel birimler arasında yer almayacak şekilde konumlandırılmışlardır. Ajansların merkeziyetçi yapı gereği merkezi idareden kopartılmaması için bağlı, ilgili, ilişkili kuruluşlar olarak değil Kalkınma Bakanlığı’nın sorumluluğunda yapılandırılmalarındaki amaç denetimden uzak, özerk yapılar olarak örgütlenmeleridir. Kalkınma Bakanlığı sorumluluğuna verilmeleri tamamen merkezden bağımsız yapılar olarak örgütlenmelerinin önüne geçmektir. Çünkü idari ve mali anlamda özerkliğe sahip, Sayıştay denetimi dışında denetim mekanizmalarının işletilmediği, yetki genişliği ve idari vesayetin uygulama alanı dışında kalan ajansların sorumluluğunun bir

bakanlık veya bir birime verilmemesi durumu merkezîyetçi devlet anlayışı açısından kabul edilir bir durum değildir. İdari sistemde yeterince özerk yapılar olan kalkınma ajanslarının merkezden tamamen bağımsız olarak yapılanmalarını için Kalkınma Bakanlığı'nın sorumluluğuna verilmişlerdir.

Kalkınma Ajanslarının merkezi yapıyla bağlantısı ve ilişkileri olmasına rağmen aralarındaki ilişki hiyerarşi, idari vesayet ya da temsiliyet şeklinde tanımlanmamıştır. Özetle Kalkınma Ajansları ile merkezi yönetim arasında bağlı, ilgili, ilişkili kuruluş ilişkisi olmayıp, idarenin bütünlüğü ilkesi gereği merkezin taşra birimleri ve yerel yönetim birimleri üzerindeki yetki genişliği ilkesi, vesayet ve hiyerarşik denetim mekanizmaları da söz konusu değildir. Ancak Kalkınma Bakanlığı ile olan bağlantısı sınırlı bir vesayet denetimi şeklinde değerlendirilebilir.

D. Kalkınma Ajanslarının Yerel Yönetimler ile İlişkisi

Kalkınma ajansları yerelleşme çabalarının bir sonucu olarak yerel ve bölgesel yönetim birimlerinin merkezi yönetim karşısında idari anlamda güçlendirilmesi ile oluşturulmuş, yerel yapının tanımlanması, yerel ihtiyaçların ve taleplerin karşılanması için yerel yönetim birimleri ile işbirliği ve iletişimi geliştiren yapılardır. (Emini ve Görün, 2013: 86) Amaç merkezi yönetimi bölgesel kalkınma ve planlama faaliyetlerinden uzaklaştırmak değildir. Aksine merkez ile yerel birimler arasında koordinasyon sağlayarak birlikte kalkınma planları yapmalarını sağlamak ve ortak bir kalkınma süreci yaratmaktır. Ajansların yerel yönetimlerle ilişkisi kalkınma planlarının merkezin güdümünde, yerel dinamiklerden uzak bir şekilde hazırlanmasının önüne geçmesi noktasında kendini göstermiştir. Kalkınma Ajansları bölge kalkınma planlarının tek başına merkez ya da tek başına yerel birimler tarafından yapılmasının önüne geçmek amacıyla merkezle yerel birimler arasında planlama faaliyetlerinde koordinasyon sağlamıştır. Yerel yönetimlerle ajansların ilişkisi bölge planlarının hazırlanması ve kalkınmanın sağlanması aşamasında merkezle yerel arasında yetki paylaşımı noktasında kendini göstermiştir.

Yerel yönetim birimleri kamu kurumlarında demokrasinin içselleştirilmesinde, ulusal ve yerel demokrasinin gelişiminde önemli bir işleve sahip olup, yerel birimlerinde etkin ve güçlü oluşu da ülkedeki demokrasi düzeyi ile ilişkilidir. Yerel ve ulusal demokrasi süreçleri birbirlerini etkileyen, aralarında neden-sonuç ilişkisi bulunan durumlardır. Kalkınma Ajansları katılım ve müzakere esaslı kurumlar oldukları için yerel ve bölgesel demokrasinin gelişimine katkı sağlamaktadırlar. Kent Meclisleri ve Yerel Gündem 21 gibi Kalkınma Ajansları da yerel düzeyde demokrasi kültürünü artırmak, katılımı sağlamak amaçlıdır. Kalkınma Ajansları yerel aktörlerin işbirliği ile bölgesel kararların alınmasını sağlayan bu anlamda yerelde demokrasiye katkıda bulunan yönetim birimleridir. Kalkınma Ajansları ile yerel yönetim birimleri arasındaki ilişki demokrasinin gelişimi ve içselleştirilmesi açısından son derece önemlidir.

İdari vesayet merkezi idarenin yerinden yönetim kuruluşlarını sınırlı bir denetime tabii tuttuğu, idarenin bütünlüğünü sağlayan bir araçtır. Yerinden yönetim birimleri üzerindeki merkezin denetim mekanizması olan idari vesayet kalkınma ajansları için geçerli değildir. Yerinden yönetim birimi olmayan ajanslar yerel yönetim birimleri gibi idari vesayet denetimine tabii birimler olarak değerlendirilmemelidir. Özel hukuk tüzel kişiliği nitelikleri açısından ajanslar yerel yönetim kuruluşları arasında değerlendirilemez. Çünkü yerel yönetim birimleri kamu hukuku kurallarına tabi kuruluşlardır. Kalkınma Ajansları yerel yönetim birimleri olarak değerlendirilmemekte, ancak yerel birimlerle işbirliği geliştiren ve ilişkili olan kamu idareleri şeklinde nitelendirilebilir.

V. Kalkınma Ajanslarının Yasal Statüsü

İdari yapılanmada yönetim uygulaması olarak diğer idari birimlerden farklı olan ve idari yapıda konumlandırılmamış Kalkınma Ajanslarının yasal statüsünün tespit edilmesi; tüzel kişiliklerinin ve tabi oldukları hukuk alanının belirlenmesini ifade etmektedir. Kalkınma Ajansları tüzel kişiliğe sahip olmaları açısından kurumsal yapılardır ancak tüzel kişiliğinin niteliği belirsizdir. Klasik kamu kurumları gibi kamu tüzel kişiliğine ve kamu hukukuna tabi tutulmamış yönetim esaslı yapılar oldukları için yasal statüleri netlik kazanmamıştır. Kalkınma Ajansları yasal statüsü Türk İdari Yapısında bulunan idari birimlerin sahip oldukları tüzel kişilik modelinin dışında ikili bir tüzel kişiliktir. Kanunda belirtilen hükümler, iş ve işlemler açısından özel hukuk tüzel kişiliği özellikleri taşıırken; kamu kurumu nitelikleri taşımaları açısından kamu tüzel kişiliği özellikleri taşımaktadırlar. Kalkınma Ajansları hem kamu, hem özel hukuk tüzel kişiliği niteliklerini bünyesinde barındırmaktadır.

İdari örgütler, Anayasada belirtildiği gibi, kanunla ya da kanunun verdiği yetkiye dayanarak idari bir işlemle kurulur. İdari kuruluşların tüzel kişilik kazanmaları da aynı yolla, kanun ya da kanunun verdiği yetkiye dayanan idari kararlarla gerçekleşmektedir. Görüldüğü üzere, bir kamu kurumunun kurulması, tüzel kişilik kazanması yasal bir dayanakla mümkündür. (Gözübüyük, 2007: 69) Kalkınma Ajansları 5449 sayılı kanuna dayanarak kurulmuştur. Türkiye’de Kalkınma Ajanslarının yasal statüsü kanunla, bir idari işlemle kurulmaları açısından kamu tüzel kişiliği kapsamında iken kuruluş kanununda düzenlenmemiş tüm işlemler açısından özel hukuk tüzel kişiliğine sahiptir. Bu anlamda ikili bir yapı ortaya çıkmakta, mevcut kamu idareleri içerisinde böyle idari yapılar bulunmadığı için idari sistem içinde kalkınma ajansları konumlandırılmamıştır.

Kalkınma Ajanslarının merkezle olan bağlantısı, ajans personelinin iş kanununa göre istihdam edilmesine karşın kamu görevlileri gibi yetki, görev ve sorumluluklara sahip olmaları, genel sekreterin merkez tarafından atanması kamu tüzel kişilikleri olarak değerlendirilmelerine neden olmuştur. Ancak Kalkınma Ajansları bölgesel kalkınmanın gerçekleştirilmesinde hızlı kararlar

almak ve uygulamak, idari işlemler açısından bürokrasiden kaynaklanan gecikmelerin önüne geçmek, uluslararası kuruluşların sağladığı fon ve hibe programlarından yararlanmak amacıyla kanun hükümleri dışında ifade edilen tüm işlemlerinde özel hukuk tüzel kişiliğine tabi kuruluşlar olarak tanımlanmışlardır. Merkezi yönetimle olan bağlantıları açısından merkeze daha yakın kuruluşlar olarak nitelendirilen Kalkınma Ajanslarının özel hukuk tüzel kişiliğine sahip kuruluşlar olarak yapılandırılmasında mali ve idari anlamda özerk davranabilen kamu idareleri ile kamu hizmetlerini yürütmek amaçlanmıştır.

Kalkınma Ajanslarının özel hukuk tüzel kişiliğine sahip kuruluşlar şeklinde yapılandırılmalarının nedeni istihdam ve harcama usullerinde, muhasebe yönetiminde, genel bütçenin harcanması, ihale yapımında, personelin işe alım ve işten çıkartılmasında, personele ücret ödenmesinde bağımsız hareket alanı yaratmaktır. (Bostan, 2010: 490) Kalkınma Ajansları, özel hukuk tüzel kişiliğine özgü özelliklere sahip olsalar da kamu tüzel kişiliğinin belirgin özelliklerine de sahiptirler. İdari sistemde kamu kurumları gibi faaliyette bulunmalarından dolayı ajansların kendine özgü nitelikleri olan kamu tüzel kişileri olduğunu söylemek mümkündür. Sonuç itibarıyla Kalkınma Ajansları kuruluş kanununda belirtilen iş ve işlemler açısından özel hukuk tüzel kişisi olarak nitelendirilirken; Anayasa Mahkemesi tarafından kamu yönetimi sistemine türü kendine özgü kamu tüzel kişilikleri olarak açıkça ifade edilmiştir.

VI. Federal Devlet Bölgesel Birimleri Olarak Kalkınma Ajanslarının Üniter Devlet Yapısı İçerisindeki Konumu

Federal devlette bölgeler yersel ve fonksiyonel anlamda bölünmüştür. Kamusal faaliyetlerin yürütülmesi için gerekli olan devlet yetkileri yasama, yürütme, yargı şeklinde fonksiyonel; ulusal ve bölgesel birimler şeklinde ise yersel bölünme anlamını taşımaktadır. Üniter devlette kamusal faaliyetler tek merkezden yasama, yürütme, yargı organları ile yürütmektedir. Yersel anlamda oluşturulan bölgesel birimler ise yetkilerini merkezi yönetimden aldıkları için özerklik anlamında merkezden tamamen bağımsız ya da üstün değildir. (Uygun, 2007: 103) Bugün bazı üniter devletlerde çeşitli özellikleri nedeniyle farklılaşan bölgelerin belli ölçüde özerklikten faydalandığı görülmektedir. Ancak tam anlamıyla bölgesel ve yerel birimlere özerklik söz konusu değildir. Dolayısıyla üniter devlette en küçük sorunların çözümünde bile merkezi yönetime başvurulurken; federal devlette sorunların çözümü için hem federal yönetim hem de özerkliği bulunan federe yönetimlere başvurulmaktadır. (Uygun, 2007: 122)

Üniter devletler il birimi ile eyaletlerden küçük, ama yeterli derecede büyük bir idari birim amaçlamışlardır. Bölge ise il çevresinin yetersizliği sonucunda meydana gelmiş, günümüzde de iller arası işbirliğini geliştirecek, illere merkezlik yapacak bölgelerin oluşturulması bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bu anlamda bölgeler ulusal ekonominin ve uluslararası pazarın içinde var

olmaları, bölge içinde işbirliği geliştirmeleri açısından bölgesel enerji yaratmaktadırlar. (Nalbant, 2012: 392-393) Merkezi yapının güçlü olduğu devletler bütünleşme düzeyini artırmak adına bölge yönetimlerine yer vermektedirler. Ancak bunu yaparken dikkat edilmesi gereken bölge sınırları oluşturulurken işlevsel idari yapılanmanın gerekleri esas alınmalıdır. İşlevsel idari yapılanma belirli bir alanda beşeri ve doğal kaynaklara, bölgesel potansiyele, ekonomik etkinliklere bağlı olarak, coğrafi dağılımı araştırılarak en uygun idari örgütlenmenin oluşturulmasıdır. (Nalbant, 2012: 396-397) Bu anlamda bölge birimlerinin oluşmasında bölgeler arasındaki ekonomik, bölgesel, sosyo-kültürel çıkarların ve beklentilerin farklılaşması etkili olmuştur. Dünyanın birçok ülkesinde üniter yapıda bile Kalkınma Ajansları bölge birimleri olarak tanımlanmış, Bölge Kalkınma Ajansları şeklinde ifade edilmiştir; ancak Türkiye’de bölge birimleri olarak kabul edilmemiş, Kalkınma Ajansları şeklinde ifade edilmiştir.

Türkiye, egemenliğin bölünmezliği ilkesinin güçlü olduğu ülkelerden biridir. Bu nedenle yerel yönetimlerin güçlendirilmesi, federalizm, anadilde eğitim talepleri ve bölgesel özerklik tanınması şeklinde birçok konu anayasal ilke olan bölünmezlik ilkesi doğrultusunda değerlendirilmektedir. Federal devlet yapısında birden çok egemenlik söz konusu iken; üniter devlette tek bir egemenlik söz konusudur. Bundan dolayı üniter yapıda devlette egemenliğin tekliği ve bölünmezliği gereği federatif yapılara yer yoktur. (Uygun, 2007: 98-99) Ancak işlevsel idari yapılanma esasları çerçevesinde oluşturulan bölge örgütlenmeleri üniter yapı açısından bir sakınca oluşturmamaktadır. Türk idari teşkilatına hakim olan idarenin bütünlüğü ilkesi gereği kamu yönetiminde bütüncül bir anlayış, merkeze bağlılık söz konusudur. Bu bütüncül anlayış çerçevesinde merkezle ilişkileri güçlü ve idarenin bütünlüğü ilkesi gereği idari yapının bir parçası olan Kalkınma Ajansları üniter yapı açısından bir sakınca içermemektedir.

Türkiye’de bölgesel anlamda kurulan Kalkınma Ajansları ile federal devlet yapısına dönüşmemektedir. Çünkü federal yapıda bölge birimleri siyasal yerinden yönetim birimlerine işaret etmekte, ulusal ve bölgesel birimler yasama, yürütme, yargı alanında bölünmüşlerdir. Siyasal yerinden yönetimin yer verilmediği, yerel birimlere yasama, yürütme, yargı alanında yetki verilmediği, tek merkezde toplandığı, bu anlamda anayasal güvencelerin bulunduğu, güçlü merkeziyetçi yapıya sahip Türkiye’de üniter yapının federalizme izin vermesi mümkün gözükmemektedir. Siyasal anlamda bölge birimleri federal devlet yapıları olup, Kalkınma Ajansları idari anlamda bölge birimleri olduğundan birebir federal devlet birimi olarak değerlendirilmemeli, üniter yapının karşıtı olarak görülmemelidir. Merkezi yapının sınırlarının belirlendiği ve anayasal güvenceler kapsamına alındığı üniter devlette bölge birimleri mevcut yapıya tehdit olarak algılanmamalıdır. Üniter yapı içerisinde sınırlılıkları belirlendiği ölçüde, siyasal boyut içermediği takdirde idari boyuttaki nitelikleri korundukça bölge birimleri tehdit oluşturmayacaktır.

VII. Sonuç ve Öneriler

YKY, YKİ ve yönetim yaklaşımları çerçevesinde değişen bölgesel kalkınma politikaları bir taraftan merkezi planlamanın yanında bölgelerin rolünün artmasına, bölgelerin kaynakları ve potansiyelleri ile kalkınma süreçlerini yürütmesine neden olurken diğer taraftan da kamu yönetimi sistemine yeni yapılar ve kurumlar getirmiştir. Bölgesel kalkınmada yaşanan değişimle bölgelerin kendi dinamikleri ile kalkınmalarını sağlayacak süreçler oluşturulmuş, planlar ve politikalar geliştirilmiş ve merkezin politika üretim süreçlerine işbirliği ile dahil edilen bölgeler oluşturulmuştur. Bölgelerin sadece tüketen değil üreten, katkı sağlayan ve rekabet edebilen yapılara dönüştürülmesi amaçlanmıştır. Söz konusu bölgesel kalkınma anlayışının değişimine paralel olarak yerel ve bölgesel yapıların önemi artmış, yönetim esaslı yapılar, YKY, YKİ ilkeleri doğrultusunda hedefler belirleyen yerel birimler oluşmuş, merkezin kalkınmadaki rolü yeniden tanımlanmıştır. Merkezin bölgesel kalkınmadaki rolü azaltılarak daha çok kapsayıcı ve koordine edici bir yapıya dönüştürülmüş, kalkınmada yerel aktörlerin katılımı ve işbirliğine önem verilmiştir. Bu anlamda bölgesel kalkınmada yaşanan değişimin kamu yönetimine yansımaları kurumsal ve yasal anlamda Kalkınma Ajansları olmuştur. Kalkınma Ajansları ile kalkınma anlayışı merkezi yapının dışında ama merkezin öncülüğünde, bölgesel kalkınma politikalarını yerelde üreten bölgesel bir boyut kazanmıştır.

Kalkınma Ajansları bölgelerin rekabetçi, katılımcı ve işbirliğine dayalı yönlerini artırmak, bölgesel kaynakların, potansiyelin ve olanakların kullanımı için teşvik edici kuruluşlar olarak kent ile bölge arasındaki kalkınma farklılıklarını gidermek, bölgeleri sadece tüketen değil üreten yapılara dönüştürmek, gelişmiş ve az gelişmiş bölgeler arasında ekonomik ve sosyal kalkınma alanında denge sağlamak, kalkınmada ulusal anlamda bir denge ortamı oluşturmak, bölge yapılarını etkin hale getirerek bölgesel gelişmeye katkı sağlamak, yerel aktörlerin katılımı ile bölge kalkınmasının yönlendirilmesini ve bölgenin özleriyle kalkınmanın gerçekleşmesine katkı sağlamak amacıyla kurulmuşlardır.

Kalkınma Ajansları merkezi, yerel ve bölgesel birimler olarak adlandırılmamış, faaliyetleri açısından özerk olan ajans birimleri şeklinde yapılandırılmışlardır. Ancak merkezin koordinasyonunda bölgesel potansiyeli harekete geçirerek, yerel işbirliğini geliştirerek kalkınmayı sağlamakla görevlendirilmiş yönetim esaslı aracı kurumlarıdır. Aslında ajanslar ile yapılmak istenen yönetim anlayışı çerçevesinde yerel ile merkezi birimler arasında katılımın ve işbirliğinin geliştirilerek, devletin ulusal anlamda yürüttüğü kalkınma faaliyetlerinde sorumluluğun paylaşılmasıdır. Yeni kalkınma anlayışı kapsamında Kalkınma Ajansları ile merkeze yüklenen sorumluluğun paylaşılması, yerelin kendi potansiyelleri ile kalkınma sağlaması amaçlanmış, her şeyi devletten bekleyen, tüketen, üretmeyen zihniyete son verilmesi istenmiştir.

İdari yapı içerisinde yönetim birimleri yer almamakta ancak yönetim birimlerine yönetim esaslı birimlerin dahil edilmesiyle ya da idari teşkilatta yönetim birimlerinin tanımlanması durumunda anayasal kurumlar haline getirilen Kalkınma Ajansları idari yapıda konumlandırılabilirlerdir. Mevcut idari yapı içerisinde tanımına karşılık bulamayan ve konumlandırılmayan ajanslar için idari yapıda ajans birimlerinin tanımlanması ve idari teşkilat içinde yer verilmesi gerekmektedir. Üniter yapılı bir devlet açısından da tam olarak konumlandırılmış bir yapı konumlandırılmamış, statüsü belirsiz bir yapıdan daha az tehdit unsuru oluşturmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, bölge birimlerinin oluşmasına izin vermeyen üniter yapının Kalkınma Ajanslarını ajans birimleri şeklinde tanımlaması, kamu idareleri ile ilişkilerinin düzenlenmesi son derece önemlidir. Kalkınma Ajansları idari yapıda yeni kurumsal yapılar olmalarına rağmen büyük toplumsal beklentilere neden olmuşlardır. Bu beklentileri karşılamak adına bölgesel kalkınmada aracı kurumlar olan, merkezle yerel birimler arasında koordinasyon ve işbirliği sağlayan ajansların idari teşkilattaki yerinin belirlenmesi, yasal statüsünün netlik kazanması için düzenlemeler yapılması, merkezi idare ve Kalkınma Bakanlığı ile ilişkilerinin tanımlanması, merkezin diğer kamu idareleri üzerindeki denetim mekanizmalarına tabi olmaları, yerel aktörleri daha fazla karar süreçlerine dahil etmeleri gerekmektedir.

Kalkınma Ajansları Kuruluş Kanunu gereği ajansların ülke genelinde koordinasyonundan Kalkınma Bakanlığı sorumludur. Kalkınma Ajanslarının Yönetim Kurulu kararlarının birçok iş ve işlemlerinin Kalkınma Bakanlığı onayına tabi olması bölgesel kalkınma süreçlerini yavaşlatmakta, bürokratik engellerle yenilerini eklemekte, işlem maliyetlerini artırmakta ve ajansların kuruluş amaçlarından olan esnek ve hızlı yapının oluşmasını engellemektedir. Kalkınma Ajanslarının amaçlarına uygun olarak yatırımların önündeki bürokratik engelleri kaldırmak, bölgesel kalkınmayı hızlı ve esnek bir şekilde gerçekleştirmek için ajanslar Kalkınma Bakanlığı'nın onayına tabi olmayan kuruluşlara dönüştürülmesi gerekmektedir. Aksi takdirde kalkınma ajansları kamu iş yükünü hafifletmek ve bürokrasiyi azaltmak yerine bürokrasiye bürokrasi ekleyen, devletin yükünü ağırlaştırıcı kurumlar haline geleceklerdir.

Yeni bölgesel kalkınma politikaları ile amaç merkezi planlamanın önüne geçilerek, bölgelerin yerel potansiyelleri doğrultusunda kalkınma politikaları geliştirmesi ve kalkınmanın sağlanmasıdır. Kalkınma Ajansları ile yerel potansiyel ve kaynaklarla, bölgelerin içsel dinamiklerini kullanarak kalkınmayı sağlamak amaçlanmaktadır. Merkezi yönetim daha genel nitelikte politikalar geliştirirken, kalkınma ajansları daha yerel ve bölgesel nitelikte politikalar geliştirirler. Bu durumda merkezin bölgesel kalkınmadaki rolünü azaltmakta bölgesel yapılar olan ajansların rolünü arttırmaktadır.

Kalkınma Ajanslarının artan rolleri açısından gelinen noktada ajansların bölgesel ve yerel unsurları kalkınma süreçlerine katmada ne derece başarılı oldukları tartışılmaktadır. Bölgelerinde sosyal, kültürel ve ekonomik kalkınma

süreçlerine ciddi anlamda katkı sağlayamadıkları, kişi başına düşen geliri arttıramadıkları ve bölgelerinde artı değer yaratamadıkları gözlenmektedir. Bu anlamda amaç ve faaliyetleri açısından kalkınma ajansları tekrardan revize edilmeli, bölgesel kalkınmada ekonomik ve sosyal artı değer yaratabilecek alanlara ve faaliyetlere yönelmelidir.

Kalkınma Ajansları bölgesel sorunları çözüme kavuşturmada, sivil toplum kuruluşları ve yerel aktörleri kalkınma süreçlerine dahil etmede, sivil toplum kuruluşlarının güçlenmesinde, yerel dinamiklerin ve kaynakların kullanılmasında etkili olup başarı gösterirken; uluslararası alanda etkili olamamışlardır. Görev alanları içerisinde bölgelerinde, bölgelerarası ve uluslararası alanda işbirliği süreçleri geliştirmelerinin gerekliliği ifade edilmiştir. Ancak uygulamada ulusal anlamda kısmen etkili olabilen Kalkınma Ajansları uluslararası alanda başarılı işbirliği süreçleri ve ekonomik artı değer sağlayamamışlardır.

Bu anlamda Kalkınma Ajanslarının kanunda belirtilen görev tanımı sınırlandırılmalıdır. Çünkü uluslararası görevler yüklenen ajanslar bölgesel ve yerel anlamda tam anlamıyla bir başarı elde edememişken; söz konusu görevlerin gerçekleştirilmesi mümkün olmamaktadır. Bölgesel kalkınma alanında başarılı ajans yapıları için görev tanımları yeniden düzenlenmeli, görev ve yetkilerinin gerçekleştirilebilir olmasının önü açılmalı ya da uluslararası işbirliği süreçleri için fırsatlar yaratılmalıdır.

Klasik kamu yönetimi örgütlenmelerinden farklı bir yapıya sahip olan Kalkınma Ajansları özel hukuk tüzel kişiliğine sahip kuruluşlar olarak Kamu İhale Kanunu, Devlet İhale Kanunu, Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununa tabi değildirler. Bu durum merkeze bağımlı ve merkezin sorumluluğunda yapılar olan ajansların denetimleri, şeffaflıkları konusunda neden tüm kamu idarelerinin tabi olduğu kanunlara tabi olmadıkları sorusunu akla getirmektedir.

Bu bağlamda kamu idarelerinin saydamlığı, şeffaflığı ve denetlenebilirlikleri açısından kalkınma ajansları söz konusu kanunlara tabi hale getirilmelidir. Gerekli düzenlemeler yapılarak Yeni Kamu Yönetimi yaklaşımı ilkelerinden olan saydamlık ve şeffaflık ilkeleri gereği Kalkınma Ajansları söz konusu kanunlar kapsamına alınmalıdırlar.

Merkezin ildeki memuru olan valinin Kalkınma Ajansları Yönetim Kuruluna başkanlık etmesi, merkezi yönetim birimi olan Kalkınma Bakanlığı'nın koordinasyonunda faaliyet göstermesi, finansman kaynağının merkezi hükümet tarafından sağlanması, merkezi yönetimin genel sekreter atamalarında onay mercii olması Kalkınma Ajanslarının özerkliği konusunu akıllara getirmektedir. Merkezin onay mekanizmalarına tabi olmaları, finansman açısından merkezi hükümete bağımlı olmaları, Kalkınma Bakanlığı koordinasyonunda faaliyet göstermeleri ve yönetim kurullarına valilerin başkanlık etmesi açısından Kalkınma Ajanslarının özerkliği tartışmalara neden olmuştur. Bu durum ajansların özerk yapılar olmadıklarını, merkezi hükümetin

güdümünde olduklarını ortaya koymaktadır. Merkezi hükümetle olan ilişkilerinden kaynaklı olarak konjonktürel yapıdan çabuk etkilenmektedirler.

Bu anlamda Kalkınma Ajansları özerk birimler olarak yapılandırılmaları, bölgesel kalkınmanın sağlanmasında idari ve mali özerkliğe sahip birimler olmaları ve kalkınmayı bölgelerin öz dinamikleri ve kaynakları ile gerçekleştirebilmeleri açısından merkezin onayına tabi kuruluşlar olmaktan çıkartılmalıdır. Merkezin ildeki memuru olan valilere özerk yapılar olarak belirtilen Kalkınma Ajansları içerisinde yer verilmemelidir. Ayrıca bölgesel ve yerel yapılanmalar olan Kalkınma Ajansları merkezi yönetim birimi olan Kalkınma Bakanlığı koordinasyonuna ve sorumluluğuna verilmemeli, karşılıklar içeren yönetim anlayışı oluşturulmamalıdır. Şayet Kalkınma Ajansları merkezin denetim mekanizmalarına tabi olacaksa diğer bölgesel ve yerel kuruluşlar gibi idarenin bütünlüğü ve idari vesayet kapsamında denetlenmelidir. Bu anlamda kapsamlı düzenlemeler yapılmalı ya da özerkliğin tam anlamıyla içselleştirilmesi ve uygulanabilir hale getirilmesi gerekmektedir.

2006, 2008 ve 2009 yıllarında kuruluş süreçlerini tamamlayan Kalkınma Ajanslarının kurumsallaşma süreci başlatılmıştır. Kuruldukları tarihler itibariyle 8, 6 ve 5 yıllık yapılanmalar olmalarına rağmen kurumsallaşma süreçlerini tamamlayamamış kalkınma ajansları bulunmaktadır. Kurumsallaşmasını tamamlayamamış ajansların yanında bölgesel özelliklerin neticesi olarak gerekli uzman ve teknik personel bulundurmakta zorlanan Kalkınma Ajansları da yapısal anlamda sıkıntı yaşamaktadırlar.

Bu anlamda Kalkınma Ajanslarının bir an önce kurumsallaşması tamamlanmalı ve ajanslar bütün olanaklarını bölgesel kalkınma süreçlerinde kullanmalı ve kalkınmaya odaklanmalıdırlar. Gerekli alt yapı çalışmaları ve düzenlemeler yapılarak uzman ve teknik personel açığı giderilmeli, kurumsal ve mevzuat açısından düzenlemeler yapılarak kalkınma ajanslarının kalkınmaya odaklandırılması sağlanmalıdır. Bu bağlamda kalkınma ajansları personelinin sürekli olarak yer değiştirmesine izin verilmemeli, bölgedeki çalışmaların sonuçlandırılması açısından bu gereklidir. Uzun vadeli işe alımlar gerçekleştirilmeli, bölgede kalıcı uzman ve teknik personelin işe alımı sağlanmalı, uzmanlık alanları belirlenen personelin sürekli yer değiştirmesine izin verilmemelidir. Kalkınma Ajansları mevzuatındaki belirsizlikler ve yetersizlikler giderilmeli, kanun ve yönetmelikler arasındaki uyumsuzluklar düzenlenmeli, yönetim mekanizması yeniden yapılandırılmalıdır.

Nitelikli bölge planlarının hazırlanmasında alanında uzman ve teknik bilgisi bulunan personele ihtiyaç vardır. Bu anlamda, bölge planlarının hazırlanması nitelikli, eğitilmiş, alanında uzman ve bölge konusunda bilgi sahibi personelin istihdam edilmesi gerekmektedir.

Kalkınma Ajansları bölgelerin kaynakları, yerel potansiyelleri, demografik özellikleri, kapasiteleri, coğrafi yapıları, ekonomik ve sosyal koşulları konularındaki farklılıklara rağmen tek tip örgütlenmişlerdir. Farklı bölgesel özelliklere sahip olanlarda yapılandırılmış Kalkınma Ajansları tek tip

örgütlenme modeli ile kuruluş amaçlarına hizmet etmemektedir. Bu durumda bölgesel kalkınmanın bölgeleri için artı değer üretmemesine ve bölgelerarası farklılıkların devam etmesine neden olmaktadır.

