

**ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**ACADEMIC REVIEW OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

**Cilt:10 • Sayı:4 • ISSN: 2564-6931**

**Sahibi / Owner**

**Fakülte Adına Rektör Prof. Dr. Muhsin KAR**

**Editör / Editor**

Yrd. Doç. Dr. Ali Eren ALPER

**Editör Yardımcısı / Section Editor**

Yrd. Doç. Dr. Arzum BÜYÜKKEKLİK  
Arş. Gör. Ali Gökhan GÖLÇEK

**Yayın Kurulu / Publication Board**

Prof. Dr. Abitter ÖZULUCAN  
Prof. Dr. Ali DERAN  
Prof. Dr. Esen GÜRBÜZ  
Prof. Dr. M. Başaran ÖZTÜRK  
Prof. Dr. Zeki DOĞAN  
Prof. Dr. Selen DOĞAN  
Prof. Dr. Hasan BÜLBÜL  
Prof. Dr. Haluk BENGÜ  
Prof. Dr. Selim KILIÇ  
Prof. Dr. Fatih YÜCEL  
Prof. Dr. Murat AKIN  
Doç. Dr. Okyay UÇAN  
Yrd. Doç. Dr. Ali Eren ALPER

**Yayın Kurulu Sekreteri / Publication Secretary**

Arş. Gör. Ali Gökhan GÖLÇEK

**Danışma Kurulu / Advisory Board**

Prof. Dr. Hüseyin	AKAY	(Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Nalan	AKDOĞAN	(Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Ali	BİLGİNOĞLU	(Erciyes Üniversitesi)
Prof. Dr. Gönül	BUDAK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Serap	ÇABUK	(Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Mümin	ERTÜRK	(Arel Üniversitesi)
Prof. Dr. Recep	KÖK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Yıldırım Beyazıt	ÖNAL	(Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerim	ÖZDEMİR	(Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Maria	PARLINSKA	(Warsaw University of Life Sciences)
Prof. Dr. Janina	SAWICKA	(Warsaw University of Life Sciences)
Prof. Dr. Yusuf	SÜRMEK	(Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Semih Hüseyin	TOKAY	(Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet Burçin	YERELİ	(Hacettepe Üniversitesi)

**Hakem Kurulu / Referee Board**  
Bu Sayının Hakemleri, Ekim 2017; 10(4)

Prof. Dr. Hasan	BÜLBÜL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Prof. Dr. Selen	DOĞAN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Prof. Dr. Selim	KILIÇ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Prof. Dr. Mutlu Başaran	ÖZTÜRK	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Hatice Işın	DİZDARLAR	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Ömer	İSKENDEROĞLU	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Ayşe Gül	KÖKSAL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Niyazi	KURNAZ	(Dumlupınar Üniversitesi)
Doç. Dr. Serdar	ÖZTÜRK	(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Taha Bahadır	SARAÇ	(Hitit Üniversitesi)
Doç. Dr. Zübeyir	TURAN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ali Eren	ALPER	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Fındık Özlem	ALPER	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Şükrü	APAYDIN	(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Seçkin	ARSLAN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Cenay	BABAOĞLU	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Burcu	BERKE	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özlem	ÇETENAK	(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Kadir	DEDE	(Hacettepe Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Mehmet	DEMİRAL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özge	DEMİRAL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Arif	EREN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Mustafa	KOCAOĞLU	(Ahi Evran Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Altuğ Murat	KÖKTAŞ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Mustafa Cem	OĞUZ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Buket	ÖZOĞLU	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Emin	SALİHİ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Selim	ŞANLISOY	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Orhan	ŞİMŞEK	(Artvin Çoruh Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Sefa	USTA	(Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Hanefi	YAZICI	(Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Yavuz	YILDIRIM	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)

**Adres:** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Bor Yolu Üzeri 51243 Kampus / NİĞDE

**Tel:** 0 388 225 20 12 **Faks:** 0 388 225 20 14 **E-posta:** iibfdergi@ohu.edu.tr

**Web:** <http://http://dergipark.gov.tr/ohuiibf>

**Copyright@ohuiibfdergi2017**

**Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**

Tüm Hakları Mahfuzdur. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda dört kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makalelerdeki görüşler yazar(lar)ına aittir. Yayın Kurulu tarafından benimsendiği anlamına gelmez. Yayımlanması uygun bulunmayan makaleler geri verilmaz. Yayın Kurulu, yazının önüne dokunulmaksızın gerekli yazım ve cümle değişiklikleri yapma (kısaltma dâhil) hakkını saklı tutar. Dergideki makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, *Akademi Sosyal Bilimler Endeksi (ASOS)*, *IndexCopernicus*, *EBSCO*, *Sobiad*, *Academic Keys*, *Eurasian Scientific Journal Index*, *Araştırmaz*, *Journal Factor*, *JournalSeek*, *Science Library Index CAB Abstracts* ve *ProQuest* tarafından taranmaktadır.



## İÇİNDEKİLER

- Şehir Hakkı Bağlamında Açık Alanların Siyasal ve Sosyal Kullanımı: Niğde Örneği** .....1-14  
*Yavuz YILDIRIM*
- Performansa v Yetkinliğe Dayalı Ücret ve Ödül Yönetimi Arasındaki Bağlantılar** .....15-34  
*Gönül BUDAK*  
*S. Çağdaş ARPACI*  
*Ebru TOLAY*
- Rasyonel Dikkatsizlik Modeli ve Fiyat Katılıkları** .....35-58  
*Bige KÜÇÜKEFE*
- Kredi Temerrüt Swapları İle Döviz Kurları Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz**  
..... 59-66  
*M. Kemalettin Çonkar*  
*Gizem VERGİLİ*
- Sosyal Medya Pazarlamasının Tüketici Satınalma Davranışına Etkisi: Selçuk Üniversitesi İİBF Örneği**.....67-86  
*Esen ŞAHİN*  
*Vural ÇAĞLIYAN*  
*Hacı Halil BAŞER*
- Bölgesel Kalkınmada Finans Kesiminin Rolünün Değişim Payı Analizi İle İncelenmesi: Niğde İli Örneği**.....87-104  
*Ömer İSKENDERÖĞLU*  
*Metin Can GÜLSEREN*
- Seçilmiş OECD Ülkelerinde AR-GE Harcamalarının Büyüme Üzerine Etkileri**.....105-130  
*Özlem ÜLGER*  
*Özlem DURGUN*
- Vergi Yükünün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi** .....131-142  
*Ekrem KARAYILMAZLAR*  
*Bilal GÖDE*
- ABD'nin Zora Dayalı Dış Politikasında Söylemsel Bir Değişim: 11 Eylül Terörü**.....143-158  
*Şeyda GÜDEK*
- Sağlıkta Dönüşüm Programı Sonrasında Uygulanan Sağlık Regülasyonlarının Üniversite Hastanelerinin Mali Yapılarına Etkisi** .....159-172  
*Mustafa Alpin GÜLŞEN*  
*Mustafa YILDIRAN*
- İbra Kararında Oy Hakkından Yoksunluk** .....173-186  
*M. Fahrettin ÖNDER*  
*Halis KARADEMİR*

<b>Pay Getirilerine Etki Eden Finansal Oranların Panel Veri Analiz Yöntemi İle Tespiti: BIST Gıda Firmaları Üzerine Bir Uygulama .....</b>	<b>187-204</b>
<i>Serdar YAMAN</i>	
<i>Turhan KORKMAZ</i>	
<i>Ersin AÇIKGÖZ</i>	
<b>Türkiye'nin Turizm Piyasaları İçin Yakınsama Hipotezinin Testi: Fourier Durağanlık Analizi Bulguları.....</b>	<b>205-213</b>
<i>Ali Eren ALPER</i>	
<i>Mehmet DEMİRAL</i>	
<b>The Determinants of Tax Capacity and Tax Effort in Turkey for the Period of 1984-2012</b>	<b>214-234</b>
<i>Emre ATSAN</i>	
<b>Menkul Kıymetlerin TMS 39 ve TFRS 9 Çerçevesinde Muhasebeleştirilmesi.....</b>	<b>235-249</b>
<i>Abitter ÖZULUCAN</i>	
<i>Seçkin ARSLAN</i>	
<i>Dursun KELEŞ</i>	
<b>Türkiye'de Politik İstikrarsızlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi .....</b>	<b>250-270</b>
<i>Gökhan KARTAL</i>	
<i>Serdar ÖZTÜRK</i>	
<b>BIST İmalat Sanayinde Riskin Ölçülmesi: Riske Maruz Değer Yöntemiyle Bir Uygulama</b>	<b>271-284</b>
<i>Ahmet UĞUR</i>	
<i>Nergis BİNGÖL</i>	
<b>Rusya Federasyonu Başkanlık Sistemi ve Türkiye'ye Yansımaları .....</b>	<b>285-297</b>
<i>Cenay BABAĞLU</i>	
<i>Sedat ÇOBANOĞLU</i>	
<b>The Relationship Between Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Non-OECD Countries .....</b>	<b>298-307</b>
<i>Tuncer GÖVDELİ</i>	
<i>Tuba BAŞKONUŞ DİREKÇİ</i>	

## CONTENTS

<b>The Political and Social Utilization of Open Spaces in the Context of Right to the City: The Case of Nigde.....</b>	<b>1-14</b>
<i>Yavuz YILDIRIM</i>	
<b>Relations Between Performance and Competence Based Pay and Reward Management .....</b>	<b>15-34</b>
<i>Gönül BUDAK</i>	
<i>S. Çağdas ARPACI</i>	
<i>Ebru TOLAY</i>	
<b>Rational Inattention Model and Price Rigidities .....</b>	<b>35-58</b>
<i>Bige KUCUKEFE</i>	
<b>Relationship Between Credit Default Swaps and Exchange Rates: Empirical Analysis Ffor Turkey .....</b>	<b>59-66</b>
<i>M. Kemalettin CONKAR</i>	
<i>Gizem VERGILI</i>	
<b>The Effect of Social Media Marketing On Customer Purchasing Behavior: The Example of Selcuk University Faculty of Economics and Administrative Sciences .....</b>	<b>67-86</b>
<i>Esen SAHIN</i>	
<i>Vural CAGLIYAN</i>	
<i>Hacı Halil BASER</i>	
<b>The Investigation of The Role of Financial Sector By Shift Share Analysis: The Sample of Nigde Province .....</b>	<b>87-104</b>
<i>Ömer ISKENDEROGU</i>	
<i>Metin Can GULSEREN</i>	
<b>Effects on The Growth of R&amp;D Expenditures in Selected OECD Countries .....</b>	<b>105-131</b>
<i>Ozlem ULGER</i>	
<i>Ozlem DURGUN</i>	
<b>The Effect of Tax Burden on Economic Growth .....</b>	<b>131-142</b>
<i>Ekrem KARAYILMAZLAR</i>	
<i>Bilal GÖDE</i>	
<b>A Discursive Change in Foreign Policy of USA Based on Force: 11 September Terror .....</b>	<b>143-158</b>
<i>Seyda GUDEK</i>	
<b>Influence of Healthcare Regulations Applied After Health Transformation Program on Financial Structures of University Hospitals .....</b>	<b>159-172</b>
<i>Mustafa Alpin GULSEN</i>	
<i>Mustafa YILDIRAN</i>	
<b>Lack of Voting Rights in Discharge Decision.....</b>	<b>173-186</b>
<i>M. Fahrettin ONDER</i>	
<i>Halis KARADEMİR</i>	
<b>Determination of the Financial Ratios That Effects Stock Returns By Using Panel Data Analysis Method: An Application on BIST Food Companies .....</b>	<b>187-204</b>
<i>Serdar YAMAN</i>	
<i>Turhan KORKMAZ</i>	
<i>Ersin ACIKGOZ</i>	

<b>Testing The Convergence Hypothesis for Turkey’s Tourism Markets: Evidence from Fourier Stationary Analysis.....</b>	<b>205-213</b>
<i>Ali Eren ALPER</i>	
<i>Mehmet DEMIRAL</i>	
<b>The Determinants of Tax Capacity and Tax Effort in Turkey for the Period of 1984-2012</b>	<b>214-236</b>
<i>Emre ATSAN</i>	
<b>Recognition of Marketable Securities in Accordance with TAS 39 and TFRS 9.....</b>	<b>235-249</b>
<i>Abitter OZULUCAN</i>	
<i>Seckin ARSLAN</i>	
<i>Dursun KELES</i>	
<b>Politic Instability and Economic Growth Relationship in Turkey.....</b>	<b>250-270</b>
<i>Gokhan KARTAL</i>	
<i>Serdar OZTURK</i>	
<b>Measurement of Risk on Manufacturing Industry: Value at Risk Method with an Application</b>	<b>271-284</b>
<i>Ahmet UGUR</i>	
<i>Nergis BINGOL</i>	
<b>Presidential System of Russian Federation and Reflections on Turkey .....</b>	<b>285-297</b>
<i>Cenay BABAOGLU</i>	
<i>Sedat COBANOGLU</i>	
<b>The Relationship Between Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Non-OECD Countries .....</b>	<b>298-307</b>
<i>Tuncer GOVDELI</i>	
<i>Tuba BASKONUS DIREKCI</i>	



## ŞEHİR HAKKI BAĞLAMINDA AÇIK ALANLARIN SİYASAL VE SOSYAL KULLANIMI: NİĞDE ÖRNEĞİ\*

Yavuz YILDIRIM<sup>1</sup>

### Özet

*Bu çalışmanın amacı, Niğde'deki açık alanların siyasal ve sosyal etkinliklerde nasıl kullanıldığına dair tespitlerde bulunmaktır. Şehir hakkı, bireylerin yaşadığı kentlerin sosyal, ekonomik ve siyasi kaynaklarına erişimlerinin ötesinde bunları değiştirme ve beraberinde şehri geliştirme haklarını kapsar. Lefebvre'den bu yana bu kavram farklı siyasal ve kentsel yaklaşımlar etrafında geliştirilmiştir. Kentin herkesin kullanımına açık alanları, genel refahı sağlamak ve sorunlara çözüm üretmek için faaliyette bulunan yapıların etkinliklerini gerçekleştirdiği yerlerdir. Ancak bu etkinliklerin niteliği farklı unsurlardan etkilenir. Mekanın siyasal kullanımı, siyasetten ne anlaşıldığı ile yakından ilgilidir. Yapılan uygulama, anket ve ikili görüşme sonuçlarına yansıtıldığı gibi Niğde'de özelinde dönüştürücü ve geliştirici bir şehir hakkı kullanımı görülmemektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Şehir Hakkı, Yerel Siyaset, Siyasal Eylem, Katılım, Kamusal Alan

## THE POLITICAL AND SOCIAL UTILIZATION OF OPEN SPACES IN THE CONTEXT OF RIGHT TO THE CITY: THE CASE OF NIGDE

### Abstract

*The aim of this study is to discover how the urban areas are utilized in Nigde for social and political activities. It can be said that the right to the city is far more than the individual liberty to access urban resources: it is a right to change ourselves by changing the city. Since the context of Lefebvre this concept has been developed by varied political and urban theories. Thus, utilizing open public spaces to promote the social and political issues beyond the formal structures and get in contact with daily life and with citizens is getting important. So that to understand space and politics relations in a city, it is significant to detect how the political is understood by the people. The case of Nigde indicate that the usage of the places as political spaces does not seen in the context of right to the city which transform the city and reform the politics.*

**Key Words:** Right to The City, Local Politics, Political Action, Participation, Public Space

\* Çalışma Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri' ne bağlı SOB 2016/06 BAGEP numaralı proje kapsamında gerçekleştirilmiştir.

<sup>1</sup> Yrd.Doç.Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, yavuz.yildirim@ohu.edu.tr

## **GİRİŞ**

Kent yaşamında aktif katılım, kamusal alanın şekillenmesinde önemli rol oynar. Kurumsal siyasetin ve sivil toplumun temsilcilerinin aktifliği bu süreçte ön plana çıkar. Her ne kadar bu unsurlar çeşitli açılardan eleştirilse de kurumlar ve örgütler, modern siyasetin incelenmesinde temel yer tutar. Çünkü bireylerin siyasal ve sosyal katılımında kurumlar aracı rol oynar. Kent, özel alanların toplamı olmanın ötesinde bir yere sahipken bireylerin siyasal ve sosyal çıkar ve hedeflerini yansıtan kurumların faaliyetleri bu durumu somutlaştırır. Kentsel mekanların siyasal alana çevrilmesinde katılım ve bunların araçlarının önemi büyüktür.

Şehir hakkı, bireylerin yaşadığı kentlerin sosyal, ekonomik ve siyasi kaynaklarına erişimlerinin ötesinde bunları değiştirme ve beraberinde şehri geliştirme haklarını kapsar. Şehir hakkının siyasal ve sosyal hakların vazgeçilmez bir parçası olduğu söylenebilir. Çünkü bu hakların gelişimi mekânsal gelişimle paralel ilerlemektedir. Lefebvre'den bu yana bu kavram farklı siyasal ve kentsel yaklaşımlar etrafında geliştirilmiştir. Özellikle David Harvey, Manuel Castells, Saskia Sassen gibi düşünürler siyasal ve sosyal teorinin farklı boyutlarını kent-mekan-kamusalılık üzerinden somutlaştırmaktadır. Farklı örneklerde de görüleceği gibi park ve meydanların siyasal aktivitelerdeki önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bu mekanlar, bir arada yaşamın sembolik alanları olarak kamusal yaşamın bir kesitini sunarlar. Hem bireysel ve özel hem de kurumsal ve kamusal kullanımda mekanlar ortak noktadır. Kentin herkesin kullanımına açık alanları, genel refahı sağlamak ve sorunlara çözüm üretmek için faaliyette bulunan yapıların etkinliklerini gerçekleştirdiği yerlerdir. Siyasal ve sosyal faaliyetleri kurumsal olarak ifade etmek ancak bir yandan da onun ötesine taşımak, gündelik hayatla etkileşimi kurmak ve vatandaşlarla doğrudan iletişim kurmak adına açık alanların kullanımı önem kazanmaktadır. Bu alanların siyasal parti ve sivil toplum kuruluşlarınca ne tür etkinliklerde, hangi araçları uygulayarak ve hangi amaçlara ulaşmak için kullanıldığını tespit etmek, yörenin mekan-siyaset ilişkisini anlamak için önemlidir.

Çalışmada, son dönemlerde önemi gittikçe artan açık alan (open space) ve kentsel alanların (urban space) siyasal faaliyetlerde kullanımı çıkışı noktası olarak alınmaktadır. Bu alanların, kurumlar aracılığıyla ya da doğrudan, kolektif eylemlerin zemini haline gelmesi siyasal olanın tanımını genişletmektedir. Siyasetin sadece temsilciler aracılığıyla uygulanan demokratik biçimi, mekânsal olarak kenti de içerecek şekilde doğrudan demokrasiye doğru dönüşmektedir. Avrupa ve ABD'de örnekleri görülen park ve meydanların siyasal taleplerin aktif şekilde ifadesinde kullanımı, Türkiye'de kimi örneklerde görülse de halen sıradışı ve dahası tehlikeli bir durum olarak resmedilmektedir. Bir Anadolu kentinde siyasal faaliyet-alan-kent ilişkisini anlamaya çalışmak, bu durumun anlaşılmasında önemli bir parçayı teşkil eder.

Bu çalışmanın amacı, Niğde'deki açık alanların siyasal ve sosyal etkinliklerde nasıl kullanıldığına dair analiz yapmaktır. Şehir hakkı kavramı ve bu yöndeki teoriler, çalışmanın oturduğu temel zemini oluşturur. Özellikle siyaset ve siyasal arasındaki ayrım, siyasetin uzmanlar eliyle teknikleşmesine yönelik eleştiriler merkeze alınarak şehir hakkının bu çerçevede siyasal olanı genişletici özellikleri ve bunun yereldeki karşılıkları araştırılacaktır. Çalışmanın temel soruları, şehir hakkı, siyasal katılımı ne derecede yaklaşıyor; şehir siyasal bir alan olarak görülüyor mu; şehir ve şehre dair sorunlar yerel siyasetin konusu mu; sorunların şehir alanlarında ifadesi yaygın mı şeklinde özetlenebilir. Çalışmada kentin, kentleşme ya da yönetim bilimleri alanındaki le alınışının ötesinde siyasal teori ve siyaset biliminin yaklaşımlarıyla değerlendirilmesinin ardından Niğde kentine dair uygulamanın sonuçları aktarılacak ve analiz edilecektir.