Bölgelerin özelliklerine göre her bölge için Kalkınma Ajansları farklı yapılandırılmalı, ajansların büyüklükleri, birimleri, temel fonksiyonları, görev ve yetkileri, olanakları, finansman kaynakları bölgelerin ihtiyaç, talep ve beklentileri açısından yeniden düzenlenmelidir. Çünkü farklı bölgesel niteliklere sahip olan coğrafi bir alanda tek tip kalkınma birimleri ve faaliyetleri bölgelerin mevcut durumlarının ve farklılıklarının göz ardı edilmesi anlamını taşımaktadır. Bu anlamda, az gelişmiş bölgelerde rekabet gücünü arttırmak, yatırımcıları desteklemek, istihdam alanları yaratmak adına politikalar geliştiren ajans birimleri oluşturulmalıdır. Gelişmiş bölgelerde ekonomik ve sosyal kalkınma adına bölgede artı değer yaratan yatırımların desteklenmesi, uluslararası alanda faaliyetlerde bulunmaları ve yeniden yapılandırılmaları gerekmektedir. Kalkınma Ajanslarının bölgesel farklılıklar gözetilerek bölgelerin niteliklerine uygun şekilde yapılandırılmaları ve tek tip örgütlenme modelinden kurtarılmaları gerekmektedir. Bölgelerin niteliklerine göre stratejik yönetim birimleri, organizasyon yapıları, çeşitli bölgelere özel birimler veya yapılanmalar oluşturulabilmelidir.

Kalkınma Ajansları kapsadıkları iller bakımından değerlendirilecek olursa, bölgesel kalkınma politikaları açısından coğrafi, sosyal, ekonomik, kültürel kamu hizmetleri, ulaşım ve iletişim ağları bütünlük arz etmeyen illerin tek bir bölge çatısı altında ortak bölgesel politikalar belirlemeleri sorunlar meydana getirmektedir. Birbirinden farklı özelliklere, talep ve beklentilere sahip illerin tek bir bölge çerçevesinde kalkınma politikalarının oluşturulması ve belirlenmesi güçleşmektedir.

Bu anlamda farklı özelliklere sahip, farklı kalkınma öncelikleri bulunan illerin tek bir bölge çatısı altında toplanarak oluşturdukları Düzey II sınıflandırmasının illerin idari, coğrafi, ekonomik, sosyal nitelikleri tekrar gözden geçirilerek oluşturulmalıdır. Farklı özelliklere sahip, bölgesel kalkınma politikaları açısından uyum sıkıntısı yaşayan illerin buldukları bölgeler yeniden yapılandırılmalıdır.

Sonuç olarak yapılan eleştiriler ve öneriler kapsamında Kalkınma Ajanslarının yeniden yapılandırılması gerekli olup, bölgesel kalkınmadaki işlevi nedeniyle ajans birimleri ya da ara kurumlar olarak Türk İdari Teşkilatında yerinin belirlenmesi ajansların amaçlanan hedefe ulaşması ve etkin kurumlar haline gelmeleri açısından son derece önemlidir.

Kaynaklar

- Aktan, C. C. (2003), **Değişim Çağında Devlet**, Çizgi Kitabevi, Konya.
 Aydemir, C. ve Karakoyun, İ. (2011), **Yeni Bölgesel Kalkınma Yaklaşımı ve Kalkınma Ajansları: Karacadağ Kalkınma Ajansı Örneği**, Ekin Kitabevi, Bursa.

- Ayman Güler, B. (2005), “Sunuş”, M. Turan (edit.), **Bölge Kalkınma Ajansları Nedir Ne Değildir?**, (ss. 3-10), Paragraf Yayınevi, Ankara.
- Ayman Güler, B. (2005), **Devlette Reform Yazıları**, Paragraf Yayınevi, Ankara.
- Ayman Güler, B. (2011), **Türkiye'nin Yönetimi: Yapı**, İmge Kitabevi, Ankara.
- Bostan, Y. (2010), “Kalkınma Ajanslarının Personelinin Hukuki Statüsünün İş Mevzuatı Açısından Değerlendirilmesi”, B. Akgül (edit.), Uzay, N., **Türkiye’de Bölgesel Kalkınmanın Yeni Örgütleri Kalkınma Ajansları**, Ekin Kitabevi, Bursa, ss.487-506.
- Bozkurt, Ö. ve Turgay, E. (1998), **Kamu Yönetimi Sözlüğü**, TODAİE, Yayın No:283, Ankara.
- Ergüder, C. (2011), **Bölgesel Kalkınmada Kalkınma Ajanslarının Rolü: İzmir Kalkınma Ajansı Örneği**, Altı Nokta Yayınevi, İzmir.
- Çevik, H. H. (2004), **Türkiye’de Kamu Yönetimi Sorunları**, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Çiçek, A. C. (2011), “Neoliberalizmin ‘Yeni Kamu Yönetimi’ Anlayışını Meşrulaştırma Aracı Olarak ‘Yönetişim’ ve Türkiye Kamu Yönetimi Üzerine Yansımaları”, Y. Koçak ve A. C. Çiçek (edit.), **Kamu Yönetimi**, SFS Grup Yayınevi, Ankara, ss.49-66.
- Dedeoğlu, E. ve Sertesene, S. (2011), **Yeni Nesil Bölgesel Planlama Deneyimi Üzerine Bir Yönetişim Çerçevesi Önerisi**, TEPAV Yayını, Ankara.
- Demir, F. (2009), “Bölgesel Kalkınma Ajansları: Ulusal Kalkınma ve Yerel Demokrasi İlişkisine Somut Bir Örnek”, **Ulusal Kalkınma ve Yerel Yönetimler IV. Ulusal Yerel Yönetimler Sempozyum Bildirileri**, TODAİE, Ankara, ss.705-714.
- Demir, Ö. ve Acar, M. (2005), **Sosyal Bilimler Sözlüğü**, Adres Yayınları, Ankara.
- Dinler, Z. (2012), **Bölgesel İktisat**, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Emini, F. T. ve Görün, M. (2013), “Türkiye’de Faaliyet Gösteren Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Vizyon ve Misyon Bildirimlerinin Analizi”, M. Ökmen ve G. Şeker ve F. Yaman (edit.), **Küreselleşme-Yerelleşme Sarmalında Kalkınma Ajansları**, Orion Kitabevi, Ankara, ss.75-105.
- Eryılmaz, B. (2010), **Kamu Yönetimi**, Okutman Yayıncılık, Ankara.
- Göymen, K. (2010), **Türkiye’de Yerel Yönetişim ve Yerel Kalkınma**, Boyut Yayıncılık, İstanbul.
- Gözübüyük, Ş. (2007), **Yönetim Hukuku**, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Gözübüyük, Ş. (2001), **Türkiye'nin Yönetim Yapısı**, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Gündüz, A. Y. (2006), **Bölgesel Kalkınma Politikası**, Ekin Kitabevi, Bursa.

- Kara, M. (2008), **Bölgesel Rekabet Edebilirlik Kavramı ve Bölgesel Kalkınma Politikalarına Yansımaları**, DPT Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, DPT Yayını, Ankara.
- Kavruk, H., **Türk Kamu Yönetiminde Bağımsız İdari Otoriteler ve Ajanslar**, ([http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/Images/images/files/10\(2\).PDF](http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/Images/images/files/10(2).PDF)), (Erişim Tarihi: 27.12.2013).
- Maç, N. (2006), **Bölgesel Kalkınma Ajansları ve Türkiye**, Konya Ticaret Odası Etüd-Araştırma Servisi Araştırma Raporu, Sayı: 117/76.
- Müftüoğlu, B. G. (2006), “Küresel Rekabetin Cazibe Merkezi: Yerel/Bölgesel Dinamikler”, (Editör: F.Aylan ARI), **Bölgesel Kalkınma Politikalar ve Yeni Dinamikler**, Derin Yayınları, İstanbul, ss.117-148.
- Nalbant, A. (2012), **Üniter Devlet Bölgeselleşmeden Küreselleşmeye**, XII Levha Yayınları, İstanbul.
- Özden, K. (2007), “Yerel Demokrasi Bağlamında Türkiye’de Ombudsman Denetimi”, B. Eryılmaz, M. Eken ve M. L. Şen (edit.), **Kamu Yönetimi Yazıları**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, ss.384-410.
- Öztekin, A. (2005), **Yönetim Bilimi**, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Şahin, A. vd. (2013), “Bölgesel kalkınmada Ajans Modeli: Shannon ve İzmir Kalkınma Ajansları”, M. Ökmen, G. Şeker ve F. Yaman (edit.), **Küreselleşme-Yerelleşme Sarmalında Kalkınma Ajansları**, Orion Kitabevi, Ankara, ss.139-168.
- Tortop, N., İşbir, E. G., Aykaç, B., Yayman, H. ve Özer, M. A. (2007), **Yönetim Bilimi**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Tutar, H. ve Demir, B. Ö. (2013), **Kalkınma Ajansları İçin Proje Hazırlama Kılavuzu**, T.C. Serhat Kalkınma Ajansı.
- Uygun, O. (2007), **Federal Devlet**, XII Levha Yayınları, İstanbul.
- Yılmaz, A. ve Bozkurt, Y. (2007), **Türk Kamu Yönetimi**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Zibel, E. (2009), “Küreselleşme, Bölgesel Gelişme ve Kalkınma Ajansları”, **Ulusal Kalkınma ve Yerel Yönetimler IV. Ulusal Yerel Yönetimler Sempozyum Bildirileri**, TODAİE, Ankara, ss.679-685.
- DPT (2000), **VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı ‘Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu’ (DPT:2502- ÖİK:523)**, DPT Yayını, Ankara.
- 5449 Sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkındaki Kanun, (2006), **T.C. Resmi Gazete**, 26074, 8 Şubat 2006.

YÖNETİŞİM VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA: OECD ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR PANEL VERİ ANALİZİ

Taner GÜNEY*

Alınış Tarihi: 20 Kasım 2014

Kabul Tarihi: 10 Mart 2015

Öz: Sürdürülebilir kalkınma, bugünkü kaynak kullanımının gelecekteki kaynak kullanımına en az zarar verir düzeyde olmasını savunur. Yönetişim ise sürdürülebilir kalkınma için gerekli olan ortak akıl ve çok yönlü planlamayı yapabilecek güçtedir. Bu çalışmanın amacı OECD üyesi ülkelerde, yönetişimin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini analiz etmektir. 1996-2012 dönemini kapsayan veriler kullanılarak GEKK (Genelleştirilmiş En Küçük Kareler) yöntemi ile elde edilen tahmin sonuçlarına göre, yönetişim sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü ve oldukça önemli bir etkiye sahiptir. Diğer bir deyişle ülkelerin yönetişim düzeyi yükseldikçe sürdürülebilir kalkınma düzeyi yükselmektedir. Dolayısıyla OECD üyesi ülkelerin sürdürülebilir kalkınmayı temel alan bir yönetişim düzeyine ulaşması, kalkınmanın sürdürülebilirliği açısından önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir Kalkınma, Yönetişim, Refah, Panel Veri.

GOVERNANCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: A PANEL DATA SAMPLE ON OECD COUNTRIES

Abstract: Sustainable development advocates that the use of current resources ought to harm at least level to the use of future resources. Governance has power to make the necessary common sense and versatile planning for sustainable development. The aim of this study is to analyze the impact of governance on sustainable development in OECD countries. According to the estimation results which obtained with GLS (Generalized Least Squares) method and used data covering the 1996-2012 periods, governance has a positive and significant effect on sustainable development. The higher governance level of countries has the higher sustainable development level they have. Therefore, it is important to reach sustainable development based governance level in OECD countries for the sustainability of the development.

Keywords: Sustainable Development, Governance, Welfare, Panel Data.

I. Giriş

Yönetişim (governance) ve sürdürülebilir kalkınma kavramları 1980'lerle birlikte önem kazanmaya başlamıştır. Sürdürülebilir kalkınma ile ilişkisi yine, 1980'lerle birlikte çalışılmaya başlanan yönetişim, hükümet (government) kavramından farklı anlamlar içeren bir terimdir. Ancak ilgili literatür incelendiğinde yönetişim için yapılan tanımlamalarda, ortak bir uzlaşma sağlanamadığı görülmektedir (Kaufmann vd., 2010). Bununla birlikte, yapılan yönetişim tanımlarında kurallar, zorlayıcı mekanizma ve organizasyon

* Yrd. Doç. Dr. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

terimleri ön plana çıkmaktadır (Keefe, 2004:3-5). Dolayısıyla yapılan tanımların birbiriyle ilişkili olduğunu söylemek oldukça güçtür.

Literatürde kabul gören bir tanımlamaya göre hükümet veya kamu yönetimi, toplumu yöneten resmi yapıların bir görüntüsü iken, yönetim, politik ekonomi içindeki yasal veya yasal olmayan düzenlemelere karar veren ve bu kararları uygulamada çok önemli rolü olan bir kavramdır. Dolayısıyla yönetim bir hedefe ulaşmaya dönük bir amaçsal çabayı, yol gösterici olmayı, kontrol etmeyi ve yönetmeyi içeren bir kavramdır Plumptre ve Graham (1999:2). Bir başka deyişle sosyal koordinasyon yönü ön plana çıkan ve yönetim kavramının farklı bir formu olan bir terimdir. Bir başka tanımlamaya göre yönetim kavramı, hükümet tarafından sunulan temel hizmetleri kapsamanın yanı sıra, kamusal kararlarda vatandaşların haklarına saygı gösteren kamusal kurumları ve karar alma süreçlerini de kapsar (Kooiman, 1993:2).

Yönetim yukarıda açıklanan özellikleri nedeniyle sürdürülebilir kalkınma üzerinde etkili olan önemli bir değişkendir. Çünkü sürdürülebilir kalkınma istenen hedeflere ulaşabilmek için, ortak bir akılla yapılacak planlamaya ve organizasyona ihtiyaç duymaktadır. En çok kullanılan sürdürülebilir kalkınma tanımını Brundtland Raporu olarak da bilinen ve Çevre ve Kalkınma Dünya Komisyonu (WCED, 1987) komisyonu tarafından hazırlanan Ortak Geleceğimiz (Our Common Future) raporunda yapılmıştır. Rapora göre sürdürülebilir kalkınma, toplumun gelecek kuşaklarını kendi gereksinmelerini karşılama yeteneğinden mahrum bırakmayacak düzeydeki bir kaynak kullanımı sayesinde toplumun bugünkü gereksinimlerini karşılamak biçiminde tanımlanmaktadır (Güney, 2014). Bu tanımlamayla sürdürülebilir kalkınma çevrenin korunması, insani refah düzeyinin geliştirilmesi, fakir bireylerin acil ihtiyaçlarının giderilmesi, gelecek nesillerin refahına saygı gösterilmesi gibi hedeflere ulaşabilmek için çevre ve kalkınma konularındaki karar alma süreçlerinde kamunun katılımına dikkat çekmektedir. Yönetim tüm kamusal kararlarda kamu kurumlarının yanı sıra tüm karar alma süreçlerini de kapsadığı için, yönetim ile sürdürülebilir kalkınma birbiriyle oldukça ilişkili olan iki kavramdır.

Yönetim bürokratik kalite, hukukun üstünlüğü, çok seslilik ve hesap verebilirlik, yolsuzluk, politik istikrar ve şiddet yokluğu ve hükümet etkililiği değişkenlerinden oluşmaktadır. Bu değişkenler Dünya Bankası'na (WB) hazırlanan Uluslararası Yönetim Göstergeleri'nde (WGI) ve Uluslararası Ülke Riski Rehberi (ICRG) tarafından hazırlanan Politik Risk Hizmetleri'nde (PRS) birer yönetim göstergesi olarak hesaplanmaktadır. Literatürde yönetimin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi, OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) üyesi ülkeleri için ele alınmamıştır. Bu çalışmada literatürdeki bu eksikliklere katkı yapmak amacıyla, OECD ülkelerinde, altı değişkenden oluşan yönetimin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi analiz edilmektedir. Panel veri analizi sonuçlarına göre yönetim ile sürdürülebilir

kalkınma arasında, literatürü destekler biçimde, pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şöyle organize edilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ilgili literatür, üçüncü bölümde veriler ve model, dördüncü bölümde ekonometrik tahmin yöntemi açıklanmaktadır. Beşinci bölümde yönetim değişkeni ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisine dair analiz sonuçlarına yer verilmektedir. Altıncı bölümde ise sonuç kısmı yer almaktadır.

II. İlgili Literatür İncelemesi

Yönetişim ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkiyi inceleyen teorik ve ampirik çalışmalar bulunmaktadır. Yönetişim ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkiyi teorik olarak ele alan çalışmalardan biri olan Meadowcroft (2007), sürdürülebilir kalkınma için gerekli olan güçlü bir otorite ve dengeli planlamanın yönetim kavramına dahil olmasından dolayı, yönetişimin sürdürülebilir kalkınma için çalışması gerektiğini vurgulamaktadır. Benzer biçimde Kemp vd. (2005), sürdürülebilirlik düzeyinin yükseltilmesi için, yönetişimin yeni programlamalar yapmasını, pratik uygulamaları teşvik etmesini ve çevresel faktörler ile kanunlar arasındaki dengeyi sağlamasını öne çıkarmıştır. Bu çalışmaların yanı sıra sürdürülebilir kalkınma için sosyal dönüşümün gerekli olduğu ve bu dönüşümde yönetişimin aktif rol üstlenmesi gerektiği OECD (2002a), OECD (2002b), Saldanha (2004) ve Lennan vd. (2004)'in çalışmalarında belirtilmiştir. Bu çalışmalara göre sosyal dönüşüm, uzun vadede toplumun tüm bireylerinin kalkınmanın sürdürülebilirliği için eğitilmesi ve yönlendirilmesini kapsamaktadır.

Yönetişim ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalar literatürü incelendiğinde, yönetim göstergelerinden biri olan yolsuzluğun araştırmacılar tarafından oldukça sık ele alındığı görülmektedir (Literatür için Lambsdorff (1999) ve Svensson (2005)'in çalışmasına bakılabilir.). Bunlardan biri olan Mauro (1995), yolsuzluğun bir ülkedeki yatırım düzeyini azaltarak ekonomik büyümenin de yavaşlamasına ve azalmasına neden olduğunu belirtmiştir (Yolsuzluk ve ekonomik büyüme ilişkisi için Meon ve Sekkat (2005), Welsch (2004), Ehrlich ve Lui (1999)'nin çalışmaları incelenebilir.). Bir diğer çalışmada Graeff ve Mehlkop (2003)'e göre, özellikle gelir dağılımının bozuk olduğu ülkelerde, geliri diğer bireylere göre daha düşük olan bireyler, gelirlerini arttırmak için yasal olmayan yollara, yani yolsuzluğa başvurmaktadır. Benzer bir sonuca ulaşan Gyimah-Brempong ve Camacho (2006), yolsuzluk düzeyinin düşürüldüğü ülkelerde gelir dağılımının düzeldiğini gözlemiştir. Bu verilerin yanında, Pecorino (1992), rant kollamanı ekonomik etkilerini incelediği çalışmada, yolsuzluğun tasarruf üzerinde direkt negatif yönlü etkiye bulunduğunu, Gupta vd. (2002) ise yolsuzluk düzeyinin yükselmesi sonucu kamu hizmet kalitesinin düştüğünü tespit etmiştir. Bütün bu bilgiler yolsuzluğun refah düzeyi üzerindeki olumsuz etkilerini göstermektedir.

Olson vd. (2000), yönetim ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için analiz etmiştir. Çalışmaya göre yolsuzluk düzeyi düşük, bürokratik kalitesi yüksek ve hukuk üstünlüğünün geçerli olduğu ülkelerde, yönetim ekonomik büyümeyi pozitif yönlü etkilemektedir. Dietz ve Neumayer (2007), yolsuzluğun doğal kaynak ihracatı ve sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini 115 ülke için analiz etmiştir. Çalışmada bürokratik kalite, düşük yolsuzluk düzeyi ve hukukun üstünlüğü değişkenleri kurumsal kalite değişkenini temsil etmektedir. Çalışmaya göre kurumsal kalite değişkenlerinden yolsuzluğun azalması durumunda gerçek tasarruf oranı ile gösterilen sürdürülebilir kalkınma düzeyi yükselmektedir. Aidt vd. (2008), yönetim rejimi ile yolsuzluk değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelediği çalışmada, 44 ülkedeki politik kurumların kalitesini ikiye ayırmıştır. Politik kurumların kalitesinin yüksek olduğu yönetim rejimlerinde yolsuzluk ekonomik büyüme üzerinde negatif yönlü etkili iken, politik kurumların kalitesinin düşük olduğu ülkelerde yolsuzluk ekonomik büyüme üzerinde etkili olmamaktadır.

Aidt (2009)'in, 80 ülkede yolsuzluğun ekonomiler için “gres” mi “kum” mu olduğunu analiz ettiği çalışmaya göre, yolsuzluk ekonomik gelişmeye yardım etmemektedir. Tam tersine yolsuzluk kişi başına sürdürülebilir kalkınma düzeyinin azalmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla iyi yönetim sürdürülebilir kalkınmayı pozitif yönlü etkilemektedir. Bir diğer çalışmada Aidt (2010), yolsuzluk ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkiyi, 110 ülke için analiz etmiştir. Altı farklı yolsuzluk göstergesinin kullanıldığı çalışmaya göre yolsuzluk kişi başına sürdürülebilir kalkınma düzeyinin azalmasına neden olmaktadır (Benzer bulgulara Bentzen (2012), Reiter ve Steensma (2010), Mendez ve Sepulveda (2006) ve Mo (2001)'nun çalışmalarında da ulaşılmıştır). Carbonnier vd. (2011) 96 gelişmekte olan ülke için, doğal kaynaklara olan bağımlılık ve yönetimin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini analiz ettiği çalışmada, yönetimi etkili yasama yapabilme, yargıç bağımsızlığı, yolsuzluk gibi değişkenlerle ifade etmektedir. Çalışmaya göre kurumsal kalite sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü etkilidir.

III. Veri Seti ve Model

Yönetimin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada sürdürülebilir kalkınma değişkeni olarak düzeltilmiş net tasarruf yani Adjusted Net Saving (ANS), diğer bir deyişle “gerçek yatırım” kullanılmaktadır. ANS ekonominin sermaye stokunu ölçmeyi hedeflemektedir. ANS imalat sanayi, beşeri, sosyal ve doğal sermaye değişkenlerini cari fiyatları ile hesaplamaktadır ve araştırmacılar tarafından sıkça (Aidt, 2010:3) sürdürülebilir kalkınma değişkeni olarak kullanılmaktadır. WB, GSYİH'ye oranı ve dolar cinsinden değeri olmak üzere iki biçimde ANS hesaplanmaktadır. Bu çalışmada, GSYİH'nin oranını olarak hesaplanan ANS, analizlere dâhil edilmiştir. ANS -9 ile +25 arasında değerler almaktadır. Değerler yükseldikçe

sürdürülebilir kalkınma düzeyi yükselmektedir. Veriler 1996-2012 dönemini kapsamaktadır.

Çalışmada yönetim değişkeni dışında GSYİH büyüme oranı, nüfus artış hızı, işsizlik oranı, doğrudan yabancı yatırım ve ticari açıklık oranı değişkenleri bağımsız değişken olarak kullanılmaktadır. Tüm bağımsız değişkenlerin verileri 1996-2012 dönemini kapsamaktadır. Bu değişkenler, ilgili literatürden çalışmanın hipotezi doğrultusunda seçilmiştir. Çalışmanın giriş kısmında da ifade edildiği gibi yönetim değişkeni altı alt değişkenden oluşmaktadır. Bu çalışmada WB ve PRS'nin hesapladığı iki ayrı yönetim değişkeni kullanılmıştır. Veriler WB ve PRS'den alınmıştır.

GSYİH büyüme oranı, GSYİH'nin yıllık büyüme oranını ifade etmektedir. 1996-2012 dönemini kapsayan veriler WB'den alınmıştır. Nüfus artış hızı nüfusun yıllık artış oranını ifade etmektedir ve 1996-2012 dönemini kapsayan veriler WB'den alınmıştır. İşsizlik oranı işsizlerin işgücüne oranını ifade etmektedir ve değişkeninin verisi WB'den alınmıştır. Doğrudan yabancı yatırımların GSYİH'ya oranını gösteren veriler WB'den alınmıştır. Ticari açıklık oranı ithalat ve ihracat toplamının GSYİH'ya oranını ifade etmektedir. Veriler WB'den alınmıştır.

Bu çalışmada dengesiz panel veri yöntemi ile aşağıdaki model tahmin edilecektir:

$$ANS_{it} = \alpha_i + \beta_1 Yönetişim_{it} + \beta_2 Büyüme_{it} + \beta_3 Nüfus_{it} + \beta_4 İşsizlik_{it} + \beta_5 Yatırım_{it} + \beta_6 Açıklık_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

burada α_i gözlenemeyen birim etkiyi, i birim sayısını t ise zaman aralığını göstermektedir ifade etmektedir. ANS sürdürülebilir kalkınmayı, $Yönetişim$ ülkelerin yönetim değerini, $Büyüme$ GSYİH büyüme oranını, $Nüfus$ nüfus artış hızını, $İşsizlik$ işsizlik oranını, $Yatırım$ doğrudan yabancı yatırımı, $Açıklık$ ticari açıklık oranını ifade etmektedir.

Tablo 1 bu çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon katsayılarını göstermektedir. Çalışmada ayrıca iki ayrı yönetim değişkeni kullanılmaktadır. Bunlar $Yönetişim_{wb}$ ve $Yönetişim_{prs}$ 'dir. $Yönetişim_{wb}$ WB'den derlenen yönetim değişkeni iken, $Yönetişim_{prs}$ ise PRS'den derlenen yönetim değişkenidir. Yönetişim değişkenlerinin ANS ile ilişkisi pozitif yönlü ve literatürle uyumludur.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Katsayıları

	Mean	Max.	Min.	Std. Dev.	N
ANS	10,42	24,80	-8,351	5,480	389
$Yönetişim_{wb}$	1,182	1,986	-0,435	0,536	389
$Yönetişim_{prs}$	0,829	0,996	0,483	0,097	389
$Büyüme$	2,674	10,64	-14,09	3,204	389
$Nüfus$	0,657	2,878	-0,960	0,630	389
$İşsizlik$	7,199	22,50	2,000	3,541	389
$Yatırım$	2,500	3,400	-2,530	4,940	389
$Açıklık$	82,70	181,7	18,93	37,77	389

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
I ANS	1							
II <i>Yönetişim_{wb}</i>	0,26	1						
III <i>Yönetişim_{prs}</i>	0,25	0,93	1					
IV <i>Büyüme</i>	0,20	-0,13	-0,13	1				
V <i>Nüfus</i>	0,12	-0,04	-0,04	0,10	1			
VI <i>İşsizlik</i>	-0,32	-0,30	-0,30	-0,01	-0,23	1		
VII <i>Yatırım</i>	-0,00	0,12	0,13	-0,05	0,10	-0,07	1	
VIII <i>Açıklık</i>	0,19	0,07	0,04	0,11	-0,27	0,05	-0,17	1

Büyüme değişkeni ile ANS arasındaki ilişki literatürdeki çalışmalara göre negatiftir (Aidt, 2009; Aidt, 2010). Ancak tabloya göre, *Büyüme* değişkeni ile ANS arasındaki ilişki pozitif yönlüdür. Benzer biçimde *Nüfus* değişkeni ile ANS ilişkisi literatürde negatif yönlüdür (Aidt, 2009). Bu çalışmada ele alınan OECD veri örneği için, iki değişken arasındaki ilişki pozitif yönlüdür. Tabloya göre *İşsizlik* ve *Yatırım* değişkenlerinin ANS ile ilişkisi negatif yönlüdür. Bu sonuç literatürdeki çalışmalarla uyumludur (Acemoglu vd., 2001; Reiter ve Steensma, 2010). Son olarak *Açıklık* değişkeni ile ANS arasındaki ilişki, literatürdeki çalışmalara göre, beklendiği gibi pozitif yönlüdür (Aidt, 2010).

IV. Ekonometrik Metodoloji

Panel veri yöntemi, hem yatay kesit hem de zaman olmak üzere iki boyuta sahiptir. Bu iki boyut sayesinde artan gözlem sayısı, ölçülen değişkenler arasındaki ilişkiye daha fazla değişkenlik katmaktadır. Değişkenliğin artması ile çoklu doğrusal bağlantı probleminin ortadan kalkması kolaylaşmaktadır (Hsiao, 2006:7). Panel veride ayrıca birimler veya ele alınan zaman boyunca gözlenemeyen etkiler de dikkate alınmaktadır. Buna göre, hem birim hem de zaman boyunca gözlenemeyen etkileri dikkate alan modellere iki yönlü panel veri, yalnızca birim veya yalnızca zaman boyutunu dikkate alan modellere ise tek yönlü panel veri adı verilmektedir. Panel veri bu etkilerin sabit veya rassal olmasına göre sınıflandırılabilir. Tek yönlü birim etki geçerli ise, sabit etkiler varsayımında modelin tahmininde gölge değişkenli en küçük kareler, grup içi tahmin yöntemi gibi birçok yöntem kullanılır. Bu yöntemler birbirine eşit olan yöntemlerdir. Tek yönlü birim etki geçerli ise, sabit etkiler varsayımında genelleştirilmiş en küçük kareler (GEKK) yöntemi de kullanılmaktadır (Tatoğlu, 2012a: 79-89). Çünkü GEKK yöntemi, değişen varyans ve oto korelasyon sorunlarının bulunduğu durumda bile tutarlı ve etkin tahminciler vermektedir. Koşullu ve koşulsuz varyans matrisleri bazen birbirine eşit olmamaktadır. Diğer yandan, koşullu ve koşulsuz varyans matrisleri birbirine eşit olsalar bile, bazen koşulsuz varyans matrisi sabit olmamaktadır. Bu

durumda sabit etkiler GEKK tahmincisi, sabit etkiler tahmincisinden daha etkindir (Tatoğlu, 2012a: 100-102). Bu nedenle tek yönlü birim etkilerin geçerli olduğu modellerde, sabit etkiler varsayımı ile GEKK tahmincisi kullanılabilmektedir.

Tek yönlü birim etkilerin rassal olması durumunda, gözlenemeyen etkilerin hata terimi ile ilişkili olduğu varsayılır. Buna göre hata terimi bünyesinde gözlenemeyen etkileri de barındırmaktadır ve bu nedenle iki elemanlıdır. Bu yüzden rassal etki modellerinde gözlenemeyen etkiler ile açıklayıcı değişkenlerin ilişkili olmadığı varsayılır. Bu varsayımın test edilmesinde kullanılan araç Hausman testidir. Gözlenemeyen etkileri rassal etki modellerinde, aynı yatay-kesit birimlerinin kalıntıları arasında korelasyona neden olur. Bu nedenle bu modellerin tahmininde GEKK yöntemi kullanılabilir (Hsiao, 2003: 35). Bu çalışmada da (1) nolu modelin tek yönlü panel veri tahmininde GEKK yöntemi kullanılmıştır.

F testi, havuzlanmış model ile bir yönlü ve iki yönlü sabit etki modeli arasında, LM testi ise rassal etkilerin varlığı halinde, havuzlanmış model ile bir yönlü ve iki yönlü rassal etki modelleri arasında uygun modelin seçiminde kullanılmıştır. Hausman testi FE ve RE modellerinin seçilmesi için kullanılmıştır. Modellerde potansiyel değişen varyans ve otokorelasyon sorunu için White cross-section ağırlıkları kullanılmıştır. Değişkenlere ait durağanlık testleri için ise Levin, Lin ve Chu t testi (LLC), Im, Pesaran ve Shin W testi (IPS), ADF-Fisher Ki-kare testi (ADF-F), PP-Fisher Ki-kare testi (PP-F) yapılmıştır.

LLC testi tüm birimlerin aynı otoregresif parametreye (ρ) sahip olduğu düşüncesinden hareket etmektedir. Varsayıma göre paneldeki tüm birimler birinci dereceden kısmi otokorelasyona sahiptir fakat hata sürecindeki diğer parametrelerin, birimler boyunca farklılaşmasına izin verilmektedir (Çelik vd., 2008:5).

Testin temel denklemi aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\Delta Y = \rho Y_{it-1} + \sum_{L=1}^{pL} \theta_{iL} \Delta Y_{it-L} + \alpha_{mi} d_{mt} + u_{it}, \quad i = 1 \dots N \quad t = 1 \dots T$$

Denklemden, u_{it} birimler boyunca korelasyonsuzdur. d_{mt} her birim için kulla değişkenleri, α_{mi} ise bunların parametrelerini göstermektedir. Testin hipotezleri şöyledir:

H_0 : Birim kök vardır ($H_0 : \rho_i = \rho = 1$)

H_1 : Birim kök yoktur ($H_1 : \rho_i = \rho < 1$).

LLC testinde, t test istatistikleri LLC (2002) tablo değerleri ile karşılaştırılmakta ve H_0 reddedilirse, serinin birim kök içermediği ve dolayısıyla durağan olduğu sonucuna varılmaktadır (Levin vd., 2002).

IPS testi, LLC testinin genişletilmiş bir biçimidir. IPS testinin en önemli özelliği, verileri birleştirmek yerine, serideki tüm birimlerin zaman serilerine ayrı ayrı birim kök testi uygulamasıdır (Im vd., 2003:73). Testin temel denklemi aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\Delta Y = \rho_i Y_{it-1} + \sum_{L=1}^{p_i} \phi_{iL} \Delta Y_{it-L} + \mu'_i \gamma + u_{it}, \quad i = 1 \dots N \quad t = 1 \dots T$$

Testte hipotezleri sınamak için standart normal t dağılımı yerine, her bir grup için hesaplanan t değerlerinin aritmetik ortalaması ile elde edilen t istatistiği kullanılmaktadır. Testin hipotezleri şöyledir:

$$H_0 : \rho_i = 1$$

$$H_1 : \rho_i < 1.$$

LLC testi sadece dengeli panele uygulanabilmektedir. IPS testi için ise böyle bir şart yoktur. Diğer yandan IPS testinde birimlere ait zaman serilerinde boşluk bulunmaması gerekmektedir. Monte Carlo deneyleri IPS testinin LLC testinden daha üstün olduğunu göstermiştir. ADF-F ve PP-F testlerinde her birim için birim kök testi yapılmaktadır. Daha sonra bu testlerden elde edilen p değerleri tüm testin üretilmesinde kullanılmaktadır. ADF-F testinde zaman serileri için klasik Genelleştirilmiş Dickey-Fuller testi her birime uygulanırken, PP-F testinde zaman serileri için klasik Philips-Perron testi yine her birime uygulanmaktadır (Tatoğlu, 2012b: 214). Temel model aşağıdaki gibidir:

$$Y_{it} = d_{it} + X_{it}, \quad i = 1 \dots N \quad t = 1 \dots T$$

Bu modelde aşağıdaki eşitlikler bulunmaktadır:

$$d_{it} = \beta_{i0} + \beta_{i1}t + \dots + \beta_{im}t^{mi}$$

$$X_{it} = \alpha_i X_{it-1} + u_{it}$$

Bu eşitliklerde u_{it} durağandır. Aynı zamanda u_{it} heteroskedastik olabilmektedir. Y_{it} ise stokastik olmayan d_{it} ve stokastik X_{it} süreçlerinin birleşimidir. Testin hipotezleri şöyledir:

$$H_0 : \rho_i = 0 \text{ (tüm birimler durağan değildir)}$$

$$H_1 : |\rho_i| < 1 \text{ (bazı birimler durağan bazı birimler durağan değildir)}$$

ADF-F ve PP-F testlerinde veri setinin dengeli olması ve birimlere ait zaman serilerinde boşluk bulunmaması şartları yoktur. Bu özellikleri ile bu testler diğer testlere üstünlük sağlamaktadır. ADF-F ve PP-F testleri IPS testi ile karşılaştırıldığında, benzer ve farklı yanlarının olduğu görülecektir. Benzer yanları, bu testlerin her birinin farklı testlerin birleşiminden oluşması ve aynı hipotezi test etmesidir. Farklı yanları ise, ADF-F ve PP-F farklı testlerin anlamlılık düzeylerinin kombinasyonu iken, IPS'nin farklı test istatistiklerinin kombinasyonu olmasıdır. Diğer yandan Maddala ve Wu (1999), ADF-F ve PP-F testlerinin IPS ve LLC testlerinden daha yararlı sonuçlar verdiğini ortaya koymuştur (Tatoğlu, 2012b: 219).

V. Ampirik Bulgular

Tablo 2 bu çalışmada kullanılan değişkenlerin hangi düzeyde durağan olduklarına ilişkin birim kök testi sonuçlarını göstermektedir. LLC test sonuçlarına göre sadece *İşsizlik* ve *Açıklık* 1. Fark düzeyinde durağandır. IPS test sonuçlarına göre tüm değişkenler 1. Fark düzeyinde durağan olmaktadır. ADF-F ve PP-F test sonuçlarına göre ise, *Yönetişim_{wb}*, *Büyüme* ve *Yatırım* değişkenleri birinci düzeyde, diğer değişkenler ise 1. Fark düzeyinde durağandır.

Tablo 2. Değişkenlerin Birim Kök Testi Sonuçları

	LLC		IPS	
	Düzye	1. Fark	Düzye	1. Fark
<i>ANS</i>	-3.2948 (0.0000)		-4.7107 (0.0000)	
<i>Yönetişim_{wb}</i>	-5.0688 (0.0000)		-2.6392 (0.0050)	
<i>Yönetişim_{prs}</i>	-2.4325 (0.0007)		-2.2154 (0.0013)	
<i>Büyüme</i>	-7.9919 (0.0000)		-5.4192 (0.0000)	
<i>Nüfus</i>	-4.9572 (0.0000)		-6.2730 (0.0000)	
<i>İşsizlik</i>		-11.0119 (0.0000)		-6.2669 (0.0000)
<i>Yatırım</i>	-3.8448 (0.0000)		-3.4853 (0.0000)	
<i>Açıklık</i>		-13.7898 (0.0000)		-9.2504 (0.0000)
	ADF-F		PP-F	
	Düzye	1. Fark	Düzye	1. Fark
<i>ANS</i>		143.474 (0.0000)		229.417 (0.0000)
<i>Yönetişim_{wb}</i>	96.6747 (0.0000)		167.611 (0.0000)	
<i>Yönetişim_{prs}</i>		102.672 (0.0026)		231.991 (0.0000)
<i>Büyüme</i>	139.481 (0.0000)		185.564 (0.0000)	
<i>Nüfus</i>		161.356 (0.0000)		132.709 (0.0000)
<i>İşsizlik</i>		156.296 (0.0000)		144.715 (0.0000)
<i>Yatırım</i>	110.115 (0.0000)		179.626 (0.0000)	
<i>Açıklık</i>		206.586 (0.0000)		409.614 (0.0000)

Not: İtalik değerler test istatistiği, parantez içindeki değerler *p*-tahminleridir.

Tablo 3'te iki farklı yönetim değişkeni ile *ANS* arasındaki ilişkiyi gösteren tahminler yer almaktadır. Tabloya göre tüm değişkenler Tablo 1'de verilen işaretleri almıştır. Tabloda tahminler dört ayrı sütunda verilmiştir. İki

ayrı yönetim değişkeni kullanıldığı için, 1 ve 2. sütunlarda $Yönetişim_{wb}$ değişkeni ile ANS arasındaki ilişkiyi gösteren tahmin sonuçları yer alırken, 3 ve 4. sütunlar $Yönetişim_{prs}$ ile ANS arasındaki ilişkiyi gösteren tahminleri göstermektedir.

Tablo 3. *Yönetişim ve Sürdürülebilir Kalkınma: Tahmin Sonuçları*

	1	2	3	4
$Yönetişim_{wb}$	2.4377*** (0.2965)	3.1808*** (0.3555)		
$Yönetişim_{prs}$			9.3778*** (1.5333)	12.0006*** (1.6618)
Büyüme	0.3283*** (0.0890)		0.3272*** (0.0930)	
Nüfus	1.0678*** (0.2494)		1.0107*** (0.2610)	
İşsizlik	-0.3781*** (0.0489)		-0.3944*** (0.0449)	
Yatırım	-0.0219 (0.0219)		-0.1041 (0.2712)	
Açıklık	0.0302*** (0.3614)		0.0299*** (0.0050)	
Sabit	6.1469*** (0.7273)	6.4714*** (0.1789)	1.5172 (1.5498)	0.4990 (1.4777)
Hausman ist.	4.558 (0.6015)	3.600 (0.0578)	5.182 (0.5206)	0.701 (0.4022)
Model	FE	FE	FE	FE
F ist.	26.444***	45.365***	17.859***	22.026***
Adj.R ²	0.262	0.091	0.218	0.053
Gözlem Sayısı	452	452	390	390
Ülke Sayısı	33	33	33	33
F _{Birim}	31.326***	30.720***	34.338***	30.629***

Not: Parantez içindeki değerler standart hata tahminleridir.

*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

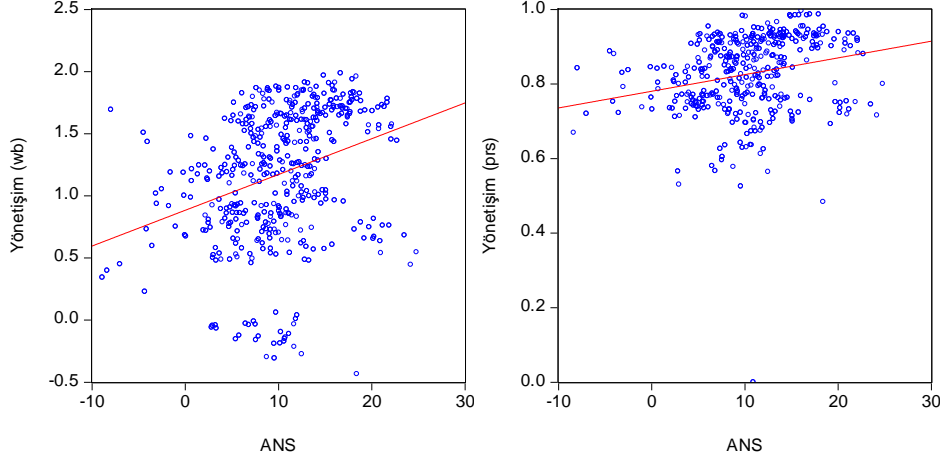
(1) nolu modelin tahmini için 1 ve 3. sütunlarda yönetim değişkenleri ile diğer bağımsız değişkenler birlikte ele alınmıştır. Yönetişim değişkenlerinin sürdürülebilir kalkınma değişkeni olan ANS üzerindeki etkisini daha net görebilmek için ise, 3 ve 4. sütunlarda, sadece yönetim değişkenleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Tabloya göre Hausman testi sabit etkiler (FE)

modelinin kullanılması gerektiğini ifade etmektedir. Sabit etkiler modelinde birim etkilerin varlığını ise F_{Birim} göstermektedir ve test sonuçlarına göre tüm modellerde birim etki bulunmaktadır.

Tahmin sonuçları, tüm sütunlarda, yönetim değişkeninin hem *ANS* üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak oldukça anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu etki % 1 anlamlılık düzeyinin bile altında anlamlılığa sahiptir. Hem *Yönetişim_{wb}* hem de *Yönetişim_{prs}* *ANS*'nin, sırasıyla yüzde 9 ve 5'ini açıklamaktadır. Korelasyon katsayıları göz önüne alındığında bu sonuçlar tutarlıdır. Buna göre OECD üyesi ülkelerin yönetim düzeyi yükseldiğinde sürdürülebilir kalkınma düzeyi bundan pozitif yönlü etkilenmekte ve yükselmektedir.

Tahmin sonuçlarına göre, *Büyüme* değişkeni hem 1 ve hem de 3. sütunda, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Dolayısıyla OECD üyesi ülkelerde ekonomik büyüme sürdürülebilir kalkınma düzeyini yükseltmektedir. Aynı şekilde nüfus artışı (*Nüfus*) ve ticari açıklık (*Açıklık*) değişkenleri de sürdürülebilir kalkınmaya pozitif yönlü katkı yapmaktadır. OECD üyesi ülkelerin çoğunlukla gelişmiş ülkelere karşı olduğu göz önüne alındığında, nüfusun yaşlandığı bu ülkelerde nüfus artışının sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü etkili olması beklenebilecek bir sonuçtur. Bu değişkenlerin aksine işsizlik oranı (*İşsizlik*) *ANS*'yi negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkilemektedir. Buna göre OECD üyesi ülkelerde işsizlik oranı yükseldiğinde sürdürülebilir kalkınma düzeyi düşmektedir. *ANS* üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmayan tek değişken doğrudan yabancı yatırımlardır (*Yatırım*). Tablo 3'e göre *Yatırım* *ANS*'yi pozitif yönde etkilemektedir ancak bu etki istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Şekil 1, yönetim değişkenleri ile *ANS* arasındaki ilişkinin grafiğini ifade etmektedir. Soldaki grafik *Yönetişim_{wb}* değişkeni ile *ANS* arasındaki ilişkiyi gösterirken, sağdaki grafik *Yönetişim_{prs}* ile *ANS* arasındaki ilişkiyi göstermektedir. İki grafikte de gözlem değerleri regresyon doğrusu etrafına yakın dağılmıştır. Buna göre yönetim değişkenleri sürdürülebilir kalkınmanın sırasıyla yüzde 9 ve yüzde 5'i gibi nispeten küçük bir kısmını açıklasa da, yönetim ile sürdürülebilir kalkınma belirgin bir pozitif yönlü ilişkiye sahiptir. Bu nedenle sürdürülebilir kalkınma düzeyini yükseltmek isteyen OECD üyesi ülkelerin yönetim düzeylerini yükseltmeleri önem arz etmektedir.



Şekil 1: Yönetişim ve ANS

VI. Sonuç

Yönetişim, kamu tarafından sunulan mal varlığı haklarının korunması, hukuksal düzenin sorunsuz işlemesi gibi temel hizmetleri kapsamanın yanı sıra etkililik, etkinlik, hukukun üstünlüğü, katılımcılık, hesap verebilirlik, şeffaflık, insan haklarına saygılılık, farklılıklara karşı toleranslı olma gibi özellikleri de içermektedir. Bu nedenle, bugünkü kaynak kullanımının gelecekteki kaynak kullanımına en az zarar verir düzeyde olması yani kalkınmanın sürdürülebilir olması için gerekli olan güçlü otorite, ortak akıl ve çok yönlü planlama, yönetim kavramının içerisinde bulunmaktadır. Bu düşünceden hareketle, bu çalışmanın amacı OECD üyesi olan ülkelerde, yönetişimin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. 1996-2012 dönemini kapsayan veriler ile panel veri analizi yapılmıştır. GEKK (Genelleştirilmiş En Küçük Kareler) yönteminin kullanıldığı çalışmada elde edilen tahmin sonuçları yönetişimin sürdürülebilir kalkınmayı önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. İki farklı yönetişimin değişkeninin kullanıldığı analiz sonuçlarına göre, yönetim sürdürülebilir kalkınmayı pozitif yönlü etkilemektedir. Buna göre yönetim düzeyi yükseldiğinde sürdürülebilir kalkınma düzeyi yükselmektedir. Çalışmada yönetim değişkeni dışında ekonomik büyüme, nüfus artışı, ticari açıklık oranı, işsizlik oranı ve doğrudan yabancı yatırım değişkenlerinin de sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

Analiz bulgularına göre ekonomik büyüme, ticari açıklık oranı ve nüfus artışı değişkenleri, OECD ülkelerinde sürdürülebilir kalkınmayı pozitif yönlü etkilemektedir. Doğrudan yabancı yatırım sürdürülebilir kalkınma üzerinde anlamlı herhangi bir etkiye sahip değilken, işsizlik oranı negatif yönlü etkiye sahiptir. Sonuç olarak, OECD ülkeleri kalkınmanın sürdürülebilirlik düzeyini

yükseltmek için işsizlik düzeyini düşürecek, ekonomik büyüme, nüfus artışı, ticari açıklık oranı ve yönetim düzeyini yükseltecek politikaları hayata geçirmeğe önem vermelidir. Bu amaçla, kalkınmanın sürdürülebilirliğini temel alan kamu harcamalarını planlayacak bireylerin, merkezi ve yerel yönetime, daha fazla katılması sağlanabilir. Bununla birlikte, OECD ülkelerinde dış ticaretle desteklenen bir ekonomik büyümenin hedeflenmesi, hem hâsıla artışına hem de işsizliğin azaltılmasına katkı yapabilir. Ayrıca özellikle gençleri hedef alan evlilik ve çocuk yardımı miktarının yükseltilmesi nüfus artışının hızlanmasına katkı yapabilir.

Kaynaklar

- Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. (2001) “The colonial origins of comparative development: an empirical investigation”, *American Economic Review*, 91, ss.1369–1401.
- Aidt, T., Dutta, J. ve Sena, V. (2008) “Governance regimes, corruption and growth: Theory and evidence” *Journal of Comparative Economics*, 36, ss.195-220.
- Aidt, T. S. (2009) “Corruption, institutions, and economic development”, *Oxford Review of Economic Policy*, 25(2), ss.271–291.
- Aidt, T. S. (2010). *Corruption and sustainable development*, CWPE 1061.
- Bentzen, J. S. (2012) “How bad is corruption? Cross-country evidence of the impact of corruption on economic prosperity”, *Review of Development Economics*, 16(1), ss.167-184.
- Carbonnier, G., Wagner, N. ve Brugger, F. (2011). *Oil, gas and minerals: The impact of resource-dependence and governance on sustainable development*, CCDP Working Paper, Geneva.
- Çelik, S., Deniz, P. ve Eken, S. (2008). Eşbütünleşme Analiziyle Altı Gelişmekte Olan Ülke İçin İkiz Açıklar Hipotezi. 2. Ulusal İktisat Kongresi, 20-22 Şubat 2008, Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, İzmir.
- Dietz, S. ve Neumayer, E. (2007) “Corruption, the resource curse and genuine saving”, *Environment and Development Economics*, 12, ss.33-53.
- Ehrlich, I. ve Lui, F.T. (1999) “Bureaucratic corruption and endogenous growth”, *Journal of Political Economy*, 107 (6), ss.270–S293.
- Graeff, P. ve Mehlkop, G. (2003) “The Impact of Economic Freedom on Corruption: Different Patterns for Rich and Poor Countries”, *European Journal of Political Economy*, 19, ss. 605-620.
- Gupta, S., H. R. Davoodi ve Alonso-Terme, R. (2002) “Does corruption affect income inequality and poverty?”, *Economics of Governance*, 3(1), ss.23-45.
- Güney, T. (2014), “Environmental Sustainability and pressure groups”, *Quality & Quantity*, 1-14, DOI 10.1007/s11135-014-0116-6.

- Gyimah-Brempong, K. ve Camacho, S. M. (2006) "Corruption, Growth, and Income Distribution: Are There Regional Differences?", *Economics of Governance*, 7, ss. 245-269.
- Hsiao, C. (2003), **Analysis of Panel Data**, İkinci Baskı, Cambridge University Press, Cambridge.
- Im, K. S., Pesaran, M.H. ve Shin, Y. (2003). "Testing For Unit Roots in Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115, ss.53-74.
- Kaufmann, D., Kraay, A. ve Mastruzzi, M. (2010), **The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues**, Global Economy and Development: Brookings Institution.
- Keefer, P. (2004). *A review of the political economy of governance: From property rights to voice*, World Bank Policy Research Working Paper, No. 3315.
- Kemp, R., Parto, S. ve Gibson, R. (2005). "Governance for sustainable development: moving from theory to practice", *International Journal of Sustainable Development*, 8, ss.12-30.
- Kooiman, J. (1993). Societal-Political Governance: Introduction, Kooiman, J. (ed.), *Modern Governance: New Government-Society Interactions*, Sage, London.
- Lambsdorff, J.G. (1999). Corruption in empirical research- a review. 9th International Anti-Corruption Conference, , 10-15 December Durban, South Africa.
- Lennan, A., M. ve Ngoma, W., Y. (2004) "Quality governance for sustainable development", *Progress in Development Studies*, 4(4), ss.279-293.
- Levin, A., Lin, C. ve Chu, C.J. (2002). "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties", *Journal of Econometrics*, 108, ss.1-24.
- Mauro, P. (1995) "Corruption and growth", *Quarterly Journal of Economics*, 110, ss.681-712.
- Meadowcroft, J. (2007) "Who is in charge here? Governance for sustainable development in a complex world" *Journal of Environmental Policy and Planning*, 9(3-4), ss.299-314.
- Mendez, F. ve Sepulveda, F. (2006) "Corruption, growth and political regimes: cross country evidence", *European Journal of Political Economy*, 22, ss.82- 98.
- Méon, P.-G. ve Sekkat, K. (2005) "Does corruption grease or sand the wheels of growth?" *Public Choice*, 122, ss.69-97.
- Mo, P., H. (2001) "Corruption and economic growth", *Journal of Comparative Economics*, 29,ss. 66-79.
- OECD (2002a). *Governance for sustainable development: Five oecd case studies*, Paris: OECD.
- OECD (2002b). *Improving policy coherence and integration for sustainable development: A checklist*, Paris: OECD.

- Olson, M., Naveen, S. ve Swamy, A.,V. (2000) “Governance and growth: A simple hypothesis explaining cross-country differences in productivity growth”, *Public Choice*, 102, ss.341–364.
- PECORINO, P. (1992) “Rent seeking and growth: The case of growth through human capital accumulation”, *Canadian Journal of Economics*, 25 (4), ss.944–956.
- Plumptre, T. ve Graham, J. (1999) Governance and good governance: International and aboriginal perspectives. Institute On Governance. <http://dspace.africaportal.org/jspui/bitstream/123456789/11075/1/Governance%20and%20Good%20Governance.pdf?1> (Erişim: 19 January 2014).
- Reiter, S.L. ve Steensma, K., H. (2010) “Human development and foreign direct investment in developing countries: The influence of fdi policy and corruption” *World Development*, 38(12), ss.1678–1691.
- Saldanha, C. (2004) “Strategies for Good Governance in the Pacific”, *Asian-Pacific Economic Literature*, 18(2), ss.30-43.
- Svensson, J. (2005) “Eight Questions about Corruption”, *The Journal of Economic Perspectives*, 19(3), ss.19-42.
- Tatoğlu, F. Y. (2012a), **Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı**, Beta Basım Yayın, İstanbul
- Tatoğlu, F. Y. (2012b), **İleri Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı**, Beta Basım Yayın, İstanbul
- WCED (1987). **Our Common Future**. The World Commission on Environment and Development, Oxford: Oxford University Press.
- Welsch, H. (2004) “Corruption, Growth, and The Environment: A Cross-Country Analysis”, *Environment and Development Economics*, 9, ss.663-693.

KİŞİLİĞİN KARANLIK YÖNÜNÜN ÜRETKENLİK KARŞITI İŞ DAVRANIŞLARINA ETKİSİNDE PSİKOLOJİK SÖZLEŞMENİN DÜZENLEYİCİ ROLÜ

*Pelin KANTEN**
*Murat YEŞİLTAS***
*Ramazan ARSLAN****

Alınış Tarihi: 11 Aralık 2014

Kabul Tarihi: 26 Ocak 2015

Öz: Bu çalışma, kişiliğin karanlık yönünün üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolünü incelemektedir. Literatürde, kişiliğin karanlık yönü ve psikolojik sözleşme algısı işgönerlerin tutum ve davranışları üzerinde etkili olan önemli faktörler olarak değerlendirilmektedir. Çalışmada, üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerinde etkili olması beklenen faktörler kapsamında kişiliğin karanlık yönü ve psikolojik sözleşmenin rolü ele alınmıştır. Araştırma amacı doğrultusunda, Antalya ve Bodrum'da faaliyet gösteren dört adet beş yıldızlı otel işletmesinin 237 çalışanından anket tekniği ile veriler elde edilmiştir. Elde edilen veriler, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, korelasyon analizi ve hiyerarşik regresyon analizi aracılığıyla değerlendirilmiş ve anlamlı bulgulara ulaşılmıştır. Araştırma bulgularına göre; makyavelist kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını pozitif yönde etkilediği ve makyavelist kişiliğin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşme algısının düzenleyici rolünün olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, narsistik kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını negatif yönde etkilediği; narsistik kişiliğin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşme algısının düzenleyici bir role sahip olduğu görülmüştür. Psikopat kişilik özelliğinin ise üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişiliğin Karanlık Yönü, Psikolojik Sözleşme, Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları, Düzenleyici Etki, Otel İşletmeleri.

THE MODERATING ROLE OF PSYCHOLOGICAL CONTRACT IN THE EFFECT OF DARK SIDE OF PERSONALITY ON COUNTERPRODUCTIVE WORK BEHAVIORS

Abstract: This study investigates the moderating role of psychological contract in the effect of dark side of personality on counterproductive work behaviors. In the literature, dark side of personality and perception of psychological contract considered as an important factors that are effective on attitudes and behaviors of employees. In this study, it has been examined the dark side of personality and role of psychological contract that may have effect on the counterproductive work behaviors. According to the aim of the research, data has been collected via survey method from 237 employees who are working five-star hotel establishment which are located in Antalya and Bodrum. In this respect, exploratory and confirmatory factor analysis, correlation and

* Yrd. Doç. Dr. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Y.O.

** Yrd. Doç. Dr. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Y.O.

*** Öğr. Gör. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Y.O.

hierarchical regression analysis were used for the data analyses and it has been obtained significant results. Based on the findings, it is observed that Machiavellianism has a positive and significant effect on employees' counterproductive work behaviors and it is found that there is a moderating role of psychological contract in the effect of machiavellianism on counterproductive work behaviors. However, narcissism has a negative and significant effect on employees' counterproductive work behaviors and it is found that there is a moderating role of psychological contract in the effect of narcissistic personality on counterproductive work behaviors. Moreover, it has been seen that psychopathy has no significant effect on employees' counterproductive work behaviors

Keywords: Dark Side of Personality, Psychological Contract, Counterproductive Work Behaviors, Moderating Effect, Hotel Establishments.

I. Giriş

Hızla değişen çalışma yaşamında, örgütlerin somut varlıklardan ziyade işgörenlerin bilgi, beceri, yetenek, deneyim, kişilik gibi bireysel özelliklerini niteleyen soyut unsurlara artan bir şekilde odaklandığı görülmektedir (Hsieh vd., 2011: 38). Günümüzde, örgütlerin rekabet üstünlüğü sağlayabilmeleri, bireysel farklılıklara sahip nitelikli işgörenlerin cezbedilmesi ve elde tutulması ile ilişkilendirilmektedir (Spagnoli ve Caetano, 2012: 255). Bireysel farklılıklar; değerler, yetenekler, kişilik gibi unsurları kapsayan, işgörenlerin tutum ve davranışlarına yansıyan özelliklerin bütünüdür (Çetin ve Basım, 2013: 94). Kişilik özellikleri ise bireysel farklılıkların temelinde yer alan, bireye özgü olan, duyu, düşünce ve davranış şekillerini içermektedir (Alkahtani vd., 2011: 73-74). Bununla birlikte, kişilik özellikleri, bireylerin tutum ve davranışlarının altında yer alan nedenleri açıklayan, tutum ve davranışları yönlendiren ve etkileyen bir niteliğe sahiptir (Chien-Wen vd., 2013: 79). Dolayısıyla, kişilik özelliklerinin bireylerin örgütsel süreçlerde ve sosyal yaşamlarında sergiledikleri davranışların önemli bir belirleyicisi olduğu ifade edilebilir (Sığı ve Gürbüz, 2011: 31).

Kişiliğin, bireylerarası sosyal etkileşim düzlemlerine yansımalarıyla, işgörenlerin çalışma arkadaşlarına ve müşterilere karşı sergiledikleri tutum ve davranışları etkilemesi beklenmektedir. Özellikle hizmet sunan örgütlerde, işgörenlerin hizmet süreçlerinde müşterilerle doğrudan etkileşime girmesi, kişilik özelliklerini daha da önemli hale getirmektedir (Sarkey vd., 2013: 2). Bu bağlamda hizmet endüstrisinin önemli bileşenlerinden birisini oluşturan otel işletmelerinde istihdam edilen işgörenlerin sahip olması gereken kişilik özelliklerinin analiz edilmesi gerekmektedir. Çünkü otel işletmelerinde hizmet kalitesinin sağlanması ve müşteri memnuniyetinin elde edilmesi sektörün gerektirdiği kişilik özelliklerine sahip işgörenlerin istihdamı ile mümkündür (Jovičić vd., 2011: 119-120). Başka bir ifadeyle, otel işletmelerinin başarısı için, yoğun çalışma koşullarına uyum sağlayabilecek en uygun, doğru ve olumlu kişilik özellikleri taşıyan işgörenlerin temini ve seçimi önem arz etmektedir (Aksu vd., 2010: 1114). Ancak, toplumda olumlu kişilik özelliklerinin yanında

olumsuz veya karanlık yön olarak nitelendirilen bazı özelliklere sahip olan bireyler de mevcuttur. Çoğu zaman bu özelliklere sahip bireylerin işgören seçim süreçlerinde belirlenemediği ve örgütlerde istihdam edildiği göz ardı edilmemelidir. Bu doğrultuda, örgütlerin olumsuz kişilik özelliklerine sahip işgörenlerin nasıl yönetilmesi gerektiği sorusuyla karşı karşıya geldikleri ifade edilebilir.