## **I. ŞEHİR, KAMUSAL İLİŞKİ VE ŞEHİR HAKKI**

Kentler, pek çok özelliği kadar aynı zamanda, farklılıkların birlikteliğini simgeler; diğer bir deyişle "yabancıların karşılaştıkları ortamdır" (Sennett, 1996: 75). Bu yabancıların ortak bir kamusal coğrafya yaratması, kurulacak temalar ve etkileşimle olur. Kamusal olanın ve şehir yaşamının bir mahrem sorunu ve kişilik olgusuna indirilmesini eleştiren Richard Sennett, bu durumun toplumsal yaşamın iki alanını, iktidar ve yerleşim alanını, karanlıkta bıraktığını söyler. Birlikte yaşamın yarattığı roller ve aktörler, bunların değişimi ve nasıl anlaşıldığı ortak olanı tanımlarken hangi



eksende ilerlediğimizi gösterir. Dolayısıyla kamusal alanın siyasal doğasını göz ardı etmek, bir arada yaşamı anlaşılır kılmayı zorlaştıracaktır. Kamusal alanın verili değil, ortaya çıkarılan bir zemin olduğu söylenebilir.

Literatürde bu vurguyu öne çıkaran isimlere bakılacak olursa, örneğin Murray Bookchin (2015: 157-158) kentin, “politikanın ve uygarlığın asli ve özgün alanı”, “bir dayanışma düzeninde örgütlenerek özgür bir alanda yaşayan citizenlerin bulunduğu bir yer” olduğunu söyler. Ait hissetmek ve biraradalık duygusu, bizi tanımlayan bir öge olarak kent içindeki mücadelelerle şekillenir. Kentlerde sıradan insanların gündelik hayatlarına dair talepleri ifade eden hareketlerin ön plana çıkması, yakın dönem siyasal tartışmaları önemli derecede etkilemektedir. Dolayısıyla, kendi hayatlarına müdahale etme ve belirleme şansı bulma alanı olarak şehirdeki siyasal faaliyetlerin tabandan başlayarak şekillenmesi ve bir yöntem olarak bunun önemsenmesi, gelecek dönemin şekillenmesinde önemli bir hattı oluşturacaktır. Bu etkinlikler Michael Hardt ve Antonio Negri’nin (2012: 57) tabiriyle “ortak alanı kurmak” adına atılan adımlar olarak işaretlenebilir. Yerel düzeyden başlayarak ortak alanın nasıl inşa edildiği, yerel siyasi aktörlerin bu süreçteki rolü ve ortaklığı sembolize eden mekanlarla ilişkisini incelemek bu açıdan oldukça önemlidir.

Şehirler, kamusal alanın sembolik noktalarındandır. Siyasal fikirlerin ve sosyal ilişkilerin parti, sendika, toplumsal hareket, toplantı ya da miting gibi unsurlar eliyle ifadesi ve somutlaşması için mekanlara ihtiyaç vardır. Bu mekanlar, yerler, alanlar siyasetin yapılışını, değişimini içerir ve tersi de geçerlidir. Siyasetin ne olduğu, nasıl düşünüldüğü ve uygulandığı mekanları ve yerleri biçimlendirir; onların ne olduğunu anlatır. “Mekânın sosyal-politik üretimi ve hegemonyanın mekân üzerinden içkinleştirilmesi ile açığa çıkan toplumsal içerik, eşzamanlı, dönüşümsel ve çevrimsel bir niteliktedir” (Ünal, 2016: 43). Dolayısıyla mekan fiziksel olmadığı kadar teorik ilişkileri ve çerçeveyi de belirler, adlandırmalar yapar. Mitchell’in (2003) ifadesiyle, kamusal alan bir ütopyadır ve nasıl şekilleneceğine dair mücadeleyi kendi içinde barındırır. Bu mücadele mekanların dönüşümünün nasıl olacağını da içerir. Hayal edilen, istenen, tasarlanan kentlerin tam olarak nasıl gerçekleşeceği, bu alana dair sosyal alanların toplumsal mücadeleyle şekillenmesine bağlıdır. Bireyler nasıl bir kentte yaşamak istediklerini dair taleplerini, oraya dair mekanlar yaratarak gösterirler ve somutlaştırırlar. Bu nedenle şehir hakkını genişletmek ütopyik olasılıklara odaklanmayı gerektirir; bu konunun sürekli yenilenmesini, yeni biçimler almasını sağlar (Mitchell, 2003: 233-236). Yeni biçimlere dönüşme, günümüzün meşru siyaset yapma biçimi demokrasinin de etkileneceği bir süreçtir. Bireylerin yaşamını anlamlı kılan, sadece kamusal ya da özel malların tüketimi değil, toplum için bir şeyler üretebilmenin heyecanıdır ve bu şekilde oydaşma (consensus) kadar uzlaşma (compromise) üzerine kurulu daha geniş bir demokrasi tanımı üretilebilir (Tekeli, 2003: 10-11).

Kavramın temel düşünürlerinden Lefebvre’nin (1991, 1996) şehri “kentsel toplum” (urban society) olarak yeniden kavramsallaştırmasının nedeni bu geniş düşünme gerekliliğidir. Bu bakış açısıyla kentte yaşayan toplum bir şehir ve bununla birlikte bir kamusal alan yaratır. Bu hak, var olan bir şehrin talep edilmesi değil gelecekteki bir şehri tasarlama aracıdır. Sadece geleneksel anlamda değil kentsel toplumun şehir ve ülke arasındaki hiyerarşik farkları ortadan kaldıracak şehirdeki mekanları ifade eder. Lefebvre’ye göre (1996) şehir hakkı, bir “haykırış ve talep”tir. Bu süreç hem kendi aktivitelerinin zaman ve mekanını yaratmak hem de bireylerin kendi merkezlerini yaratması hakkıdır. Bu süreçte belirli grupların dışlanması, şehir hakkının ihlalidir. Dolayısıyla şehir hakkı, farklı olma hakkıyla birlikte düşünülmelidir; çünkü şehir farklılıkların karşılaşmasıdır (Butler, 2012:152). Lefebvre şehir hakkı kavramının vatandaşlık idealini, sadece devlet tarafından tesis edilmiş kurumsal vatandaşlık değil, sınırlandırılmamış akışların kurduğu gündelik sosyal pratikler aracılığıyla bir tüm vatandaşları sosyal ve mekansal olarak kapsamıyla ilgili olduğunu belirtir (1996: 158). Lefebvre üzerinden şehir hakkını düşünmek, kentsel alanın toplumsal yapılanmasını ve geleneksel vatandaşlık anlayışını genişletir ve bireyi bir şehir sakini olarak ele almayı sağlar (Lelandais, 2014: 7-8). Birey-vatandaşlık-devlet ilişkisinin özellikle neoliberal dönemde piyasa şartları ve ekonomik faktörlerden bağımsız düşünmek, ekonominin etkisinden bağımsız ele almak mümkün görünmemektedir. Kentler artık ekonomik üretimin altyapısını oluşturur ve bu yüzden temel unsurlarıdır (Sassen, 1991). Bu çerçevedeki çalışmalar, siyaset, demokrasi, hukuk ve ekonomi arasındaki ilişkiyi yeniden düşünerek vatandaşlık kavramının yeni yüzyıldaki halini anlamaya odaklanır (Purcell, 2008; İsin, 2000).

Harvey (2008) de şehir ile vatandaşlık konularının tarihsel süreçte iç içe geçtiğini gösterir. Şehirlerin ne olmasını istediğimize yönelik projeler, insani olasılıklar üzerine projeler üretmek demektir ve aynı zamanda kim olmak ya da olmamak istediğimizi ortaya koyar. Harvey (2013: 44) şehir hakkını, “şehrin barındırdığı kaynaklara bireysel veya kolektif erişim hakkı” ve “şehri değiştirme ve yeniden icat etme hakkı” olarak ele alır: “Kendimizi ve şehirlerimizi şekillendirmek ve yeniden şekillendirmek insan hakları için en değerli fakat bir o kadar da ihmal edilmiş bir olandır.” Ancak bu şekillendirme süreci giderek özel ve yarı-özel çıkar gruplarının, şehri gittikçe kendi ihtiyaçları ve arzuları doğrultusunda şekillendirme gücüne sahip, küçük bir siyasi ve iktisadi elitin eline geçmektedir (Harvey, 2013: 66-67). Dolayısıyla kapitalizmin geldiği yeni konum ve siyasal alan üzerindeki hakimiyeti, şehir hakkının ve kentsel siyasetin işleyişini doğrudan belirlemektedir; Harvey’e göre buna karşı bir mücadele hattı geliştirmek gerekmektedir. Kente dair eleştirel bir teori, insanların çoğunluğunun arzularını ve taleplerin ortak noktasını göstermeli, yoksunluk ve hoşnutsuzlukların ortak noktalarını açığa çıkarmalıdır (Marcuse, 2009:195). “Kar için değil Halk için Kentler” düşüncesi Marcuse tarafından öne çıkarılır.

Purcell (2008: 92-93) için Lefebvre’nin şehir hakkı kavramı kapitalizmin sosyal ilişkilerini, kentin mekânsal yapısını ve liberal demokrasinin varsayımlarını sorgulama amacı taşır. Şehir alanının bütüncül anlamlandırılması, sadece maddi alanın değil günlük hayatın, fiziksel bağlamın, sosyal ilişkilerin hatırlatılmasını içerir. Lefebvre’nin algılanan, tasarlanan ve yaşanan alanlar arasındaki farka vurgu yapan Purcell (2008: 94-96), kentsel alanını kullanıcılarına önem atfeder ve bu şekilde şehir, iyi yaşamak isteyenlerin “yaratıcı ve kolektif insani projesi” haline gelir. Bu da şehir hakkını neoliberal ideallere karşı çıkış ve katılımcı demokrasiyle eklemlenmiş hale getirir. “Yaşayanların/yerleşik olanların kentsel alanın üretiminde merkezi rol oynadığı talepler” bütünü olarak şehir hakkı, pratik boyutla yakından ilişkilidir.

## **II. KENT, SİYASAL ALAN VE SİYASET İLİŞKİSİ**

Siyaseti kuran siyasal ilişki, çatışmacı bir kamusalılık içinde gelişir. Bu ilişkisellik, ortak olanı kurmanın alanı olan kamusal alanda şekillenir. Ortak olan, farklı yaklaşımlar ve çelişkilerin çatışmasının sonucunda belirecektir. Hareketlerin birbiriyle temas içindeki eylemleri yakın dönemde yine kentler ve meydanlarla ya da sokaklarla birlikte anılmaya başlamıştır. Barcelona’da Plaça Catalunya, Madrid’te Puerta del Sol, Atina’da Syntagma, Kahire’de Tahrir, New York’ta Wall Street 2011-2012 döneminde siyasal taleplerin sembol mekanları haline geldiler. Dolayısıyla kentlerin ve kentin kamusal alanlarının siyasal sahnesinde önemi artarken, küreselleşmeyle beraber yerel-küresel arasındaki ilişkinin mekana dair algıları yeniden düzenlediği söylenebilir.

Kentin herkesin kullanımına açık alanları, genel refahı sağlamak ve sorunlara çözüm üretmek için faaliyette bulunan yapıların etkinliklerini gerçekleştirdiği yerlerdir. Siyasal parti ve sivil toplum kuruluşlarınınca ne tür etkinliklerde, hangi araçları uygulayarak ve hangi amaçlara ulaşmak için kullanıldığını tespit etmek, yörenin mekan-siyaset ilişkisini anlamak için önemlidir. Burada kurumların etkinlikleri, siyasetin ne olduğunu, katılımcıların siyasal eylemi nasıl gördükleri ve bunun kentle ilişkisini nasıl oluşturduklarını anlamak açısından önemlidir. Dolayısıyla kentle kurulan bağ, kamusal ilişkiyi tanımladığı gibi, siyasetin nasıl tanımlandığını da gösterir.

Kentlerin sosyal alanlar olarak “sosyal ilişkilerin yeniden üretimi”ni ve “üretim ilişkileri”ni kapsamaması (Lefebvre, 1996) nedeniyle ortak olanı kurmak için verilen mücadele, kent yaşamından ayrı görülemez. Kentsel yaşamın ürettiği sembolleri anlamlandırmak ve değiştirmek, toplumsal mücadelelerin alanı haline gelir. Esasen “şehirli hareket iş dışında hayatın hemen her alanındaki sorunları kapsar” (Castells, 1983:268). Bireyler arası etkileşim, geliştirilen ortak kültür, buradan doğru ilerleyen halkın oluşumu ve kurumsal olarak bunun devlet dizgesine dönüşmesi, bir süreç olarak siyasal olanın çerçevesi altında ilerler. Dolayısıyla siyasal olan (political), müdahaleyi ve değiştirmeyi özünde taşır. Bu sürecin kurumsallaşarak çeşitli kararlara dönüşmesi siyaseti (politics) ve yasal zeminde uygulanması da siyasayı (policy) oluşturacaktır. Kentsel hayatta bu müdahalelerin yerel siyasal aktörler aracılığıyla ne düzeyde yapıldığı, yakın dönem siyasal teorinin incelediği önemli sorulardandır. Burada özellikle Ranciere ve Nancy’nin polis ve political arasında yaptıkları

ayrımdan esinlenilmektedir. Bir kurallar bütünü olarak siyaset ile bir arayış olarak siyasal olanın tartışılmasında mekânsal etkilerin göz ardı edilemeyeceği söylenebilir (Swyngedouw, 2011). Diğer bir deyişle yerel siyaset, kurumsal olanın şekillenmesinde ve siyasal tartışmaların yasal bir zemin haline gelerek bir siyasaya dönüşmesinde önem teşkil etmektedir. Yerel siyasetin, kamusal ve açık alanlarla ilişkisi de bu noktada önem kazanır. Swyngedouw, siyasetin post-siyaset ve demokrasinin post-demokrasi haline geldiği süreci, kurulu düzenin (polis) kurallarını uygulamanın siyasetin dar bir tanımı olduğunu belirtir. Nötr, tarafsız, eşit bir düzen olduğu fikri, dışarıda bırakılanları, sayılmayanları, diğerlerini hesaba katmaz. Siyasal olanı (political) genişletmek onu mekânsal ilişkilerle birlikte düşünerek olur. Siyasal prosedürün gelişimi, engebeli zeminler ve mekânsal şekillenmelerle sıkı bir ilişki içindedir. Siyaset, siyasal etkinliğin evrensel isteklerinin kurulu düzenin yerel özellikleriyle karşılaştığında ortaya çıkar (Swyngedouw, 2011: 377-380).

Ranciere'deki tartışmayı devam ettiren Dikeç'e göre (2005) yer (place), kurallara uygun olanın (proper) idealidir; düzenli, hiyerarşik ve sabit olanın bir biçimidir. Alan (space) hareketli unsurların kesişimlerinin toplamıdır; içerisindeki hareketlerin bütünüdür. Yer, sınırları ve görece düzenliliği ifade eder. Alan, daha az belirlidir; müdahaleye açıktır ve dinamiktir; tam anlamıyla bir kapanma yaşamaz, açıklığı sembolize eder. Alan, doğal düzenin aksamaması, yer ise onun yanlış biçimde eşitlenmesini ifade eder (Dikeç, 2005: 182). Dolayısıyla mekanların nasıl adlandırılıp ele alınacağı oradaki eylemin niteliği ve siyasal eylemin biçimi ile yakından ilişkilidir.

Meydanlar, insanların ve farklı kullanımların tek bir etkinlikle ya da kimlikle tanımlanamayacak nitelikteki etkileşimini temsil eder. Ortak olanın açık alanları tek biçimde değildir; farklı amaçlara, devam eden kullanım içeriklerine sahiptir. Herkesin ve hiç kimsenin olması arasında ince bir çizgi vardır; meydan kamunundur, o yüzden tek bir kimliğin değildir (Kaulingfreks ve Kaulingfreks, 2017: 17). Bu doğrultuda tek bir kullanım biçimine doğru daraltma alanı siyasal olmaktan siyasa boyutuna doğru çevirir ve siyasalın çoğulluğu yerini polis'in tekilliğine bırakır. Türkiye'de siyasetin daha çok bu ikincisi yönünde işlediği söylenebilir.

Bu çerçevede, herkesin –bizim gibi olmayan, desteklemediğimiz düşüncelerin de- katılımına açık bir sistem, kentsel alanlarda yürütülen faaliyetlerde görünür olur. Kentlerdeki aktif siyaset, demokrasinin tam anlamıyla uygulanabilmesinin yollarındandır. Diğer bir deyişle kentsel alanlar, demokratik sistemin niteliğini ve işleyişini yansıtır. Demokrasinin temsilciler üzerinden yürüten, hiyerarşik ve kapalı işleyişi siyasetin alanını daraltır, dahası uzmanların tekeline indirgeyerek tekniğeleştirir. Bu şekilde 'bilenenlerin' ya da uzmanların yönetiminde demokrasi, herkesin demokrasisi olmaktan çıkar. Tersine kent, bu açıdan siyasetin tanımını hem fikrinsel hem de fiziksel olarak genişletir çünkü farklılıkların karşılaşması ve müdahale etme şansı tanır.

Son dönemlerde yapılan çalışmalar yeşil alanların, parkların ve diğer ortak kullanım alanlarının kolektif kültüre, siyasal tartışmaların zemini haline gelişine, vatandaşlık kültürüne yönelik etkilerini daha kapsamlı olarak analiz etmektedir. Farklı çalışmalarda konunun siyaset bilimi-antropoloji-sosyoloji-kent çalışmaları gibi disiplinler arası bir nitelik aldığı ortaya konmaktadır (Sendra, 2015; Rutland, 2013; Amin, 2008; Low vd., 2005). Bu alanın en önemli isimlerinden David Harvey, sosyal adalet arayışının şehir hakkı üzerinden nasıl şekillendiğini, konunun ekonomi-politik boyutunu öne çıkararak araştırır. Harvey'e göre (2013) 1990'larda Latin Amerika, Asya ve ABD gibi farklı coğrafyalarda örnekleri sıkça görülmeye başlayan kentli ya da yarı-kentli hareketlerin birbiriyle daha sıkı bir bağlantı içinde olmaları ve "artı-üretimi ve kullanımı üzerinde daha büyük demokratik denetim" talep etmeleri gerektiğini vurgular; çünkü kent süreci küreselleşmektedir. Bu çerçevede şehir hakkı kavramı kentsel toplumsal hareketlerin dönüşümünde eylemlerin dayandığı önemli kavramlardandır (Mayer, 2012). Kente dair taleplerden yola çıkarak genel siyasal taleplerde bulunmak siyaset yapmanın önemli bir eğilimi haline gelmiştir. Bunun Türkiye özelinde ne gibi yansımalar bulduğu da güncel bir sorun olarak karşımıza çıkar.

Castells (2008), kentli hareketlerin içe kapanan bir savunmacı çizgide değil zamanı kontrol edecek şekilde geleceğe yönelik taleplerde bulunmasının önemini vurgular. Buna göre 1980'lerde hayatın organizasyonu ve kente dair talepler, yurttaşlık talepleri ile katılım hakkını öne çıkaran kentsel hareketlerin 2000'li yıllarda yerel ve küresel gelişmeleri birlikte içeren bir kapsayıcılığı bulunmaktadır. Yerel ile küresel arasında bağlantı kurmak adına, siyasetin kentin açık alan, meydan, park ve sokaklarında nasıl işlediğini görmek önemlidir. Çalışma bu tür siyasetin yerel düzeyde nasıl

algılandığını, uygulandığını veya uygulanmadığını ortaya koymaya çalışacaktır. Kentsel siyasete yönelik artan akademik ilginin henüz kentin pratik siyasetinde bir karşılığının oluşup oluşmadığı da böylece izlenebilecektir.