Kişilik özelliklerinin, işgörenlerin örgütsel süreçlerdeki tutum ve davranışlarını önemli düzeyde etkilemesi ve örgüt tarafından istenen çıktılardan elde edilmesinde kritik bir role sahip olması, kişiliğin olumlu ve olumsuz yönünün birlikte ele alınmasını gerektirmektedir. Günümüzde, örgütler ve araştırmacılar, kişilik özelliklerini olumlu boyutuyla değerlendirmekten ziyade, kişiliğin olumsuz yönünü de dikkate almaları, örgüt ve toplum açısından oluşturacağı zararları daha geniş bir perspektiften değerlendirmeleri gerektiğinin farkındadır (Heijnis, 2009: 4). Özellikle, son yıllarda iş yaşamında etik olmayan uygulamaların artması nedeniyle, yönetim alanındaki araştırmacıların, örgütsel yaşamın ve kişiliğin karanlık yönüne odaklandığı görülmektedir (Spain vd., 2014: 41; Jonason vd., 2015: 112). Kişiliğin karanlık yönünü, bireylerin iş ve sosyal yaşamdaki birçok tutum ve davranışı üzerinde belirleyici rol oynayan bir kişilik bozukluğu olarak ifade etmek mümkündür. Bu bağlamda, karanlık kişilik özelliklerine sahip bireylerin örgütsel ve toplumsal açıdan olumsuz tutum ve davranışlar sergilemeleri beklenmektedir. Bununla birlikte, iş ve sosyal yaşamda kişilik bozukluğuna veya olumsuz kişilik özelliklerine sahip olan bireylerle karşılaşmak kaçınılmazdır. Dolayısıyla, toplumsal yaşamın bir gerçeği olan karanlık kişilik özelliğine sahip bireylerin örgütsel süreçlerdeki olumsuz tutum ve davranışlarının önlenmesi, bu tutum ve davranışların azaltılması örgütlerin başarısı açısından oldukça önem taşımaktadır.

Karanlık kişilik özelliğine sahip işgörenlerin tutum ve davranışlarının hizmet süreçlerindeki kritik rolü sebebiyle, araştırmanın uygulama açısından kapsamı otel işletmeleri olarak belirlenmiştir. Bu doğrultuda, kişiliğin karanlık yönünü oluşturan narsistik, makyavelist ve psikopat kişilik özellikleri ele alınarak, bu özelliklerin üretkenlik karşısı iş davranışları üzerindeki etkisinin incelenmesi ve bu etki üzerinde psikolojik sözleşme algısının rolünün irdelenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda, otel işletmelerinde karanlık kişilik özelliklerinin üretkenlik karşısı iş davranışları üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolünün açıklanmasının önem taşıdığı düşünülmektedir.

II. Kavramsal Çerçeve

A. Kişiliğin Karanlık Yönü

Kişilik, bireylerin çevresine tepki göstermek veya çevresiyle etkileşime girmek için kullandığı yolların tamamını nitelemektedir (Robbins ve Judge, 2013: 133). Kişilik, işgörenlerin örgütsel çevredeki davranışlarının temelini

oluşturan bireye özgü olan ve bireyleri birbirlerinden farklılaştıran özellikler bütünüdür (Kanten, 2014: 161). Bu özelliklerin bireylerin tutum ve davranışlarına yansıma şekli, kişiliğin olumlu ve karanlık yönü arasındaki ayrımı göstermektedir. Kişiliğin olumlu yönü, bireylerin sosyal etkileşim düzeylerinin niteliğini olumlu sıfatlarla eşleştiren bir takım özellikleri içermektedir (Kaiser vd., 2013: 3). Kişiliğin karanlık yönü ise, toplum tarafından hoş karşılanmayan, bireyler ve örgütler açısından olumsuz sonuçlar doğuran belirgin kişilik özelliklerini temsil etmektedir (Judge ve LePine, 2007: 334; Jonason vd., 2010: 373). Diğer bir ifadeyle, kişiliğin karanlık yönü, bireylerin toplumda kendilerini ön plana çıkarma, çevrelerine duygusal açıdan kayıtsız kalma, agresif tutum ve davranışlar sergilemeleri gibi özellikler içermektedir (Cairncross vd., 2013: 691). Bununla birlikte, anti-sosyal bir kişilik özelliği veya bir kişilik bozukluğu olarak da nitelendirilen kişiliğin karanlık yönü; empati eksikliği, üstün olma arzusu ve kibir gibi duygularla ilişkilendirilmektedir (Giammarco ve Vernon, 2014: 23). Ayrıca kişiliğin karanlık yönü, bireyin çevresindekilere karşı duyarsız kalması, çevresindekileri kendi çıkarları için kullanması, aldatması, etkilemesi, kişilerarası ilişkilerde gerginlik oluşturması gibi özellikleri de kapsamaktadır (Jonason vd., 2014: 117).

Literatürde, araştırmacılar tarafından kişiliğin karanlık yönünün temellerini yaşam öyküsü teorisinin oluşturduğu ileri sürülmektedir (McDonald vd., 2012: 601). Yaşam öyküsü teorisi, bireylerin farklı çevresel koşullara uyum sağlayabilmelerinin, karşılaştıkları olumlu veya olumsuz durumlara tepki verebilmelerinin bireysel farklılıklar çerçevesinde gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Bu bağlamda, yaşam öyküsü teorisine göre karşılaşılan çevresel koşullar sebebiyle bireylerin karanlık kişilik özelliklerine sahip olmaları veya bu özellikleri sürdürmeleri beklenebilir (Kavanagh vd., 2013: 666). Başka bir ifadeyle yaşam öyküsü teorisi, kritik önem taşıyan sosyal veya çevresel olaylarda bireylerin kişilik özellikleri çerçevesinde yaşamlarına ilişkin doğal tutumlar geliştirdiğini belirtmektedir. Dolayısıyla bireylerin toplumda yalancılık, şiddet, uyumsuzluk gibi anti-sosyal eğilimler, bencil ve çıkarıcı tutum ve davranışlar sergilemeleri karanlık kişilik özellikleriyle ilişkilendirilmektedir (Jonason ve Webster, 2012: 521).

Kişiliğin karanlık yönü ile ilgili çalışmalarda, karanlık kişilik özelliklerinin sınıflandırılmasına ilişkin evrensel olarak kabul edilen bir görüş bulunmadığı görülmektedir. Mevcut çalışmalarda Hogan ve Hogan (2001) kişiliğin karanlık yönünü, Amerikan Psikiyatri Derneğinin sınıflandırılmasına paralel olarak on bir boyuttan oluşan kişilik bozukluğu şeklinde ele almıştır. Moscoso ve Salgado (2004) ise kişiliğin karanlık yönünü on dört boyut altında disfonksiyonel kişilik tarzı olarak tanımlamıştır (Kaiser vd., 2013: 4). Bununla birlikte, genel olarak toplumda olumsuz olarak algılanan ve itici bir kişilik özelliğini temsil eden kişiliğin karanlık yönünün; literatürde yaygın bir biçimde narsistik, makyavelist ve psikopat kişilik olmak üzere sınıflandırıldığı

görülmektedir (Paulhus ve Williams, 2002: 556). Bu sınıflandırma, diğer sınıflandırmalara nazaran karanlık kişilik özelliklerini normal bir kişilik özelliği ile kişilik bozukluğunun arasında bir noktada olduğunu ileri sürmektedir (Harms vd., 2011: 496). Bu çalışmada da, kişiliğin karanlık yönü literatürde yaygın kapsamda değerlendirilen Paulhus ve Williams'ın (2002) sınıflandırması çerçevesinde üç boyut altında ele alınacaktır.

- *Makyavelist Kişilik Özelliği:* Bireylerin çıkarları için çevresindeki insanları aldatma ve onları kendi çıkarları için kullanabilme becerisini nitelemektedir. Makyavelist kişiler, empati eksikliğine ve toplumsal açıdan uygun olmayan ahlaki bir bakış açısına sahip olan, tamamen kendi amaçlarını gerçekleştirmeye odaklanan bireylerdir (Spain vd., 2014: 42). Bununla birlikte makyavelist bireyler, duygusal açıdan soğuk, çevresindeki insanları suçlama eğiliminde olan, kendi zayıf yönlerini gizleyen ancak çevresindekilerin zayıflıklarını ortaya çıkaran kişilerdir (Wai ve Tiliopoulos, 2012: 794). Ayrıca makyavelistler, bireylerarası ilişkilerde genellikle iki yüzlü tutum ve davranışlar sergileyen, samimi olmayan ve dışadönük özelliğe sahiptir (Carter vd., 2014: 58). Bu bireyler, yaşamlarında toplumsal değerleri küçümsemeleri sebebiyle çevresindekileri kendi çıkarları için kullanabilmekte ve ahlaka aykırı davranış sergileyebilmektedir (Nagler vd., 2014: 48). Dolayısıyla makyavelist bireylerin iş ve sosyal yaşamlarında güç ve statü elde etmek amacıyla etik olmayan tutum ve davranışlar sergilemeleri beklenebilir.

- *Narsistik Kişilik Özelliği:* Bireyin kibirli, gururlu ve benmerkezci bir yapıya sahip olmasını aynı zamanda üstün ve eşsiz olma arzusunu nitelemektedir. Narsistik kişilik özelliğine sahip bireyler, çevresindekilerin dikkatini çekme niyetinde olan ve kendisine hayranlık duyulmasını isteyen kişilerdir. Ayrıca bu bireyler toplumda güç, prestij, statü kazanma ve lider olma arzusu da duymaktadırlar (Rauthmann ve Kolar, 2013: 582). Narsistik kişiler, kendilerini dünyanın merkezinde görmekte, eleştiriye tahammül edememekte ve çevresindeki insanlara değer vermemektedirler (Farzianpour vd., 2012: 687). Bununla birlikte narsistik kişiler, insan ilişkilerinde çıkarıcı davranan, samimi olmayan, karşılıklı ilişkilerde empati kuramayan, çevresindekilere karşı tolerans göstermeyen ve kendilerini herkesten üstün gören bireylerdir (Kanten, 2014: 163). Bu bağlamda narsistik kişilik özelliğine sahip bireylerin iş ve sosyal yaşamlarında stratejik önem taşıyan bir konuma erişme arzusu için çaba göstermeleri beklenmektedir.

- *Psikopat Kişilik Özelliği:* Bireyin empati eksikliğine sahip olması, düşük düzeyde endişe taşıması, macerayı sevmesi, dürtülerine hakim olamaması gibi özellikler içermektedir. Psikopat kişilik özelliğine sahip bireyler; soğukkanlı, kişilerarası ilişkileri kötüye kullanma potansiyeli oldukça yüksek olan, duyarsız kişilerdir (Hodson vd., 2009: 686; Rauthmann ve Kolar, 2013: 583-582). Başka bir ifadeyle, bu bireyler kişilerarası ilişkilerde bencil, merhametsiz ve duygusuz olan, ilişkileri kendi çıkarları için kullanan özelliğe

sahiptirler. Bununla birlikte psikopat kişiler çoğu zaman güvensiz ve düşüncesiz davranışlar da sergileyebilmektedir (Furtner vd., 2011: 371). Diğer taraftan bu bireyler kendilerini beğenen, kendilerinin reklamını yapan ve genellikle çevresindekilere muhalefet eden kişilerdir. Psikopat kişilerin, öz-bilinç eksikliğine sahip olduğu, suçluluk, utanç gibi duyguları pek fazla önemsemedikleri belirtilmektedir. Ayrıca, bu bireyler genellikle toplumda içinden geldiği gibi davranan, öncelikle kendi istek ve ihtiyaçlarını tatmin etme arzusunda olan kişilerdir (Spain vd., 2014: 43). Bu bağlamda psikopat kişilerin değişken ve düzensiz bir hayat yaşadığı aynı zamanda anti-sosyal davranışlar sergilediklerini ifade etmek mümkündür (Carter vd., 2014: 58).

B. Psikolojik Sözleşme

Örgütler, çalışanlarından istenen katkıyı elde edebilmelerinin teşvik edici unsurlara bağlı olduğunun farkındadır. Başka bir ifadeyle, işgörenlerin örgütsel amaçlar doğrultusunda istekli, memnun ve uyumlu bir şekilde çalışması örgüt tarafından sağlanan koşullarla ilişkilidir. Bu doğrultuda, işgörelere olumlu çalışma şartlarının sağlanması böylece istenen katkıların elde edilmesi örgüt ile çalışanlar arasındaki ilişkinin devamlılığı açısından kritik önem taşımaktadır. Literatürde, örgüt ile çalışanlar arasındaki karşılıklı beklentilerin şekillenmesi psikolojik sözleşme olarak ele alınmaktadır (Aggarwal ve Bhargava, 2009: 8). Kökeni sosyal değişim teorisine ve Adams'ın eşitlik kuramına dayanan psikolojik sözleşme, "örgüt ile çalışanlar arasındaki karşılıklı değişim ilişkisi" olarak tanımlanmaktadır (Chao vd., 2011: 763). Psikolojik sözleşme, işgörenler ile örgüt arasındaki karşılıklı yükümlülüklerin karşılanağına dair bireylerin zihinlerinde oluşturduğu inancı nitelendirir (Kiazad vd., 2014: 535-536). Bu bağlamda, psikolojik sözleşmenin, örgüt tarafından dile getirilmeyen, yazılı olmayan ancak işgörenler tarafından algılanan bir takım karşılıklı beklentileri içerdiğini ifade etmek mümkündür (Doğan ve Demiral, 2009: 54).

Psikolojik sözleşme karşılıklı beklentilerle birlikte örgüt ve işgörenler açısından karşılıklı faydayı ve gönüllü bağlılığı da kapsamaktadır. Örneğin, örgütün iş güvencesi, güvenli çalışma ortamı, eşit ve adil ücret gibi yükümlülüklerini yerine getirmesi durumunda işgörenlerin de buna karşılık olarak istekli ve gönüllü bir şekilde örgütsel amaçlar doğrultusunda çaba göstermesi ve örgüte bağlılıklarının artması beklenmektedir. (Liu vd., 2013: 637). Ancak işgörenlerin, örgüt tarafından kendilerine vaat edilenlerin yerine getirilmediğini algılamaları durumunda moral ve motivasyon kaybı yaşamaları; böylece zihinlerinde oluşturdukları psikolojik sözleşmenin de bozulması beklenmektedir (Özgen ve Özgen, 2010: 3). Psikolojik sözleşmenin örgüt tarafından ihlal edilmesinin iş tatmini, örgütsel bağlılık, örgütsel güven, iş performansı, işten ayrılma niyeti, örgütsel vatandaşlık davranışı gibi birçok tutum ve davranışı etkileyeceği belirtilmektedir (Suazo, 2009: 137). Psikolojik sözleşme; istihdam ilişkileri çerçevesinde işgören ile işveren arasındaki öznel,

dinamik, yazılı olmayan karşılıklı anlaşmalar ve verilen sözlere dayanan zihinsel şemalardan oluşmaktadır (Lee ve Kartika, 2014: 5486). Bu bağlamda psikolojik sözleşmenin çok yönlü, kişiye özgü ve büyük ölçüde bireysel algılara dayandığını ifade etmek mümkündür (Dikili ve Bayraktaroğlu, 2013: 207). Bu algılar; örgütün insan kaynakları yönetimi uygulamaları, üst yönetim, çalışma arkadaşları, örgütsel politika ve prosedürler, örgüt kültürü, yönetim tarzı gibi örgüt içinden ve bireyin sosyal çevresi, örgütün dış çevredeki itibarı gibi örgüt dışı çevreden elde ettiklerini yorumlaması sonucu şekillenmekte böylece psikolojik sözleşmeyi meydana getirmektedir (Üçok ve Torun, 2014: 234). Literatürde, psikolojik sözleşmenin karşılıklı olarak verilen sözlerin odak noktası, zaman dilimi, kapsamı ve somutluk kriterleri bağlamında; işlemsel ve ilişkisel olmak üzere iki farklı şekilde sınıflandırıldığı görülmektedir. İşlemsel sözleşme, örgüt ile işgören arasında belirli bir zaman dilimi içerisinde geçerli olan spesifik konuları kapsamaktadır. İlişkisel sözleşmeler ise örgüt ile işgören arasında açık uçlu olarak gerçekleşen sözleşmelerdir (Jensen vd., 2010: 557).

İşlemsel sözleşmeler kısa dönemli ve ekonomik temellidir. Örneğin, örgütün geçici olarak özel bir görev için yüksek ücret ile işgören istihdam etmesi ancak bu ilişkide her iki taraf için de örgütsel bağlılık beklentisinin olmaması işlemsel sözleşmeyi nitelemektedir. İlişkisel sözleşmeler ise uzun dönemli, kapsamlı, güven, sadakat, bağlılık gibi sosyo-duygusal unsurlar içermektedir (Haq ve Fatima, 2012: 80). Başka bir ifadeyle, işlemsel sözleşme çalışanın üstün performans göstermesi yükümlülüğü karşılığında yüksek ücret, terfi, ödül gibi maddi katkılar elde etmesini, ilişkisel sözleşme ise örgütün işgörene iş güvencesi ve sağlıklı bir çalışma ortamı sağlaması karşılığında bireyin örgüte bağlılık ve sadakat duyması gibi manevi unsurları içermektedir (Özgen ve Özgen, 2010: 3).

C. Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları

Literatürde, örgütsel amaçlara zarar veren davranışların farklı isimler altında ele alındığı ve farklı şekillerde sınıflandırıldığı görülmektedir. Olumsuz iş davranışları olarak nitelendirilen ve olumsuz örgütsel çıktıları olan bu davranışlar; araştırmacılar tarafından anti-sosyal, zararlı, kötü, saldırgan, sapkın, zorba, intikam alma, yıldırma veya üretkenlik karşıtı iş davranışları olarak farklı şekillerde ele alınmaktadır (Spector vd., 2005: 30; Everton vd., 2007: 118; Wilks, 2011: 9). Olumsuz örgütsel davranışlar kapsamında yer alan üretkenlik karşıtı iş davranışları “örgüt çıkarlarına zarar veren ve örgüt üyeleri tarafından kasıtlı olarak yapılan davranışları” ifade etmektedir (Gruys ve Sackett, 2003: 30). Spector vd. işgörenler tarafından kasıtlı olarak gerçekleştirilen bu davranışların örgütlere veya örgütteki bireylere zarar verme amacı taşıdığını ileri sürmektedir (Spector vd., 2006: 447). Örgütlerde üretkenlik karşıtı iş davranışlarının kişiler arası ilişkiler veya kişi ile örgüt arasındaki ilişkilerden kaynaklandığı ve ilişkilerin niteliğinin bu davranışlar üzerinde oldukça etkili olduğu belirtilmektedir (Demir, 2011: 207). Üretkenlik

karşıtı iş davranışları genel olarak; bilinçli ve sistematik bir şekilde örgüte ve örgüt üyelerine yönelik sergilenen davranışları içermektedir (Kanten ve Ülker, 2014: 22).

Üretkenlik karşıtı iş davranışları, örgütün işleyişini aksatan ve örgütün sağlığına zarar veren davranışlardır. Bununla birlikte, üretkenlik karşıtı iş davranışlarının örgütlerin etkinliğini ve kârlılığını da olumsuz yönde etkilediği belirtilmektedir (Kozako vd., 2013: 182). Bu doğrultuda örgütlerde işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışları sergilemelerinin işletmenin performansının bozulmasına neden olduğunu da ifade etmek mümkündür (Tian vd., 2014: 29). Üretkenlik karşıtı iş davranışları bireylere, örgütsel normlara, örgütsel uygulamalara, verimliliğe ve karlılığa zarar vermesi böylece örgütsel amaçları da olumsuz yönde etkilemesi sebebiyle çok fonksiyonlu davranışlar olarak tanımlanmaktadır (Hai ve Tziner, 2014: 2). Bu davranışlar; doğası gereği zararlı davranışlar olmasıyla birlikte, sonuçları itibarıyla de karmaşık nitelikli davranışlar olarak nitelendirilmektedir (Yang, 2008: 30). Literatürde, üretkenlik karşıtı iş davranışları, farklı bakış açılarına göre araştırmacılar tarafından değişik şekillerde ele alınmaktadır. Bu davranışların isimlendirilmesine ve hangi davranış türlerinin üretkenlik karşıtı iş davranışları kapsamına alınacağı konusunda bir görüş birliğinin olmadığı görülmektedir. Genel olarak literatürde, üretkenlik karşıtı iş davranışlarının Robinson ve Bennett (1995) tarafından örgüte yönelik ve bireylerarası olmak üzere iki farklı şekilde sınıflandırıldığı görülmektedir (Kanten ve Ülker, 2014: 23). Bu çalışmada da üretkenlik karşıtı iş davranışları Robinson ve Bennett'in (1995) sınıflandırması çerçevesinde ele alınacaktır.

Örgütsel amaçlara zarar veren üretkenlik karşıtı iş davranışları; işgörenler tarafından kasıtlı olarak işlerin doğru yapılmaması, izin alınmadan fazladan izin kullanılması, işe ara verilmesi gibi örgüte yönelik davranışlarla birlikte aynı zamanda çalışma arkadaşlarına zarar verilmesi, işyerinde yapılan hatalardan dolayı bireylerin birbirini suçlaması gibi bireylere yönelik zararlı davranışları da kapsamaktadır (Spector ve Fox, 2010: 133). Bununla birlikte, işgörenlerin işe devamsızlık yapması, örgütün kaynaklarını kötüye kullanması, kaynakları israf etmesi ve bireylerarası ilişkiler çerçevesinde çalışma arkadaşlarını küçük düşürmek, alay etmek, aşağılamak gibi olumsuz tutum ve davranışlar sergilemesi de üretkenlik karşıtı iş davranışları çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bu davranışlar, örgütün maliyetlerinin artmasına ve verimliliğin azalmasına yol açması sebebiyle, bireysel ve örgütsel nedenleri sıklıkla araştırılan kavramlardan birisi olarak değerlendirilmektedir (Le vd., 2014: 7).

III. Kişiliğin Karanlık Yönü, Psikolojik Sözleşme ve Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları Arasındaki İlişkiler

Olumsuz ve istenmeyen özellikler bütünü olarak nitelendirilen kişiliğin karanlık yönünün saldırganlık, düşmanlık, şiddet, yalancılık gibi toplumsal

açından zarar verici sonuçlar doğurduğu belirtilmektedir (O'Boyle, Jr. vd., 2012: 557; Pailing vd., 2014: 81). Bununla birlikte, kişiliğin karanlık yönünün birçok örgütsel çıktıyı da olumsuz yönde etkilediği ileri sürülmektedir. Örneğin narsistik bireylerin daha fazla etik olmayan davranışlar sergilediği, psikopat kişilik özelliğine sahip bireylerin örgütsel verimliliği azalttığı, makyavelist kişilerin ise örgüte, yöneticilerine ve çalışma takımlarına daha az bağlılık duyduğu ve çıkarıcı davranışlar sergilediği belirtilmektedir (Madan, 2014: 1728). Crysel ve diğerleri (2013) karanlık kişilik özelliğine sahip bireylerin riskli davranışlar sergileme eğilimi içerisinde olduğunu; Baughman vd. (2012) ile Pailing vd. (2014) ise karanlık kişilik özelliklerine sahip bireylerin fiziksel şiddet ve tehdit içeren davranışlar sergilediğini vurgulamaktadır. Diğer taraftan, literatürde kişiliğin karanlık yönünün performans düşüklüğü, kişilerarası çatışma, iş tatminsizliği, tükenme, sağlık problemlerinin ve üretkenlik karşıtı iş davranışlarının artması gibi istenmeyen çıktılar meydana getireceği ileri sürülmektedir (Guenole, 2014: 88).

Kişilik, bireylerin örgütsel çevreyi algılama ve değerlendirme biçimlerini, sosyal etkileşim düzlemlerine ilişkin olumlu veya olumsuz tepkilerini belirleyen önemli bir unsurdur. Kişiliğin, çalışma yaşamında bireylerin davranışlarının kritik bir bileşeni olduğu vurgulanmaktadır. Bu bağlamda kişiliğin, örgütsel süreçlere zarar veren davranışlar kapsamında değerlendirilen üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerinde de etkili olduğunu ifade etmek mümkündür (Kozako vd., 2013: 182). Literatürde, işgörenler tarafından farklı şekillerde sergilenen üretkenlik karşıtı iş davranışlarının örgütsel çevre koşullarına, bireysel farklılıklara ve kişilik özelliklerine bağlı olarak ortaya çıkacağı ileri sürülmektedir (Spector, 2011: 343). Jensen ve Patel (2011) çalışmalarında beş faktör kişilik özelliklerinin işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını etkilediğini ifade etmektedir. Alias vd. (2013) olumsuz duygular, beş faktör kişilik özellikleri ve duygusal zekâ gibi bireysel niteliklerin; Hershcovis vd. (2007) ise cinsiyet, yaş ve aşırı alkol kullanımı gibi bireysel farklılıkların işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerini etkilediğini belirtmektedir. Bununla birlikte, araştırmacılar, önemli bireysel faktörlerden birisi olarak değerlendirilen kişiliğin karanlık yönünün de üretkenlik karşıtı iş davranışlarını etkilediğini ileri sürmektedir. Heijnis'in (2009); O'Boyle, Jr. vd.,'nin (2012) ve Deshong vd.'nin (2015) çalışmalarında narsistik, makyavelist ve psikopat kişilik özelliklerinin işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını pozitif yönde etkilediği bulgusunu elde ettikleri görülmektedir. Scherer vd. (2013) ise sadece psikopat kişilik özelliğini ele alarak, bu kişilik özelliğine sahip işgörenlerin bireylerarası üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme eğilimlerinin artacağını belirtmektedir.

Üretkenlik karşıtı iş davranışlarının örgüt iklimi, algılanan örgütsel destek, güven ve adalet gibi bazı örgütsel öncüllerinin olduğu belirtilmektedir (Chirasha ve Mahapa, 2012: 417). Bununla birlikte, işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergilemelerinin; örgütteki istihdam ilişkileri ve psikolojik

sözleşme algısı gibi örgütsel unsurlarla önlenilebileceği veya azaltılacağı ileri sürülmektedir (Sharkawi vd., 2013: 174). Özellikle, bireysel niteliklerden ziyade örgütsel koşulların, işgörenler tarafından örgüte yönelik sergilenen üretkenlik karşıtı iş davranışları ile daha fazla ilişkili olduğu vurgulanmaktadır. Dolayısıyla, algılanan örgütsel çevre şartlarının ve psikolojik sözleşme ihlalinin örgüte yönelik üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerinde önemli düzeyde etkisi olduğunu belirtmek mümkündür (Chiu ve Peng, 2008: 427). Bu doğrultuda, örgüt tarafından verilen vaatlerin karşılanmaması durumunda, işgörenlerin örgüte ilişkin yükümlülükleri yerine getirme konusunda isteksiz davranmaları beklenmektedir (Chao vd., 2011: 764).

Örgütlerde, psikolojik sözleşme şartlarının sağlanmaması durumunda işgörenlerin tutum ve davranışlarının olumsuz yönde değişebileceği ifade edilebilir. Başka bir deyişle, örgütün psikolojik sözleşmeyi ihlal etmesinin işgörenlerin iş tatmini, örgütsel bağlılık ve iş performansı düzeylerini azaltacağı, üretkenlik karşıtı iş davranışı sergilemelerini ise arttıracığı belirtilmektedir (Erkutlu ve Chafra, 2013: 833). Bu bağlamda araştırmada, makyavelist, narsistik ve psikopat kişilik özelliklerinin işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergilemelerini etkileyeceği; bu etki üzerinde de psikolojik sözleşme algısının düzenleyici bir rolünün olacağı varsayılmaktadır. Bu doğrultuda aşağıdaki araştırma hipotezleri geliştirilmiştir:

H₁: Makyavelist kişilik özelliği üretkenlik karşıtı iş davranışlarını anlamlı olarak etkilemektedir.

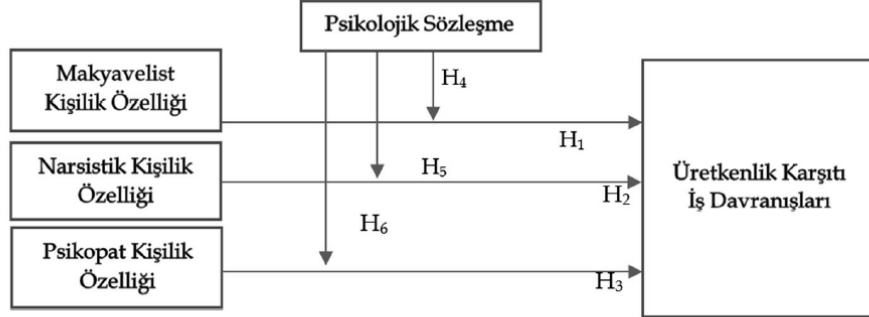
H₂: Narsistik kişilik özelliği üretkenlik karşıtı iş davranışlarını anlamlı olarak etkilemektedir.

H₃: Psikopat kişilik özelliği üretkenlik karşıtı iş davranışlarını anlamlı olarak etkilemektedir.

H₄: Makyavelist kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolü vardır.

H₅: Narsistik kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolü vardır.

H₆: Psikopat kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolü vardır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

IV. Araştırma Metodolojisi

A: Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın amacı, kişiliğin karanlık yönünün üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşmenin rolünün incelenmesidir. Bu doğrultuda, kişiliğin karanlık yönünün üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşme algısının düzenleyici rolünün belirlenebilmesi araştırmanın sorunsalını oluşturmaktadır. Araştırmada, veri toplama yöntemi olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anket tekniği vasıtasıyla elde edilen veriler, araştırma modeli doğrultusunda istatistikî yöntemlerle değerlendirilmiştir. Bu kapsamda tüm değişkenlere açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmış, değişkenler arası birlikteliği belirlemek için korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırma hipotezlerin test edilmesinde ve düzenleyici etkinin belirlenmesinde ise hiyerarşik regresyon analizi uygulanmıştır.

B. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi

Araştırmanın konu açısından kapsamı; karanlık kişilik özellikleri, psikolojik sözleşme ve üretkenlik karşıtı iş davranışları arasındaki ilişkilerin açıklanmasıyla sınırlandırılmıştır. Araştırmanın uygulama açısından kapsamını; Antalya ve Bodrum bölgesinde faaliyet gösteren Kültür ve Turizm Bakanlığı belgeli otel işletmeleri arasından kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenen dört adet beş yıldızlı otel işletmesi oluşturmaktadır. Bu otellerin yönetimlerinden alınan izin doğrultusunda teslim edilen 300 adet anket formundan geriye dönen 250 adet (%83) anket formunun, 237 (%79) adedi değerlendirme kapsamına alınmıştır.

C. Araştırmanın Ölçekleri

Anket formlarının oluşturulmasında uluslararası literatürdeki çalışmalardan yararlanılmıştır. Anket formunda, işgörenlerin karanlık kişilik özelliklerini, psikolojik sözleşme algılarını ve üretkenlik karşıtı iş davranış

sergileme düzeylerini ölçmek amacıyla üç ayrı ölçek kullanılmıştır. Ölçekler İngilizce'den Türkçe'ye ve Türkçe'den İngilizce'ye çeviri yöntemi ile uyarlandıktan sonra, pilot araştırma (n=30) vasıtasıyla gözden geçirilmiş ve gerekli düzeltmeler gerçekleştirilmiştir. Ölçeklerde bulunan ifadelerin yanıtları için eşit aralıklı olduğu varsayılan beş aralıklı Likert tipi derecelendirme ("1=Kesinlikle katılmıyorum"... "5=Kesinlikle katılıyorum") kullanılmıştır. Ayrıca anket formunda 6 adet demografik soruya yer verilmiştir.

- *Karanlık Kişilik Özellikleri Ölçeği*: Kişiliğin karanlık yönünün ölçülmesinde Jones ve Paulhus (2014)'un çalışmasında yer alan ölçek kullanılmıştır. Karanlık kişilik özelliği ölçeği; makyavelist kişilik, narsistik kişilik ve psikopat kişilik olmak üzere üç boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte makyavelist kişilik boyutunda "yaptığım planların diğer insanlardan ziyade bana fayda sağlaması için elimden geleni yaparım" vb. gibi 9 ifade; narsistik kişilik özelliği boyutunda "çevremdeki insanların ilgi odağı olmaktan hoşlanıyorum" vb. gibi 9 ifade; psikopat kişilik özelliği boyutunda ise "bana yapılan kötülüklerin karşılığının hızlı bir şekilde verilmesi gerektiğini düşünürüm" vb. gibi 9 ifade olmak üzere toplam 27 ifade yer almaktadır.

- *Psikolojik Sözleşme Ölçeği*: İşgörenlerin psikolojik sözleşme algısını ölçmek amacıyla Millward ve Hopkins (1998) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Psikolojik sözleşme ölçeği; işlemsel ve ilişkisel sözleşme olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. İşlemsel sözleşme boyutunda "mesaiye kaldığım zaman ek bir mesai ücreti verilmesini beklerim vb. gibi 7 ifade; ilişkisel sözleşme boyutunda ise "bu kurumun, çalışanlarına çabalarının karşılığını verdiğini düşünüyorum" vb. gibi 10 ifade olmak üzere toplam 17 ifade yer almaktadır.

- *Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları Ölçeği*: İşgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeyini ölçmek amacıyla Bennett ve Robinson (2000) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Ölçek, bireylerarası ve örgüte yönelik üretkenlik karşıtı iş davranışları olarak iki boyutu kapsamaktadır. Bireylerarası üretkenlik karşıtı iş davranışları boyutunda "arkadaşlarımı, küçük düşürücü hareket ve söylemlerde bulunurum" vb. gibi 7 ifade; örgüte yönelik üretkenlik karşıtı iş davranışları boyutunda ise "işyerinde bilinçli olarak daha yavaş çalışırım" vb. gibi 12 ifade olmak üzere toplam 19 ifade yer almaktadır.

Araştırmada kullanılan tüm ölçeklerinin yapısal geçerlilikleri ve güvenilirlik düzeyleri test edilmiştir. Karanlık kişilik özellikleri, psikolojik sözleşme ve üretkenlik karşıtı iş davranışları değişkenlerine ait verilere uygulanan keşfedici faktör ve güvenilirlik analizlerine ilişkin bulgular Tablo 1'de özet olarak verilmektedir.

Tablo 1: Keşfedici Faktör ve Güvenilirlik Analizleri Özet Tablosu

Karanlık Kişilik Özellikleri (kalan 11 madde) KMO: .684 Varyans: %53	C. Alpha	Psikolojik Sözleşme (kalan 14 madde) KMO: .802 Varyans: %51	C. Alpha	Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları (kalan 18 madde) KMO: .910 Varyans: %61	C. Alpha
1.Faktör: Makyavelist Kişilik	.681	1.Faktör: İşlemsel Sözleşme	.801	1.Faktör: Bireylerarası	.920
2.Faktör: Narsistik Kişilik	.646	2.Faktör: İlişkisel Sözleşme	.848	2.Faktör: Örgüte Yönelik	.920
3.Faktör: Psikopat Kişilik	.688				

Keşfedici faktör analizlerinin sonucunda LISREL 8.8 programı kullanılarak, doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve her bir ölçeğin uyum iyiliği değerleri hesaplanmıştır. Tablo 2’de araştırmanın ölçeklerine ilişkin doğrulayıcı faktör analizi sonuçları verilmektedir.

Tablo 2. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucunda Ölçeklerin Uyum İyiliği Değerleri

Değişkenler	χ^2	d.f.	χ^2/df	GFI	AGFI	CFI	IFI	NNFI	RMSEA
			≤ 5	$\geq .85$	$\geq .80$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\geq .90$	≤ 0.08
Karanlık Kişilik Özellikleri	79.51	40	1.98	0.94	0.90	0.92	0.92	0.90	0.06
Psikolojik Sözleşme	72.05	31	2.32	0.94	0.90	0.96	0.96	0.94	0.07
Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları	147.77	62	2.38	0.91	0.87	0.98	0.98	0.98	0.07

V. Araştırma Bulguları

A. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan 237 çalışanın %60 kadın, %40’ ise erkektir. Çalışanların çoğunluğu (%66)’sı 18-33 yaş, %34’ü ise 34 yaş ve üzerindedir. Çalışanların %47’si lise, %32’si lisans ve ön lisans, %21’i ise lise mezuniyet düzeyine sahiptir. Çalışanların, %61’inin yiyecek ve içecek departmanında, %19’unun kat hizmetleri departmanında, %12’sinin ön büro departmanında, %8’inin ise muhasebe ve insan kaynakları gibi idari bölümlerde görev yaptıkları görülmektedir. Çalışma sürelerine bakıldığında katılımcıların %38’inin 1 yıldan daha az bir süredir, %44’ünün 1-5 yıl arası, %18’inin ise 5 yıldan daha uzun bir süredir aynı işletmede çalıştıkları sonucuna ulaşılmıştır.

B. Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

Araştırmada elde edilen verilere korelasyon analizi yapılmış ve işgörenlerin sahip oldukları karanlık kişilik özellikleri, psikolojik sözleşme

algıları ve üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerine ilişkin ortalama, standart sapma ve korelasyon değerleri hesaplanmıştır. Tablo 3’de hesaplanan tüm değerler verilmektedir.

Tablo 3. *Değişkenlere İlişkin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Değerleri*

	Ort.	S.S	1	2	3	4	5
Makyavelist Kişilik Özelliği	2.76	.69	1				
Narsistik Kişilik Özelliği	3.07	.83	.235**	1			
Psikopat Kişilik Özelliği	2.80	.78	.212**	.094	1		
Psikolojik Sözleşme	3.40	.65	.113	.403**	.039	1	
Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları	2.37	.81	.129*	-.301**	.037	-.388**	1

**p<0.01 *p<0.05

Tablo 3’de korelasyon matrisindeki bulgular incelendiğinde, makyavelist kişilik özelliği ile üretkenlik karşıtı iş davranışları arasında ($r=.129$; $p<0.05$) pozitif yönde anlamlı; narsistik kişilik özelliği ile üretkenlik karşıtı iş davranışları arasında ($r=-.301$; $p<0.01$) negatif yönde anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, psikopat kişilik özelliği ile üretkenlik karşıtı iş davranışları arasında ($r=.037$; $p>0.05$) anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Bu bağlamda, makyavelist kişilik özelliğine sahip işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin artması, narsistik kişilik özelliğine sahip bireylerin ise üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin azalması beklenmektedir.

C. Karanlık Kişilik Özellikleri İle Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları İlişkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Etkisine Yönelik Hiyerarşik Regresyon Analizi Bulguları

Araştırma hipotezlerinde ileri sürülen değişkenler arası ilişkilerin ve düzenleyici etkinin belirlenmesi amacıyla üç aşamalı hiyerarşik regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analiz kapsamında, ilk aşamada bağımsız değişken ile bağımlı değişken; ikinci aşamada bağımsız ve düzenleyici değişken ile bağımlı değişken; üçüncü aşamada ise etkileşim değişkeni (bağımsız değişken x düzenleyici değişken) ile bağımlı değişken modele dahil edilmiş, her aşamada R^2 değerindeki değişimler ve modelin anlamlılık düzeyi incelenmiştir. Ayrıca analiz kapsamında modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını belirlemek amacıyla doğrudanlığa (collinearity) bakılmıştır. Elde edilen değerler, bağımsız değişkenler arası çoklu bağlantı sorunu olmadığını doğrulayan sonuçlar vermiştir (Tolerans>2, VIF<10). Bu doğrultuda, makyavelist kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşme algısının düzenleyici rolünü belirlemeye yönelik

gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizine ilişkin bulgular Tablo 4’de sunulmaktadır.

Tablo 4. *Makyavelist Kişilik Özelliği İle Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı İlişkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolüne Yönelik Hiyerarşik Regresyon Analizi Bulguları*

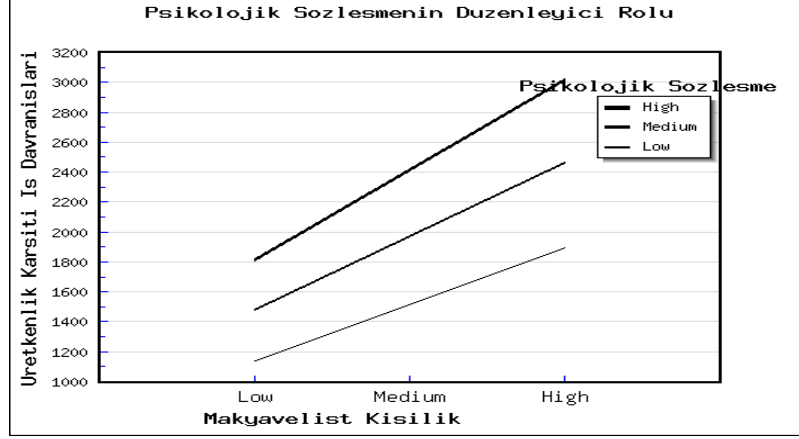
Değişkenler	B	Beta	R ²	ΔR ²	Anlamlılık
1.Makyavelist Kişilik	.151	.129	.017		.048
2.Makyavelist Kişilik Psikolojik Sözleşme	.205 -.509	.175 -.407	.018	.001	.004 .000
3.Etkileşim (Makyavelist Kişilik x Psikolojik Sözleşme)	.209	.222	.228	0.21	.000
Bağımlı Değişken: Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı 1- R= .129 F = 3.957* 2- R= .425 F = 25.740*** 3- R= .477 F = 22.926***					

*p< 0.05; ***p<0.001

Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular, makyavelist kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını ($\beta = .129$; $p < 0.05$) pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilediğini; H1 hipotezinin desteklendiğini göstermektedir. Bununla birlikte ikinci aşamada analize dahil edilen psikolojik sözleşme algısının ($\beta = -.407$; $p < 0.001$) üretkenlik karşıtı iş davranışlarını azalttığı; makyavelist kişilik özelliğinin ise ($\beta = .175$; $p < 0.01$) üretkenlik karşıtı iş davranışlarını arttırdığı görülmektedir. Üçüncü aşamada makyavelist kişilik x psikolojik sözleşme etkileşiminin ise üretkenlik karşıtı iş davranışlarını ($\beta = .222$; $p < 0.001$) pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği görülmüştür. Ayrıca, analiz sonucunda değişim istatistikleri incelendiğinde, ikinci aşamada psikolojik sözleşme değişkeninin analizlere dahil edilmesiyle R² değerinde (.001) değişim olduğu ve R² değerinin arttığı görülmüştür. Üçüncü aşamada etkileşim değişkeninin analizlere dahil edilmesiyle de R² değerinde (0.21) değişim olduğu ve değerinin arttığı görülmüştür. Elde edilen bulgular, makyavelist kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Araştırmanın H4 hipotezi desteklenmiştir.

Düzenleyici etkinin belirlenmesinde, R² değerinde meydana gelen anlamlı değişimlerin, yorum yapmak için tek başına yeterli olmadığı belirtilmektedir (Kanten, 2014: 173). Dolayısıyla ilişkinin yönüyle ilgili daha detaylı inceleme yapmak için Cohen ve diğerleri (2003) tarafından önerilen süreç izlenmiştir. Bu kapsamda, düzenleyici değişken olarak ele alınan psikolojik sözleşme algısının düşük ve yüksek olduğu durumlarda makyavelist kişilik özelliği ile üretkenlik karşıtı iş davranışları arasındaki ilişkilerin anlamlılığı regresyon eğrilerinin çizilmesiyle sınanmıştır. Regresyon eğrileri,

Paul E. Jose'nin (www.victoria.ac.nz/psyc/staff/paul-jose/files/helpcentre) hazırlamış olduğu yardımcı programa ilgili veriler girilerek çizilmiştir.



Şekil 2: Machiavellian Kişilik Özelliğinin Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolü

Şekil 2'de görüldüğü üzere; işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin en yüksek olduğu nokta, psikolojik sözleşme algılarının en güçlü olduğu; machiavellian kişilik özelliği eğilimlerinin ise en yüksek olduğu durumu göstermektedir. Bununla birlikte, işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin en düşük olduğu durumda, psikolojik sözleşme algısının zayıf olduğu ve machiavellian kişilik özelliği eğiliminin düşük olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, machiavellian kişilik özelliği güçlendikçe, psikolojik sözleşme algısının gücü; machiavellian kişiliğin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisini güçlendirmektedir.

Tablo 5'deki bulgular, narsistik kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını ($\beta = -.301$; $p < 0.001$) negatif yönde ve anlamlı olarak etkilediğini ve H2 hipotezinin desteklendiğini göstermektedir. Bununla birlikte ikinci aşamada analize dahil edilen psikolojik sözleşme algısının ($\beta = -.318$; $p < 0.001$) ve narsistik kişilik özelliğinin ($\beta = -.173$; $p < 0.01$) üretkenlik karşıtı iş davranışlarını negatif yönde ve anlamlı olarak etkilediği görülmektedir. Üçüncü aşamada narsistik kişilik x psikolojik sözleşme etkileşiminin ise üretkenlik karşıtı iş davranışlarını ($\beta = .202$; $p < 0.001$) pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği görülmüştür. Ayrıca, analiz sonucunda değişim istatistikleri incelendiğinde, ikinci aşamada psikolojik sözleşme değişkeninin analizlere dahil edilmesiyle R^2 değerinde (.084) değişim olduğu ve R^2 değerinin arttığı görülmüştür. Üçüncü aşamada etkileşim değişkeninin analizlere dahil edilmesiyle de R^2 değerinde (.039) değişim olduğu görülmüştür.

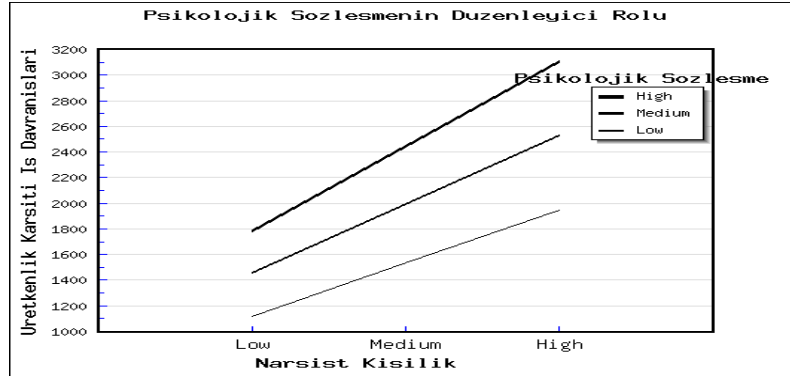
Tablo 5: Narsistik Kişilik Özelliği İle Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı İlişkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolüne Yönelik Hiyerarşik Regresyon Analizi Bulguları

Değişkenler	B	Beta	R ²	ΔR ²	Anlamlılık
1.Narsistik Kişilik	-.297	-.301	.091		.000
2.Narsistik Kişilik Psikolojik Sözleşme	-.170 -.397	-.173 -.318	.175	.084	.008 .000
3.Etkileşim (Narsistik Kişilik x Psikolojik Sözleşme)	.190	.202	.214	.039	.000

Bağımlı Değişken: Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı
 1- R= .301 F = 23.474***
 2- R= .419 F = 24.877***
 3- R= .462 F = 21.123***

***p<0.001

Elde edilen bulgular, narsistik kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşme algısının düzenleyici bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Araştırmanın H5 hipotezi desteklenmiştir. Bununla birlikte psikolojik sözleşme algısının düşük ve yüksek olduğu durumlarda narsistik kişilik özelliği ile üretkenlik karşıtı iş davranışları arasındaki ilişkilerin anlamlılığı regresyon eğrilerinin çizilmesiyle sınanmıştır.



Şekil 3: Narsistik Kişilik Özelliğinin Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolü

Şekil 3'e göre; işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin en yüksek olduğu nokta, psikolojik sözleşme algılarının en güçlü olduğu; narsistik kişilik özelliği eğilimlerinin ise en yüksek olduğu durumu göstermektedir. Bununla birlikte, işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin en düşük olduğu durumda, psikolojik sözleşme algısının zayıf olduğu ve narsistik kişilik özelliği eğiliminin düşük olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, narsistik kişilik özelliği güçlendikçe, psikolojik sözleşme

algısının gücü; narsistik kişiliğin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisini güçlendirmektedir.

Tablo 6. *Psikopat Kişilik Özelliğinin Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisi*

Değişkenler	B	Beta	R ²	ΔR ²	Anlamlılık
1.Psikopat Kişilik	.041	.039	.002		.548
Bağımlı Değişken: Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı					
1- R= .039 F = 363					

Tablo 6'daki bulgular, psikopat kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını ($\beta = .039$ $p > 0.05$) etkilemediğini göstermektedir, H3 hipotezi desteklenmemiştir. Ayrıca psikopat kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmaması sebebiyle psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolü sorgulanamamış ve H6 hipotezi desteklenmemiştir.

V. Sonuç

Kişiliğin karanlık yönü, anti-sosyal ve itici bir kişilik özelliğini aynı zamanda bir kişilik bozukluğunu yansıtmaktadır. Toplumda zamanla değer yargularının, kişilerarası ilişki kurma biçimlerinin, iletişim şekillerinin, yaşam tarzlarının ve alışkanlıkların değişmesi sebebiyle kişiliğin karanlık yönünün günümüzde birçok bireyde sıklıkla karşılaşılan bir özellik haline geldiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle içinde bulunduğumuz toplumda bireysel çıkarların, statü ve güç elde etme hirsının; empati, sosyal ilişkiler ve arkadaşlık gibi olguların önüne geçmesi, bireylerin karanlık kişilik özelliklerine sahip olmasını giderek arttırmaktadır. Dolayısıyla, bireylerin iş ve sosyal yaşamlarında bu özellikleri taşıyan kişilerle bir arada olmaları ve örgütlerin de karanlık kişilik özelliklerine sahip işgörenleri istihdam etmek durumunda kalmaları kaçınılmaz bir gerçektir. Ancak, karanlık kişilik özelliğine sahip bireylerin toplumda şiddet, yalan söyleme ve anti-sosyal davranışlar sergileme gibi eğilimler içerisinde olması, bu bireylerin sosyal yaşamda çevresindekilere zarar vermeden nasıl idare edilmesi gerektiği problemini doğurmaktadır. Bununla birlikte, karanlık kişilik özelliği taşıyan bireylerin örgütsel süreçlerde de olumsuz tutum ve davranışlar sergileme ihtimallerinin olması, bu işgörenlerin nasıl yönetileceği sorununu da ortaya çıkarmaktadır.

Literatürde makyavelist, narsistik ve psikopat olmak üzere birbiriyle ortak noktaları olan ancak üç ayrı özelliği kapsayan karanlık kişilik özelliklerinin olumsuz davranışlar kapsamında değerlendirilen üretkenlik karşıtı iş davranışlarını etkilediği belirtilmektedir. Üretkenlik karşıtı iş davranışları işgörenlerin bireysel özelliklerinden ve görev yaptıkları örgütün çevresel koşullarından etkilenen, örgütsel etkinliği azaltan davranışlardır. Bu doğrultuda, çalışmada bireysel özellikler bağlamında karanlık kişilik özelliklerinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını etkileyeceği ve bu etki üzerinde önemli örgütsel faktörlerden birisi olarak değerlendirilen psikolojik sözleşme algısının

düzenleyici bir role sahip olacağı varsayılmıştır. Araştırma sonucunda, karanlık kişilik özelliklerinin makyavelist ve narsistik kişilik boyutlarının işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerini anlamlı düzeyde etkilediği ancak psikopat kişilik özelliğinin bu davranışlar üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Bu bağlamda araştırmanın H1, H2 hipotezleri desteklenmiş, H3 hipotezi ise desteklenmemiştir. Makyavelist kişilik özelliği üretkenlik karşıtı iş davranışlarını pozitif yönde, narsistik kişilik özelliği ise negatif yönde etkilemektedir.

Elde edilen bulgular; araştırma kapsamındaki otel işletmelerinde çevresindekileri aldatma, çevresindekileri kendi çıkarları için kullanma ve ahlaki olmayan bir bakış açısına sahip olma eğilimi yüksek olan makyavelist bireylerin üretkenlik karşıtı iş davranışları sergileme düzeylerinin arttığını göstermektedir. Dolayısıyla bu bireylerin çalışma arkadaşlarına ve örgüte yönelik etik olmayan, olumsuz tutum ve davranışlar sergileyebileceğini ifade etmek mümkündür. Ancak araştırma kapsamındaki otellerde, kibir, gurur, üstün olma arzusu ve benmerkezcilik gibi narsistik özelliğe sahip bireylerin ise üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin azaldığı görülmektedir. Narsistik kişilik özelliğine sahip işgörenlerin toplumda kendilerine hayranlık duyulmasını arzu etmesi, kendilerinin eşsiz ve özel birisi olarak görülmesini istemesi ve lider olarak benimsenme arzusu duymaları sebebiyle üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerinin azalması beklenmektedir. Çünkü narsistik kişilik özelliğine sahip işgörenlerin iş ve sosyal yaşamlarında güç, prestij ve statü elde etme arzusu içerisinde olması sebebiyle, çalışma arkadaşlarına ve örgüte yönelik daha az olumsuz tutum ve davranışlar sergileyebilecekleri ifade edilebilir.

Araştırmada, karanlık kişilik özelliklerinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolü sorgulandığında; makyavelist kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Araştırmanın H4 hipotezi desteklenmiştir. Diğer bir ifadeyle, makyavelist kişilerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeyleri üzerindeki pozitif etkisi psikolojik sözleşme algısı doğrultusunda güçlenmektedir. Dolayısıyla psikolojik sözleşme algısının makyavelist işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışları sergileme düzeylerini güçlendirici yönde bir düzenleyici etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca araştırma sonuçlarına göre; narsistik kişilik özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde de psikolojik sözleşmenin düzenleyici bir etkiye sahip olduğu bulgusu elde edilmiş ve H5 hipotezi desteklenmiştir. Narsistik kişilik özelliğine sahip işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışları sergileme düzeyleri üzerindeki negatif etkisi psikolojik sözleşme algısı doğrultusunda güçlenmektedir. Bu bağlamda, psikolojik sözleşme algısının narsistik kişilik özelliğine sahip işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışları sergileme düzeylerini güçlendirici yönde bir düzenleyici etkiye sahip olduğu görülmektedir. Psikopat kişilik

özelliğinin üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmaması sebebiyle, psikolojik sözleşme algısının düzenleyici rolü sorgulanamamış ve H6 hipotezi desteklenmemiştir.

Bu çalışmada, makyavelist ve narsistik kişilik özelliklerinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarını etkilediği ve psikolojik sözleşme algısının da bu özellikler ile üretkenlik karşıtı iş davranışları ilişkisinde düzenleyici bir etkiye sahip olduğu bulgusu elde edilmiştir. Elde edilen bu sonuç, araştırma kapsamındaki otel işletmelerinde makyavelist ve narsistik özelliğe sahip işgörenlerin olumsuz davranışlar sergilemeleri üzerinde örgütsel koşulların önem taşıdığını göstermektedir. Başka bir ifadeyle, karanlık kişilik özelliklerine sahip işgörenlerin çalışma arkadaşlarına ve örgüte yönelik olumsuz davranışlar sergileme düzeylerinin etkisini; birey ve örgüt arasında karşılıklı olarak oluşturulacak psikolojik sözleşme algısıyla arttırmak veya azaltmak mümkündür. Bu bağlamda otel yönetimlerine, karanlık kişilik özelliklerine sahip işgörenleri en etkin şekilde istihdam edebilmeleri için gerekli olan güven, adalet, psikolojik sözleşme, açık iletişim, olumlu bir örgüt iklimi gibi örgütsel koşulların sağlanması önerilebilir. Ayrıca otel işletmeleri; makyavelist, narsistik ve psikopat kişilik özelliklerine sahip işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerini terfi, ücret, eğitim ve geliştirme gibi önem taşıyan insan kaynakları yönetimi uygulamalarıyla azaltabilirler.

Ulusal ve uluslararası literatürde karanlık kişilik özelliklerinin olumsuz tutum ve davranışlar üzerindeki etkisini inceleyen sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Diğer taraftan, karanlık kişilik özelliklerinin üretkenlik karşıtı iş davranışları üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolünü inceleyen bir çalışma mevcut değildir. Bu nedenle çalışmanın karanlık kişilik özelliği ile üretkenlik karşıtı iş davranışları arasındaki ilişkileri incelemesi ve psikolojik sözleşmenin düzenleyici rolünü açıklaması sebebiyle örgütsel davranış literatürüne katkı sağlaması beklenmektedir. İleride araştırmacılara, karanlık kişilik özelliklerinin üretkenlik karşıtı iş davranışlarına etkisinde örgütsel adalet, örgütsel güven veya örgütsel özdeşleşme gibi değişkenlerin düzenleyici rolünün araştırılması önerilebilir. Farklı örneklerde karanlık kişilik özelliklerinin örgütsel bağlılık, iş tatmini, iş performansı gibi olumlu bireysel ve örgütsel çıktılar üzerindeki etkisi incelenebilir. Bununla birlikte, karanlık kişilik özelliklerine sahip işgörenlerin üretkenlik karşıtı iş davranışı sergileme düzeylerini azaltması mümkün olan faktörlerin (İK politikaları, örgüt iklimi, örgüt kültürü vb) rolü ilerideki araştırmalarda incelenebilir.

Kaynaklar

Aggarwal, U. and Bhargava, S. (2009). "Reviewing the Relationship between Human Resource Practices and Psychological Contract and their Impact on Employee Attitude and Behaviours", *Journal of European Industrial Training*, 33(1), ss: 4 -31.

- Aksu, A.A., Şekercioğlu, G., Ehtiyar, V.E., Yıldız, S. ve Yılmaz, Y. (2010). "The Relationship between Personality, Gender and Departments: Application of 16 Personality Factor Questionnaire in the Antalya Region of Turkey" *Quality Quantity*, 44, ss: 1113-1127.
- Alkahtani, A.H., Abu-Jarad, I., Sulaiman, M. and Nikbin, D. (2011). "The Impact of Personality and Leadership Styles on Leading Change Capability of Malaysian Managers", *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(2), ss: 70-98.
- Alias, M., Rasdi, R.M. and Ismail, M. (2013). "Predictors of Workplace Deviant Behaviour: HRD Agenda for Malaysian Support Personnel", *European Journal of Training and Development*, 37 (2), ss:161-182.
- Baughman, H.M., Dearing, S., Giammarco, E. and Vernon, P.E. (2012). "Relationships between Bullying Behaviours and the Dark Triad: A Study with Adults", *Personality and Individual Differences*, 52, ss:571-575.
- Bennett, R.J. and Robinson, S.L. (2000). "Development of a Measure of Workplace Deviance", *Journal of Applied Psychology*, 85 (3), ss: 349-360.
- Cairncross, M., Veselka, L., Schermer, J.A. and Vernon, P.A. (2013). "A Behavioral Genetic Analysis of Alexithymia and the Dark Triad Traits of Personality", *Twin Research and Human Genetics*, 16 (3), ss: 690-697.
- Carter, G.L., Campell, A.C. and Muncer, S. (2014). "The Dark Triad Personality: Attractiveness to Women", *Personality and Individual Differences*, 56, ss: 57-61.
- Chao, J.M.C., Cheung, F.Y.L. and Wu, A.M.S. (2011). "Psychological Contract Breach and Counterproductive Workplace Behaviors: Testing Moderating Effect of Attribution Style and Power Distance", *The International Journal of Human Resource Management*, 22 (4), ss: 763-777.
- Chien-Wen, T., Hsiu-Li, H., Jo-Ping, L., Mei-Shiue, L. and Chen-Hui, W. (2013). "The Relationships Among Employee Personality Traits, Service Attitude, and Service Behavior in the Leisure Farm", *Journal of Tourism and Hospitality Management*, 1 (2), ss:75-88.
- Chirasha, V. and Mahapa, M. (2012). "An Analysis of the Causes and Impact of Deviant Behaviour in the Workplace. The Case of Secretaries in State Universities", *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 3 (5), ss: 415-421.
- Chiu, S.F. and Peng, J.C. (2008). "The Relationship between Psychological Contract Breach and Employee Deviance: The Moderating Role of Hostile Attributional Style", *Journal of Vocational Behavior*, 73, ss: 426-433.

- Cohen, J., Cohen, P., West, S.G. and Aiken, L. S. (2003). "Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences". Inc: Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Crysel, L.C., Crosier, B.S. and Webster, G.D. (2013). "The Dark Triad and Risk Behavior", *Personality and Individual Differences*, Vol. 54, ss: 35-40.
- Çetin, F. ve Basım, H.N. (2013). Örgütte Bireysel Farklılıklar, Kişilik ve Değerler, Örgütsel Davranış içinde, Ed. (SİĞRI, Ü., GÜRBÜZ, S.) Beta Yayınevi: İstanbul
- Demir, M. (2011). "Effects of Organizational Justice, Trust and Commitment on Employees' Deviant Behavior", *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 22(2), ss: 204-221.
- DeShong, H.L., Grant, D.M. and Mullins-Sweatt, S.N. (2015). "Comparing Models of Counterproductive Workplace Behaviors: The Five-Factor Model and the Dark Triad", *Personality and Individual Differences*, 74, ss: 55-60.
- Doğan, S. ve Demiral, Ö. (2009). "Örgütsel Bağlılığın Sağlanmasında Personel Güçlendirme ve Psikolojik Sözleşmenin Etkisine İlişkin Bir Araştırma", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32, ss: 47-80.
- Dikili, A. ve Bayraktaroğlu, S. (2013). "Psikolojik Sözleşme ile İş Tatmini İlişisine Yönelik Bir Araştırma", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), ss:205- 227.
- Erkutlu, H. and Chafra, J. (2013). "Effects of Trust and Psychological Contract Violation on Authentic Leadership and Organizational Deviance", *Management Research Review*, 36(9), ss:828-848.
- Everton, W.J., Jolton, J.A. and Mastrangelo, P. M. (2007). "Be Nice and Fair or Else: Understanding Reasons for Employees' Deviant Behaviors", *Journal of Management Development*, 26(2), ss:117-131.
- Farzianpour, F., Fouroshani, A.B., Beyzaiee, S. and Hosseini, S. (2012). "Evaluation of the Self-Esteem Managers in Clinical Wards of Hospitals Affiliated to Tehran University of Medical Sciences", *World Applied Sciences Journal*, 16 (5), ss:686-692.
- Furtner, M.R., Rauthmann, J.F. and Sachse, P. (2011). "The Self-Loving Self-Leader: An Examination of the Relationship Between Self-Leadership and The Dark Triad", *Social Behavior and Personality*, 39 (3), ss:369-380.
- Giammarco, E.A. and Vernon, P.A. (2014). "Vengeance and the Dark Triad: The Role of Empathy and Perspective Taking in Trait Forgiveness", *Personality and Individual Differences*, 67, ss:23-29.
- Gruys, M.L. and Sackett, P.R. (2003). "Investigating the Dimensionality of Counterproductive Work Behavior", *International Journal of Selection and Assessment*, 11(1), ss:30-42.