### III. ANKETLER VE GÖRÜŞMELER

Çalışma kapsamında, Niğde’de örgütlü memur, işçi sendikaları ile siyasi partilerin bir kısmı ile temas kurulmuştur. 90 adet anket çalışması ve 4 farklı kurum yetkilisi ile ikili görüşme yapılmıştır. Anketler, memur ve işçi sendikaları ile siyasi partilerin yönetici ve üyeleriyle gerçekleştirilmiştir. İkili görüşme, kurumun üst düzey (il başkanı veya genel sekreter) yöneticilerle yapılmıştır. Farklı siyasi eğilimlerdeki kurumlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Bunlar, Türkiye Kamu-Sen’e bağlı sendikalar (21 anket ve Türk Eğitim-Sen’le ikili görüşme), KESK’e bağlı sendikalardan Eğitim Sen (11 anket ve görüşme), Türk-İş temsilcilikleri (6 anket) ve ağırlıklı olarak kentteki Şeker Fabrikası’ndan dolayı fazla sayıda üyesi olan Şeker-İş (16 anket ve görüşme) olmuştur. Siyasi partilerden CHP (36 anket ve görüşme) ve MHP<sup>2</sup> ile etkileşim kurulmuştur.

Çalışma öncesi Valilik Makamı’na yapılan 30.11.2016 tarihli Bilgi Edinme Başvurusu sonucunda miting alanının şu andaki adı Şehit Ömer Halisdemir Meydanı olan yer olduğu ifade edilmiştir. Bu yerin adı önceki dönemlerde Cumhuriyet Meydanı, Hükümet Meydanı, Kent Meydanı ya da Belediye Meydanı olarak da anılmaktadır. Belediye önündeki bu yeşil alanın ve parkın tamamen ağaçsızlaştırılarak 2013’te beton bir meydan haline dönüştürüldüğü belirtilmelidir (borhaber.net, 2013; yesilgazete.org, 2013). Bu alan, tipik olarak ‘çarşı’ tabir edilen yerin merkezi, ana cadde üstünde ve Atatürk Heykeli’nin bulunduğu yer olarak tasvir etmek mümkündür.

Devamındaki Bankalar Caddesi’nin sonunda yer alan kavşak, toplantılar için ‘alternatif meydan’ olarak ifade edilmiştir Resmi adı Şefik Soyer Meydanı olan alan, kullanımda İmam Hatip Meydanı olarak da bilinmektedir. Bir diğer ‘alternatif meydan’ da söz konusu ana caddenin başlangıcı sayılabilecek Derbent Meydanı’dır. Bu iki meydan da ana trafik akışının içinde ve kullanımı durumunda kentin tek ana caddesini önemli derecede etkileyecek konumdadır.

Valilik bilgilendirmesinde, siyasi parti, sendika veya kamu ve tüzel kişiler tarafından belirtilen alanların kullanılabilmesi için, 2911 Sayılı Toplantı ve Gösteri Yürüyüşleri Kanununun “Bildirim verilmesi” başlıklı 10.maddesi<sup>3</sup> ve 4. Maddesindeki istisnalar başlığı vurgulanmıştır. Bildirimde ayrıca 2015 yılında 40; 2016 yılında 11 etkinlik yapıldığı ifade edilmiştir. 2016 yılındaki düşüşte, aşağıda da değinilecek olan güvenlik kaygısı ve asıl olarak 15 Temmuz darbe girişiminin etkisi belirleyicidir.

12 Eylül darbesinin güvenlikçi bakış açısından yoğun izler taşıyan 1983 tarihli 2911 Sayılı Yasa (mevzuat.gov.tr, 2017) incelendiğinde, 3. Maddede<sup>4</sup> “herkes izin almaksızın toplantı ve yürüyüş hakkına sahiptir” ifadesi, yukarıda 10. Maddede bahsedilen bildirim şartı dışında diğer maddelerde

<sup>2</sup> MHP’den az sayıda anket alınabildiği için, bu anketler SPSS analizine sokulmamış, parti yöneticilerinin görüşü olarak kaydedilmiştir. Ak Parti’den anket veya görüşme konusunda destek alınamamıştır. Bu durum çalışmanın en önemli boşluğu olarak kaydedilebilir. 2002’den bu yana kentin 3 milletvekilinden ikisi Ak Parti’dedir. Diğer 1 vekil MHP ve CHP arasında dönem dönem değişmektedir. Son olarak 2015 Kasım seçimlerinde CHP, kalan 1 vekilliği kazanmıştır. Bu seçimdeki oy oranları şu şekildedir: Ak Parti %57, CHP, %20, MHP %18 (tr.wikipedia.org, 2017).

<sup>3</sup> “Toplantı yapılabilmesi için, düzenleme kurulu üyelerinin tamamının imzalayacakları bir bildirim, toplantının yapılmasından en az kırksekiz saat önce ve çalışma saatleri içinde, toplantının yapılacağı yerin bağlı bulunduğu valilik ve kaymakamlığa verilir.”

<sup>4</sup> “Herkes, önceden izin almaksızın, bu kanun hükümlerine göre silahsız ve saldırısız olarak kanunların suç saymadığı belirli amaçlarla toplantı ve gösteri yürüyüşü düzenleme hakkına sahiptir”

de çeşitli şekilde daraltılır. Örneğin 17. Maddede<sup>5</sup> belli bir toplantının, 19. Maddede<sup>6</sup> bütün toplantıların 1 ayı geçmemek üzere yasaklanabileceği belirtilmiştir. 23. Maddede kanuna aykırı toplantıların nasıl tespit edileceği oldukça geniş bir içerikte, net olmayan ve yoruma açık ifadelerle verilmiştir. Özellikle 2014 tarihli 6529 Sayılı Yasa'nın getirdiği ek maddelerle kanun, toplantının yapılmasının değil yapılmamasının daha mümkün olduğu biçime doğru evrilmiştir. Dolayısıyla yasal çerçeve, yukarıda bahsi geçen kentsel mekanların siyasal kullanımı ile demokratik alanın ve kamusal yaşamın genişlemesi ve yeniden şekillenmesi yönündeki çabaları destekleyici nitelikte değildir. Aşağıda verilecek olan ikili görüşmelere bu isteksizlik yansımıştır. Eylemde bulunmanın muhaliflik olarak görülmesi ve müdahaleye açık hale gelmesi, kentsel alandaki faaliyetleri sınırlamakta ya da kimi konuların ifadesiyle sınırlamaktadır. Baker'in ifadesiyle (1994: 58) kamuoyunun daralması siyasal alanın daralmasıyla ilgilidir ve burada “görüşler’in ifadesiyle ‘eylem’ arasında birincinin lehine yapılmış bir seçim vardır.”

## II. I. Alanda Olma Düşüncesi ve İçeriği

Niğde'deki kentsel alanların siyasal ve sosyal kullanımını ölçmeye çalışan ankette katılımcılara iki bölümde toplam 25 soru yöneltilmiştir. İlk bölüm alanların kullanımı ve hak düşüncesi arasındaki bağlantıyı kumaya çalışmaktadır. Anketteki ‘açık alanda siyaset yapmak daha etkilidir’ düşüncesine katılımcıların tamamı olumlu yönde bakarken (67 kesinlikle katılıyorum ve 12 katılıyorum), ‘örgütümüz açık alanları etkili kullanmaktadır’ diyenlerin sayısı 63’e düşmektedir (37+26). Bu önermeye ‘kesinlikle katılıyorum’ şıkkı en çok (17/20) Kamu-Sen’de işaretlenmiştir. Şeker-İş üyelerinin %50’si, Türk-İş %16’sı, CHP %31’i bu şıkkı işaretlemiştir. Eğitim-Sen’de bu önermeye ‘kesinlikle katılıyorum’ hiç işaretlenmemiştir ve %45 oranında ‘kesinlikle katılmıyorum’ denmiştir. ‘Park ve meydanların siyasi etkinlik için kullanılmasına karşıyım’ önermesinde de ‘katılmıyorum’ ve ‘kesinlikle katılmıyorum’ diyen toplam 68 kişidir. Bu doğrultuda cevaplarda bir tutarlılık olduğu görülebilir.

Bu noktada çıkarılacak ilk sonuç, örgütlerin alan kullanımını fikren desteklense de pratikte bunun aynı yoğunlukta olmamasıdır. Kurum temsilcileri ve üyeleri, şehirde aktif siyasetin önemini hissetseler de halihazırda bunu uygulamaya dönecek hukuki ve siyasi pratikleri gerçekleştirememektedir. Özellikle kitlesel eylem fikrine daha yatkın olması beklenen Eğitim Sen’in anketçilerinin bu konuda kurumlarının tamamen pasif olduğunu düşündükleri görülebilir. Aşağıda ikili görüşmede de değinildiği gibi, bu hem üye sayısının ve bunların taleplerinin azlığı hem de dönemin konjonktürel etkisinden kaynaklanmaktadır.

‘Açık alanda görünür olmak, kapalı ortamda basın toplantısı yapmaktan daha etkilidir’ önermesine destekte yine en büyük yoğunluk Kamu-Sen anketlerinde görülmektedir (20/20). Benzer yoğunluk ‘Faaliyetlerin başarılı olması kitlesel etkinliklerden geçer’ şıkkında da görülmektedir. Türk Eğitim-Sen Niğde Şube Başkanı İhsan Uğraş (2016) yapılan görüşmede şu ifadeleri kullanmıştır:

“Kapalı yere basın açıklaması yapmayı çok tercih etmiyoruz. Genel ilgilendiren katılımın az olacağını düşündüğümüz konularda basın açıklamasını şubemizde yaparız ama diğer konularda basın açıklamalarını mutlaka dışarıda yapmak isteriz. Gazete ya da yerel basında görünmek insanlar üzerinde etki etmek açısından çok etkili olmuyor.”

Eğitim Sen de (10/11) açık alanda görünür olmanın desteklediği kurum olmuştur. Ancak kurumun pratikte bunu uygulamadığı yine üyeler tarafından anketlerde gösterilmiştir. Eğitim Sen ile yapılan ikili görüşmede (2016) şu ifadeler yer verilmiştir: “Açık alanlarda yapmayı tercih ederiz. Ama son süreçte çok fazla bu alanları kullanamıyoruz güvenlik gerekçesiyle. Üyeler bu süreçte çekiniyor, korkuyor; daha çok kapalı alanlarda yapalım düşüncesi hakim. Kendi içimize dönük sohbetler etkinlikler yapalım diyorlar. Güvenlik kaygısı üst düzeyde.”

<sup>5</sup> “Vali veya kaymakam, milli güvenlik, kamu düzeni, suç işlenmesinin önlenmesi, genel sağlık ve genel ahlakın veya başkalarının hak ve özgürlüklerinin korunması amacıyla belirli bir toplantıyı bir ayı aşmamak üzere erteleyebilir veya suç işleneceğine dair açık ve yakın tehlike mevcut olması halinde yasaklayabilir.”

<sup>6</sup> “Valiler de aynı sebeplere dayalı olarak ve suç işleneceğine dair açık ve yakın tehlike mevcut olması halinde; ile bağlı ilçelerin birinde veya birkaçında bütün toplantıları bir ayı geçmemek üzere yasaklayabilir.”

Eğitim alanında örgütlü, farklı siyasal eğilimlere yakın Türk Eğitim-Sen ile Eğitim Sen arasındaki bu fark dikkat çekicidir. Her iki kurum da kitlesini çeşitli açılardan mobilize etme eğilimi güçlü olan sendikalar olsa da bunun kentteki yansımalarının aynı oranda olmadığı görülebilir. Niğde özelinde Türk Eğitim-Sen'in aktifliği Eğitim Sen'den daha fazladır. Bunun temel nedeni, üyelerin kentle kurduğu bağlantının farklı düzeyde olması gerekçe gösterilebilir. Tipik bir İç Anadolu kenti olarak milliyetçi-muhafazakar eğilimlerin güçlü olduğu Niğde'de Türk Eğitim-Sen eylem yapma, şehir alanları kullanma konusunda daha istekli ve kendine güvenen noktadadır.

İşçi sendikalarından Şeker-İş'le yapılan görüşmede ise farklı eğilimler ortaya konmuştur. Bir dönem özelleştirme sürecine giren, daha sonra çeşitli eylemlerin de etkisiyle (Yıldırım, 2008) bu süreçten çıkan ancak halihazırda kadrolu işçi ve iş güvenliği konusunda sıkıntılar yaşayan Bor Şeker Fabrikası'nda örgütlü olan Şeker-İş, özelleştirme kapsamına yeniden alınmamak için daha ılımlı eğilimlerde siyasal faaliyetler yapma düşüncesindedir. Şeker-İş Şube Başkanı Celal Tuğrul, ikili görüşmede (2016) meydanlara çıkmanın son yöntem olarak uygulandığının altını çizmiştir:

*“Etkinlik yaparken kademe kademe ilerliyoruz. Önce yazışma yoluyla, sonra siyasi partileri ile görüşme yapıp daha sonra basınla görüşüyoruz, en son meydanlara çıkma şeklinde. Sesimizi duyurmak için en son miting gibi etkinlikler yapıyoruz. Ama genelde meydana çıkmadan sorunlarımızı çözebiliyoruz. Bire bir görüşmelerde sorun çözülmeden meydana çıkmıyoruz. ‘Siz bize söylediniz de biz çözmedik mi’ şeklinde bir cevap almamak için önce birebir görüşmeler yapıyoruz.”*

Anketlerde de ‘açık alanlarda görünür olmak’ düşüncesine Şeker-İş'ten 16 katılımcının 8'i kesinlikle katılıyorum, 2'si katılıyorum işaretlemiştir. ‘Faaliyetlerin başarılı olması birebir görüşmelerden geçer’ düşüncesi benzer şekilde 8 kesinlikle katılıyorum, 4 katılıyorum şeklinde desteklenmiştir. ‘Faaliyetlerin başarılı olması kitlesel etkinliklerden geçer’ düşüncesi ise 10 kesinlikle katılıyorum desteği almıştır. Dolayısıyla Şeker-İş özelinde de kitlesel etkinlik isteği olsa da sorun çözme noktasında birebir görüşmelerin tercih edildiği anlaşılmaktadır.

CHP İl Başkanı Erhan Adem ile yapılan görüşmede de (2016) benzer şekilde “meydana çıkmak daha etkili. Kapalı ortamda kendi tabanındaki insanlara ulaşıyorsun. Dışarıda olduğu zaman insanlar kulak kabartıyor, soru soruyor etrafına, ilgi alakal uyanıyor, ertesi gün çıkacak yazıyı okuyor” demiştir. CHP anketlerinde partinin açık alanları aktif şekilde kullandığı düşüncesi büyük oranda (21 kesinlikle katılıyorum/katılıyorum) desteklenmiştir. ‘Açık alanlarda görünür olmak etkilidir’ düşüncesi, toplam 31 (kesinlikle katılıyorum/katılıyorum) kez işaretlenmiştir. ‘Faaliyetlerin başarılı olması birebir görüşmelerden geçer’ şikkı ise 29 şeklindedir. Burada da hem kitlesel hem de doğrudan temasın önemli olduğu görüşü hakim olmaktadır.

Çalışmanın bir diğer önemli eksenini olarak ‘zorunluluk değil hak olduğu için siyasal etkinlik düzenleriz’ düşüncesine ankete katılan 90 kişi içinde 55 kişi ‘kesinlikle katılıyorum’ ve 19 kişi ‘katılıyorum’ ile destek vermiştir. Diğer bir deyişle bu ifadeye %82'lik bir destek vardır. Burada şehir hakkı ile siyasal hak arasında bir bağlantı kurulabilir. Bu noktada Kamu Sen'den (20/20) sonra en yoğun destek Eğitim Sen (9 kesinlikle katılıyorum ve 2 katılıyorum) ve CHP'den (19 kesinlikle katılıyorum ve 2 katılıyorum) gelmiştir. Bu konuda kesinlikle katılıyorum şikkının katılıyorum'dan daha az işaretlenmesi Türk-İş ve Şeker-İş anketlerinde olmuştur.

‘Kentten açık alanlarının siyasal ve sosyal faaliyetlerde kullanmak herkese yönelik bir hak olarak görülmelidir’ ifadesi de toplamda 62 kez kesinlikle katılıyorum ve 17 kez katılıyorum ile yoğun biçimde desteklenmiştir. Burada da %98'lik bir destek görülmektedir. Temel siyasi hakların kullanılması konusunda bir hemfikirlik olduğu ve bunun kent çapına yansıdığı söylenebilir. MHP'nin bu konudaki görüşü kesinlikle katılmıyorum şeklindedir ve ankete katılanların çoğunluğundan keskin derecede farklıdır. Benzer şekilde ‘parklar/meydanlar her türlü siyasal/sosyal etkinliğe ev sahipliği yapabilir’ düşüncesine de kesinlikle katılmıyorum yorumu yapılmıştır. MHP yöneticileri, ‘zorunluluk değil hak olduğu için siyasal etkinlik düzenleriz’ düşüncesinde de kararsızım yanıtı vermiştir.

‘Açık alan etkinliklerinin herkese yönelik bir hak olarak görülmesi’ yönündeki destek, ‘parklar/meydanlar her türlü siyasi etkinliğe ev sahipliği yapabilir’ önermesinde belirgin şekilde azalmıştır. Özellikle Kamu-Sen'de ilk önermeye verilen tam destek, ikinci önermede tersine dönmüş

ve 3 kez 'katılmıyorum', 17 kez 'kesinlikle katılmıyorum' şıkkı işaretlenmiştir. Şeker-İş'te ilk önermeye verilen 9 'kesinlikle katılıyorum' desteği 4'e ve CHP'de ise 27'den 17'ye düşmüştür. Tersine Eğitim Sen'de 5 kişilik "kesinlikle katılıyorum", her türlü siyasi etkinlik düşüncesinde 9'a yükselmiştir. Bu durum açık alanların herkese açık olsa da her konuya açık olmaması şeklinde düşünüldüğünü göstermektedir.

Kamu-Sen temsilcisi (2016) bu noktada "Kurumları yıpratmamak lazım, çok daha derin olan birebir görüşmelerde çözemeyeceğimiz sorunları alanda duyururuz" ifadelerini kullanırken, CHP yetkilisi (2016) ise "biz yapıcı muhalefetiz. Türkiye gündemindeki konularla ilgili açıklama yapıyoruz. Yasadışı konularda tabii ki yapmıyoruz" vurgusunu yapmıştır.

Anketteki 'kentimizde sosyal ve siyasal etkinlik için yeterli park meydan bulunmaktadır', 'kentimizde kitlesel miting alanı yeterlidir' ve 'yeşil alalar sosyal etkinlik düzenlemek için yeterlidir' önermelerine benzer oranlarda olumsuz yanıt verilmiştir; katılımcıların %58 ile %64'ü bu önermeler 'katılmıyorum' ve 'kesinlikle katılmıyorum' şıklarını işaretlemiştir.

'Parklarda siyasal etkinlik düzenlemek aidiyet hissini ve vatandaşlık bilincini artıracaktır' düşüncesi yoğun biçimde desteklenmiş ve katılımcıların %68'i 'kesinlikle katılıyorum' demiştir. Siyasi etkinlik yapılmasına karşı çıkış da %65 oranında reddedilmiştir. Haftanın belli günlerinde herkesin konuşabileceği açık hava kürsüsü kurmak fikri %49 oranında kesinlikle katılıyorum ve %24 oranında katılıyorum desteği alırken, bu oran gruplar arasında en çok CHP'de yüksek çıkmıştır (%63).

Şehir hakkı ile siyasal katılım arasındaki bağ açısından önemli bir kriter olan, 'yerel sorunlarla ilgili etkinlik yapmak ülke gündemindeki konulardan daha önemlidir' önermesinde daha dengeli bir dağılım görülmektedir. Ankete katılanların 19'u kesinlikle katılıyorum, 20'si katılıyorum, 13'ü kararsızım, 24'ü katılmıyorum ve 13'ü kesinlikle katılmıyorum şıkkını işaretlemiştir. MHP bu noktada katılıyorum görüşünü dile getirirken, CHP'de 13 kesinlikle katılıyorum ve 6 katılıyorum şıkkı işaretlenmiştir. Katılmıyorum şıkkında en fazla (12 adet) Kamu-Sen temsilcilerinin olduğu görülmektedir. Kamu-Sen temsilcisi (2016) bu konuda "Genel merkezin yönlendirilmesi ile etkinlik yapılıyor. Olur olmaz her zaman alana çıkmayı da tercih etmiyoruz. Bireysel sorunlar olduğu zaman sayın vali ya da sayın milli eğitim müdürü ile görüşmeler yapılıyor" demiştir. Şeker-İş temsilcisi de "Genel merkezin kararıyla çoğunlukla eylem yaparız. Şube düzeyinde zaman zaman kendi kararlarımızı aldığımız oldu. Ancak fikir ayrılığından doğan sıkıntılar başarı getirmedi. Genel merkez ve başkanlar kurulu kararı ile eylem yapılıyor" şeklinde konuşmuştur. Burada merkezilik vurgusu dikkat çekmektedir. Yerel birimler, merkezlerden aldıkları kararlar alana çıkma eğilimindedirler. Bu da yerel birimlerle kent arasındaki ilişkinin, yerel sorunlardan veya doğrudan müdahale ile değil ancak dolaylı olarak ve geneli ilgilendirdiği ölçüde kurulduğunu göstermektedir. Yerel birimlerin görevinin, merkezin kararını yansıtmakla sınırlı görüldüğü söylenebilir.

Bu durum verili siyasal alanların kullanılması ve yeni alanların açılması için bir mücadelenin verilmemesinde de görülebilir. Şeker-İş (2016), "kentteki alanlar bize yeterli. Kamuoyu oluşturmadan meydana çıkılınca sorunlar yaşanabiliyor. Halktan kötü tepkiler gelebiliyor. Halkı ikna etmek gerekiyor. Devlete karşı olduğumuz gibi anlaşılıyor. Kendimizi anlatabilirsek kamuoyu desteğini alabiliyoruz" derken, Eğitim-Sen (2016), "çoğunlukla genel merkez kararlarını uygularız, tarihleri merkez verir nerede kaçta olacağına biz karar veririz. Alternatif alan yaratma çabamız yok. Bu konuda çok gücümüz de yok, üye sayısı vb nedenlerle. Şehir nüfusuna göre etkinlik yapılacak alan kentte yeterli ama orayı dahi çok etkin kullanamıyoruz" görüşünü dile getirmiştir.

CHP ise bu konuda, "parti binası önünde yapıyoruz kimi zaman, alternatif alanlar yaratıyoruz. Niğde'de çok siyasal miting olmuyor diye yeni mekan taleplerimiz çok karşılanmıyor. Belediye'nin önündeki alan dışında Şadırvan Parkı'nı ve Postane önünü kullanıyoruz" şeklinde konuşmuştur.

Kamu-Sen yetkilisi de "bir kurumu ilgilendiren eylemi, ses getirmesi açısından o kurumun önünde yapmak gerekli ama emniyet buna izin vermiyor. Kaldırım işgali nedeniyle ceza yedik daha önce" demiştir.

Bu çerçevede kentte siyasal hakların kullanımını mekânsal olarak geliştirme eğilimi sayıca güçlü muhalefet organlarında daha belirgindir diyebiliriz. Kitlesele güç, yeni mekanları siyasallaştırmak açısından önemlidir. Bir talep için dışarda olmak, kamusal alanda görünür olmak muhalif olmakla eş değer görülmektedir. Muhalif olmanın amaca ulaşmak için olumsuz bir araç olduğu düşüncesi farklı kurumlarda farklı biçimlerde kendini göstermektedir. Örneğin Şeker-İş'te olduğu gibi eylemleri kent merkezinden uzaklaştırıp fabrika alanına ya da birebir görüşmelere; Eğitim Sen'de tamamen içe kapanmaya ve iç dayanışmayı sağlama düşüncesine; CHP ve Kamu-Sen örneklerinde ise "yapıcı muhalefet olmak" ya da "kurumları yıpratmamak" için alan kullanımının sınırlandırıldığı, kurumsal konulara indirgendiği belirtilebilir. Dolayısıyla Niğde'de kentsel alanların siyasal kullanımında ılımlı taleplerin, kurumsal güç ve genel merkez desteğiyle birleşerek mümkün olduğu sonucu çıkmaktadır. Bu çerçevede siyasal dönüştürücülük veya kamusal alanın genişletilmesi düşünceleri hayat bulamamaktadır.

## II. II. Eylem Pratikleri ve Alana Çıkma Biçimleri

Anketin ikinci bölümünde yer alan eylem biçimlerinin ne derecede yapıldığı soruşturmasında ise, 'tanıtım masası kurmak' eyleminde MHP 'çok az' yorumunu yaparken CHP'de 'her zaman' ve 'sık sık' oranı %60 olmuştur. 'Yaya olarak el ilanı veya broşür dağıtmak', MHP'de desteklenen bir eylem olmuştur. CHP içinde %52 'her zaman' ve 'sık sık' oranında desteklenmiştir. Şeker-İş'te bu eylemin çok az yapıldığı veya hiçbir zaman yapılmadığı (%73) görülmektedir. 'Gündemdeki konularla ilgili meydana açıklama yapmak' konusunda Kamu-Sen, diğer eylem biçimlerinden farklı olarak bu kez her zaman ve sık sık şikkında yoğunlaşmıştır (%95). Bu eylem MHP'de yine 'çok az' olarak eğilim gösterirken CHP'de sık sık (%30) ve nadiren (%27) şıkları dengeli işaretlenmiştir. 'Yerel konularda meydanlarda açıklama yapmak', Kamu-Sen tarafından 'sık sık' yapıldığı (18/20) belirtilen bir eylemken, CHP'deki anketlerde 29 kişi bu eylemin 'sık sık' ve 'her zaman' yapıldığını belirtmiştir. Eğitim Sen'de her iki başlıkta da %45 oranında 'hiçbir zaman' şikkı işaretlenmiştir. Tüm gruplara bakıldığında gündemdeki ve yerel konularda açıklama yapmak noktalarında her zaman ve sık sık başlıklarında 49 kişi ve %54'le aynı derecede işaretlenmiştir ancak 'genel konularda açıklama yapmak', 20 kez 'her zaman' ve 29 kez 'sık sık' olarak işaretlenirken, yerel konularda bu sayılar 13 ve 36 olmuştur. Dolayısıyla yerel konularda açıklama yapmak sıklığı azalmıştır.

Basın açıklamalarının kitlesele olarak mı ofiste mi gerçekleştirildiği Kamu-Sen'de yoğun olarak yapıldığı kitlesele olarak işaretlenirken, CHP'de her iki tarz dengeli (%57 ve 52) çıkmıştır. Bütün gruplar açısından kitlesele basın açıklamasına 'her zaman' desteği %33 ve 'sık sık' desteği %27'dir; ofiste açıklama yapma eğilimi ise %39 oranında 'çok az' ve %23 oranında 'nadiren' olarak işaretlenmiştir. Dolayısıyla ankete katılanlarda basın açıklaması eylemini açık alanda kitlesele olarak yapma eğilimi yüksektir. 'Bayrak asarak kurumun görünürlüğünü sağlamak' konusunda toplamda %33'le 'çok az' seçeneği işaretlemiştir. Bu eylemin eski dönemler kadar tercih edilmediği görülmektedir. 'Park ve meydanlarda kürsü kurarak konuşma yapmak' da sıklıkla yapılan bir eylem olarak görünmemektedir; oransal olarak %24 'nadiren', %25 'çok az' ve %27 'hiçbir zaman' şikkı işaretlenmiştir. Keza 'halka açık forumlar düzenlemek' de %27 'çok az' ve %39 'hiçbir zaman' oranında işaretlenmiştir. 'Kentle ilgili talepleri doğrudan belediye ve valilik makamına bildirmek' ise %39 ile 'sık sık' olarak işaretlenmiştir. Anketin ilk bölümüne yansıdığı ve yukarıda belirtildiği gibi, ikinci kısımda da sorunları eylem yerine bürokratik ve birebir ilişkilerde çözmek güçlü bir eğilimdir.

## II. III. Güvenlik Kaygıları ve 15 Temmuz Süreci

Çalışmanın yapıldığı Ekim 2016-Nisan 2017 dönemi, güvenlik kaygılarının üst seviyede olduğu terörist saldırıların yaşandığı ve devamında 15 Temmuz darbe ertesinde ilan edilen olağanüstü hal nedeniyle siyasal alanın iyice daraldığı bir dönem olmuştur. Her ne kadar çalışma, kurumlar eliyle siyasetin kentli ilişkisini orta ve uzun vadeli görünümün incelese de kısa vadede gelişen olaylar özellikle ikili görüşmelerdeki cevaplara yansımıştır. CHP temsilcisinin sözleri bu açıdan özetleyicidir (2016): "15 Temmuz öncesi ve sonrası süreçte yaşananlar insanları bir alana toplamak ve sayıca kalabalık olmak açısından bizi zorluyor. PKK sorunu, bombaların patlaması,



*insanlarda tedirginlik yaratıyor. Gezi'den sonra özellikle daha çok baskı oldu. İnsanlar üzerinde baskı var. Bu tarz etkinliklere katılmak istemiyorlar."*

Eğitim Sen'le yapılan görüşmede de bu kaygılar dile getirilmişti (2016): "*15 Temmuz öncesi çeşitli eylemler yapılıyordu, basın açıklaması oturma eylemi yapıldı, dayanışma gecesi, kahvaltı, piknik gibi etkinlikler yapılıyor. Şimdi daha çok sohbet ve dayanışma tarzı etkinlikler yapıyoruz."*

Çalışmanın konusuyla ilgili olarak, 2911 Sayılı Yasa'nın yukarıda belirtilen maddeleri çerçevesinde, Ekim 2016'dan itibaren Ankara başta olmak üzere büyükşehirlerde başlayan umuma açık yerlerdeki toplantılara getirilen Valilik yasakları (ankara.gov.tr, 2016), Niğde'ye de yansımıştır (borhaber.net, 2017a). Daha öncesinde CHP milletvekili Muharrem İnce referandum kampanyası sürecinde Niğde'de bir açık hava mitingi gerçekleştirmiştir (borhaber.net, 2017b). İnce'nin mitingi, miting alanı haline getirilen Belediye Meydanı'nda yapılan 15 Temmuz'u protesto buluşmaları dışında ilk toplantılardan biri olmuştur. Niğde'de açık alanlarda yapılacak toplantılara getirilen yasak 1 haftadan 1 günde indirilse de, özellikle Meral Akşener'in toplantısının gününe denk gelmiştir. MHP'nin önemli bir tabanı olan kentte Akşener'in referandum sürecindeki hayır kampanyasının yaratacağı etki dikkate alındığı söylenebilir. Meral Akşener, getirilen yasağa rağmen toplantının yapılacağı bina önünde toplanan vatandaşlara hitap etmiştir (borhaber.net, 2017c). Bu gelişme, resmi olarak sayılmayan farklı bir kentsel alanın kısa süreli de olsa siyasal bir etkinliğe dönüştürülmesi açısından sıradışı bir olay olmuştur. Muharrem İnce de daha önce parti il başkanlığına yaptığı gezi sırasında il başkanlığının önünde toplanan vatandaşlara hitap ederek bu tarz bir alternatif alan yaratma, resmi olarak onay verilen alanların dışında bir etkinlik düzenleme girişiminde bulunmuştu.

Niğde'de, tüm Türkiye'de olduğu gibi, 15 Temmuz sonrası yaklaşık 10 gün süren meydan buluşmaları kent merkezinde Belediye Meydanı ve çevresinde gerçekleşti. Referandum kampanyasının yoğunlaştığı Mart ve Nisan ayları itibarıyla de Şadırvan Parkı'nda kampanya stantları kuruldu. Daha önceki seçim dönemlerinde de kent merkezini oluşturan caddenin farklı noktalarında seçim bürolarının açılması, bu büro önlerinin destekçiler tarafından kalabalık tutulması şeklinde faaliyetler sürdürülmüştü. Bu noktaların dışında kentin farklı noktalarının siyasal faaliyete dönük olarak dönüştürülmesi sık rastlanılan bir durum olamamıştır. Dolayısıyla faaliyetlerin "çarşı" tabir edilen bölümlerinde aktif olduğu görülmektedir.

## SONUÇ

Çalışma, Niğde örneğinde şehir hakkı kavramının aktif bir özellik göstermediği sonucuna ulaşmıştır. Şehir hakkının, teorik tartışmalarda yer verilen değiştirici ve dönüştürücü özellikleri pratikte görülmemektedir, ancak katılımcılar tarafından fikrî düzeyde yasal bir hak olarak onaylanmaktadır. Kentsel aktörler, kamusal alanı resmi tanımların ötesinde genişletme ya da yeni bir siyasal alan yaratma eğiliminde değillerdir. Dolayısıyla siyasetin sabit yerleri kent ölçeğinde de uygulanmaktadır. Diğer bir deyişle Niğde'de kentin farklı yerlerin siyasal etkinliklere açılması ve siyasal alan olması yönünde bir çaba görülmemektedir. Kentteki siyasal kurumlar, kent-birey-siyaset ilişkisini dönüştürücü olmaktan uzaktır. Yerel birimlerin yaratıcı, geliştirici ya da alan açıcı bir siyasetten ziyade merkezin yansıtıcısı ve temsilcisi olmakla sınırlandırıldığı, uygun olanı yerine getirmekle sorumlu olduğu bir siyaset düşüncesi işlemektedir. Kentin örgütlü yapıları aktif birer siyasal özne değillerdir. Yerel konular, öncelikli siyasal meseleler değildir. Siyasal hayatın merkezin küçük bir yansımasından ibaret olması, fiziksel olarak ve yasal mecburiyetten dolayı kentin merkeziyle sınırlı bir siyaset yaratmıştır.

Merkezi anlamda güçlü, sayısal gücü fazla, siyasal açıdan hegemonik yapılara yakın oluşumların kentteki görünümü de aynı derecede fazladır. Bunun dışında, kentsel alanları siyasal faaliyetlerde kullanmak muhaliflik olarak görüldüğü için, Şeker-İş örneğinde olduğu gibi, talepleri birebir ilişkilerde dile getirmek daha sık görülen bir uygulamadır. Kentsel alanda siyasal faaliyet yürütmek herkese yönelik bir hak olarak kabul görse de her konuda bu faaliyeti yürütmek aynı derecede makbul görülmemektedir. Muhalif kurumların, sayıca az destekleri de olduğu için, Eğitim

Sen örneğinde olduğu gibi, kentte kendi alanlarına çekildiği, iç dayanışmayı sağlam tutmaya yönelik kapalı ortam etkinlikleri sürdürmeyi tercih ettikleri anlaşılmaktadır. CHP gibi ana muhalefet partisi konumunda olan yapıların kentte görünür olma ve alternatif alan yaratma çabaları oldukça sınırlıdır. Kamu-Sen’de kentte aktif olarak faaliyette bulunma düşüncesi açıkça desteklense de bu düşünce, ılımlı olma, kurumları yıpratmama adına belirli sınırlarda pratiğe geçmektedir. Alternatif konularda yeni alanlar açma girişimi yok denecek kadar azdır.

Yasal çerçeve de katılımın önü açmaktan ziyade zorlaştırmaktadır. 1990’ların sonundan itibaren AB uyum sürecinde kolaylaşan toplanma özgürlüğünün, güvenlik kaygısıyla daralması söz konusudur. Terörizm etkisiyle özgürlük-güvenlik ekseninde güvenlikçi bakış açısı güçlenmektedir. Kamunun sadece devlet olarak görülmesi, kamusal alanın devlet daireleri ve bürokrasiden ibaret sayılması bir eksikliklerdir. Kamusal sorunların kapalı kapılar ardında, birbir ilişkilerde çözülme eğilimi bu nedenle güçlüdür.

Sonuç olarak bu kavramı geliştirenlerin çerçevesini çizdiği gibi işleyen şehir hakkı uygulamalarını Niğde’de görmek mümkün değildir. Araştırma kapsamındaki bulgulara göre kentte geleceği şekillendiren ve siyaseti biçimlendiren, kolektif kültür ve eylemlerle şekillenen bir şehir hakkından ziyade var olanın çerçevesinin içinde ve onun tarafından belirlenen bir alan (yer) kullanımından bahsetmek mümkündür. Şehir sakinlerinin kurumlar aracılığıyla kenti dönüştüren bir özne oldukları söylenemez.

#### KAYNAKÇA

- Amin, A. (2008). “Collective culture and urban public space”, *City*, (12, 1), 5-24.
- Ankara.gov.tr (2016). “Umuma Açık Alanlarda Yapılacak Toplantı ve Gösteri Yürüyüşlerinin Geçici Olarak Yasaklanması”, <http://www.ankara.gov.tr/umuma-acik-alanlarda-yapilacak-toplanti-ve-gosteri-yuruyuslerinin-gecici-olarak-yasaklanmasina-iliskin-basin-duyurusu->, Erişim: 02.04.2017.
- Baker, U. (1994). “Siyasal Alanın Oluşumu Üzerine Bir Deneme”, *Toplum ve Bilim*, 63, 58-101.
- Bookchin, M. (2015). “Kentler: Tarihte Aklın Açıklanması”, *Geleceğin Devrimi*, (Çev. İbrahim Yıldız-Soner Torlak). İstanbul: Dipnot, 147-161.
- Borhaber.net (2013) “Niğde Belediyesi Ağaç Katliamını Gizledi”, <http://www.borhaber.net/guncel/nigde-belediyesi-agac-katliamini-gizledi-h9853.html>, Erişim: 30.03.2017.
- Borhaber.net (2017a). “1 Haftalık Toplantı Yasağı 1 Güne İndirildi”, <http://www.borhaber.net/asayis/bir-haftalik-toplanti-ve-miting-yasagi-bir-gune-indirildi-h22818.html>, Erişim: 02.04.2017.
- Borhaber.net (2017b). “Niğdeliler Muharrem İnce’yi Sevdi”, <http://www.borhaber.net/siyaset/nigdeliler-muharrem-ince-yi-muharrem-ince-nigde-yi-sevdi-h22809.html>, Erişim: 02.04.2017.
- Borhaber.net (2017c). “Meral Akşener Her Şeye Rağmen...” <http://www.borhaber.net/siyaset/meral-aksener-herseye-ragmen-geldi-konustugonulleri-feth-etti-h22819.html>, Erişim: 02.04.2017.
- Butler, C. (2012). *Henri Lefebvre: Spatial Politics, Everyday Life and the Right to the City*. New York, Routledge.
- Castells, M. (1983). *The City and The Grassroots*. University of California Press.

- Castells, M. (2008). *Kimliğin Gücü Enformasyon Çağı-Ekonomik Toplum ve Kültür*, (çev. Ebru Kılıç). İstanbul, Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- CHP Görüşme (2016). *İl Başkanı Erhan Adem ile Görüşme*, 08.12.2016.
- Dikec, M. (2005) "Space, politics, and the political", *Environment and Planning D: Society and Space*, 23, 171-188.
- Eğitim Sen Görüşme (2016). *Şube Sekreteri Çağlar Uludağ ile Görüşme*. 21.12.2016.
- Erdi-Lelandais G. (2014). "Lefebvre's Legacy: Understanding the City in the Globalisation Process", *Understanding the City: Henri Lefebvre and Urban Studies* (Eds. G. Erdi-Lelandais). Cambridge, 1-15.
- Hardt, M. & Negri, Antonio (2012). *Duyuru*, (Çev. Abdullah Yılmaz). İstanbul, Ayrıntı.
- Harvey, D. (2008). *Umut Mekanları*, (Çev. Zeynep Gambetti). İstanbul, Metis Yayınları.
- Harvey, D. (2013). *Asi Şehirler- Şehir Hakkından Kentsel Devrime Doğru*, (çev. Ayşe Deniz Temiz). İstanbul, Metis.
- İsin, E. (2000). *Democracy, Citizenship and the Global City*. London, Routledge.
- Kaulingfreks, R. & Kaulingfreks, F. (2016). "The Place Of The Commons is The Square", *P2P e Inovação*, (3,1), 15-36.
- Lefebvre, H. (1996). "The Right to the City", *Writings on Cities*. Oxford, Blackwell Publishing, 147-159.
- Lefebvre, H. (1991). *The Production of Space*, Oxford, Blackwell Publishing.
- Low, S., Taplin, D. & Scheld, S. (2005). *Rethinking Urban Parks: Public Space and Cultural Diversity*. University of Texas Press.
- Marcuse, P. (2009). "From critical urban theory to the right to the city", *City*, (13, 2-3), 185-197
- Mayer, M. (2012). "The 'right to the city' in urban social movements", *Cities for People, Not for Profit: Critical Urban Theory and the Right to the City* (Eds. Neil Brenner, Peter Marcuse, Margit Mayer). New York, Routledge.
- Mevzuat.gov.tr (2017). 2911 Sayılı Toplantı ve Gösteri Yürüyüşleri Kanunu, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2911.pdf>, Erişim: 03.04.2017.
- Mitchell D. (2003). *The Right to the City: Social Justice and the Fight for Public Space*. Guilford Press
- Purcell, M. (2008). *Recapturing Democracy: Neoliberalisation and the Struggle for Alternavite Urban Futures*. New York, Routledge.
- Rutland, T. (2013). "Activists in the Making: Urban Movements, Political Processes and the Creation of Political Subjects", *International Journal of Urban and Regional Research*, (37,3), 989-1011.
- Sassen, S. (1991). *The Global City: New York London Tokyo*. Princeton University.
- Sendra, P. (2015). "Rethinking urban public space", *City*, (19,6). 820-836.
- Sennett, R. (1996). *Kamusal İnsanın Çöküşü*, (çev. Serpil Durak-Abdullah Yılmaz). İstanbul, Ayrıntı.