- Guenole, N. (2014). "Maladaptive Personality at Work: Exploring the Darkness", *Industrial and Organizational Psychology*, 7, ss:85-97.
- Hai, L.C. and Tziner, A. (2014). "Relationships between Counterproductive Work Behavior, Perceived Justice and Climate, Occupational Status, and Leader-Member Exchange", *Journal of Work and Organizational Psychology*, 30, ss:1-12.
- Haq, F.A.J.I. and Fatima, T. (2012). "Psychological Contract and Job Outcomes: Mediating Role of Affective Commitment", *Journal of Educational and Social Research*, 2 (4), ss:79-90.
- Harms, P.D., Spain, S.M., Hannah, S.T. (2011). "Leader Development and the Dark Side of Personality", *The Leadership Quarterly*, Vol. 22, ss:495-509.
- Heijnis, T. (2009). The Dark Side of Personality and Counterproductive Behavior, Unpublished Master Thesis, University of Amsterdam, Netherland.
- Hershcovis, M.S., Turner, N., Barling, N., Arnold, K.A., Dupre, K.E., Inness, M., LeBlanc, M.M. and Sivanathan, N. (2007). "Predicting Workplace Aggression: A Meta-Analysis", *Journal of Applied Psychology*, 92 (1), ss:228-238.
- Hodson, G., Hogg, S.M., and MacInnis, C.C. (2009). "The Role of "Dark Personalities" (Narcissism, Machiavellianism, Psychopathy), Big Five Personality Factors, and Ideology in Explaining Prejudice", *Journal of Research in Personality*, 43, ss:686-690.
- Hogan, R. and Hogan, J. (2001). "Assessing Leadership: A View from the Dark Side", *International Journal of Selection and Assessment*, 9 (1/2), ss: 40-51.
- Hsieh, H.L., Hsieh, J.R. and Wang, I.J. (2011). "Linking Personality and Innovation: The Role of Knowledge Management", *World Transactions on Engineering and Technology Education*, 9 (1), s: 38-44.
- Jensen, J.M. and Patel, P.C. (2011). "Predicting Counterproductive Work Behavior from the Interaction of Personality Traits", *Personality and Individual Differences*, 51, ss:466-471.
- Jensen, J.M., Opland, R.A. and Ryan, A.M. (2010). "Psychological Contracts and Counterproductive Work Behaviors: Employee Responses to Transactional and Relational Breach", *Journal of Business Psychology*, 25, ss: 555-568.
- Jonason, P.K., Wee, S. and Li, N. (2015). "Competition, Autonomy, and Prestige: Mechanisms through which the Dark Triad Predict Job Satisfaction", *Personality and Individual Differences*, 72, ss:112-116.
- Jonason, P.K., Lyons, M., Baughman, H.M. and Vernon, P.A. (2014). "What a Tangled Web We Weave: The Dark Triad Traits and Deception", *Personality and Individual Differences*, 70, ss:117-119.

- Jonason, P.K. and Webster, G.D. (2012). "A Protean Approach to Social Influence: Dark Triad Personalities and Social Influence Tactics", *Personality and Individual Differences*, 52, ss:521-526.
- Jonason, P.K., Li, N.P. and Buss, D.M. (2010). "The Costs and Benefits of the Dark Triad: Implications for Mate Poaching and Mate Retention Tactics", *Personality and Individual Differences*, 48, ss:373-378.
- Jones, D.N. and Paulhus, D.L. (2014). "Introducing the Short Dark Triad (SD3): A Brief Measure of Dark Personality Traits", *Assessment*, 21 (1), ss:28-41.
- Jovičić, A., Milanović, T., Todorović, M. and Vujičić, D. (2011). "The Importance of Fitting Personality Dimensions and Job Characteristics in Employees in the Hotel Management", *Turizam*, 15 (3), ss:119-131.
- Judge, T.A. and LePine, J.A. (2007). "The Bright and Dark Sides of Personality". J. Langan- Fox, C.L. Cooper ve R.J. Klimoski (eds.), *Research Companion to the Dysfunctional Workplace Management Challenges and Symptoms içinde*, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 333-354.
- Kaiser, R.B., LeBreton, J.M. and Hogan, J. (2013). "The Dark Side of Personality and Extreme Leader Behavior", *Applied Psychology: An International Review*, doi: 10.1111/apps.12024.
- Kanten, P. ve Ülker, F. (2014). "Yönetim Tarzının Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde İşe Yabancılaşmanın Aracılık Rolü", *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 32, ss:16-40.
- Kanten, P. (2014). "Narsistik Kişilik Özelliğinin Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde Örgüt İkliminin Düzenleyici Rolü", *İ.Ü. İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 25 (76), ss: 160-184.
- Kavanagh, P.S., Signal, T.D. and Taylor, N. (2013). "The Dark Triad and Animal Cruelty: Dark Personalities, Dark Attitudes, and Dark Behaviors", *Personality and Individual Differences*, 55, ss: 666-670.
- Kiazad, K., Seibert, S.E. and Kraimer, M.L. (2014). "Psychological Contract Breach and Employee Innovation: A Conservation of Resources Perspective", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 87, ss: 535-556.
- Kozako, I.N.A.M.F., Safin, S.Z. and Rahim, A.R.A. (2013). "The Relationship of Big Five Personality Traits on Counterproductive Work Behaviour among Hotel Employees: An Exploratory Study", *Procedia Economics and Finance*, 7, ss:181-187.
- Le, K., Donnellan, M.B., Spilman, S.K., Garcia, O.P. and Conger, R. (2014). "Workers Behaving Badly: Associations between Adolescent Reports of the Big Five and Counterproductive Work Behaviors in Adulthood", *Personality and Individual Differences*, 61-62, ss:7-12.

- Lee, L.Y. and Kartika, N. (2014). "The Influence of Individual, Family, and Social Capital Factors on Expatriate Adjustment and Performance: The Moderating Effect of Psychology Contract and Organizational Support", *Expert Systems with Applications*, 41, ss: 5483-5494.
- Liu, C.M., Huang, C.J., Huang, K.P. and Chen, K.J. (2013). "Psychological Contract Breach, Organizational Trust and Organizational Citizenship Behavior of Hotel Industry in Taiwan", *Pakistan Journal of Statistic*, 29 (5), ss: 635-648.
- Madan, A.O. (2014). "Cyber Aggression / Cyber Bullying and the Dark Triad: Effect on Workplace Behavior / Performance", *International Journal of Social, Management, Economics and Business Engineering*, 8 (6), ss: 1725-1730.
- McDonald, M.M., Donnellan, M.B. and Navarrete, C.D. (2012). "A Life History Approach to Understanding the Dark Triad", *Personality and Individual Differences*, 52, ss: 601-605.
- Millward, L.J. and Hopkins, L.J. (1998). "Psychological Contracts, Organizational and Job Commitment", *Journal of Applied Social Psychology*, 28 (16), ss: 1530-1556.
- Moscose, S. and Salgado, J.F. (2004). "Dark Side" Personality Styles as Predictors of Task, Contextual, and Job Performance", *International Journal of Selection and Assessment*, Vol. 12, No. 4, ss: 356-362.
- Nagler, U.K.J., Reiter, K.J., Furtner, M.R. and Rauthmann, J.F. (2014). "Is There a "Dark Intelligence"? Emotional Intelligence is Used by Dark Personalities to Emotionally Manipulate Others", *Personality and Individual Differences*, 65, ss:47-52.
- O'Boyle, Jr., E.H., Forsyth, D.R., Banks, G.C. and McDaniel, M.A. (2012). "A Meta-Analysis of the Dark Triad and Work Behavior: A Social Exchange Perspective", *Journal of Applied Psychology*, 97 (3), ss: 557-579.
- Özgen, H.M. ve Özgen, H. (2010). "Psikolojik Sözleşme ve Boyutlarının İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyetine Etkileri: Tıbbi Satış Temsilcileri Üzerinde Bir Araştırma", *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (1), ss:1-19.
- Pailing, A., Boon, J. and Egan, V. (2014). "Personality, the Dark Triad and Violence", *Personality and Individual Differences*, 67, ss:81-86.
- Paulhus, D.L. and Williams, K.M. (2002). "The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy", *Journal of Research in Personality*, 36, ss:556-563.
- Rauthmann, J.F. and Kolar, G.P. (2013). "The Perceived Attractiveness and Traits of the Dark Triad: Narcissists are Perceived as hot, Machiavellians and Psychopaths not", *Personality and Individual Differences*, 54, ss:582-586.

- Robbins, S.P. and Judge, T.A. (2013), *Organizational Behavior*, 15th Edition, Pearson Education, New Jersey.
- Robinson, S. L. and Bennett, R. J. (1995). "A Typology of Deviant Workplace Behaviors: A Multidimensional Scaling Study", *Academy of Management Journal*, 38 (2), ss:555-572.
- Sarkey, A.S., Turkson, A.H. and Ansah, J.K. (2013). "A Study of the Impact of Frontline Employee Traits on Service Quality and Customer Satisfaction in UK Hotels", *Social Science Reserach Network*, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2280603> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2280603>.
- Scherer, K.T., Baysinger, M., Zolynsky, D. and LeBreton, J.M. (2013). "Predicting counterproductive work behaviors with sub-clinical psychopathy: Beyond the Five Factor Model of personality", *Personality and Individual Differences*, 55, ss: 300-305.
- Sharkawi, S., Rahim, A.R.A. and Dahalan, N.A. (2013). "Relationship between Person Organization Fit, Psychological Contract Violation on Counterproductive Work Behaviour", *International Journal of Business and Social Science*, 4 (4), ss:173-183.
- Sığrı, Ü. ve Gürbüz, S. (2011). "Akademik Başarı ve Kişilik İlişkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma", *Savunma Bilimleri Dergisi*, 10 (1), ss: 30-48.
- Spagnoli, P. and Caetano, A. (2012). "Personality and organisational commitment", *Career Development International*, 17 (3), ss: 255-275.
- Spain, S.M., Harms, P. and Lebreton, J.M. (2014). "The Dark Side of Personality at Work", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 35, ss:41-60.
- Spector, P.E. and Fox, S. (2010). "Theorizing About the Deviant Citizen: An Attributional Explanation of the Interplay of Organizational Citizenship and Counterproductive Work Behavior", *Human Resource Management Review*, 20, ss:132-143.
- Spector, P.E. (2011). "The Relationship of Personality to Counterproductive Work Behavior (CWB): An Integration of Perspectives", *Human Resource Management Review*, 21, ss:342-352.
- Spector, P.E., Fox, S., Penney, L.M., Bruursema, K., Goh, A. and Kessler, S. (2006). "The Dimensionality of Counterproductivity: Are All Counterproductive Behaviors Created Equal?", *Journal of Vocational Behavior*, 68, ss:446-460.
- Spector, P.E., Fox, S. and Domagalski, T. (2005). *Emotions, Violence, and Counterproductive Work Behavior.*, Kelloway, E.K., Barling, J. ve Jr. Hurrell, J.J. (Eds), *Handbook of Workplace Violence*, Sage Publications.
- Suazo, M. M. (2009). "The Mediating Role of Psychological Contract Violation on the Relations Between Psychological Contract Breach and Work-

- Related Attitudes and Behaviors”, *Journal of Managerial Psychology*, 24 (2), ss:136-160.
- Tian, Q., Zang, L. and Zou, W. (2014). “Job Insecurity and Counterproductive Behavior of Casino Dealers-The Mediating Role of Affective Commitment and Moderating Role of Supervisor Support”, *International Journal of Hospitality Management*, 40, ss:29-36.
- Üçok, D. ve Torun, A. (2014). “Tükenmişliği Etkileyen Olumsuz Tutum ve Beklentiler: Sinik Tutum ve Psikolojik Sözleşme İhlali Algısı Üzerine Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28 (1), ss:231-250.
- Wai, M. and Tiliopoulos, N. (2012). “The Affective and Cognitive Empathic Nature of the Dark Triad of Personality”, *Personality and Individual Differences*, 52, ss:794-799.
- Wilks, D.C. (2011). “Attitudes towards Unethical Behaviours in Organizational Settings: An Empirical Study”, *Ethics in Progress Quarterly*, 2 (2), ss:9-22.
- Yang, J. (2008). “Can’t Serve Customers Right? An Indirect Effect of Co-Workers’ Counterproductive Behaviour in the Service Environment”, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 81, ss:29-46.

HİZMET ODAKLILIĞIN ÇALIŞAN TUTUM VE DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

*Selim Said EREN**
*Nevriye AYAS***
*Müfide Şule EREN****
*Bülent AKYÜZ*****

Alınış Tarihi: 16 Aralık 2014

Kabul Tarihi: 11 Şubat 2015

Öz: Bu çalışmanın amacı, bankacılık sektöründe hizmet odaklılığın çalışanların tutumları ile finansal performansa etkilerini incelemektir. Bu bağlamda çalışmada, örgütsel hizmet odaklılık ile çalışanların örgütsel bağlılığı, örgütsel vatandaşlık davranışı, takım ruhu, çalışan memnuniyeti ve finansal performans arasındaki ilişkilerin araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak 9 hipotez içeren bir kavramsal araştırma modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan hipotezler, literatürden elde edilen ölçüm araçlarından oluşan anket formu aracılığıyla Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren bankaların çalışan ve yöneticileriyle bire bir görüşme yapılarak elde edilen veriler kullanılarak yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Gerçekleştirilen istatistiksel analizler sonucunda hizmet odaklılığın söz konusu değişkenlerin tümü ile pozitif ilişkili olduğu görülmektedir. Buna karşın sadece örgütsel vatandaşlık davranışının finansal performans ile pozitif ilişkili olduğu gözlenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hizmet odaklılık, örgütsel bağlılık, takım ruhu, iş tatmini, örgütsel vatandaşlık davranışı.

THE EFFECTS OF SERVICE ORIENTATION ON EMPLOYEE' ATTITUDES AND BEHAVIOURS

Abstract: The aim of this study is to give an insight into the effects of organizational service orientation on service employees' attitudes and behaviours and financial performance. In this context, the study aim to explore relationships between organizational service orientation and employees' organizational commitment, team spirit, job satisfaction, organizational citizenship behaviour, and financial performance. To the end, a conceptual research model including nine hypotheses is developed based on the literature review. Hypothesis developed are tested by structural equation modelling with the data collected from a sample of managers and employees of banks operating in different cities of Turkey via a structured questionnaire derived from the literature. Results reveal that service orientation is positively related with all other variables. However, only organizational citizenship behaviour is positively related with financial performance.

Keywords: Service orientation, organizational commitment, team spirit, job satisfaction, organizational citizenship behaviour.

* Yrd. Doç. Dr. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İİBF, İşletme Bölümü.

** Öğr. Gör. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Bayramiç Meslek Yüksekokulu.

*** Yrd. Doç. Dr. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İİBF, İşletme Bölümü.

****Yrd.Doç.Dr. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

I. Giriş

Hizmet endüstrileri dünya çapında ekonomik ve sosyal gelişmeye önemli katkılar sağlamaktadır ve gelişmekte olan pazarlarda da hizmet sektöründe önemli gelişmeler ortaya çıkmaktadır (Hoang vd., 2010). Gelişmiş ekonomilerin çoğu hizmetlere odaklanmıştır ve hizmet sektörü gayri safi milli gelirin %70'ini oluşturmaktadır (Ostrom vd., 2010). Türkiye'de de 2012 verilerine göre hizmet endüstrisi gayri safi milli gelirin %70'ini oluşturmaktadır (TOBB, 2012). Lytle, Hom ve Mokwa'ya (1998: 456) göre bilim adamları ve işletme uzmanları artan bir şekilde örgütsel hizmet odaklılık kavramı ile ilgilenir hale gelmişlerdir. Hizmet odaklılık bir işletmenin rakiplerinden farklılaşmak için verdiği stratejik bir yanittir ve rekabetle başa çıkmasını sağlamaktadır (Lee vd., 1999: 59). Firmalar rekabetçi avantajı, müşterilerin isteklerini keşfederek ve onlara üstün hizmet sağlayarak başarabilirler (Lee vd., 1999: 59). Hizmet odaklılık hizmet üstünlüğünün sağlanmasına yol açan önemli bir stratejik tercihtir. Hizmet odaklı organizasyonlar üstün müşteri değeri, müşteri tatmini, rekabetçi avantaj, büyüme ve karlılık yaratmak amacıyla, hizmet üstünlüğünü stratejik bir öncelik olarak görmeli, hizmet sunma uygulamaları ve süreçlerini ödüllendirmeli, bu durumları planlamalı ve bu durumlara odaklanmalıdır (Lytlye ve Timmerman, 2006: 136). Hizmet odaklılığı örgütsel düzeyde incelemek önemlidir.

II. Kavramsal Çerçeve

A. Hizmet Odaklılık

“Hizmetler” terimi pazarlamada genelde bir ekonomik düşünce olarak Adam Smith'in “Ulusların Zenginliği” çalışmasında geçmektedir. Ana belirleyicisi ticarete ihraç edilebilen somut ürünleri yaratan faaliyetler olarak tanımlanan ulusal verimlilik (Vargo ve Lusch, 2008: 2). Hizmetin kavramını Edvarsson ve arkadaşları faaliyetler, eylemler ya da süreçler ve tekrarlar olarak tanımlamışlardır (Edvarsson vd., 2005: 108). Hill (1977: 318) müşterinin sahipliğinde bir şeyin ya da bir kişinin durumundaki değişimler olarak hizmeti tanımlamıştır. Vargo ve Lusch (2004: 2) hizmetleri özelleştirilmiş yetenekler ve bir kişinin diğerinin yararına oluşturduğu süreçler ve performanslar olarak tanımlamışlardır.

Yönetim, pazarlama ve psikoloji alanında çalışan araştırmacılar örgütsel rekabetçiliği arttırmak için hizmet odaklılığa yoğun bir ilgi göstermektedir (Teng ve Barrows, 2009: 1414). Örgüt ikliminin bir boyutu olarak hizmet odaklılık çalışma yerinde üstün hizmeti ödüllendirecek hizmet olayları, uygulamaları ve prosedürleri olarak tanımlanmaktadır (Lytlye, Hom ve Mokwa, 1998: 457). Lytle ve diğerleri (1998: 459) örgütsel hizmet odaklılığı; mükemmel hizmet yaratan ve sunan davranışları desteklemek ve ödüllendirmek için örgüt politikalarının, uygulamalarının ve işlemlerinin örgüt çapında benimsenmesi olarak tanımlamışlardır. Hizmet odaklılık, genel olarak üstün hizmetin sunulmasını sağlayan kişilik özelliğini ele alan örgütsel bir

yaklaşımıdır. Dienhart ve diğerleri (1992), hizmet odaklılığı yüksek kalitede hizmet sunumu için çalışanların faaliyetlerini ve ödülleri ortaya koyan bir kültürün yaratılmasında örgütsel karakteristiklerin temel bir unsuru olarak tanımlamışlardır. Yoon ve diğerleri (2007) de, hizmet odaklılığı üstün hizmetin sunumu ve yaratılması için değer ortaya koyacak çalışanların tutum ve davranışları olarak tanımlamışlardır. Hizmet odaklı çalışanlar; yardımcı, nazik, saygılı ve işbirlikçi bir kişilik sergilerler (Yoon vd., 2007). Çalışanlar kaliteli hizmet sunduklarında ve ödüllendirildiklerinde, örgüt iklimi daha güçlü olacaktır (Schneider vd., 1998: 151).

B. Örgütsel Bağlılık

Örgütsel bağlılık, çalışan ile örgüt arasında açıkça belirlenmiş bir psikolojik sözleşmedir. Örgütsel bağlılık, kişilerin örgüt değerlerini içselleştirme ve örgütsel bakış açısına uyum gösterme derecesidir (O'Reilly ve Chatman, 1986: 493). Buchanan (1974: 533) bağlılık kavramını, "organizasyonda kalmak için çaba gösterilmesi ve bu yönde güçlü bir istek duyulması ve organizasyona aidiyet hissedilmesi, organizasyonun başlıca amaç ve değerlerini kabul edilmesi" olarak tanımlamıştır. Sheldon (1971: 144), bağlılığı, "organizasyonun pozitif olarak değerlendirilmesi ve amaçları doğrultusunda çalışmaya niyet edilmesi" olarak tanımlarken, Lee (1971: 214) örgütsel bağlılıkla ilişkili olan bir kavram olan örgütsel özdeşleşmeyi, ait olma ya da bağlılık derecesi olarak tanımlamıştır.

C. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Örgütsel vatandaşlık davranışı, bazı kaynaklarda prososyal örgütsel davranış, örgütsel kendiliğindenlik olarak ele alınmıştır (Van Dyne, Graham ve Dienesch, 1994: 765). Örgütsel vatandaşlık davranışı örgüt faaliyetlerinin etkili bir şekilde yürütülmesine imkan tanımaktadır (Podsakoff, Ahearne ve MacKenzie, 1997: 262). Örgütsel vatandaşlık davranışı örgütün etkinliğine katkıda bulunacak gönüllü davranışlardan oluşmaktadır (Köksal, 2012: 68). Örgütsel vatandaşlık davranışı, bir görevin üstüne çıkma olarak kavramlaştırılabilir (Bolino ve Turnley, 2003: 60). Örgütsel vatandaşlık davranışı, çalışanın örgüte ya da çalışma grubuna gönüllü katılımını ifade etmektedir (Podsakoff vd., 1996). Örgütsel vatandaşlık davranışı, çalışma ilişkilerini, koordinasyonunu ve işbirliğini kolaylaştırmaktadır (Bateman ve Organ, 1983: 588) ve sosyal olarak arzu edilir bir davranış olarak kabul edilmektedir (Smith vd., 1983).

D. Takım Ruhu

Takım ruhu kavramı ilk olarak askerlikte ortaya çıkmıştır. Takım ruhu dayanışma anlamına gelmektedir. Hevesli bir şekilde üyelik ya da performans hakkında duyguların, inançların ve değerlerin paylaşılması ve genel bir amacı gerçekleştirmek için çok güçlü bir istek duyulmasıdır. Çalışma grubu düzeyinde

takım ruhu aynı bölümdeki bireylerin istekli bir şekilde değerleri ve amaçları paylaşımları durumunda oluşmaktadır (Boyt, Lusch ve Schular, 1997: 21). Çalışanların takım ruhu ya da birlik ruhu hizmet kalitesinin sağlanmasında önemli bir unsurdur. Bu durum insanlar arasındaki bağlantıyı destek vererek daha yoğun hissetmeyi sağlamaktadır ve hizmet kalitesi araştırmalarında takım çalışmasının yapısına benzemektedir. Çalışanların hizmet kalitesi algılamalarını etkilemektedir ve çalışanların bağlılığı kalitenin önemli bir belirleyicisi haline gelmektedir (Siddiqi ve Sahaf, 2009: 139).

E. Çalışan Memnuniyeti

İş tatmini, işyerinde kişisel beklentilerin nasıl karşılandığı ile ilgili bireysel bir tutumu ifade etmektedir (Coomber ve Barriball, 2007: 299). İş tatmini, bir objeye, işe karşı gösterilen genel bir tutumdur (Oshagbemi ,2000: 88). Locke (1976) , iş tatminini “bir kişinin iş deneyimlerinin değerlendirilmesiyle oluşan bir hoşnutluk ya da pozitif duygusal durum” olarak tanımlamıştır. Bu nedenle iş tatmini “bir bireyin belli bir işine karşı gösterdiği pozitif duygusal reaksiyonlar “ olarak değerlendirilebilir. Bir işe karşı gösterilen duygusal bir reaksiyon olan iş tatmini, kişinin arzu ettiği ve katıldığı sonuçlarla karşılaştırmasıdır (Oshagbemi ,2000: 88). Genel olarak iş tatmini, çalışan bireyin yaptığı işi, iş çevresini ve iş yerindeki çalışma koşullarını değerlendirmesi sonucu oluşan duygusal bir tepki olarak tanımlanabilir. İş tatmini, kişilerin başarılı, mutlu ve üretken olabilmelerinin önemli gereklerinden biridir. İş tatmininde yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi gibi kişisel özelliklerin yanı sıra yapılan işin içeriği, ücret, yönetim politikası, çalışma koşulları gibi örgütsel ve çevresel etkenlerin rolü belirtilmektedir (Kuzulugil, 2012: 130; Lu, While ve Barriball , 2005: 212).

F. Finansal Performans

Performans, bir organizasyon ya da birimin amaçlarının başarılıma derecesi olarak tanımlanabilir (Matovic, 2002: 49). Performans kavramı niteliksel performans ve niceliksel performans olmak üzere iki şekilde değerlendirilebilir. Niteliksel performans, örgütün iç çevresindeki kültür, ortam, insan kaynakları ve soyut çıktılarla ilgili olup çalışan memnuniyeti, müşteri memnuniyeti, kalite ve yenilik performansı gibi kriterleri kapsamaktadır. Niceliksel performans ise, kısmen niteliksel faktörlerin etkisinde oluşan ve daha ziyade pazarlama ve finansal yönetim başarısına dayalı olan ciro artışı, pazar payı artışı ve karlılık artışı gibi kriterleri kapsamaktadır (Alpkan vd., 2005: 176).

Finansal performans da, ampirik strateji araştırmalarında baskın bir model olmuştur. Tipik olarak bu yaklaşım; satışlarda büyüme, karlılık (yatırımların geri dönüşü, varlıkların geri dönüşü, satışların geri dönüşü) gibi kavramları ifade etmektedir (Venkatraman ve Ramanujam, 1986: 803).

III. Çalışmanın Hipotezleri

Çalışmada, yapılan literatür taramasına bağlı olarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir;

- H1: Hizmet odaklılık örgütsel bağlılık ile pozitif ilişkilidir.
- H2: Hizmet odaklılık örgütsel vatandaşlık davranışı ile pozitif ilişkilidir.
- H3: Hizmet odaklılık takım ruhu ile pozitif ilişkilidir.
- H4: Hizmet odaklılık iş tatmini ile pozitif ilişkilidir.
- H5: Örgütsel bağlılık finansal performans ile pozitif ilişkilidir.
- H6: Örgütsel vatandaşlık davranışı finansal performans ile pozitif ilişkilidir.
- H7: Takım ruhu finansal performans ile pozitif ilişkilidir.
- H8: Çalışan memnuniyeti finansal performans ile pozitif ilişkilidir.
- H9: Hizmet odaklılık finansal performans ile pozitif ilişkilidir.

IV. Yöntem

A. Anakütle ve Örneklem

Bu çalışmada Türkiye çapında faaliyet gösteren kamu sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli mevduat bankaları araştırmanın ana kütlesi olarak belirlenmiştir. Bankalar Birliğinin 2012 verilerine göre bu bankalarda çalışan sayısı 179.481 kişidir. Dolayısıyla çalışmanın ana kütlelerini 179.481 çalışan oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında ana kütleleri temsil eden banka yöneticisi ve çalışanlarına toplam 1100 anket dağıtılmış ve toplam 114 ayrı noktada bulunan farklı şubelerden 690 anket geri dönüşü elde edilmiştir. Dolayısıyla araştırmanın örneklemini 690 banka çalışan ve yöneticisi oluşturmaktadır. Örneklem hacminin belirlenmesinde aşağıda belirtilen basit tesadüfi örnekleme yöntemi formülü kullanılmıştır (Yazıcıoğlu ve Erdoğan 2004: 48):

$$n = t^2 \cdot p \cdot q / d^2$$

Bu formülde;

n: Örnek hacmini,

p: Olayın gerçekleşme olasılığını,

q: Olayın gerçekleşmeme olasılığını,

t: Belirli bir anlamlılık düzeyinde, t-tablosunda bulunan teorik değeri ve

d: Olayın oluş sıklığına göre kabul edilen \pm örnekleme hatasını göstermektedir.

Bundan dolayı örneklem hacmi;

$p=0.5$ ve $q=0.5$ ise $n=(1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5) / (0.05)^2 = 384$ olarak hesaplanmıştır.

Tablo 1. *Ankete Katılanların Demografik Özellikleri*

CİNSİYET	Sıklık	Yüzde (%)
Kadın	302	43,7
Erkek	388	56,3
TOPLAM	690	100
EĞİTİM DURUMU	Sıklık	Yüzde (%)
Lise	25	3,62
Önlisans	85	12,3
Lisans	507	73,4
Lisansüstü	73	10,6
TOPLAM	690	100
ÇALIŞTIĞI POZİSYON	Sıklık	Yüzde (%)
Şube Müdürü	30	4,35
Müdür Yardımcısı ve Yönetmen	91	13,2
Yetkili	200	28,9
Müşteri İlişkileri Yöneticisi	170	24,6
Gişe Elemanı	165	23,9
Diğer	34	4,9
TOPLAM	690	100
FİRMADAKİ ÇALIŞMA SÜRESİ	Sıklık	Yüzde (%)
1-5	263	38,2
6-10	247	35,8
11-15	140	20,3
16-20	30	0,2
21 ve üstü	10	1,5
TOPLAM	690	100

B. Ölçekler

Çalışmada söz konusu değişkenleri ölçmek için literatürden elde edilen ölçekler kullanılmıştır. Hizmet odaklılığı ölçmek için Lytle vd. (1998) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Ölçek 4 ana boyut altında yer alan 10 alt boyutta toplam 35 soru içermektedir. Araştırmada çalışanların örgütsel bağlılık seviyelerini ölçmek için Yavaş ve diğerleri (2010) tarafından geliştirilmiş bulunan “Örgütsel Bağlılık Ölçeği” soruları kullanılmıştır. Kullanılan ölçek 6 sorudan oluşmaktadır. Örgütsel vatandaşlığı ölçmek için Ellinger ve diğerleri (2013) tarafından geliştirilmiş bulunan 6 soruluk “Örgütsel Vatandaşlık Ölçeği” kullanılmıştır. Araştırmada çalışanların örgütteki takım ruhuna ilişkin algılamalarını ölçmek için Lytle ve Timmerman’ın (2006) çalışmasında yer alan 6 soruluk “Takım Ruhu Ölçeği” soruları kullanılmıştır. Çalışanların iş tatmini düzeylerini ölçmek için Lee (2004) tarafından geliştirilen ve 3 sorudan oluşan “İş Tatmini Ölçeği” kullanılmıştır. Bankaların finansal performansını ölçmek için Uz Kurt (2002) tarafından yapılan çalışmada yer alan 3 sorudan oluşan “Finansal Performans Ölçeği” soruları kullanılmıştır. Tüm sorular beşli Likert tipinde hazırlanmış olan ölçek ile ölçülmektedir.

V. Analiz ve Bulgular

Araştırmanın değişkenlerine ait ortalamalar (Ort.), standart sapmalar (SS) ve değişkenler arası korelasyonlar Tablo 2.'de gösterilmektedir. Ayrıca değişkenlere ilişkin güvenilirlikleri ölçmek için Cronbach's Alpha (α) değerleri bulunmuş ve tabloda gösterilmektedir. Cronbach's Alpha (α) değerlerinin 0,772 ile 0,899 arasında değerler aldığı ve yeterince yüksek olduğu görülmektedir.