- Swyngedouw, E. (2011). “Interrogating post-democratization: Reclaiming egalitarian political spaces”, *Political Geography*, 30, 370-380.
- Şeker-İş Görüşme (2016). *Şube Başkanı Celal Tuğrul ile Görüşme*, 07.12.2016.
- Tekeli, İ. (2003). “Siyasal Toplum ile Sivil Toplum Arasında Yerini Belirlemede Olan Yerel Yönetimler”, *Çağdaş Yerel Yönetimler*, (12, 2), 5-15.
- tr.wikipedia.org (2017) “Niğde’de Kasım 2015 Türkiye Genel Seçimleri”, [https://tr.wikipedia.org/wiki/Ni%C4%9Fde%27de\\_Kas%C4%B1m\\_2015\\_T%C3%B Crkiye\\_genel\\_se%C3%A7imleri#.C4.B0l.C3.A7e\\_Bazl.C4.B1\\_Sonu.C3.A7lar](https://tr.wikipedia.org/wiki/Ni%C4%9Fde%27de_Kas%C4%B1m_2015_T%C3%B Crkiye_genel_se%C3%A7imleri#.C4.B0l.C3.A7e_Bazl.C4.B1_Sonu.C3.A7lar), Erişim: 01.04.2017.
- Türk Eğitim-Sen Görüşme (2016). *Şube Başkanı İhsan Uğraş ile Görüşme*, 22.12.2016.
- Ünal, B. (2016). “ Meşruiyetin Yeniden Üretilmesinde Mekânın Önemi”, *Amme İdaresi Dergisi*, (49,3), 41-57.
- Yesilgazete.org (2013). “Niğde’de Ağaç Katliamı Protesto Edildi”, <https://yesilgazete.org/blog/2013/05/27/nigdede-agac-katliami-protesto-edildi/>, Erişim: 30.03.2017.
- Yıldırım, Y. (2008). “Özelleştirme Karşıtı Mücadelede Demokratik Katılım Dinamikleri: Bor ve Ereğli Örneği”, *Birikim Dergisi*, 225, Ocak 2008, 64-66.



## PERFORMANSA VE YETKİNLİĞE DAYALI ÜCRET VE ÖDÜL YÖNETİMİ ARASINDAKİ BAĞLANTILAR

Gönül BUDAK<sup>1</sup>  
S. Çağdaş ARPACI<sup>2</sup>  
Ebru TOLAY<sup>3</sup>

### Özet

Rekabet arayışında sahip oldukları değerler içinde en fazla insan kaynağının fark yaratacağının bilincinde olan işletmeler, kazan-kazan felsefesine uygun bir ücret ve ödül yönetimi kurarlar. Son yıllarda "Performansa Dayalı" ve "Yetkinliğe Dayalı" ücret ve ödül sistemleri bir arada kullanılarak, maddi faktörlerle personelin motivasyonunu artırıp, işe bağlılık yaratmaya çalışırlar. Aslında bu sistemleri sadece "Ücret" başlığı altında toplamak, hem çalışanın verimliliğe odaklanmasını sağlamak, hem de işletmede bir gelişme kültürü yaratmak açısından yeterli görünmemektedir. Bu makalede performansa ve yetkinliğe dayalı ücret ve ödül sistemleri arasındaki bağlantılar, çalışma amacına uygunluğu nedeniyle, bu sistemlerin özellikle maddi ödüller boyutunu ele alan uygulamalarına odaklanarak aranacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Ücret, Ödül, Yetkinlik, Performans, Motivasyon

**Jel Sınıflandırılması:** M12

## RELATIONS BETWEEN PERFORMANCE AND COMPETENCE BASED PAY AND REWARD MANAGEMENT

### Abstract

Firms which pursuit of competence are conscious of human resources make the most difference within the values they have, set a pay and reward management in accordance with the win-win approach. In recent years, "Performance Based" and "Competence Based" pay and reward systems are used together for enhancing motivation of personnel through financial factors and to lead commitment to job. In fact, to collect these systems under the title of "pay" doesn't seem adequate in terms of both encouraging the employee to focus on productivity and to building a development culture in the company. In current article, because it is in coherence with the purpose of the study, the relations between performance and competence based pay and reward systems will be considered by focusing especially the implementations which addressing the dimension of financial rewards

**Key Words:** Pay, Reward, Competence, Performance, Motivation

**Jel Classification:** M12

<sup>1</sup> Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, gonul.budak@deu.edu.tr

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, cagdasarpa@gmail.com

<sup>3</sup> Yrd. Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ebru.tolay@deu.edu.tr

## GİRİŞ

İşletmeler ister iş bazlı, isterse, işgören bazlı bir insan kaynakları yönetim sistemine sahip olsunlar, her durumda, verimliliği arttırmak için bir ücret ve ödül sistemi kurmak zorundadırlar. Ödül yönetimi ile ücret yönetimi sistemlerinin birbirlerini tamamlaması beklenir. Bu nedenle ödül sistemleri ve ödül yönetiminin ne olduğu konularına girmeden önce, ücret konusunda kısaca bilgi verilmesi yararlı olacaktır. Dar anlamı ile ücret, belirli bir hizmet için insan emeğine ödenen bir karşılıktır. Daha geniş ve genel anlamı ile ücret, tabiat, emek, sermaye şeklindeki üretim faktörlerinin en önemlilerinden biri olan işçi emeğinin bedeli, fiyatıdır (Yalçın, 2002: 170).

İş kanununda belirtilen ücret kavramı, "Genel olarak ücret, bir kimseye bir iş karşılığında işveren veya üçüncü kişiler tarafından bağlanan ve nakden ödenen meblağı kapsar", şeklinde tanımlanmaktadır. Bir başka deyişle; emeğin veriminin karşılığı olarak ödenecek para, ücret olarak ifade edilebilir (Dorman, 1980: 1).

İşletmelerde ideal sayılabilecek bir ücret yönetiminin nasıl olacağıın en kestirme yanıtı, hakkaniyete uygunluğunun gözetilmesi şeklinde olacaktır. Bu yaklaşımda emek harcayan kişinin, hak ettiği ücreti ve ödülleri alabilmesi göz önünde bulundurulur. Ücret denildiğinde akla, belirli dönemlerde elde edilen parasal değerler gelir. Oysa, işletmeler personeline yalnız parasal değil, aynı zamanda başka ödemelerde de bulunurlar. Bu nedenle, ücret yerine ücretleme kavramının kullanılması, ödül sistemini de kapsayacağından, daha doğru olacaktır. Çünkü konu, yalnızca ücreti değil, aynı zamanda ücretlerin, kişilerin katkılarına göre saptanması çalışmalarının yapılmasını da gerektirmektedir. Bu açıdan bakıldığında ücretleme kavramını şöyle tanımlamak mümkündür: "Ücretleme, doğrudan ve dolaylı ödüllerin eşit ve hakça dağıtımını sağlamak amacıyla personelin katkılarının değerlendirilmesi faaliyetidir" (Aldemir vd., 1998: 234).

Nakdi ödül olarak ücret şu şekilde formüle edilebilir (Gökten, 1999: 31):

Ücret=Baz ücret+Prim+Ortaklık (Kâra ortaklık, Hisselere ortaklık)

Bu tanımlardan anlaşılacağı gibi, ücret insan emeğine bir karşılık olarak ödenmektedir. Ücret ödemeleri, emek sahibinin hizmetinin fiyatı olunca, üretimin en önemli unsurlarından biri olan emeğin de, fiyat kuramının bağlı olduğu esaslara uyması beklenir. Yani, arz ve talep mekanizması, ücret kavramı üzerinde de etkili olmaktadır. Fakat bu etki, farklı bir şekilde oluşur. Çünkü ücret mekanizmasının yapısında emeğe ait bazı özelliklerin varlığını kabul etmek gerekir.

Ne yazık ki, emek faktörünün bu özelliklerinin varlığına her zaman gereken önem verilmemiş ve emeğin de diğer birçok mallar gibi arz ve talep yasasına bağlı olduğu sanılmıştır. Bu görüş, yüzyılımızın büyük sorunlarından biri olan işçi ile işveren arasındaki ücret anlaşmazlıklarının doğmasına neden olmuştur.

İşçi, ücret karşılığında kişiliğini ya da emeğinin ürününü değil; çalışma gücünü işyerine sunmaktadır. Emek, çok eskiden beri ekonomik malların en değerlisi olarak tanınır, ancak en kolay istismar edilebilen bir faktör olarak, emeğin birçok dönemlerde sömürüldüğü de görülür. Çünkü işçinin geçim sorunu, işçi-işveren ilişkileri sisteminin zayıf tarafını oluşturan işçilerin, güçlü tarafı oluşturan işveren ile mücadele etmelerini olanaksız kılmaktadır.

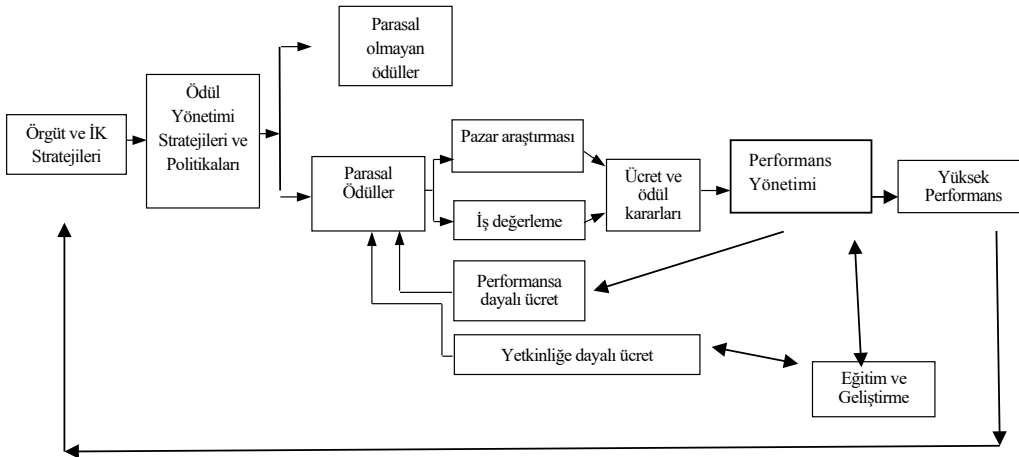
İnsan emeği için ödenen ücretin belirlenmesi sanıldığı kadar kolay değildir. Bu zorluk, çok farklı yetkinliklere sahip emeğin, birbirinden çok farklı özellikleri taşımasından ve aynı zamanda işin sonuçlarının çok farklı fiziksel ve ruhsal koşullara göre değişkenlik göstermesinden kaynaklanmaktadır. Emek verimliliği, onu yaratan işçinin yaşayışı, geçimi ve meslek yaşamına hazırlanma koşulları ile sıkı sıkıya bağlıdır. Ayrıca rekabetin yoğun olduğu pazarlarda işgörene ilişkin konular ve özellikle maddi konular daha hassas davranmayı gerektirir. Nitekim çalışanın yaratıcılığını açığa çıkarmayı ve bu sayede rekabet avantajını yakalamayı hedefleyen Toplam Kalite Yönetimi (TKY) felsefesini benimseyen işletmelerde çalışanları işe güdülemek, başlı başına bir sorun olabilmektedir. Çünkü çalışanın işine ve işletmeye bağlılığını sağlamak adına yapılması gereken bir dizi faaliyet bulunmaktadır. Bu faaliyetlerden birisi, belki de diğerlerine yaptığı katkı

nedeniyle en önemlisi, ödül yönetimidir (Bkz. Woods, 1997: 253-274). İyi bir ödül yönetiminin aşağıdaki özellikleri taşıması gerekir:

- Örgütün insan kaynakları yönetimi stratejileriyle bütünleşmiş olmalıdır.
- Örgütün vizyon ve değerleriyle uyumlu olmalıdır.
- Tutarlı ve iyi düşünülmüş bir felsefe şemsiyesinde yapılandırılmalıdır.
- Çalışanlara örgüt verimliliğine ve karlılığına destek sağlayan bir anlayışla “kazan-kazan” mantığının egemen olduğu bir sistem kurulmalıdır.
- Ödül sistemi, çalışanların yetenek, yaratıcılık ve yetkinliklerini arttırmaları yönünde teşvik etmelidir.
- Örgüt performansı ile tutarlı olmalıdır.
- Sürekli gelişmeyi teşvik edecek bir rekabet ortamı yaratılmalıdır.

Ödül yönetiminin ne olduğuna geçmeden önce ödülün tanımlanması yararlı olacaktır. Ödül, çalışanın arkadaşlarına nazaran belirgin bir fark yaratmasının maddi ve manevi karşılığıdır. Bu nedenle diğerlerinden farklı katkılar sağlayan çalışanlar, yarattıkları bu farklılığa denk düşecek bir ödül beklerler. Şekil 1’de görüldüğü üzere ödül; ücret, terfi, statü sembolleri, özel ödüller ve sağlanan ek olanaklardan oluşur.

Sistemi kurarken aşama aşama yapılması gereken işlemler aşağıdaki çizimde görülmektedir (Bkz. Şekil 1).



Şekil 1. Ödül Yönetim Süreci

Bu bağlamda ödülün iki temel boyutu olduğu söylenebilir:

- Dışsal ödüller: Ücret, terfi, statü, takdirname, vb.
- İçsel ödüller: Başarma duygusu, özgüven, öz-gerçekleştirme, kendini değerli ve önemli hissetme vb.

Ödül yönetimi, işletmelerde bir sisteme bağlandığı takdirde arzulanılan başarıyı getirir. Modelde görüldüğü üzere, ödül sisteminde çok sayıda değişken yer almaktadır. Biz bu çalışmada sözü edilen değişkenlerin tamamını ele almaktansa, hem konuyu çok fazla genişletmemek hem de işçi-işveren ilişkileri sisteminin en hassas konusunu oluşturan maddi ödüllere odaklanmayı tercih edeceğiz. Maddi ödüllerin nasıl sistemleştirileceğine geçmeden önce, ödül yönetiminde, ücret yönetiminden farklı olarak aşağıdaki konulara dikkat edilmesinin uygun olacağı söylenmelidir.

## I. ÇALIŞANIN PERFORMANSINI VE MOTİVASYONU ETKİLEYEN FAKTÖRLER

İnsanları işe motive eden faktörler çok farklıdır. Ödül yönetimi, motivasyon açısından değerlendirildiğinde şunlara dikkat edilmelidir:

- Ödül sistemi, çalışanları etkiler.
- Ödüller, çalışan davranışlarını olumlu ya da olumsuz yönde yönlendirir.
- Ödül, bireyin, örgüt amaçlarıyla uzlaşmasını sağlar.
- Ödül sisteminin nasıl işlediği hakkında çalışanlara hakkaniyete uygun bir sistem olduğu kanıtlanarak anlatıldığında, iş verimliliği daha fazla arttırılabilir.
- Hakkaniyete uygun bir ödül yönetimi kazan-kazan mantığına dayanacağından birey-örgüt hedeflerini uyumlu kılar.

Hiç kuşkusuz ödüller işletme açısından bir maliyet unsurudur. Fakat motive olmuş personelin işletmeye getireceği katkılarla bu maliyet rahatça karşılanabilir. Bu nedenle de bu maliyete katlanılması gerekir. Etkin ödül sistemi, aşağıdaki gibi ikili bir sistematikte incelenebilir (Hugh vd., 1986: 342-345).

### I.I. Fonksiyonlar Açısından Etkin Ödül

İKY fonksiyonlarının etkili çalışmasında insan doğasına uygun ve onları elde tutmaya yönelik politikalar oluşturulmalıdır.

- Ödül sistemi iş doyumunu arttırmalı (doyum ile devamsızlık arasında ters ilişki vardır) ve devamsızlığı azaltmalıdır.
- Motivasyonla performans arttırılabilir. Çalışanlar, işletmede adil ve doğru bir performans değerlendirme sisteminin çalıştığından emin olmalıdırlar.
- Çalışanlara yön göstermede ödül kullanılabilir.

**Tablo 1. Fonksiyonel Açından Etkin Ödül**

Ödül türü \ Yarattığı etki	İşe çekme	İşte tutma	İşe devam	Performans geliştirme
Ücret	Güçlü	Güçlü	Güçlü	Güçlü
Terfi	Zayıf	Güçlü	Zayıf	Orta
Yararlar (ek ödemeler)	Güçlü	Güçlü	Zayıf	Zayıf
Statü sembolleri	Orta	Orta	Zayıf	Zayıf
Özel Ödüller	Zayıf	Zayıf	Orta	Orta

**Kaynak:** Hugh, vd., 1986; 345



### I.II. Özellikler Açısından Etkin Ödül

Etkin bir ödülün özellikleri ise şöyle sıralanabilir:

- *Önem*: Çalışanlar açısından verilen ödül önemsenmelidir.
- *Esneklik*: Ödüller esnek ve kişiye özgü olmalıdır (Kafeterya ödül sistemi gibi; işçinin ihtiyaçları doğrultusunda şekillenen nakdi ve aynı ödüller sepeti). Ödülün esnek olması, çalışanın başarı durumuna göre belirli bir sistem dahilinde ayarlanabilmesi anlamına gelmektedir. Bu durumda işçinin ihtiyaçlarını karşılayan bu sistem işçiyi daha kolay motive eder.
- *Sıklık*: Ödül, başarının karşılığında, üzerinden fazla zaman geçmeden verilmeli ve uygun sıklıkla tekrarlanmalıdır. Buradaki uygun sıklık kavramı, istenen davranışı sürekli kılacak ve yerleşmesini sağlayabilecek sıklıktır.
- *Somutluk*: Çalışan, ödülü neyin karşılığı olarak aldığını anlamalıdır. Ödül-performans ilişkisini kurabilmelidir.
- *Maliyet*: Ödülün maliyeti, sağlayacağı faydayı aşmamalıdır.

Tablo 2. Özellikler Açısından Etkin Ödül

Özellikleri	Önem	Esneklik	Somutluk	Sıklık	Maliyet
Ödül türü					
Ücret	Yüksek	Yüksek	Orta	Orta	Yüksek
Terfi	Yüksek	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek
Yararlar (ek ödemeler)	Orta	Orta	Orta	Düşük	Orta
Statü sembolleri	Orta	Yüksek	Yüksek	Düşük	Orta
Özel Ödüller	Düşük	Yüksek	Yüksek	Düşük	Düşük

**Kaynak:** Hugh vd., 1986; 342

Örgütler görüldüğü üzere genelde; terfi, diğer olanaklar, statü sembolleri, özel ödüller ve ücretten yararlanarak bir ödül sistemi kurarlar.

*Terfi*: Çalışanların, özellikle başarı güdüsü yüksek olanların, daha fazla önemsedığı bir ödül türüdür. Fakat, terfi ile birlikte ücret artışı sağlandığından dolayı, başarı odaklı olmayan diğer çalışanların da ilgisini çekebilir ve önemsenmesi sağlanabilir. Ancak terfinin önemsenmesinin ne kadarını ücret artışına bağlamak doğrudur, bu konu tartışılabilir. Aslında terfi, birey açısından öz-gerçekleştirme; çevresi açısından da saygınlık sağlaması açısından doyum yaratır.

*Diğer olanaklar*: Emeklilik, sağlık sigortası, çocuk, evlilik, bayram yardımları, lojman, yemek, servis olanakları bu kapsamda değerlendirilebilir. Bu tür ödüllere çalışanlar genelde orta düzeyde değer vermektedirler.