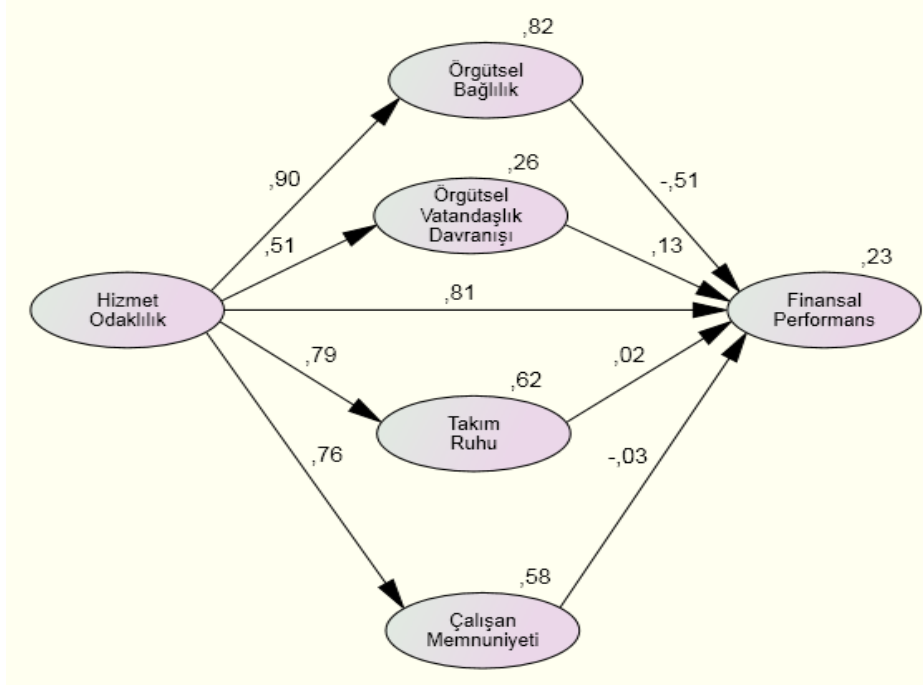
Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Ort.	SS	α	1	2	3	4	5
1 Hizmet Odaklılık	4,13	0,51	0,869	1				
2 Örgütsel Bağlılık	4,02	0,77	0,899	0,69	1			
3 Örgütsel Vatandaşlık	3,97	0,73	0,772	0,42	0,39	1		
4 Takım Ruhunu	4,19	0,61	0,778	0,56	0,55	0,28	1	
5 İş Tatmini	3,97	0,87	0,874	0,53	0,71	0,30	0,48	1
6 Finansal performans	4,03	0,67	0,868	0,33	0,24	0,26	0,31	0,23

** 0.01 seviyesinde anlamlı * 0.05 seviyesinde anlamlı

Kurulan hipotezler yapısal eşitlik modellemesi ile AMOS kullanılarak test edilmektedir. Sonuçlar modelin iyi uyum değerlerine sahip olduğunu göstermektedir. Ki-kare/Serbestlik derecesi oranı (χ^2/df) = 2,627; GFI= 0,920; CFI = 0,952; TLI = 0,943; NFI= 0,925; RMSEA = 0,047.

Hipotezleri test etmek için standartlaştırılmış yol katsayıları analiz edilmektedir. Şekil 1.'de görüldüğü gibi hizmet odaklılık ile örgütsel bağlılık arasında pozitif ilişki vardır (β = 0,904) ve bundan dolayı H1 hipotezi desteklenmektedir.



Şekil 1. Yapısal Modelin Sonuçları

Hipotezleri test etmek için standartlaştırılmış yol katsayıları analiz edilmektedir. Şekil 1.'de görüldüğü gibi hizmet odaklılık ile örgütsel bağlılık arasında pozitif ilişki vardır ($\beta = 0,904$) ve bundan dolayı H1 hipotezi desteklenmektedir. Benzer şekilde hizmet odaklılığı örgütsel vatandaşlık ($\beta = 0,505$), takım ruhu ($\beta = 0,790$) ve iş tatmini ($\beta = 0,762$) ile de pozitif ilişkili olduğu görülmektedir ve H2, H3 ve H4 hipotezleri de desteklenmektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışı ile finansal performansın pozitif ve anlamlı ilişkisi olduğu görülmektedir ($\beta = 0,130$) ve bundan dolayı H6 hipotezi desteklenmektedir. Ancak takım ruhu ($\beta = 0,017$) ve iş tatmini ($\beta = -0,029$) ile finansal performans arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve H7 ve H8 hipotezleri desteklenmemektedir. Ayrıca örgütsel bağlılık ile finansal performans arasında beklenenin aksine anlamlı ancak negatif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur ($\beta = -0,506$). Bundan dolayı H8 hipotezi de reddedilmektedir. Hizmet odaklılığın finansal performans ile pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişkisi olduğu görülmektedir ($\beta = 0,810$) ve H9 hipotezi de desteklenmektedir.

Değişkenler arası ilişkilerin gücü çoklu korelasyon katsayılarının kareleri ile analiz edilmektedir (R^2). Tablo 3.'de görüldüğü gibi, örgütsel bağlılığındaki varyansın % 82'si, örgütsel vatandaşlık davranışındaki varyansın

% 26'sı, takım ruhu algısındaki varyansın % 62'si ve iş tatminindeki varyansın % 58'i hizmet odaklılık tarafından açıklanmaktadır. Finansal performanstaki varyansın ise % 23'ü diğer değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Tablo 3. Yapısal Modelin Sonuçları

Yol	β	P	R ²	Durum
H1: Hizmet Odaklılık → Örgütsel Bağlılık	0,904	0,000		Kabul
H2: Hizmet Odaklılık → Örgütsel Vatandaşlık	0,505	0,000		Kabul
H3: Hizmet Odaklılık → Takım Ruhu	0,79	0,000		Kabul
H4: Hizmet Odaklılık → İş Tatmini	0,762	0,000		Kabul
H5: Örgütsel Bağlılık → Finansal Performans	-0,506	0,001		Ret
H6: Örgütsel Vatandaşlık → Finansal Performans	0,13	0,008		Kabul
H7: Takım Ruhu → Finansal Performans	0,017	0,835		Ret
H8: İş Tatmini → Finansal Performans	-0,029	0,690		Ret
H9: Hizmet Odaklılık → Finansal Performans	0,81	0,000		Kabul
Örgütsel Bağlılık			0,817	
Örgütsel Vatandaşlık			0,255	
Takım Ruhu			0,624	
İş Tatmini			0,580	
Finansal Performans			0,229	

VI. Sonuç ve Öneriler

Banka organizasyonları hizmet odaklı bir iklim yaratarak hizmet odaklı çalışanları seçmeli ve değişen çevrede rekabetçi avantajı yakalamalıdır. Bankacılık sektöründe çalışanların işe alınması dikkatle yapılması gereken bir süreçtir. Güçlü hizmet odaklılık davranışına sahip kişiler işe alınmalıdır. Bu konuda işe alım yapan insan kaynakları yöneticileri, hizmet odaklılığı ölçen çeşitli enstrümanlardan yararlanmalıdırlar. Eğer çalışanlar müşteri odaklılık açısından düşük puanlara sahipse eğitim gerekli olabilir. Hizmet odaklılık enstrümanları hizmet karşılaşmaları esnasında başarısız olan temas personelinin daha iyi çalışması anlamında eğitim gerekli olmaktadır. Müşteri taleplerindeki değişimlere karşı karşılaştırmalı eğitim programları önem taşımaktadır. Çalışanlar kendilerini içsel müşteri olarak görmektedirler ve içsel hizmet kalitesini değerlendirmektedirler. İçsel hizmet kalitesi dışsal hizmet kalitesini etkilediğinden dolayı içsel hizmet kalitesini ölçmek bir gerekliliktir. Çalışanlar

bir işletmenin hizmet sunma sisteminde müşterilerle önemli deneyimler yaşamaktadırlar. Bu süreçte problemler ortaya çıktığında işletme bu problemleri çözecek stratejiler geliştirilmelidir. Hizmet işletmelerinde liderlik vizyonu ve hizmetkâr liderlik olmadan teknolojik sistemlerde ve eğitimde tam bir fayda sağlanamamaktadır. Bir işletmenin hizmet odaklılık düzeyi yüksek olduğunda, daha sık alışveriş yapan, işletmede daha uzun süre kalan ve işletmeyi çevresine olumlu bir şekilde tanıtan müşterilerin sayısında da artışlar yaşanacaktır. Sürdürülebilir rekabet avantajı sadece insan kaynakları uygulamalarının kullanımını gerektirmez, aynı zamanda yönetimin bunu gerçek hayata geçirmesi gerekmektedir.

Kaynaklar

- Aizzat, Mohd Nasurdin; Noor Hazlina Ahmad; Tan Cheng Ling.(2012) "Human Resource Management Practices, Service Climate and Service-Oriented Organizational Citizenship Behavior: A Review and Proposed Model", *International Business Management*, 6(4), ss. 541-551.
- Alpkan, Lütfihak; Ercan, Ergün; Çağrı, Bulut; Cengiz, Yılmaz.(2005) "Şirket Girişimciliğinin Şirket Performansına Etkisi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), ss. 175-189
- Bateman, T.S.; Organ, D.W.(1983) "Job Satisfaction and The Good Soldier: The Relationship Between Affect and Employee "Citizenship", *Academy of Management Journal*, 26, ss. 587-595.
- Bhatti, M. I.; Zafarullah, M.; Awan, H. M.; Bukhari, Khuram S.(2011) "Employees' Perspective of Organizational Service Quality Orientation", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4 (4),ss. 280-294.
- Biong, Harald; Arne Nygaard; Ragnhild, Silkoset.(2010) "The Influence of Retail Management's Use of Social Power on Corporate Ethical Values, Employee Commitment and Performance", *Journal of Business Ethics*, 97,ss. 341-363.
- Bolino, M.C.; Turnley W.H. (2003)"Going The Extra Mile: Cultivating and Managing Employee Citizenship Behavior", *Academy of Management Executive*, 17, ss.60-71.
- Boyt, Thomas E.; Robert F.Lusch; Drue K.Schuler.(1997) "Fostering Espirit de Corps in Marketing", *Marketing Management*, Spring, ss. 21-28
- Boyt, Thomas; Robert, Lusch; Michael, Mejza. (2005)"Theoretical Models of the Antecedents and Consequences of Organizational, Workgroup, and Professional Espirit De Corps", *European Management Journal*, 23(6), ss. 682-701.
- Buchanan, Bruce.(1974) "Building Organizational Commitment: The Socialization of Managers in Work Organizations", *Administrative Science Quarterly*, 19(4), ss. 533-546.

- Chen, Y.J. (2007)“Relationships Among Service Orientation, Job Satisfaction, and Organizational Commitment in The International Tourist Hotel Industry”, *Journal of American Academy of Business*, 11 (2), ss. 71-82.
- Chi, Christina G.; Dogan Gursoy.(2009) “Employee Satisfaction, Customer Satisfaction, and Financial Performance: An Empirical Examination”, *International Journal of Hospitality Management*, 28(2), ss. 245-253.
- Clague, Christopher. (1977) “Information Costs, Corporate Hierarchies, and Earnings Inequality”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 67, ss. 81-85.
- Coomber, Billie ve K.Louise Barriball. (2007)“Impact of Job Satisfaction Components On Intention To Leave and Turnover For Hospital-Based Nurses: A Review of The Research Literature”, *International Journal of Nursing Studies*, 44, ss. 297-314.
- Dienhart, J.R.; Gregorie, M.B.; Downey, R.G.(1992) “Service Orientation of Restaurant Employees”, *International Journal of Hospitality Management*, 11 (4), ss. 331-346.
- Doğan, Selen; Özge, Demiral.(2007) ”İşletmelerde Personel Güçlendirme Kültürünün Yaratılmasıyla Müşteri Memnuniyetinin Sağlanması”, *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, 9(12), ss. 282-303
- Edvarsson,B.; Gustafsson,A.; Ross,I. (2005) “Service Portraits in Service Research:A Critical Review”, *International Journal of Service Industry Management*, 16, ss. 107-121.
- Gebauer, H. ; Edvardsson, B.; Bjurka, M. (2010) “The Impact of Service Orientation in Corporate Culture on Business Performance in Manufacturing Companies”, *Journal of Service Management*, 21 (2), ss. 237-259.
- Gheysari, Hamed; Amran Rasli; Mir Hadi Moazen Jamshidi; Parastoo Roghanian; Azam Haghkhah (2012) “Fostering Market Orientation and Service Orientation Culture in Banking Industry “*Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(12), ss. 12617-12625.
- Hill, T.P. (1977) “On Goods and Services”, *Review of Income and Wealth*, 23, ss.315-338.
- Hoang, T.H.; Hill, S.R. ; Lu, V.N. (2010) “ The influence of service culture on customer service quality: Local vs. Foreign service firms in emerging markets” *Proceedings of the Australian and New Zealand Marketing Academy Conference (ANZMAC)*, 'Doing more things less', held at the the University of Canterbury, P. Ballantine and J. Finsterwalder (eds.), ss.1-11 .
- Kim, W. G., Leong, J. K., Lee, Y. K. (2005) “Effect of Service Orientation on Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Intention of Leaving in A Casual Dining Chain Restaurant”, *International Journal of Hospitality Management*, 24 (2), ss. 171-193.

404 Selim Said EREN, Nevriye AYAS, Müfide Şule EREN, Bülent AKYÜZ

- Kohli, A.K.; B.J.Jaworski. (1990) "Market Orientation: The Construct, Research Propositions and Managerial Implications", *Journal of Marketing*, Vol.54, April, ss. 1-18.
- Köksal, Onur. (2012) "Sosyal Değişim Teorisi Çerçevesinde Güven ve Algılanan Aidiyet Durumunun Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Saldırgan Davranışlar Üzerine Etkisi", (**Yayınlanmamış Doktora Tezi**), Erciyes Üniversitesi, Kayseri.
- Kuzulugil, Şebnem. (2012) "Kamu Hastaneleri Çalışanlarında İş Tatminini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 41(1), ss. 129-141.
- Lee, Sang M. (1971) "An Empirical Analysis of Organizational Identification", *Academy of Management Journal*, 14,ss. 213-226.
- Lee, Y. K, Park, D., Yoo, D. (1999) "The Structural Relationships Between Service Orientation, Mediators, and Business Performance in Korean Hotel Firms", *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 4(1),ss. 203-228.
- Lee, Y. K., Nam, J. H., Park, D. H., Ahlee, K. (2006) "What Factors Influence Customer-Oriented Prosocial Behavior of Customer- Contact Employees?", *Journal of Services Marketing*, 20 (4), ss. 251-264.
- Lu, Hong; Alison E.While; K.Louise Barriball. (2005) "Job Satisfaction Among Nurses: A Literature Review", *International Journal of Nursing Studies*, 42, ss. 211-227.
- Lynn, M. L., Lytle, R. S., Bobek, S. (2000) "Service Orientation in Transitional Markets: Does It Matter?", *European Journal of Marketing*, 34 (3/4), ss. 279-298.
- Lytle, R. S., Hom, P. W., Mokwa, M. P. (1998) "SERV*OR: A Managerial Measure of Organizational Service Orientation", *Journal of Retailing*, 74 (4), ss. 455-489.
- Lytle, R. S., Timmerman J. E. (2006) "Service Orientation and Performance: An Organizational Perspective", *Journal of Services Marketing*, 20 (2), ss. 136-147.
- Matovic, Dragan. (2002) "The Competitive Market Structure of the U.S. Lodging Industry and its Impact on the Financial Performance of Hotel Brands", (**Unpublished PhD Thesis**), Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Menon, Anil; Sundar G.Bharadwaj; Roy Howell. (1996) "The Quality and Effectiveness of Marketing Strategy: Effects of Functional and Dysfunctional Conflict in Intraorganizational Relationships", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24(4), ss. 299-313.
- Netemeyer, Richard G.; James S.Boles; Darly O.Mckee; Robert McMurrian. (1997) "An Investigation into Antecedents of OCBs in A Personal Selling Context", *Journal of Marketing*, 61, July,ss.,85-98.

- O'Connor, Stephen J.; Richard M. Shewchuk. (1995) "Doing More With Less, And Doing It Nicer: The Role of Service Orientation in Health Care Organizations", *Academy of Management Proceedings*, August, ss. 120-124.
- O'Reilly, Charles; Jennifer, Chatman. (1986) "Organizational Commitment and Psychological Attachment: The Effects of Compliance, Identification, and Internalization on Prosocial Behavior", *Journal of Applied Psychology*, 71(3), ss. 492-499.
- Oshagbemi, Titus. (2000) "Satisfaction with Co-Workers' Behavior", *Employee Relations*, 22(1), ss. 88-106.
- Ostrom, A., Bitner, M., Brown, S., Burkhard, K., Goul, M., Smith-Daniels, V. (2010) "Moving forward and making a difference: Research priorities for the science of service", *Journal of Service Research*, 13 (1), ss. 4-36.
- Podsakoff, P.M.; MacKenzie, S.B.; Boomer, W.H. (1996) "A Meta-Analysis of The Relationships Between Kerr and Jermier's Substitutes For Leadership and Employee Job Attitudes, Role Perceptions and Performance", *Journal of Applied Psychology*, 81, ss. 380-399.
- Podsakoff, Philip M. (1997) "Impact of Organizational Citizenship Behavior on Organizational Performance: A Review and Suggestions For Future Research", *Human Performance*, 10(2), ss. 133-151.
- Schneider, B. ; White, S. ; Paul, M. C. (1998) "Linking Service Climate and Customer Perceptions of Service Quality: Test of A Causal Model", *Journal of Applied Psychology*, 83 (2), ss. 150-163.
- Schneider, B. ; Davis E. Bowen (1993) ."The Service Organization: Human Resources Management is Crucial", *Organizational Dynamics*, 21(4), ss. 39-52.
- Selnes, Fred; Bernard J. Jaworski; Ajay K. Kohli. (1996) "Market Orientation In United States and Scandinavian Companies; A Cross-Cultural Study", *Scandinavian Journal of Management*, 12(2), ss. 139-157.
- Sheldon, Mary E. (1971) "Investments and Involvements as Mechanisms Producing Commitment to the Organization", *Administrative Science Quarterly*, 16(2), ss. 143-150.
- Siddiqi, Mustaq A.; Sahaf, Musadiq A. (2009) "Customer Orientation of Service Employees and Organizational Performance: Empirical Evidence From Indian Banking", *Decision*, 36(2), ss. 133-153.
- Smith, C.A.; Organ, D.W.; Near, J.P. (1983) "Organizational Citizenship Behavior: Its Nature and Antecedents", *Journal of Applied Psychology*, 68, ss. 653-663.
- Tang, T. W. ; Tang, Y. Y. (2012) "Promoting Service- Oriented Organizational Citizenship Behaviors in Hotels: The Role of High- Performance Human Resource Practices and Organizational Social Climates", *International Journal of Hospitality Management*, 31, ss. 885-895.

- Teng, C.C. ; Barrows, C. (2009) "Service Orientation: Antecedents, Outcomes, and Implications for Hospitality Research and Practice", *The Service Industries Journal*, 29(10), ss. 1413-1435.
- Van Dyne, Linn; Jill W.Graham; Richard M.Dienesch.(1994) "Organizational Citizenship Behavior: Construct Redefinition, Measurement and Validation", *Academy of Management Journal*, 37(4), ss. 765-802.
- Vargo, Stephen L.; Robert F.Lusch. (2004) "Evolving to A New Dominant Logic of Marketing", *Journal of Marketing*, 68, ss. 1-17.
- Vargo, Stephen L.; Robert F.Lusch.(2008) "Service-Dominant Logic: Continuing the Evolution", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36, ss. 1-10.
- Venkatraman, N.; Vasudevan, Ramanujam. (1986) "Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches", *Academy of Management Review*, 11(4), ss. 801-814.
- Walz, Sandra M.; Brian P.Niehoff.(1996) "Organizational Citizenship Behaviors and Their Effect On Organizational Effectiveness In Limited-Menu Restaurants", *Academy of Management Proceedings*, August, ss. 307-311.
- Worldfold, Philip.(1999) "HRM, Performance, Commitment and Service Quality The Hotel Industry", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 11(7), ss. 340-348.
- Wright, N. D. ; Pearce, J. W. ; Busbin, J. W.(1997) "Linking Customer Service Orientation to Competitive Performance: Does The Marketing Concept Really Work?", *Journal of Marketing Theory and Practice*, Fall, ss. 23-34.
- www.tbb.org.tr, erişim tarihi 02.11.2012.
- Yavas, Ugur; Emin, Babakus.(2010) "Relationships Between Organizational Support, Customer Orientation, and Work Outcomes: A Study of Frontline Bank Employees", *International Journal of Bank Marketing*, 28(3), ss. 222-238.
- Yazıcıoğlu, Yahşi; Samiye Erdoğan (2004) *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Yoon, S. J., Choi, D. C., Park, J. W. (2007) "Service Orientation: Its Impact on Business Performance in The Medical Service Industry", *The Service Industries Journal*, 27 (4), ss. 371-380.

TÜKETİCİ KREDİLERİ VE CARİ AÇIK ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Cüneyt KILIÇ*

Alınış Tarihi: 16 Ocak 2015

Kabul Tarihi: 15 Mart 2015

Öz: Bu çalışma, Türkiye’de cari açık ile tüketici kredileri ve bunun önemli alt bileşenleri olan konut kredileri, ihtiyaç kredileri, taşıt kredileri ve bireysel kredi kartları arasındaki ilişkiyi test etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada 2004:Q4-2014:Q3 dönemine ait üçer aylık veriler kullanılarak cari açık ile tüketici kredileri, konut kredileri, ihtiyaç kredileri, taşıt kredileri ve bireysel kredi kartları arasındaki ilişki eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Türkiye ekonomisinde cari açık ile toplam tüketici kredileri, taşıt kredileri, konut kredileri, ihtiyaç kredileri ve bireysel kredi kartları arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı ve toplam tüketici, ihtiyaç, konut ve taşıt kredilerinden cari açığa doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğu, ancak bireysel kredi kartlarından cari açığa doğru bir nedensellik ilişkisinin var olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Kredileri, Cari Açık, Türkiye Ekonomisi, Eşbütünleşme, Granger Nedensellik.

THE RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMER LOANS AND CURRENT ACCOUNT DEFICIT: THE CASE OF TURKEY

Abstract: This study aims to test the relationship between current account deficit and consumer loans and with its sub-components namely housing loans, personal finance credits, vehicle loans and personal credit cards. The study uses quarterly data between the years 2004:Q4 to 2014:Q3 and the data is analyzed by conducting cointegration and Granger causality test for the possible relationship between current account deficit and consumer loans and with its sub-components namely housing loans, personal finance credits, vehicle loans and personal credit cards. According to the results of the analysis, long term relationship exists between current account deficit and total consumer loans, and with its sub-components namely housing loans, personal finance credits, vehicle loans and personal credit cards. Moreover, single way causality relationship exists from total consumer loans, and with its sub-components namely housing loans, personal finance credits, vehicle loans towards current account deficit; yet no causality relationship existed from personal credit cards towards current account deficit.

Keywords: Consumer Loans, Current Account Deficit, Turkish Economy, Cointegration, Granger Causality.

I. Giriş

Bugün iktisat literatüründe cari açığın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payının (Cari Açık/GSYİH) %5’i aşması en önemli kriz göstergelerinden birisi olarak görülmektedir. Bu nedenden dolayı bir ekonomide

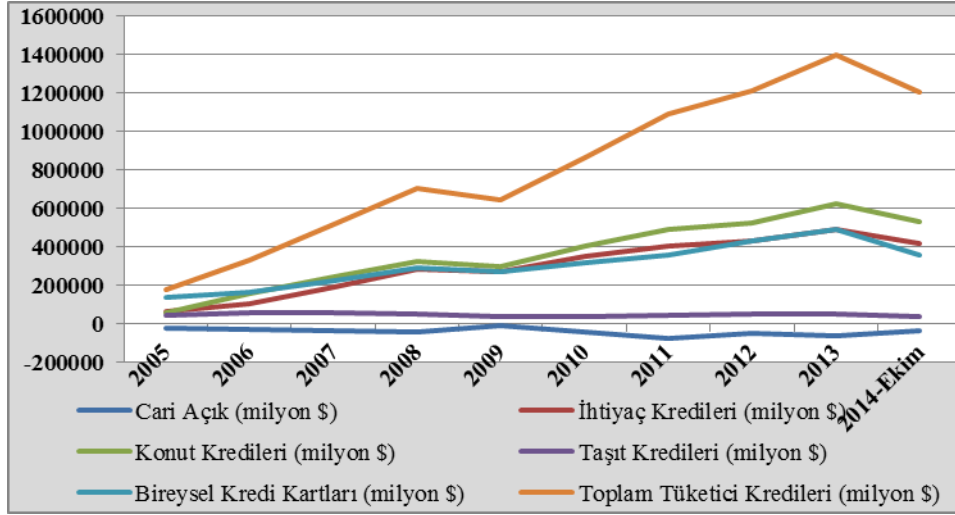
* Yrd. Doç. Dr. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

cari açığın kontrol altında sürdürülebilir bir düzeyde tutulması bir ülkenin ekonomik istikrarı için son derece önem arz etmektedir. Cari açığın kontrol altında ve sürdürülebilir bir seviyede tutulması için öncelikli olarak ona neden olan faktörlerin belirlenmesi gerekmektedir. Literatüre bakıldığında cari açığa neden olan en önemli faktörlerin; ekonomik büyüme, yatırımlar, kamu harcamaları, döviz kuru/reel efektif döviz kuru, ticaret hadleri, ticari açıklık, finansal açıklık, finansal gelişme, finansal derinlik, dış borç stoku, kamu bütçe dengesi, özel tasarruf, net dış transfer ödemeleri, uluslararası borçlanmaların net faiz ödemeleri, yurtiçi faiz ve yurtiçi reel faiz oranı, dünya faiz oranı, petrol fiyatları ve kredi hacminde meydana gelen genişlemelerin olduğu görülmektedir.

Türkiye ekonomisinde cari açık 1980 öncesi dönemde uygulanan ithal ikameci ekonomi politikaları sayesinde ılımlı bir seyir izlerken, 1980 sonrası dönemde uygulamaya konulan ihracata dayalı ekonomi politikalarıyla daha hareketli ve istikrarsız bir döneme girmiştir. 1980 sonrası dönemde 2000 yılına kadar cari açık 5 yıl fazla verirken (1988, 1989, 1991, 1994 ve 1998) diğer yıllarda açık vermiştir. Ancak bu durum 2000 yılından sonra daha da kötüleşmiş ve Türkiye ekonomisi 2000 yılından sonra 2001 Krizi'nin yaşandığı yıl hariç günümüze kadar her yıl açık vermiştir (Bayar vd., 2014: 452). Bu nedenden dolayı bugün Türkiye ekonomisinin en önemli sorunlarından birisi olarak cari açık gösterilmektedir.

Türkiye'de Kasım-2000 ve Şubat-2001 ekonomik krizlerinden sonra ekonomide yeniden yapılanmayı sağlamak için Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) yürürlüğe konulmuş ve bu program ile birlikte ekonomik büyüme artmaya başlamış, faiz oranları, döviz kuru ve enflasyon düşmeye başlamıştır. Bu olumlu gelişmelerin yanında TL'nin değer kazanması ve kredi hacminin genişlemesine (özellikle de tüketici kredilerinin ve kredi kartlarının genişlemesine) bağlı olarak yurtiçi tüketim artışının özellikle ithal mallara yönelmesiyle cari açık artmaya başlamıştır.

GEGP'den sonra finansal sistemde yaşanan yeniden yapılanma ile birlikte kredilerin ve özellikle de toplam krediler içinde önemli bir paya sahip olana tüketici kredilerinde ve bireysel kredi kartı kullanımında meydana gelen artışlar ve bu kredilerin ithal malların tüketiminde kullanılması, son yıllarda cari açık üzerinde belirleyici rol oynamıştır. Bireysel kredi kartları, tüketici kredileri ve tüketici kredilerinin alt kalemleri ile cari açık arasındaki ilişkiyi grafik 1 yardımıyla incelemek mümkündür.



Grafik 1: Türkiye’de Tüketici Kredileri ve Cari İşlemler Açığının Gelişimi

Kaynak: (TCMB ve BDDK verileri)

Grafik 1 incelendiğinde, tüketici kredileri ve bireysel kredi kartı kullanımının artış gösterdiği yıllarda cari açığında arttığı, tüketici kredileri ve bireysel kredi kartı kullanımının azalış gösterdiği yıllarda ise cari açığın azaldığı görülmektedir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de son yıllarda tüketici kredilerinde meydana gelen genişlemenin artan cari açık üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın ikinci bölümünde cari açık, krediler ve tüketici kredilerine ilişkin Türkiye ve diğer ülke/ülke gruplarına yönelik literatürde yapılmış ampirik çalışmalar gözden geçirilecek, üçüncü bölümde çalışmada kullanılan veriler ve yöntem hakkında bilgi verilecek, ampirik uygulama ve uygulamada ulaşılan bulgular ortaya konulacaktır. Son bölümde ise çalışma sonucunda ulaşılan başlıca bulgular özetlenerek önerilerde bulunulacaktır.

II. Literatür Taraması

Literatürde cari açıkla ilgili çalışmalar genel olarak cari açığın temel belirleyicileri üzerine yoğunlaşmaktadır. Yine krediler ile cari açık ilişkisi bir ülkenin kredi hacmi ile cari açık arasındaki ilişkiye yoğunlaşırken, toplam krediler içinde önemli bir paya sahip olan tüketici kredileri ile cari açık arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar çok az sayıdadır. Bu nedenden dolayı literatür taramasında tüketici kredileri ile cari açık arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalar yanında, toplam krediler ile cari açık arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara da yer verilmiştir.

Paasche (2001), Kiyotaki ve Moore (1997)'un kredi döngüsü modelini kullandığı çalışmada kredilerde meydana gelen kısıtlamaların ya da daralmaların cari açık üzerinde azaltıcı etkiye sahip olduğunu ifade etmektedir.

Bitzis vd., (2008) Yunanistan'da cari açığın belirleyicilerini 1995Q1-2006Q4 dönemi için Johansen Eşbütünleşme Analizi ve Hata Düzeltme Modeliyle (VECM) test etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre uzun dönemde Yunanistan'da cari açığı artıran en önemli faktörün, finansal serbestleşme (liberalleşme) ve düşük faiz oranlarına bağlı olarak kredi artışının, kısa dönemde ise petrol ve navlun fiyatlarının olduğunu tespit etmişlerdir.

Telatar (2011), toplam krediler, toplam kredilerin önemli bir bileşeni olan tüketici kredileri ve tüketici kredilerinin önemli bir alt kalemi olan konut kredileri ile cari açık arasındaki ilişkinin varlığını 2003-I-2010-IV dönemine ait verileri kullanarak Granger Nedensellik testini kullanarak analiz etmiştir. Toplam kredilerden cari açığa doğru bir nedensellik ilişkisinin olmadığını, yine konut kredilerinden cari açığa doğru güçlü bir nedensellik ilişkisinin var olmadığını; ancak tüketici kredilerinden cari açığa doğru pozitif bir nedensellik ilişkisinin var olduğunu tespit etmiştir.