*Statü sembolleri*: Geniş ve lüks ofisler, sekreter, özel park yeri, özel yemek salonu, şirket arabası vb. Önemi kişiden kişiye değişebilir. Maliyeti yüksek olduğundan fazla sık kullanılamaz.

*Özel ödüller (sertifika, takdirname vb.)*: Maliyeti düşüktür, esnektir ve somuttur. Sık kullanılamaz, kullanılması halinde sıradan hale gelir. Önemi zaten düşük olan bu tür ödüllerin anlamını kaybetmesi, çalışan gözünde değerini daha fazla düşürür.

*Ücret*: Temel ihtiyaçları karşılamada önemli bir araçtır. Ayrıca statü sembollerine ulaşmayı da kolaylaştırdığından önemlidir. Bireyin şirket açısından ne kadar önemli olduğunun göstergesidir ve

şirkete katkısının bir ölçüsü olarak algılanır. Bu nedenle başarısı ücretle ödüllendirilen birey, içsel doyuma da ulaşmaktadır.

Bu açıklamalara dayanarak etkin bir ödül yönetiminin taşınması önerilen özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Ödül, olumlu beklenti yaratmalıdır. Çalışanlar, çabalarının karşılığını alacaklarına inandırılmalıdır.
- Ödül, özendirici olmalıdır. Bireyi, onu elde etmek için çaba harcamaya yönlendirebilmelidir.
- Ödül, adil dağıtılmalıdır. İşgören, çabalarının karşılığında hak ettiğini aldığına ve diğer çalışanlarla karşılaştığında, çaba-ödül ilişkisinin adil olduğuna inanmalıdır.
- Ödül, takdir niteliği taşımalıdır. Çalışanların başarılarıyla orantılı olmalı; çalışanla, çalışmayanı ayırt etmelidir.

## **II. ÖDÜL SEVİYESİNİ ETKİLEYEN DİĞER FAKTÖRLER**

Bireye verilecek ödülün, her şeyden önce örgüt kültürü dikkate alınarak saptanması uygundur. Ayrıca bireyin, işletmeye katkısının, diğer çalışanlarla görece olarak karşılaştırması sonucunda, işletmede ve pazarda bu çabasının anlamlılığını bilmesi önemlidir. Bunların yanında özellikle sendikacı işyerlerinde ödül sistemi kurulurken, sendikanın muhtemel müdahaleleri de dikkate alınmalıdır.

Bu açıklamalardan sonra, işletmenin ödül sistemini kurarken iş odaklı mı, yoksa yetkinliği de dikkate alıp almayacağına sistem tercihini etkileyeceğine dikkat çekilmelidir. Rekabet arayışı içinde, taklit edilmesi en zor işletme değeri olan insanın yetkinliklerinin dikkate alındığı ve "Yetkinliğe Dayalı İnsan Kaynakları Yönetimi" anlayışının giderek yaygınlaştığı hatırlanmalıdır. Bu çalışmada hem performansa dayalı hem de yetkinlik bazlı ödül sistemlerinin birlikte ele alınması uygun görülmüştür.

## **III. PERFORMANSA DAYALI ÜCRET VE ÖDÜL YÖNETİMİ**

Performansa dayalı ücretlendirme olarak yaygın kabul gören sistem, aslında bir ödül sistemidir. Çünkü gösterilen performans ödüllendirilmektedir ve finansal ödülleri birey/grup/şirket performansına bağlayan bir yaklaşımdır. Genellikle performans yönetim sisteminin bir parçası olan performansa dayalı ücretlendirmede, ikramiyeler ve ücret seviyeleri, çalışan performansının daha önce konulmuş olan hedeflere göre değerlendirilmesiyle belirlenir. İşle ilgili hedeflere bağlı olan performanslar doğrultusunda maaşları değiştirmek, performansa göre ücretlendirmenin mantığını oluşturur (www.insankaynaklari.com, 2002: 224).

Performansa dayalı ücret sistemleri (PDÜ) (Performance Based Pay Systems), ücret ile performans arasında ilişki kurularak oluşturulan sistemleri içerir (Uyargil, 1994: 125). Performansa dayalı ödül yönetiminde, performans değerlendirme sonuçları, ücretlendirme açısından oldukça önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle de çalışanların gözünde hiçbir kuşkuyla yer bırakmayacak çok sağlam bir performans sisteminin bulunması, ödül yönetiminin istenen etkiyi sağlamasını kolaylaştıracaktır. Eski sistemde var olan ücretlendirme sistemlerinin aksine günümüzde ücretlendirme, çalışanların performanslarına göre kişiselleştirilmeye çalışılmakta ve bu yolla da verim ve motivasyon artışı amaçlanmaktadır. Bireysel performanstaki farklılıkların ücretlere yansıtılması, işletmelerin performans değerlendirmedeki temel amaçlarından birisi olmalıdır, ancak uygulamada bu amaç ne

oranda gerçekleştiği daima ciddi bir tartışma konusu olmaya devam etmektedir. Çünkü çeşitli nedenlerden ötürü uygulamada sorunlar oluşabilmekte ve beklenenin tersine, başarısız sonuçlar ortaya çıkabilmektedir.

Performans yönetimi sisteminin, işletmenin etkinlik, verimlilik, işe bağlılık, motivasyon vd. önemli amaçlarına ulaşabilmesini sağlamak için uygulamada çıkabilecek sorunların bilinmesi ve bunları göz önünde bulundurarak, gereken önlemlerin alınması başarıya ulaşmayı mümkün kılacaktır (www.insankaynaklari.com,2005).

Performansa dayalı ödül sistemlerinden istenen verimi alabilmek, bu sistemin çalışanlara sağladığı motivasyonla çok yakından ilişkilidir. Bu konuda yapılmış olan kuramsal ve ampirik çalışmalardan elde edilen sonuçlara göre, bir ücret sisteminin çalışanları motive edebilmesi için şu dört özelliğe sahip olması gerekmektedir (www.insankaynaklari.com,2005):

1. Sistem, çalışanları, başarılı performansın daha yüksek maddi ödüllerle sonuçlanacağına inandırmalı,
2. Sistem, çalışanın gözünde maddi ödüllerin önemini artırmalı,
3. Başarılı performansın olumsuz sonuçlarını azaltmalı,
4. Maddi ödüllerin dışındaki diğer olumlu sonuçların da başarılı performans ile ilişkilendirilebileceği koşullar yaratmalıdır.

### **III.I. Performansa Dayalı Ödüllendirmenin Hedefleri**

Performansa dayalı ödüllendirme, yöneticilerin çalışanlar üzerindeki kontrollerini arttırmalarına imkan tanımaktadır. Performansa dayalı ödüllendirmenin en önemli amacı olan çalışanın performansını geliştirmek için şunlar önerilebilir (www.insankaynaklari.com 2002; 224):

- İşle ilgili olan hedefleri ve amaçları çalışanlara anlatın.
- Sonuçlara göre ödüllendirerek performans odaklı kültürü destekleyin.
- Birey performansının ve takım çalışmasının üzerinde durun. İşverenin yerine getirmesi (karşılması) gereken hedef ve performans standartları oluşturun.
- Performansı yüksek olan kişileri ödüllendirin.
- Ayırt etmeksizin çalışanlarınızın hepsini motive edin.

Yöneticiler, yukarıda belirtilen önlemleri başarılı bir şekilde aldıkça, performansa dayalı ödüllendirmenin amaca uygun işlenmesini sağlayabilirler. Çalışanlara performanslarına bağlı olarak dağıtılan ödüller, çalışanları daha sıkı çalışmalarını için motive etmekle kalmaz; aynı zamanda işle ilgili hedeflerin farkına varmalarında da onlara yardımcı olur.

### **III.II. Performansa Dayalı Ödüllendirmenin Faydaları**

Performansa dayalı ödüllendirme sisteminin bazı faydaları şu şekilde belirtilebilir (www.insankaynaklari.com 2002; 225):

- Doğru kişilerin doğru miktarlarla ödüllendirilmesi sayesinde örgütsel adaleti sağlar.
- Yeterince performans gösteremeyen çalışanları belirler ve onların hedeflere kilitlenmesi için gereken önlemlerin alınmasını kolaylaştırır.
- İşlere ilişkin hedefleri belirlerken daha sistematik tanımlar yapılmasına zemin hazırlar.
- İş doyumunun yükselmesi ve işe bağlılığın artması sayesinde yetenekli çalışanların firmadan ayrılmasını engeller, işgücü devir oranları düşer. Ayrıca işletme, adil bir ödül sistemi sayesinde, kaliteli personel için bir çekim alanı oluşturur. Böylece, bir yandan yeni çalışanlar şirkete çekilirken, öte yandan mevcut yetenekler elde tutulur.
- Gelişmiş şirket performansı sayesinde hız ve verimlilik artar. İhtiyaç duyulan işlere çalışanların çabalarını yoğunlaştırmak kolaylaşır.

- Birey/takım performansı gelişir.
- Uyarı kriteri sağlar; işverenler dilediklerinde kesin performans kriterleri oluştururlar. Çalışanlar da daha yüksek ücretlerle ödüllendirilmek için bu kriterleri gerçekleştirmeye çalışırlar.

### III.III. Performansa Dayalı Ücret ve Ödül Sistemleri İlişkisi

Bir örgütte ücretin performansa dayandırılmasının birçok yolu vardır. Bir başka ifadeyle ücret ile performans arasında ilişki kurmak isteyen örgütler, çok farklı sistemler uygulayabilmektedirler. Ücret ile performans arasındaki ilişki bireysel, takım ve örgütsel olmak üzere üç farklı düzeyde kurulabilmektedir. Performansa dayalı ücret sistemlerinin sadece ödül yönetimi ile ilgili olduğu kadarıyla konu aşağıda incelenmektedir (Akal, 1980: 34-61; Arpacı vd., 2008: 8-17; Benligiray, 2003).

#### a. Bireysel performansa dayalı ücret ve ödül sistemleri

**Doğrusal parça başı ücret sistemi (parça akordü):** Bu sistemde işgörenin kazancı ürettiğiyle doğru orantılı olarak artar. Bir başka deyişle üretimde yüzdelik artış, kazançlarda yüzdelik artış yaratmaktadır. İşgören, belirlenen standart üretim miktarının üzerinde ürettiği her birim başına, parça başı ücreti üzerinden kazanç sağlayarak ödüllendirilir. Bu sistemde standart üretim miktarı üzerinde direkt işçilik maliyeti sabittir. Fakat sabit ve yarı sabit giderler azalacağı için toplam birim maliyet düşer (Arpacı vd., 2008: 8).

**Standart saat ücret sistemi (zaman akordü):** Sistemde parça başı ücreti yerine standart zaman belirlenir ve işgören bu işi standart zaman içinde ya da daha kısa bir zamanda yaparsa, saat ücreti üzerinden, o işin standart zamanına göre ücrete hak kazanır. Böylece işgören standart zamanı 6 saat olan bir işi 4 saatte bitirirse, kazancı 6 saat üzerinden hesaplanır. Öte yandan işgören işi standart zamanından daha uzun bir sürede tamamlarsa, garantili saat ücreti üzerinden, çalıştığı süreye göre ücreti hak eder. İşgören garantili ücret esasına göre çalışmıyorsa, bu durumda yaptığı işin standart zamanına göre ödeme yapılır.

**Halsey ücret sistemi:** Zaman tasarrufunu ödüllendiren en eski ücret sistemidir. İşgörene ödenecek ücret "kök ücret + prim"dir. Halsey ücret sistemi, matematiksel olarak zamana ve parça başı ücrete dayalı ücret sistemlerinin bir bileşimi şeklinde hesaplanır. Bu sistemde her işin bitirilmesi için gerekli standart zaman belirlenir. İşgören söz konusu işi saptanan zaman içinde bitirirse, saat başına ya da bir gün için geçerli olan standart ücreti alır; daha kısa sürede bitirirse, geçerli ücrete ilave olarak zamandan sağladığı tasarrufun yüzdesine göre hesaplanmış bir prime hak kazanır (Arpacı vd., 2008: 11). Ancak bu yöntemde personele tasarruf sağladığı zamana karşılık gelen ücretin tamamı ödenmemekte ve personelin sağladığı tasarruf dolayısı ile elde edilen prim personel ve işveren arasında paylaşılmaktadır. Bu sistemde bir personelin ücreti, T<sub>Ü</sub>; toplam ücreti, S<sub>Ü</sub>; standart ücreti, TES; tasarruf edilen süreyi, TESP; tasarruf edilen sürenin primi ve PPO, prim paylaşım oranını göstermek üzere şu formülle hesaplanabilir:

$$T_{Ü} = S_{Ü} + (TES \times TESP \times PPO)$$

Örneğin personele, normal olarak 8 saatte tamamlanacak iş verildiğini ve buna verilen ücretin (S<sub>Ü</sub>) 10.000 TL ve tasarruf edilen her saat için 1000 TL prim (TESP) verileceği ve primin % 33'ünün (PPO) personele ödeneceği kabul edilmiş olsun. Personel verilen işi 8 saatte tamamlarsa alacağı günlük ücret 10.000 TL olacaktır. Buna karşılık personel bu işi 6 saatte tamamlar ve arta kalan iki saatte çalışmaya devam ederse, alacağı günlük ücret:

$$8.000 + (2 \times 1000 \times 0.33) = 8.660 \text{ TL olacaktır.}$$

**Rowan ücret sistemi:** İşgörene normal ücretine ilave olarak tasarruf ettiği zaman için prim ödenmesini öngörür. İşgörene ödenecek saat ücreti "kök ücret+prim"dir. Fakat Halsey sisteminden farklı olarak bu sistemde prim, tasarruf sağlanan sürenin standart süreye oranı esas alınarak farklı bir şekilde hesaplanır. Bu sistemde prim, artan zaman tasarrufuyla birlikte yükselmektedir. Rowan ücret sisteminde de personele tasarruf sağladığı zamana göre bir prim verilmektedir. Sistemde bir işin yapılması için gerekli standart bir zaman belirlenmekte, buna normal ücretin yanında standart zaman üzerinden yapılan zaman tasarrufu için de ayrıca bir prim ödenmektedir. Prim personelin işin yapılması için harcadığı fiili zamana rastlayan ücretin bir yüzdesi olarak hesaplanmaktadır. Prim yüzdesi, tasarruf edilen zamanın standart zamana oranına eşit olmaktadır (Yalçın, 1988: 190).

Örneğin, saat ücreti 1000 lira olan 8 saatlik işi 6 saatte yapan bir personel, önce normal ücreti olan 8.000 lirayı ( $8 \times 1000 = 8000$ ) alacak ayrıca tasarruf ettiği 2 saatin primi olarak da, (Tasarruf Edilen Süre x Normal Saat Ücreti) / (Tasarruf Edilen Süre / Standart Süre) formülünden hareketle,  $(2 \times 1000) / (2/8) = 500$  lira almaya hak kazanacak ve toplam ücreti,  $8.000 + 500 = 8.500$  lira olacaktır.

**Barth (değişken paylı) ücret sistemi:** Bu sistem Halsey ve Rowan sistemlerine benzer. Standart zamana dayanır, fakat garantili saat ücreti yoktur. İşgörenin ücretini hesaplamak için kullanılan formül; işin zamanı harcanan gerçek zamanın kare köküyle işçilik ücretinin çarpımı şeklindedir.

**Emerson ücret sistemi:** Rowan sistemine benzerdir. Farklı olarak bu sistemde bir etkinlik endeksi saptanmakta ve ödenecek ücret miktarı bu endeksin çalışılan zamanın parasal değeriyle çarpılması sonucunda hesaplanmaktadır. Etkinlik endeksi, standart çalışma zamanının fiili çalışma zamanına bölünmesiyle bulunur. Daha sonra hangi etkinlik düzeyi aşıldığında prim ödeneceğine ve farklı etkinlik düzeylerine hangi prim yüzdelerinin uygulanacağına karar verilir. Sistemin uygulanmasında belirli bir normal ücret ödemesi garanti altına alınmıştır. Buna ilave olarak etkinlik düzeyinin yüzde 66'sını geçen işgörelere belirli oranlarda ödül olarak prim ödenir.

Sistemin uygulanmasında, belirlenen verim standardına % 66'sına ulaşan personele hiç bir prim ödenmemekte, standardının % 66'sını aşan personele, normal ücreti yanında bu standardın tamamına, yani % 100'üne kadar belirli bir barem üzerinden prim ödenmektedir. Personelin verimi, standardın % 100'ünü aşar ise; prim %20 ile sınırlandırılmakta, fakat tasarruf edilen zaman baz ücreti üzerinden ayrıca ödeme yapılmaktadır (Yalçın, 1988: 192). Hesaplamalarda fiili çalışma zamanı temel alınmaktadır. Sistemin kurulması için yapılan çalışmalar şunlardır (Şenatarlar, 1978: 371):

1. Fiili çalışma zamanının standart çalışma zamanına bölünerek etkinlik düzeylerinin (ölçüsünün) hesaplanması,
2. Hangi etkinlik düzeyinden sonra prim ödeneceğinin kararlaştırılması,
3. Değişik etkinlik düzeylerine göre prim yüzdeleri cetvelinin hazırlanması.

Sistemin işleyişi bir örnekle şu şekilde açıklanabilir: Saat ücreti 1000 lira olan 8 saatlik bir işi personel 12 saatte, 6 saatte ve 4 saatte yapması durumunda elde edeceği toplam ücreti şöyle olur;

Birinci durumda personelin verimliliği,  $8/12 = \%9$  olduğundan prim elde edemeyecek ve yalnızca o iş için garanti edilen normal ücreti,  $1000 \times 8 = 8000$  lira olacaktır.

İkinci durumda ise; personelin verimi,  $8/9 = \%88$  olduğundan, verim standardını aşmış olup, bu verim standardına düşen örneğin günlük normal ücreti üzerinden % 20 primi de alacak ve toplam  $= 1000 \times 8 + 8000 \times 0.20 = 9600$  lira gelir elde edecektir.

Üçüncü durumda ise; personelin verimi,  $8/4 = \%200$  olduğundan personel % 100 standardını geçmiş olup, hem normal ücretini, hem verim standardı primini ve hem de tasarruf edilen süre, 8-4-

4 saat için normal saat ücretini ödül olarak almaya hak kazanacaktır. Bu durumda personelin toplam geliri:

$$\text{Normal Saat Ücreti} + \text{Verim Standardı Primi} + \text{Zaman Tasarrufu, Primi formülüyle,} \\ (8 \times 1000) + (8000 \times 0,20) + (4 \times 1000) = 13600 \text{ lira olacaktır.}$$

Bedeaux (ya da bedo) ücret sistemi: Kesin iş ölçümü, analitik iş değerlemesi ve analitik verim kontrolü temellerine dayanan ve işin yapılması süresine bağlı verimler için geliştirilmiş bir prim ücreti sistemidir. Halsey sistemine benzemekle beraber, ondan farklı olarak, tasarruf edilen sürenin yüzde 75'inin işgörenin kendisine, yüzde 25'inin de tasarruf sağlanmasına yardımcı olan diğer işgörelere (taşıyıcılar, temizlikçiler, memurlar vb. gibi) ödenmesi öngörülür. Bu sistemde her iş için belirlenen süre bir B (Bedeaux) birimiyle gösterilir. Yani bir B, bir dakikada yapılacak iş miktarını göstermektedir. Her iş için ayrı ayrı zaman ve hareket incelemeleri ile standart B süreleri hesaplanır. Bu standart süreden daha kısa sürede işi bitiren personele ise, tasarruf ettiği her B birimine karşılık gelen sürenin saat türünden karşılığı kadar prim ödül olarak verilir.

Örneğin bir personele, standart olarak 480 dakikada bitirilmesi gereken 480 B'lik bir iş verilmiş olsun. İşin saat ücretinin ise ; 1000 olduğunu kabul edersek, bir günde 750 B'lik iş yapan personelin primi  $750 B - 480 B = 270 B$  olacak, bunun saat karşılığı ise  $270/60 = 4.5$  saat olacak ve işçiye 4.5 saatlik prim ödenecektir. Bu durumda personelin eline geçecek olan ücret miktarı:

$$8 \times 1.000 + (4,5 \times 1.000) \times 0.75 = 11.375 \text{ lira olacaktır.}$$

Sürenin tasarruf edilmesinde yardımcı olan personele dağıtılacak miktar ise;

$$(4,5 \times 1000) \times 0,25 = 1.125 \text{ lira olacaktır.}$$

**Yüksek parça başı ücret sistemi:** Bu sistemde işgörenin kazancı, parça başı ücret sisteminde olduğu gibi çıktıyla orantılı olarak artmaktadır. Ancak çıktıdaki artışla karşılaştırıldığında kazançlardaki artış oranı daha yüksektir. Örneğin, standart üzerindeki yüzdelik üretim artışına karşılık işgörenin saat ücreti yüzde 1.2-1.33 oranında artmaktadır. Buna göre, standart üretime ulaştığında işgörenin saat ücretinin 1/3'ünden daha fazla kazanması mümkün olmaktadır.

**Değişken parça başı ücret sistemi:** Bilimsel yönetimin öncüsü F. W. Taylor tarafından geliştirilmiştir. Taylor Parça Başı Ücret sistemi olarak da adlandırılmaktadır (Bkz. Ertürk, 2011: 279). Taylor sisteminde, normal bir işçinin günlük üretim miktarı ya da başka bir anlatımla verim düzeyi, hareket ve zaman incelemeleri gibi bilimsel yöntemlerle saptanmakta, daha sonra verim (üretim miktarı) standartları geliştirilmektedir. Daha sonra çeşitli verim (üretim miktarları) düzeyine göre parça başı ücret baremi oluşturulmakta ve her personelin yaptığı üretim miktarı ölçülerek, parça başı ücret skalasındaki parça başı ücreti ile çarpılarak toplam ücreti hesaplanmaktadır. Bu sisteme değişken (differentiated) parça başı ücret sistemi denmesi de, bu özelliğinden kaynaklanmaktadır.

Bu sisteme göre, 100 birim üreten personel,  $100 \times 100 = 10000$  lira kazanırken, 150 birim üretim yapan personel  $150 \times 110 = 16500$  lira elde edecektir. Belirlenen standart üretimin altında üretim yapan personel ise; her yaptığı üretim karşılığı 70 lira elde edecektir.

Bu sistemin kurulmasında ve uygulanmasında en önemli güçlük, verim standartları ile verim düzeyleri arasındaki ücret farklılığının iyi belirlenmesidir. Çok yüksek standart belirlenmesi durumunda çok az personel bu standartlara ulaşacaktır. Parça başı ücretler arasındaki fark geniş tutulduğunda ise; sistemin özendiriciliği de, personel arasındaki ücret farklılığı da artmaktadır. Bu durum bir paradoks yarattığından standart, personel tarafından eleştirilmektedir (Arpacı, vd., 2008:

14-15). Yukarıdaki örnek incelendiğinde, 100 birim üretim yapan personel, 22000 lira kazanırken, 201 birim üretim yapan personel 28140 lira kazanmaktadır. Görüleceği gibi bir birimlik üretim artışı önemli bir gelir farklılığı yaratmaktadır. Parça başı ücret sistemi, daha fazla kazanma isteğine sahip personeli çok çalışma yönünde harekete geçirirken, standartlara ulaşamayan veya hızlı çalışmaktan hoşlanmayan personelde rahatsızlık yaratmakta ve onların çalışkan arkadaşlarına, üretim miktarını düşürme yönünde baskı yapmalarına yol açmaktadır. Diğer yönden bu sistemin, işçilerde aşırı zorlanma nedeniyle yıpranmalara ve üretimde kalite düşüklüklerine yol açtığı söylenebilir.

**Gantt ücret sistemi:** Bu sistemde de üretim standartları bilimsel yöntemlerle belirlenmekte ve verim düzeylerine göre ücret ödenmektedir. Bir gün içinde gerçekleştirilmesi gereken standartlar genellikle yüksektir. Verim standartlarına ulaşan işgören normal saat ücretine ilave olarak saat ücretinin yüzde 20-80'i oranı arasında prim almaya hak kazanır. Ayrıca Gantt sisteminde işgörenin standart saat ücreti garanti altına alınmaktadır. İşgörenin standart üretim düzeyine ulaşamaması durumunda garanti edilen normal saat ücreti ödenir.

Taylor'un geliştirdiği sistemin olumsuz yönlerini gidermek amacıyla, Taylor'un çalışma arkadaşı Gantt tarafından geliştirilen sistemde, personel verimliliğinin artırılması amaçlanmaktadır. Parça başı sisteminde olduğu gibi, Gantt sisteminde de üretim standartları bilimsel yöntemlerle belirlenmekte ve verim düzeylerine göre ücret ödenmektedir. Sistemin, Taylor'un sisteminden farklı yönü ise; personelin saat ücretinin garanti altına alınmış olmasıdır.

Gantt sisteminde normal bir personelin belli bir sürede, örneğin bir günde gerçekleştirilmesi gereken standart üretim miktarı belirlenir. Bu, genellikle yüksek bir standarttır. Verim standartlarına ulaşan personele normal saat ücreti yanında, saat ücretinin % 20-80'ini arasında prim ödenir. Eğer personel standart üretim düzeyine ulaşamaz ise; yalnızca güvence altına alınmış olan normal ücretini alır.

Bu sistem, Taylor'un ücret sistemine göre personel tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Bunun en önemli nedeni ise; bu sistemin diğerine göre daha insancıl oluşudur (Yalçın, 1988: 192).

**Merrick değişken parça başı sistemi:** Taylor'un iki basamaklı sisteminin üç basamaklı olarak geliştirilmiş şeklidir. Bu yolla yeni işe başlayan ve orta düzeyde performans gösteren işgörenlerin özendirilmesi amaçlanmıştır. Standart çıktının yüzde 83'üne kadar düz parça başı ücreti, yüzde 83'te saatlik ücretin yüzde 10'u oranında prim, standart çıktıya ulaşıldığında bir kez daha saatlik ücretin yüzde 10'u oranında prim ödenmektedir. Standart üretimin üzerinde ise; yüksek parça başı ücreti ödenmektedir.

**Komisyon dayalı ücret sistemi:** Daha çok satış personeli için geçerli olan bu sistem garantisiz komisyon ve ek ödeme garantili komisyon olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır.

#### **b. Grup performansına dayalı ücret ve ödül sistemleri**

İşin türü, yapısı, iş akışı ya da örgüt yapısı nedeniyle işin grup ya da ekip çalışmasını gerektirdiği ya da işgörenlerin üretime, verimliliğe, karlılığa vb. bireysel katkılarının hesaplanmasının zor olduğu ya da ekonomik olmadığı durumlarda ücret sistemi grup performansına dayalı olarak geliştirilebilir ve ödüller de grup esasına göre saptanır. Çünkü ekip çalışması olarak da adlandırılabilir bu tür işlerde performansın oluşması ekip üyelerinin ortak çabalarına bağlıdır ve bu nedenle de grup ödüllendirilmelidir.

**Grup çalışmalarında akord sistemi:** Grup performansına dayalı ücret sistemlerinde en önemli sorun, toplam kazancın üyeler arasında paylaşılması sırasında ortaya çıkmaktadır. Çünkü;

1. Bir grupta çalışanlar, çeşitli ücret gruplarında yer alıyor olabilirler. Örneğin, ustabaşı, usta, kalifiye olmayan işgörenler aynı grup içinde birlikte çalışabilirler. Bu durumda herkesin aldığı akord ücretleri ayrı olacaktır.
2. Grup içinde çalışan işgörenlerin verim dereceleri birbirinden farklı olabilir. Ancak bu sorun, bireylerin verim derecelerinin ayrı ayrı saptanabildiği durumda ortadan kalkabilir; tersi bir durumda personel, demotive olabilir ve ödül sistemi zarar görür. Çünkü örneğin, üretim tekniğinin uygun olması gibi bazı durumlarda iş, grup çalışmasını gerektirmesine rağmen, bireysel verim düzeylerinin saptanmasını mümkün kılabilir. Üyelerin verimlerinin bireysel olarak saptanamadığı durumlarda akordun tüm gruba uygulanmasından başka çare yoktur.

**Grup çalışmalarında prim sistemi:** Grubun primi, grubun tamamladığı işin miktarına göre saptanır. Primli ücret sistemleri temel olarak miktar, kalite ve tasarruf esaslarına dayanan şekilde üç grupta toplanmaktadır. Miktar esasına dayanan primli ücret sisteminde, prime hak kazanabilmek için asgari olarak belirli bir miktarda üretimin gerçekleştirilmesi şart koşulur (Zaim, 1986: 252). Bu asgari miktarın üzerinde üretim yapan çalışanlara prim verilir. Kalite esasına dayanan ücret sisteminde, ürün kaliteli üretimin teşviki için belirli kalitedeki ürün çıkaran çalışanlara prim verilir. Ürün kalitesi üzerinde çalışanın etkisinin büyük olduğu faaliyet alanlarında kullanılabilir. Örneğin, el dokumacılığında potsuz, hatasız dokuma, taş ocaklarında parçaların istenilen büyüklükte kırılması gibi durumlarda kalite primi ödenir (Zaim, 1986: 253). Tasarruf esasına dayanan prim sistemlerinde zaman tasarrufu ile hammadde ve malzeme tasarrufu yapan çalışanlara prim ödenmektedir.

Bu sistemde ne baz alınırsa alınsın önce yapılan iş ölçülür ve buna göre grubun toplam kazancı hesaplanır. Eğer gruptaki işgörenlerin beceri ve çabaları eşitlik gösteriyorsa, prim kazancı eşit olarak dağıtılır. Ancak genellikle eşitlik yoktur. Bu durumda, genel uygulama olarak toplam kazanç, işgörenlerin saatlik ücretleriyle orantılı olarak dağıtılır.

**Yüksek günlük ücret sistemi:** Bu sistem, işgörenlerin ücretlerini doğrudan bireysel performans düzeyine bağlamaz; standart zamanların saptanmış olmasını gerektirir. Temel olarak gerçek zamanların standart zamanlarla karşılaştırılmasını ve değerlendirilmesini sağlayan bir kayıt ve kontrol sistemine dayanır. Amaç, istenen performans düzeyine ulaşmak ve bu düzeyi sürdürmektir.

**Ölçülen ve kontrollü işe dayalı ücret sistemi:** Her iki sistem de yüksek günlük ücret sistemine dayanır ve performans düzeyi ile her düzey için ücret oranları belirlenir. Ölçülen günlük iş sisteminde, ücretler devresel olarak (genellikle üç ayda bir) belirlenen hedeflere ulaşıldığında sabit olarak artırılmaktadır. Devresel olarak ayarlanan ücretler bir sonraki dönem değerlendirmesine kadar geçerli sayılmaktadır.

**Yüzde usulüne dayalı ücret sistemi:** Bu sistemde işgörenin ücreti, belirli bir yüzdeye göre belirlenen değerden oluşur. Bazı durumlarda işgörene hem çalıştığı zamana göre hem de yüzde usulüne göre ücret ödenmektedir. Yüzde usulü ücrette müşteriler kendilerine yapılan hizmetin karşılığı olarak bir miktar para öderler. Bu miktar, hesap pusulasına yapılacak ödemenin belirli bir yüzdesi olarak eklenmesi şeklinde gerçekleşir. Yüzde olarak hesaplanan bu ödemeler işveren tarafından alıkonur ve daha sonra işgörene ödenir. Bu sistemin müşterinin isteğine göre ödediği para olan bahşişle karıştırılmaması gerekir.

### c. Örgüt performansına dayalı ücret sistemleri



Örgüt performansına dayalı ücret sistemlerinde gelir artışı ya da gider azalışı şeklinde sağlanan tasarruflar (kazançlar) belli kriterlere göre örgüt üyelerini ödüllendirmek amacıyla dağıtılır. Maliyetten tasarrufa dayanan sistemlerin en yaygın olarak kullanılanları Scanlon ve Rucker planlarıyla öneri sistemleridir. Bu sistemlerin işgörenlerin işletme işlevlerine katılmasının sağlanması, tasarrufların özendirilmesi, işgörenlerin yenilik ve değişikliklere gönüllü katılımının özendirilmesi, yöneticiler ile yönetici olmayanlar arasında ve işgörenlerin kendi aralarında işbirliğinin artırılması ve iyi ilişkilerin geliştirilmesi vb. gibi pek çok amaçları vardır. Gelir artışlarından sağlanan tasarrufa dayalı ücret sistemlerinin en yaygın kullanılanı kar paylaşım sistemidir. Bu sistemde de üretimin özendirilmesi, işgörenlerin teşvik edilmesi, işgörenlerin örgütle bütünleşmelerinin sağlanması, işgörene uzun dönemli çalışma ve ücret güvencesinin verilmesi, olumlu bir çalışma ortamının yaratılması vb. gibi amaçlara ulaşılma istenmektedir.

**Scanlon Planı:** İşgörenlerin ve sendikaların işbirliğini ve işletme işlevlerine tam olarak katılmalarını sağlamayı hedeflemektedir. Bu nedenle üretim ve üretim dışında çalışan ve üretime dolaylı katkıda bulunan işgörenlerin tümünü içeren bir sistemdir. Bu sistem, temel olarak grup teşvik, öneri planı ve işgören katılımı sistemlerinin karmasıdır. İşletmenin her bir bölümünde sendika tarafından atanmış ya da grup üyeleri tarafından seçilmiş olan 2-5 işgören ve bir nezaretçiden oluşan bir "Yönetim kurulu" vardır. Bu kurul ayda bir kez toplanmakta, verimliliğin ve kalitenin artırılması, israfların azaltılarak maliyetlerin düşürülmesiyle ilgili olarak işgörenler veya yöneticiler tarafından yapılan önerileri incelerler. Öneri kabul edildiğinde yapılan maliyet tasarrufu, yalnızca öneriyi yapan işgörene değil, çalışma grubunun tümüne ödenir. Artan verimlilikten elde edilen kazançlar daha çok ikramiye niteliği taşır ve bu şekilde tüm çalışanlara ödenir.

**Öneri sistemi:** İşgörenlerin işleriyle ilgili verimliliği ve kaliteyi artırıcı yenilikleri geliştirmeleri istenmektedir. Bu sistemde işgörenler belirli bir formda önerilerini hazırlarlar ve bu amaç için özel olarak kullanılan öneri kutularına atarlar. Daha sonra bu öneriler sorumlu yöneticiye ya da bir kurula iletilir. Önerilerin uygulanabilirliği değerlendirilir. Öneri kabul edilirse ve uygulanırsa, bu öneriyi sunan işgörene önerisi sayesinde sağlanan tasarrufun bir kısmı finansal ödül olarak verilir. Öneri kabul edilmezse, kabul edilmeme nedeni ayrıntılı bir şekilde işgörene bildirilir.

**Satış değerine göre prim sistemi:** Bireysel performansa dayalı ücret sistemlerinde incelenen prim sistemlerinde ücretler genellikle verimle ilişkilendirilmektedir. Ancak zaman ücretine dayalı sabit aylık alan bazı işgören grupları bu tür somut çıktılar üretmemektedirler. Bu da onların ücretlerine verim birimi ya da parça başı gibi ölçütlere göre prim eklenmesini güçleştirmektedir. Her ne kadar büro çalışanları için bazı ölçütler geliştirilmiş olsa da, bu ölçütler her zaman kullanılamamakta ya da kullanılması ekonomik olmamaktadır. Bu durumda işletmenin kazanç/zarar durumuna göre ya da satışların miktarına veya parasal değerine göre satış primi verilmesi bir seçenek olmaktadır.

**Kar paylaşımı sistemi:** İşgörenlerin işletmenin karından önceden saptanmış olan bir orana göre düzenli bir şekilde pay almalarını sağlayan bir sistemdir. Kar paylaşım planları, çalışanlara ücretleri dışında işletmenin elde ettiği kardan pay verilmesini, yani kara ortak edilmelerini kapsamaktadır (Can vd., 1998: 264). Özendirici nitelik taşıması itibarıyla genellikle özendirici ücret sistemleri içinde incelenmektedir. Ancak doğrudan üretim artışı ile ilgili olmaması, üretimin ve satışların artmasıyla karın yükselmesine bağlı olması nedeniyle ayrıca ele alınmaktadır.

Sistemde, çalışanlar zamana dayalı, özendirici veya karma sisteme tabi çalışmaktadırlar. Bu durumda normal ücretlerine ek olarak belirli bir plan çerçevesinde işletme karından bir pay olarak

ödüllendirilmektedirler. Bu pay, her çalışanın yaptığı işe, kıdemine, performansına göre işletme yönetiminin belirlediği ölçütlere dayalı olarak hesaplanmaktadır (Zaim, 1986: 262).

Kar paylaşımı planlarının uygulanmasında genellikle iki yaklaşım söz konusu olmaktadır. Bunlardan biri, kar edilen her dönemin sonunda kardan belirli bir pay doğrudan ödenmektedir. İkinci yaklaşımda ise, doğrudan çalışana ödeme yapılmamakta, ayrılan kar payları bir fonda biriktirilerek emeklilik, hastalık, işsizlik ve benzeri durumlarda verilmektedir (Can vd., 1998: 265). Bu uygulamaların yanında, çalışanların elde edecekleri kar payları kadar hisse senedi verilmesi yoluna da gidilebilmektedir.

**Mali iştirak (hisse senedi verme) sistemi:** Kar paylaşımı sistemleri, kar payını işgörenlere doğrudan nakit parayla ödemek ya da bir fonda toplayarak geciktirilmiş ödeme yapmak yerine işletmenin hisse senetlerini vermek şeklinde uygulanabilir. Yeni ekonomi kapsamındaki işletmelerde ve yeni kurulan işletmelerde çalışanlara hisse senedi verildiğinde, işletme büyüyüp geliştikçe çalışanların kazançları da otomatik olarak artmaktadır. Bu uygulamada çalışanların çıkarlarıyla işletmenin gelişmesi arasında uyum ve doğrusal bir ilişki bulunduğu varsayımdan hareket edilmektedir.

#### **d. Performansa dayalı ücretlendirmenin ve ödüllendirmenin dezavantajları**

Eğer dikkatli bir şekilde planlanmaz ve yönetilmezse, performans baz alınarak sağlanan çıkarlar, yararları kadar birtakım zararları da doğurabilir. Sözü edilen zararlar şunlar olabilir (www.insankaynaklari.com 2002: 225):

- Birbirleriyle rekabet eden çalışanlar arasında anlaşmazlıklar çıkabilir ve örgütsel barış bu durumdan zarar görebilir.
- Yöneticiler ve denetçilerin üzerlerinde ek bir baskı oluşabilir.
- Uygulama maliyetleri yükselebilir.
- Durgunluk döneminde çok başarılı olan kimselerin terfi ettirilememesi ve ödüllendirilememesi, bu sisteme alışarak beklenti geliştirmiş yetenekli çalışanların işten ayrılmasına neden olabilir.
- Çalışanların yalnızca ödül sistemi yoluyla kontrol edilebildiği bir yapı örgüte yerleşebilir.
- İşverenlerin vaatlerde bulunmaları ve bu vaatleri adaletle yerine getirmeleri gerekir.
- Performansa dayalı ödüllendirme, performansı geliştirmenin zor olduğu alanlarda sıklıkla kullanılabilir bu durumda;
- Yöneticiler "hakem" haline gelebilirler.
- Gerçekçi olmayan performans kriterleri konulabilir.

Performansa dayalı ödül sistemlerinin başarısında yukarıda belirtilen güçlüklerin üstesinden gelinmesi kadar, sistemin, işletmedeki ücret yapısı ile tutarlı ve adil bir biçimde yürütülebilmesi de çok önemlidir. Dikkatli ve amacına uygun olarak uygulandığında performansa dayalı ödül sistemleri hem çalışanların motivasyonunu, hem de buna bağlı olarak şirket içi verimi artıran çok önemli bir unsur olarak kabul edilebilir ve günümüzün iş dünyasında ücret ve ödül politikalarında en üst sıralarda yerini almıştır.