Togan ve Berument (2011) sermaye hareketleri, krediler ve cari işlemler dengesi arasındaki ilişkiyi 1993:1-2010:4 dönemi için VAR (Vektör Autoregressive) modeli kullanarak analiz etmişlerdir. Kredi hacmi ile cari işlemler dengesi/GSYİH oranının ters yönde hareket ettiğini ve reel kredilerdeki artışın cari işlemler dengesi/GSYİH oranına etkisinin son derece sınırlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Göçer vd., (2013), Türkiye'deki yurtiçi toplam kredi hacmi ile cari işlemler açığı arasındaki ilişkiyi, 1992Q1-2012Q3 dönemine ait verileri kullanarak, Carrion-i-Silvestre (2009) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi ve Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme yöntemiyle analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre yurtiçi toplam kredi hacmi artışıyla cari işlemler açığı arasında, eşbütünleşmenin varlığını ve yurtiçi kredi hacmindeki artışın, cari işlemler açığını arttırıcı bir faktör olduğunu tespit etmişlerdir.

Aizenman ve Jinjara (2013) 2005:I-2012:IV dönemine ait verileri kullanarak 36 ülke için panel veri analizi yöntemini kullanarak 2008-2009 krizi öncesi ve sonrasında gayrimenkul değerlemesi, cari açık ve kredi büyümesi arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Yazarlar kriz öncesi ve sonrasında analize konu olan ülkeler için gayrimenkul değer artışı, cari açık ve kredilerdeki büyüme arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ganioğlu (2013) gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde cari işlemler dengesizlikleri ve hızlı kredi büyümesinin finansal krizlerin önemli bir göstergesi olup olmayacağını 1970-2008 dönemi verilerini kullanarak panel logit veri tekniği ile analiz etmiştir. Analiz sonuçlarına göre hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde cari işlem dengesizlikleri ve hızlı kredi genişlemesinin finansal kriz olasılığını arttırma konusunda güçlü olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Ertuğrul vd., (2013) kredi büyümesinin Türkiye'nin cari işlemler dengesi üzerindeki etkisini Kalman Filtresi Modeli'ni kullanarak analiz etmişlerdir. Türkiye'de kredilerde meydana gelen büyümenin 2011 yılının ilk çeyreğinden itibaren cari açığı artıran bir etkisi olduğunu ancak bu etkinin 2012 yılından bu yana Merkez Bankası'nın uyguladığı politikalar sayesinde giderek azaldığını ortaya koymuşlardır.

Sandalcılar ve Altınar (2014) 2003:Q1-2013:Q2 dönemine ait verileri kullanarak, tüketici kredileri ile cari işlemler açığı arasındaki ilişkiyi Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) birim kök testi ve ardından Granger nedensellik testi ile analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'de bankacılık sektörü toplam kredileri, toplam tüketici kredileri ve tüketici kredilerinin en önemli alt kalemi olan konut kredileri ile cari işlemler açığı arasında nedensellik ilişkisinin var olduğunu, ancak tüketici kredilerinin geri kalan alt kalemleri ihtiyaç kredileri, taşıt kredileri ve diğer krediler ile cari işlemler arasında nedensellik ilişkisinin var olmadığını tespit etmişlerdir.

Atış ve Saygılı (2014) 2001 yılından sonra Türkiye'nin en önemli ekonomik sorunlarından biri olan cari açığın, kredi hacmindeki artıştan ne şekilde etkilendiği saptanmaya çalışmışlardır. Bu kapsamda 1998:1-2013:1 dönemine ait üç aylık verileri kullanarak cari açık ve toplam kredi büyüklüğü değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişkiyi, vektör hata düzeltme modeli ile analiz etmişler ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerini belirlemişlerdir. Kredi hacmindeki artışın, cari açığı artırdığı, ancak sınırlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Akbaş vd., (2014) G7 ülkelerinde doğrudan yabancı yatırımlar, cari açık, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ve toplam krediler arasındaki ilişkiyi, 1990-2011 dönemine ait verileri kullanarak panel veri analizi yöntemini kullanarak test etmişlerdir. Cari açık ile toplam krediler arasında çift yönlü bir nedenselliğin varlığını tespit etmişlerdir.

Saçık ve Karaçayır (2014) Türkiye'deki tüketici kredileri ile cari açık arasındaki ilişkiyi 2004Q3-2013Q3 dönemine ait verileri kullanarak Johansen Eşbütünleşme ve VECM modeline dayalı Granger nedensellik testi ile analiz etmiştir. Analizin bulgularına göre uzun dönemde, Türkiye'de tüketici kredilerindeki artışın cari açığı artırdığı, kısa ve uzun dönemde tüketici kredileri ile cari açık arasında çift taraflı nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Dinçer ve Yaşar (2014) Türkiye'de cari açığın belirleyicilerini 1987Q1-2011Q4 dönemine ait verileri kullanarak Vektör Otoregresif (Vector Autoregression) (VAR) modelini kullanarak tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada cari açığın belirleyicisi olarak kredi kanalı, büyüme kanalı ve sermaye hesabı kanalı olmak üzere üç tane kanal belirlemişlerdir. Belirlenen üç kanalda cari işlemler dengesi üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu ve kredilerde, büyümede ve sermaye hesabında yaşanan bir şokun cari işlemler dengesi üzerinde dalgalanmalara neden olduğunu tespit etmişlerdir.

Literatürde, görüldüğü üzere, tüketici kredileri ve onun alt bileşenleri ile cari açık arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalar çok az sayıda olup, bunların çoğu, Johansen eşbütünleşme analizini kullanmaktadır. Bu çalışmanın literatürdeki diğer çalışmalardan farkı tüketici kredilerinin ve onun alt bileşenlerinin cari açık üzerindeki etkisini Engle-Granger eşbütünleşme testi ile analiz etmesidir.

III. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Çalışmada Türkiye’de 2004:Q4-2014:Q3 dönemine ait üçer veriler kullanılarak cari açık ile tüketici kredileri ve bunun önemli alt bileşenleri olan konut kredileri, ihtiyaç kredileri, taşıt kredileri ve bireysel kredi kartları arasındaki ilişki incelenmiştir. Analizde kullanılan değişkenleri ve bu değişkenlere ait tanımlamaları tablo 1 yardımıyla incelemek mümkündür.

Tablo 1: *Analizde Kullanılan Değişkenler ve Tanımları*

Değişkenler	Açıklama
CAGSYİH	Cari Açık/GSYİH
TTKGSYİH	Toplam Tüketici Kredileri/GSYİH
IKGSYİH	İhtiyaç Kredileri/GSYİH
KKGSYİH	Konut Kredileri/GSYİH
TKGSYİH	Taşıt Kredileri/GSYİH
BKKGSYİH	Bireysel Kredi Kartları/GSYİH

Çalışmada kullanılan değişkenlerden cari açık değişkenine ait veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın Elektronik Veri Dağıtım Sistemi’nden (EVDS), toplam tüketici kredileri, ihtiyaç kredileri, konut kredileri, taşıt kredileri ve bireysel kredi kartları değişkenlerine ait veriler Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) ve GSYİH’ya ait veriler ise Türkiye Cumhuriyeti Hazine Müsteşarlığı veri tabanından elde edilmiştir. Cari açık ve kredilere ait değişkenler GSYİH’ya bölünerek modele dahil edilmişlerdir.

Elde edilen değişkenler arasındaki ilişki tüketici kredilerinin alt bileşenleri olan ihtiyaç kredileri, konut kredileri, taşıt kredileri ve bireysel kredi kartlarının tek tek cari açık üzerindeki etkisini analiz etmek ve bu bileşenlerin toplamını oluşturan toplam tüketici kredilerinin tek başına cari açık üzerindeki etkisini analiz etmek için çalışmada iki farklı model kurulmuştur. Kurulan bu modeller aşağıdaki gibidir;

$$CAGSYİH_t = \beta_0 + \beta_1 TKGSYİH_t + \beta_2 KKGSYİH_t + \beta_3 IKGSYİH_t + \beta_4 BKKGSYİH_t + u_t \quad (1)$$

$$CAGSYİH_t = \beta_0 + \beta_1 TTKGSYİH_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Bu çalışmada kullanılan söz konusu ampirik modellerin oluşturulmasında Sandalcılar ve Altınar (2014)’in çalışmasından esinlenilmiştir.

A. Birim Kök Testleri

Zaman serisi verileri ile modelin analizindeki ilk aşama, her değişkene ait serinin durağan olup olmadığını belirlemektir. Durağanlık analizi birim kök testi olarak da adlandırılmaktadır. Zaman serisi analizinde, değişkenler arasında anlamlı bir ilişkinin olabilmesi için serilerin birim kök içermemesi gerekmektedir. Birim kök içermeyen seriler durağan bir seri olarak görülmektedir. Serilerin birim kök içermesi durağan olmamalarına neden olmakta ve durağan olmayan seriler arasında sahte regresyon problemi ortaya çıkabilmektedir. Sahte regresyonun ortaya çıkması durumunda regresyon analizinden elde edilen bulgular gerçek ilişkiyi yansıtmayacaktır (Gujarati, 1999: 726). Bu nedenden dolayı regresyon analizinden elde edilen sonuçların gerçeği yansıtmaması için öncelikle çeşitli parametrik ve parametrik olmayan testler aracılığı ile bir serinin birim kök içerip içermediğinin araştırılması gerekmektedir. Bu çalışmada, serilerin durağanlık analizi Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF, 1979) ve Phillips-Perron (PP, 1988) birim kök testleri kullanılarak araştırılmaktadır.

Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi serilerin durağanlığının tespitinde literatürde en çok kabul gören ve en çok kullanılan testlerden birisidir. Bu teste göre denklemler aşağıdaki gibi oluşturulmaktadır:

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Birim kök testi için kurulan hipotezler ise şu şekildedir;

$H_0: \delta = 0$ (Birim kök vardır, yani zaman serisi durağan değildir)

$H_1: \delta < 0$ (Seri birim kök içermemektedir, yani durağandır)

Yukarıdaki denklemlerde birim kök testinin uygulanacağı model yapısı belirlenmektedir. Bu regresyon modellerinde birim kök testinin uygulanacağı model kesmesiz ve trendsiz ise (3) nolu denklem, kesmeli ve trendsiz ise (4) nolu denklem, kesmeli ve trendli ise de (5) nolu denklem kullanılmaktadır. Denklemlerde yer alan (Δ) birinci fark işlemcisini, (Y_t) t dönemde kullanılan zaman serisini, (μ) sabit terimi, (βt) zaman trendini, (ε_t) hata terimini, (p) gecikme uzunluğunu göstermektedir. ADF testine göre olağan en küçük kareler yöntemi tahminleri sonucu (t_δ) değeri yeterince negatif çıkarsa ya da başka bir ifadeyle (t_δ) değeri kritik değerlerden daha küçük olduğunda sıfır hipotezi red edilecek ve serinin durağan hale geldiği sonucuna ulaşılmış olacaktır (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2010: 322-331).

Phillips-Perron (PP) birim kök testi ise ADF birim kök testini tamamlayıcı bir özelliğe sahiptir. ADF testinde hata terimlerinin dağılımının istatistiksel olarak bağımsız ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır. PP testinde ise, oto korelasyonun bilinmeyen türlerinin varlığına dayalı olarak hata terimindeki koşullu değişen varyansın durumu dikkate alınmakta ve serisel ilişki için parametrik olmayan bir düzeltmenin yapılması tavsiye edilmektedir

(Enders, 2004: 251). Sabit ve trendin dikkate alındığı model PP testi için (6) nolu denklemde gösterilebilir:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Burada β_0 sabit terimi, Y_{t-1} bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini, ε_t ise hata terimini temsil etmektedir. Burada δ birim kök sınaması için kullanılan katsayının bire eşit olması ilgili serinin birim kök içerdiğini, sıfıra eşit olması ise söz konusu serinin birim kök içermediğini yani durağan olduğunu göstermektedir. ADF ve PP testinde kullanılacak modeller için kritik değerler farklı olmaktadır (Kılıç, 2014: 132). PP testinde kullanılan formül (7) nolu denklem ile ifade edilebilir:

$$Z_\alpha = T(\hat{\phi}_1 - 1) - CF \quad (7)$$

Buradaki CF düzeltme faktörünü temsil etmektedir. Phillips ve Perron (1988) Dickey-Fuller testine bir düzeltme faktörü ilave etmişlerdir. Bu düzeltme faktörü ile hata terimlerinin normal dağılıma sahip olmamasından kaynaklanan sapmanın etkisi ortadan kaldırılmaktadır. PP testinin zayıf tarafı ise örnek çapına göre hata terimlerinde bir çarpıklığın görülmesidir (Egeli ve Egeli, 2008: 21). ADF ve PP birim kök test sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF Test İstatistiği	Kritik Değer	PP Test İstatistiği	Kritik Değer
CAGSYIH	-0.1727	-2.6369*	-1.2539	-2.6256
Δ CAGSYIH	-3.8066	-2.6369	-12.4539	-2.6272
TKGSYIH	-0.8128	-2.6307*	-0.7204	-2.6256
Δ TKGSYIH	-2.7677	-2.6307	-4.9996	-2.6272
KKGSYIH	-2.0058	-1.9501**	1.2969	-2.6256
Δ KKGSYIH	-2.5368	-1.9503	-4.8382	-2.6272
IKGSYIH	1.2453	-2.6256*	1.4695	-2.6256
Δ IKGSYIH	-5.4500	-2.6272	-5.4500	-2.6272
BKKGSYIH	0.5693	-1.9496**	0.6973	-2.6256
Δ BKKGSYIH	-2.0821	-1.9513	-5.2016	-2.6272
TTKGSYIH	2.4960	-1.6113***	1.6215	-2.6256
Δ TTKGSYIH	-1.7253	-1.6110	-5.0823	-2.6272

Gecikme değerleri Schwarz Bilgi Kriteri (SIC)'ne göre seçilmiştir.

*, **, *** Kritik değerler sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Δ işareti birinci farkı göstermektedir.

Hem ADF hem de PP birim kök testi sonuçlarından görüldüğü gibi modelde kullanılan değişkenlerin birinci farkları alındığında durağanlaşmıştır.

Sonuç olarak serilerin düzeylerinde durağan olmadıkları fakat birinci farkları alındığında I(1) durağan hale geldikleri görülmektedir.

B. Engle-Granger Eşbütünleşme Analizi

Eşbütünleşme (cointegration) analizi, durağan dışı değişkenlerin aralarında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığını test etmek için kullanılmaktadır. Eşbütünleşme analizinde bazı testler geliştirilmesine rağmen bunların en yaygın olarak kullanılanı Engle-Granger (EG) eşbütünleşme testidir.

Engle-Granger (1987), iki veya daha fazla durağan olmayan serinin doğrusal kombinasyonlarının durağan olabileceğini ifade etmektedir. Bir başka ifadeyle, durağan olmayan serilerin doğrusal kombinasyonları durağansa, durağan olmayan bu seriler eşbütünleşiktir. Engle-Granger (1987) eşbütünleşme analizinde ilk önce eşbütünleşik olduğu düşünülen seriler En Küçük Kareler (EKK) yöntemi ile tahmin edilir. Bu regresyon sonucunda elde edilen hata terimlerinde birim kökün varlığı birim kök testleri ile analiz edilir. Denklemlerden elde edilen hata terimleri durağan ya da I(0) ise bu takdirde değişkenlerin eşbütünleşik ve uzun dönemli bir ilişkiye sahip olduğu hipotezi reddedilememektedir (Sandalcılar, 2012: 7-8).

Tablo 3: Engle-Granger Eşbütünleşme Test Sonuçları

Değişken	Test İstatistiği	Kritik Değerler
u_t	-3.0140	-2.6326*
ε_t	-2.7454	-1.9506**
		-1.6110***

Kritik değerler kesmesiz ve trendsiz model için tepki düzeyi katsayılarına göre hesaplanmıştır.

*, **, ve *** sembelleri sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 2’de eşbütünleşme test sonuçları görülmektedir. Bu sonuçlara göre düzey değerlerinde hesaplanan test istatistiği kritik değerden küçük olduğundan sıfır hipotezi red edilerek alternatif hipotez kabul edilir. Yani model (1) ve (2) için elde edilen hata terimleri (u_t) ve (ε_t) durağandır. Başka ifadeyle değişkenler eşbütünleşik çıkmıştır. Dolayısıyla Türkiye ekonomisinde cari açık ile taşıt, konut, ihtiyaç ve bireysel kredi kartları arasında uzun dönemli bir ilişki vardır. Ayrıca diğer modele göre de cari açık ile toplam tüketici kredileri arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

Sonuç olarak modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı bulunduktan sonra ilişkinin yönünü belirlemek için Granger Nedensellik Testi yapılmıştır.

C. Granger Nedensellik Analizi

Eşbütünleşme testinden sonra değişkenler arası ilişkinin olup olmadığını belirlemek ve eğer ilişki varsa bu ilişkinin yönünü tespit etmek için Granger nedensellik testi uygulanır. Granger nedensellik testine geçmeden önce

uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenden dolayı gecikme uzunluğu vektör otoregresif (VAR) modeli yardımıyla belirlenmiştir. VAR modeli için belirlenen gecikme uzunlukları Tablo 4’ te gösterilmiştir.

Tablo 4: Model (1) ve Model (2) için VAR Uygun Gecikmenin Belirlenmesi

Model (1) için VAR Uygun Gecikmenin Belirlenmesi				
Gecikme	FPE	AIC	SIC	HQ
0	1.40e+17	-24.6168	-24.39915	-24.54009
1	6.56e+21	-32.2981	-30.99199*	-31.83766
2	2.93e+21	-33.1840	-30.78939	-32.33979
3	1.19e+21*	-34.2916*	-30.80660	-33.06373*
Model (2) için VAR Uygun Gecikmenin Belirlenmesi				
Gecikme	FPE	AIC	SIC	HQ
0	2.64e+05	-4.865522	-4.779333	-4.834857
1	5.55e+07	-8.729582	-8.471016*	-8.637587
2	5.00e+07*	-8.835277*	-8.404333	-8.681950*

*simgesi model için uygun gecikmeleri göstermektedir.

FPE : Son Tahmin Hata Kriteri

AIC : Akaike Bilgi Kriteri

SIC : Schwarz Bilgi Kriteri

HQ : Hannan-Quinn Bilgi Kriteri

Tablo 4’te görüldüğü gibi her iki model içinde gecikme uzunlukları ayrı ayrı tespit edilmiştir. Model (1) için uygun gecikmenin üçüncü gecikme, model (2) için ise ikinci gecikme olduğu belirlenmiştir.

VAR yöntemiyle uygun gecikmenin belirlenmesinden sonra Granger nedensellik testi aşağıdaki denklemler yardımı ile test edilir (Granger, 1969: 431);

$$X_t = \sum_{j=1}^m a_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j Y_{t-j} + \varepsilon_{t1} \quad (8)$$

$$Y_t = \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \varepsilon_{t2} \quad (9)$$

Burada (a_j), (b_j), (c_j) ve (d_j) gecikme katsayılarını, m bütün değişkenler için ortak gecikme uzunluğunu ε_{t1} ve ε_{t2} hata terimlerinin birbirinden bağımsız (kolerasyonsuz) olduklarını varsaymaktadır.

Granger nedensellik testi, (8) ve (9) nolu eşitliklerdeki hata terimlerinden önce yer alan bağımsız değişkenin gecikmeli değerlerinin katsayılarının sıfıra eşit olup olmadığı ile test edilir. Hipotez çift taraflı kurularak nedenselliğin çift (karşılıklı) taraflı mı yoksa tek taraflı mı olduğu belirlenmektedir. Burada, (b_j) değerlerinin belirli bir anlamlılık düzeyi ile sıfırdan farklı olmaları durumunda “Y_t’nin X_t’ye neden olduğu” söylenir ve bu durum “Y_t X_t’nin Granger nedenidir” şeklinde ifade edilir. Bu durum “Y_t’den X_t’ye doğru tek taraflı nedensellik” olarak tanımlanır. (d_j) değerlerinin belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı olmaları durumu “X_t’nin Y_t’ye neden olduğu” şeklinde değerlendirilir. Bu durum, “X_t Y_t’nin Granger nedenidir”

şeklinde ifade edilir ve “ X_t ’den Y_t ’ye doğru tek taraflı nedensellik” olarak tanımlanır. Eğer bu iki koşulda geçerli ise yani hem (b_j) , hem de (d_j) katsayılarının belirli bir anlamlılık düzeyi ile sıfırdan farklı olmaları durumunda hem “ X_t Y_t ’nin” hem de “ Y_t X_t ’nin” Granger nedenidir. Yani X_t ile Y_t arasında “çift taraflı nedensellik” ilişkisi vardır. Bu durumların hiçbirinin gerçekleşmemesi yani hem (b_j) , hem de (d_j) katsayılarının belirli bir anlamlılık düzeyi ile sıfırdan farklı olmamaları durumu iki değişkenin birbirinin nedeni olmadığı anlamına gelir. Yani bu durumda “ X_t ve Y_t birbirinden bağımsızdır” şeklinde ifade edilir (Uzunöz ve Akçay, 2012: 8-9-).

Uygun gecikmeler ile tahmin edilen VAR modeli sonucu Granger nedensellik testi yapılmıştır. Granger nedensellik test sonuçları ise tablo 5’ de gösterilmiştir.

Tablo 5: Granger Nedensellik Test Sonuçları

Değişkenler	Olasılık Değeri
IKGSYIH → CAGSYIH	0.0005
KKGSYIH → CAGSYIH	0.0000
BKKGSYIH → CAGSYIH	0.8767
TKGSYIH → CAGSYIH	0.0230
KKGSYIH → IKGSYIH	0.0078
IKGSYIH → KKGSYIH	0.0004
IKGSYIH → BKKGSYIH	0.0248
IKGSYIH → TKGSYIH	0.0321
KKGSYIH → TKGSYIH	0.0340
TTKGSYIH → CAGSYIH	0.0045

Tablo 5’deki sonuçlara göre ihtiyaç, konut ve taşıt kredilerinden cari açığa doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur. İhtiyaç ile konut kredileri arasında çift yönlü bir nedensellik bulunmuştur. Ayrıca ihtiyaç kredilerinden hem kredi kartlarına hem de taşıt kredilerine doğru tek yönlü bir nedensellik vardır. Ek olarak konut kredilerinden taşıt kredilerine doğru da tek yönlü bir nedensellik vardır. Toplam tüketici kredileri ve cari açık arasında da ise toplam tüketici kredilerinden cari açığa doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

IV. Sonuç

Bu çalışmada Türkiye’de 2004:Q4-2014:Q3 dönemine ait üçer aylık veriler kullanılarak cari açık ile toplam tüketici kredileri ve bunun önemli alt bileşenleri olan konut kredileri, ihtiyaç kredileri, taşıt kredileri ve bireysel kredi kartları arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu kapsamda ilk olarak serilerin durağanlıkları Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testiyle incelenmiş ve serilerin düzey değerlerinde durağan olmayıp, birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri görülmüştür. Seriler arasındaki

eşbütünleşme ilişkisinin varlığı Engle-Granger (EG) eşbütünleşme testiyle sınanmış ve seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu, yani serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri tespit edilmiştir. Eşbütünleşme testinden sonra uygun gecikme uzunluğu vektör otoregresif (VAR) modeli yardımıyla belirlenmiş ve daha sonrasında değişkenler arası ilişkinin olup olmadığını belirlemek ve eğer ilişki varsa bu ilişkinin yönünü tespit etmek için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Nedensellik testinin sonucunda Türkiye ekonomisinde cari açık ile toplam tüketici kredileri ve onun alt kalemleri olan ihtiyaç, konut ve taşıt kredileri arasında bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Yani ihtiyaç, konut, taşıt kredilerinde ve bunlara bağlı olarak da toplam tüketici kredilerinde meydana gelen bir artışın ithal mal ve hizmet talebini artırarak cari açığı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuçlar literatürdeki Telatar (2011); Sandalcılar ve Altınar (2014) ve Saçık ve Karaçayır (2014)'deki sonuçlar ile kısmen benzerlik göstermektedir.

Sonuç olarak, Türkiye ekonomisinde cari açık ile tüketici kredileri arasında nedensellik ilişkisi tespit edilmiş, cari işlemler açığının kullanılan tüketici kredi miktarlarındaki artışlara duyarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda bugün Türkiye'nin en önemli ekonomik sorunlarından birisi olan cari açığın kontrol altına alınması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için bankaların kullandığı tüketici kredilerinin miktarının önemli bir unsur olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Bu bakımdan, cari açığın kontrol altına alınması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için tüketici kredilerinde uygulanan politikaların yatırımları arttırıcı, yerli tüketimi destekleyici ve özellikle de ithal lüks tüketimi dizginleyici yönde olması gerekmektedir. Kredi politikasındaki uygulamalar tüketici kredilerinin bütün alt bileşenleri (ihtiyaç, konut ve taşıt kredileri) için homojen bir şekilde uygulanmamalıdır. Örneğin ekonominin önemli büyüme dinamiklerinden olan konut sektörü ve KOBİ'ler için uygulanacak olan kredi kısıtlamaları bu sektörlerdeki üretimin düşmesine neden olarak büyümeyi yavaşlatabilir. Bu nedenden dolayı uygulanacak olan kredi politikalarının tüketici kredilerinin alt sektörlerinin her birisi için ayrı ayrı belirlenerek uygulanması son derece önemlidir. Tüketici kredilerine yönelik olarak uygulanacak olan bu politikaların cari açık üzerindeki etkisi, hiç şüphesiz olumlu yönde gelişmelere katkı sağlayacaktır. Ancak tüketici kredileri Türkiye ekonomisinde cari açığın tek belirleyici unsuru olmadığı için cari açığın kontrolü ve sürdürülebilirliği için uygulanacak kredi politikaları tek başına yeterli olmayacaktır. Bu nedenden dolayı cari açığın uzun vadede sürdürülebilir bir seviyede tutulması için, tüketici kredileri için uygulanacak kredi politikalarının yanında, diğer politika önlemlerinin de etkin bir şekilde uygulanması gerekmektedir.

Kaynaklar

- Aizenman, J. ve Jinjark, Y. (2013), "Real Estate Valuation, Current Account, and Credit Growth Patterns Before and After the 2008–2009 Crisis", *Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper 429*, ss.1-28.
- Akbaş, Yusuf E., Şentürk, M. ve Sancar, C. (2013), "Testing for Causality between the Foreign Direct Investment, Current Account Deficit, GDP and Total Credit: Evidence from G7", *Panoeconomicus*, 6, ss.791-812.
- Atış, Aydanur G. ve Saygılı, F. (2014), "Türkiy’de Kredi Hacmi ve Cari Açık İlişkisi Üzerine Bir İnceleme", *Business and Economics Research Journal*, Vol. 5 No: 4, ss.129-141.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) (2014), "Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten", <http://ebulten.bddk.org.tr/ABMVC/tr/Gosterim/Gelismis>, (Erişim Tarihi: 15.11.2014).
- Bayar, Y., Kılıç, C. ve Arıca, F. (2014), "Türkiye’de Cari Açığın Belirleyicileri", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 15, Sayı 1, ss.451-471.
- Bitzis, G., Paleologos, John M. ve Papazoglou, C. (2008), "The Determinants of the Greek Current Account Deficit: The EMU Experience", *Journal of International and Global Economic Studies*, 1(1), ss.105-122.
- Dickey, David A. ve Fuller, Wayne A. (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root", *Journal of American Statistical Association*, Vol. 74, Issue. 366, ss.427-431.
- Dinçer, N. N. ve Yaşar, P. (2015), "Identification of Current Account Deficit: The Case of Turkey", *The International Trade Journal*, 29, ss.63–87.
- Egeli, Hüseyin A. ve Egeli, H. (2008), "Bir Geçiş Ekonomisi Olarak Kırgızistan’ın Dış Borçlarının Sürdürülebilirliği", *Sosyoekonomi*, Yıl:4, Sayı:7, ss.11-26.
- Enders, Walter (2004), **Applied Econometric Time Series**, John Wiley and Sons Ltd. England.
- Engle, Robert F. ve Granger, C. W. J. (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing", *Econometrica*, Vol 55, ss.251–276.
- Ertuğrul, Hasan M., Gerni, C. ve Toraganlı-Karamollaoğlu, N. (2013), "A Dynamic Investigation of the Impact of Credit Growth on the Current Account of Turkey", http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2349545, (Erişim Tarihi: 23.10.2014).
- Ganioglu, A. (2013), "Rapid Credit Growth and Current Account Deficit as the Leading Determinants of Financial Crises", *Economics Discussion Papers*, No. 2013-35, ss.1-28.

- Göçer, İ., Mercan, M. ve Peker, O. (2013), “Kredi Hacmi Artışının Cari Açığa Etkisi: Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünlük Analizi”, *Ekonometri ve İstatistik*, Sayı:18, ss.1-17.
- Granger, C. W. J. (1969), “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods”, *Econometrica*, Vol. 37, No. 3, ss.424-438.
- Gujarati, Damodar N. (1999), **Essentials of Econometrics**, Irwin/McGraw-Hill, 2nd. Edition, Boston.
- Kılıç, C., Bayar, Y. ve Özcan, B. (2014), “Petrol Fiyatlarının Borsa İstanbul Sanayi Fiyat Endeksi Üzerindeki Etkisi”, *Kamu-İş Dergisi*, C:13, S:3, ss.125-141.
- Kiyotaki, N. ve Moore, J. (1997), “Credit Cycles”, *Journal of Political Economy*, 105, ss.211–248.
- Paasche, B. (2001), “Credit Constraints and International Financial Crises”, *Journal of Monetary Economics*, Vol.48, Issue 3, ss.623–650.
- Phillips, P. C. B. ve Perron, P. (1988), “Testing for Unit Roots in Time Series Regression” *Biometrika*, 75, ss.335–346.
- Saçık, Sinem Y. ve Karaçayır, E. (2014), “Küresel Kriz Sonrasında Cari Açık ve Kredi Hacmi Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği”, *International Conference On Eurasian Economies*, Skopje–Macedonia, ss.507-514.
- Sandalcılar, Ali R. (2012), “Türkiye’de Kâğıt Tüketimi İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Eşbütünlük ve Nedensellik Analizi”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 13, Sayı 2, ss.1-15.
- Sandalcılar, Ali R. ve Altın, A. (2014), “Türkiye’de Tüketici Kredileri İle Cari İşlemler Açığı Arasındaki Nedensellik İlişkisi”, *Bankacılar Dergisi*, Sayı 89, ss.28-40.
- Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2010), **Ekonometrik Zaman Serileri Analizi Eviews Uygulamalı**, Geliştirilmiş 3. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Telatar, E. (2011), “Türkiye’de Cari Açık Belirleyicileri ve Cari Açık-Krediler İlişkisi”, *Bankacılar Dergisi*, Sayı 78, ss.22-34.
- Togan, S. ve Berument, H. (2011), “Cari İşlemler Dengesi, Sermaye Hareketleri ve Krediler”, *Bankacılar Dergisi*, Sayı 78, ss.3-21.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) (2014), “Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)”, <http://evds.tcmb.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 19.11.2014).
- Uzunöz, M. ve Akçay, Y. (2012), “Türkiye’de Büyüme ve Enerji Tüketimi Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1970-2010”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2), ss.1-16.