## **IV. YETKİNLİĞE DAYALI ÜCRET VE ÖDÜL YÖNETİMİ**

Yetkinliğe dayalı ücret ve ödül sisteminin en önemli özelliği miktar saptanırken iş odaklı değil insan odaklı olmasıdır (Bkz. De Cenzo vd., 1996: 68, Spencer vd., 1993). Yetkinlikler, insanların birikimleridir şeklinde tanımlanabilir ve bu birikim uygulama, teknoloji ve yeniden yapılanma

sonucu oluşur ve işletmelerin hep aynı noktada kalmalarını engelleyen cesur hamleleri kapsarlar (Başat,2010:133).

Yukarıda açıklandığı gibi performansa dayalı ödül yönetiminde, çalışanın firma tarafından konulan temel performans hedeflerine ulaşip ulaşmadığına bakılarak ödül ve ücret sistemi harekete geçirilirken, yetkinlik dikkate alındığında, çalışanın sahip olduğu yetkinliklere göre firmaya sadece bugün değil, gelecekte getirebileceği katkıya göre ödül verilir. Çünkü yetkinlikler, başka işlere transfer edilebilir, işten bağımsızdır, bireye aittir.

#### IV.I. Yetkinliğe Dayalı Ücret ve Ödül Yönetimi Sistemi

Yetkinliğe dayalı ücret ve ödül yönetimi iş odaklı sistemle birlikte kullanılabilir, fakat en önemli fark, burada geniş ücret bantlarının kullanılmasıdır. Ücretlemenin teşvik edici olması için ücret bantlarının (basamaklarının) oluşturulması şarttır. Bunun temel nedeni, bireye terfi etmeden de gösterdiği performansa göre daha fazla ödeme yapabilme olanağını vermesidir. Yetkinlik esas alındığında kullanılan bantlar, performans bantlarından daha geniş tutularak, işletme için vazgeçilmesi zor olan özel insanlar, maddi karşılıklarla ödüllendirilerek motive edilebilir. Burada, temel sorun kilit başarı faktörlerinin neler olacağını belirlenmesi, işletmenin verimliliğine hangi yetkinliklerin katkısının daha fazla olacağını nasıl saptanacağıdır. Öte yandan yetkinliğe dayalı ödül sisteminin kurulması bir süreçtir ve şu aşamaları içermelidir:

**Birinci aşama; kilit başarı faktörlerinin belirlenmesi:** Burada dikkat edilmesi gereken en önemli konu, bireyin örgüte getirdiği yetkinliklerinin örgütte yaratacağı katma değer ölçüsüdür (Spencer vd., 1993: 306). Örneğin; kişinin ikinci yabancı dil bilmesinin örgüte maddi açıdan ne fayda sağladığına bakılır. Kuşkusuz hiçbir ticari ilişkide kullanılmayan veya kullanılma olasılığı bulunmayan bir dili biliyorsa, kişinin bu yetkinliği dikkate alınmayabilir. Bir bilim insanının aynı zamanda iyi bir aşçı olmasının bilime bir katkısı olmayacağından ödüllendirilmesi beklenemez. Özel bir yetkinliğe sahip olmak yeterli değildir. Bu yetkinliğin kişinin işiyle bağlantısı değerlendirilecektir. Çok uçsal verilen bu örnek durumu somutlaştırmak açısından ilginç olabilir. Çünkü örgütün çalışana, sahip olduğu, işe yarayan veya yaramayan her yetkinlik için ödeme yapmasının beklenemeyeceğini somutlaştırmaktadır. Zaten olanaksızdır.

**İkinci aşama; göreceli oranları saptamak:** Cira ve Benjamin (1988) yetkinliğe dayalı ödüllendirme ve ücretlemede sadece birey yeteneklerinin baz alınmasını yeterli bulmamalıdır (Aktaran: Cofsky, 1993). Yazarların bu açıklaması bizim savunmamızı desteklemektedir. Her yetkinlik ödüllendirilemeyeceğine göre bu durumda ödemelerin nasıl ve hangi yetkinlikleri baz alarak yapılmasının uygun olacağı tartışılmalıdır.

Cofsky (1993)'nin açıklamalarını özetleyen aşağıdaki çizelge dikkate alındığında (Bkz. Çizelge 3), kişisel ücretin ne kadarının performansa ne kadarının kişisel yetkinliğe bağlanacağını açıklanmasına yardımcı olması bakımından ilginçtir. Ancak unutulmamalıdır ki, bu sistemin sağlıklı kurulması ve işlemesi, yetkinlikleri çok iyi tanımlayan ve performans yönlendirmesini son derece bilinçli gerçekleştiren insan kaynakları yönetimi biriminin bulunmasına bağlıdır (Bkz. Cira vd., 1988).

**Tablo 3. Geleneksel-Yetkinliğe Dayalı Ücret Sistemlerinin Karşılaştırılması**

Geleneksel Ücretleme		Yetkinliğe Dayalı Ücretleme
----------------------	--	-----------------------------

İşin “ne” olduğuna odaklanır	ÜCRET	İşin “ne” olduğuna odaklanır, ayrıca işin nasıl yapıldığına da bakılır.
İşin “ne” olduğuna odaklanır	ÜCRET ARTIŞI	İşin “nasıl” ve “ne” olduğuna bakılır.
İşin sonuçlarına odaklanır.	ÖDÜL	İşin sonuçlarıyla ilgilenir, fakat işin nasıl yapıldığına da bakar.

**Kaynak:** Cofsky, 1993.

Yetkinliğe dayalı ücret ve ödül yönetimi (YDÜÖY), çalışanların işlerini başarmak için yetkinliklerini hangi oranda kullandıklarının değerlendirilmesine ve ücret artışları ile ilişkilendirilmesine bağlı bir sistemdir. Değerlendirmede, önceden belirlenen yetkinlik profili esas alınır. Bu nedenle çalışanlardan beklenen yetkinlik düzeyleri ve işlerini yaparken oynayacakları roller önceden tanımlanmalı, gerçekleşen başarı ve yetkinlik seviyesi ile karşılaştırılarak değerlendirilmelidir. Bu amaçla (Öztürk, 2006: 119-120; 2009:121);

- Beklenen yetkinliğin üzerinde, beklenen sonuç,
- Beklenen sonuç, geliştirilebilir ancak gerçekleşmeyen yetkinlik,
- Beklenenin altında sonuç, geliştirilebilir ancak gerçekleşmeyen yetkinlik.

Bu değerlendirme sonuçları, YDÜÖ kararlarına temel teşkil edecektir.

Sisteminin en önemli sorununu, yetkinlik düzeyinin doğru ölçülmesi ve değerlendirilmesi oluşturur. Burada davranış odaklı yetkinlikler (esneklik vb.) yerine iş odaklı yetkinliklerin (takım çalışması vb.) tercih edilmesi bu sorunları azaltabilir. Bir diğer yöntem ise şirket genelinde belirlenen ortak yetkinlikler yanında her faaliyetin (bölümün) gerektirdiği yetkinliklerin o işi yapan bireyin değerlendirilmesinde de kullanılmasıdır. Her işin veya faaliyetin gerektirdiği yetkinliğin farklı olması ilkesinden hareket etmek, uygulamacıları daha doğru sonuçlara ulaştıracaktır.

Kuşkusuz, performansa dayalı sistemlerde karşılaşılan sorunlar, yetkinlik sistemleri için de geçerlidir. Yalnız yetkinlik, işi yaparken ulaşılan performansın tanımlanmış becerilerden ne kadarının kullanılarak gerçekleştirildiğine göre anlamını bulur.

Özellikle son yıllarda ülkemizde de yetkinlik bazlı sistemin yaygınlaşmasının nedenleri şunlardır (Öztürk, 2006: 120-121);

- Sistem, yetkinliklerin ve çalışanların sahip oldukları yetkinliklere ilişkin değerlendirmelerin önemini vurgular.
- Sürekli gelişimi, işletmenin çalışanlarından en temel beklentisi olarak ortaya koyar.
- Stratejilere uygun, yüksek kaliteli iş gücünü destekler.
- Geleneksel iş yapış şekillerinden esnek ve çok fonksiyonlu süreç bazlı iş yapış şekillerine geçişi destekler.
- Sonuca ulaşmak ile ne şekilde ulaşıldığı arasında sağlıklı bir denge kurar ve bu sayede işletmenin uzun vadede başarılı olmasını sağlayacak alt yapıyı oluşturur.

Yetkinliklerin sadece ücret seviyesinin ve artışlarının belirlenmesinde kullanıldığı modellerde, iş değerlemesi yine işe göre yapılmakta ve ücret bantları ona göre belirlenmektedir. Ancak kişinin bant içindeki yerinin belirlenmesi ve ücretinin artışı yetkinlik sonuçlarına göre yapılmakta; ödüllerde belirleyici olmaktadır. Yetkinlik bazlı değerlendirme, iş değerlemede kullanılan puanlama yöntemine benzer (Bkz. Budak, 2016). Burada iş faktörleri yerine yetkinlik faktörleri puanlanır. Bu yöntemde

her bir yetkinlik seviyesine belirli ağırlıklar verilir ve her pozisyon için beklenen yetkinliklerin ağırlıkları toplanır. Toplam puanlar doğrultusunda işler sıralanır ve gruplanarak ücret bantları oluşturulur.

Yetkinlik bazlı ücret sistemleri kurulurken, tanımlı olan tüm yetkinlikler sisteme dahil edilmeyebilir. Çünkü, bazı yetkinliklerin iş ve işletmeye katkısı olmayabilir. Yönetimin öncelikle, hangi yetkinliklerin ücretle ilişkilendirmek istediğini belirlemesi ve yetkinliklerin ödül sistemine dahil edileceğine karar vermesi gerekmektedir.

İşletme ücret kararlarını verirken, piyasa ücret haddini dikkate almak zorundadır. Verilecek ödüllerin de piyasa dikkate alınarak saptanması yararlı olacaktır. Ancak, yetkinlik bazlı ücret sistemlerini kullanan firmaların azlığı nedeniyle yetkinliklerin piyasa değerlerinin belirlenmesinde zorluklar yaşanmaktadır. Bunun için özel bir ücret araştırması anket formunun oluşturulması ve pozisyonların yetkinliklerinin ve o pozisyon için önemini gösteren oranın da sorgulanması gerekebilir. Bu sayede çoklu regresyon analizleri ile yetkinliklerin piyasa değerine ulaşılabilir. Piyasa ücretleri sayesinde işletmenin mevcut durumdaki ücret yapısının ne derece rekabetçi olduğu, ücret bantlarının değerleri ve yetkinlikler için istenen ücret artışı belirlenebilir (Öztürk, 2006: 122, Bkz. Mayatürk Akyol, 2011).

Piyasa ücret verileri elde edildikten sonra ücret bantları oluşturulur ve her bantın içinde yetkinlik düzeylerine göre esnek hareket edilebilen alanlar bırakılır. Bu alanlar sayesinde, yetkinliklerin değişmesine bağlanabilen esnek bir ödül sistemi kurulabilir. Yetkinliklere, aşağıdaki biçimlerde değer biçilebilir (Öztürk, 2006: 123);

- Sahip olunan yetkinlik düzeyi,
- Çalışanın yetkinliklerinde sağladığı gelişme,
- Yetkinliklerle iş sonuçları arasındaki ilişki.

Ücretteki artış, prim olarak ödüllendirme veya temel ücretteki bir artış şeklinde yapılabilir. Son adımda çalışanlar, kendilerinden beklenen yetkinlikler doğrultusunda değerlendirilerek bantlara yerleştirilir.

#### **IV.II. Yetkinliğe Dayalı Sistemlerin Avantaj ve Dezavantajları**

Yetkinliğe dayalı sistemler halen tartışmalıdır. Avantaj ve dezavantajlarını göz önünde tutarak karar vermek doğru olacaktır. Bu sistemlerin avantajları şunlardır (Öztürk, 2006: 123):

- Çalışanları öğrendikleri ve öğrendiklerini işlerinde kullandıkları için ödüllendirir.
- Çalışanları daha fazla sorumluluk almaları için teşvik eder.
- Mükemmel performans gösterenlere kariyerinde yükseltmeden de ücret artışı verilmesini sağlar.
- Çalışanların, iş sonuçlarının yanı sıra, iş sonuçlarına nasıl ulaşılacağına da odaklanmalarını sağlar.
- Çalışanlara daima yüksek hedefler sunar.

Sistemin dezavantajları ise şöyle sıralanabilir (Öztürk, 2006: 124-125):

- Şirketin stratejisi ve kurum kültürü yetkinlik sistemlerine uygun olmayabilir. Kurulan sistem tüm çalışanlarla paylaşılmalı ve sahiplenilmesi sağlanmalıdır. Değilse sistem baştan çökebilir.
- Sübjektif bir sistem olarak görülebilir. Özellikle değerlendirme sonuçlarının ücrete yansıtılması durumunda subjektiflik tartışmalarının artması söz konusu olabilir.

- Geliştirilmesi ve uygulanması oldukça zordur. Bu konuda uzman, tüm İK süreçlerine (özellikle yetkinlikler, ücret, performans ve kariyer konularına) hakim kişiler tarafından geliştirilmesi ve uygulanması gerekmektedir. Sistemin uygulanabilirliğini test etmek için aşamalı olarak uygulamaya geçilmesi de faydalı olacaktır.
- Hangi yetkinliklerin şirketi başarıya götürdüğü konusunda kesinlik gerektirir. Şirket sonuçlarına katkı sağlamayacak yetkinlikleri ödüllendirmek, şirket için ciddi maddi kayıplara neden olabilir. Bu nedenle yetkinliklerin doğru bir şekilde belirlenmesi ve tanımlanması oldukça kritiktir.
- İş sonuçları ve şirket geliri artmadan ücretlerin artmasına sebep olabilir. Bu nedenle iş sonuçları ve yetkinlikler ağırlıklandırılarak bütünleştirilmelidir. Unutulmamalıdır ki üst pozisyonlara çıktıkça çalışanların şirket sonuçlarına katılımları daha fazla önem kazanmaktadır. Bu nedenle giriş pozisyonlarının ücretleri için yetkinliklerin ağırlıkları iş sonuçlarına göre daha yüksek olurken (örneğin; yüzde 70'e yüzde 30), yönetici pozisyonu için daha düşük olmalıdır (örneğin; yüzde 30'a yüzde 70).

Yetkinlik bazlı sistemler, daha çok uzmanlaşmanın desteklenmek istendiği işletmelere uygundur. Bu sayede çalışanlar bir üst pozisyona geçmeden de geliştirdikleri yetkinlikler için ödüllendirilecek ve motivasyon seviyeleri korunabilecektir.

## SONUÇ

Makalede, ücret ve ödül yönetiminin işgören açısından da, işveren açısından da ne kadar önemli olduğu tartışılırken, işletmeye emeğini koyan çalışanların verimlilik ve yaratıcılığının özellikle kazan-kazan felsefesine göre yönetilen işletmelerde daha yüksek olduğu vurgulanmıştır. Ödül ile ücret arasındaki bağların tartışıldığı bu çalışmada özellikle performansa ve yetkinliğe dayalı ücret sistemleri ele alındığından ödülün maddi boyutuna odaklanmak mantıklı görünmektedir.

Nitekim ücretin çalışanlar üzerindeki etkisi, zamanla beklentilerin yükselmesi nedeniyle ödülün daha düşüktür. Verilen ücretler, ne kadar tatminkâr olursa olsun, zaman geçtikçe çalışanlar tarafından bir başarı motivasyonu olarak algılanmadığı için hak edilmiş olarak algılanmakta ve onları motive edememektedir. Oysa ödül, çalışanlar arasında bir farklılık yaratır. Bu nedenle de insanları daha fazla farklılık yaratma konusunda motive eder.

Hiç kuşkusuz, yüksek performans, işletmeler için temel hedef olacaktır. Yetkinlikler ise; o performansa ulaşmak için kişinin kullandığı yetenekleridir. Fakat yüksek performans hedefleyen işletmeler için bu yetkinliklerin de sürekli yükseltilmesi şarttır. Yetkinliğe dayalı sistemlerin kurulmasındaki ana mantık budur. İşletme için yararlı olan yetkinlikleri ödüllendirerek daha da geliştirmek, bireyler geliştikçe bu yetkinlikler sayesinde işletmeye rekabet avantajı yaratacak biçimde bu yetkinlikleri performansa dönüştürmek, sistemin çıkış noktasıdır.

Yetkinlik ve performansa dayalı sistemlerin faydalarının yanında bazı zorlukları da beraberinde getireceği açıktır. Nitekim performansa dayalı sistemlerde adil bir performans değerlendirme ve yönetimi alt yapısı yoksa ücret ve ödül için gereken veri tabanı sağlıklı olmadığından sistem çöker. Öte yandan, hangi yetkinliklerin işe katkısının olduğu ve bu katkıların oranının ne olduğu yetkinlik sistemlerinin önemli bir sorunudur. Ödüllendirilen yetkinliklerin, neye dayanarak ödüllendirildiğini açıklamak ise; başka bir sorundur. Yetkinliklerin ödüllendirildiği sistemlerin kullanılmasının yeni olması da işletmeleri zorlar. Deneme, yanılgılarla yollarını bulmuş işletmelerin deneyimlerinden yararlanmak, uzmanlardan destek almak ve sistemlerin başarısının iş doyum analizleri ile çalışanlardan alınan geri bildirimlerle revize etmek, sistemlerin başarısını sağlayabilir.

Sonuç olarak, değişken bir varlık olan insanı nelerin motive ettiğini bilmek ve bu gereksinimleri tatmine uygun örgütsel ortamlar yaratmak, yöneticilerin daima uğraşacağı alanlar olarak kalacaktır. Hiç kuşkusuz, maddi ödüllerin yanında manevi ödüllerle de ödül sistemi desteklenmelidir. Ödüle dayanan sistemleri de sadece "Ücret" başlığı altında yapılandırmaktan vazgeçip, ücret ve ödülün bir arada vurgulanması bu sistemlerin başarısını arttıracaktır.

## KAYNAKÇA

- AKAL, Zühal (1989), "Özendirici Ücret Sistemleri ve Kamu İktisadi Teşebbüslerinde Uygulanma Durumu", *MPM Yayınları*, Yayın No. 235, Ankara.
- ALDEMİR, Ceyhan; Alpay ATAOL ve Gönül BUDAK (1998), *Personel Yönetimi*, Fakülteler Kitabevi Barış Yayınları, İzmir.
- ARNOLD, Hugh J.; Daniel C. FELDMAN (1986), *Organizational Behavior*, McGraw Hill, International Editions.
- ARPAÇI, Çağdaş ve Burhan ÖZGÜN (2008), "Ücret Yönetimi ve Ücret Sistemleri", DEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Projesi, İzmir.
- BAŞAT, Hümeyra Töre (2010), *Performans Prizması*, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- BENLİGİRAY, Serap (2003), "Ücret Yönetimi", *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları*, Eskişehir.
- BUDAK, Gönül (2016), *Yetkinliğe Dayalı İnsan Kaynakları Yönetimi*, Nobel Yayını, 3. Baskı, Ankara.
- CAN, Halil; Ahmet AKGÜN ve Şahin KAVUNCUBAŞI (2001), *Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi*, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- CIRA, Darrel J. ve Ellen R. BENJAMIN (1988), "Competency-Based Pay: C Concept in Evolution", *Compensation and Benefits Review*, Vol. XXX, No. 5, Sep-Oct.
- COFSKY, Kathryn M. (1993), "Critical Keys to Competency-Based Pay", *Compensation and Benefits Review*, vol.. XXV No. 6, Nov-Dec.
- DE CENZO, A. David ve Stephen P. ROBBINS (1992), *Human Resource Management*, New York, John Wiley and Sons, Inc. Fifth Edition.
- DORMAN, Asil (1980), "Ücret Sistemleri Uygulaması", Yüksek Lisans Tez Çalışması, Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi, İzmir.
- ERTÜRK, Mümin (2011), *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- GÖKTAN, Ayşe Banu (1999), "Performansa Dayalı Ücret Sisteminin Çalışanların Motivasyonuna Etkisi", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir
- İnsankaynaklari.com içerik ekibi; Performansa Dayalı Ücretlendirme Sistemleri <http://www.insankaynaklari.com/cn/ContentBody.csp?BodyID=226> Erişim, 26.04.2005
- MAYATÜRK AKYOL, Evrim. (2011). Yetkinliğe Dayalı Performans Yönetimi. Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- ÖZTÜRK, Ümit (2006), *Organizasyonlarda Performans Yönetimi*, Sistem Yayıncılık, İstanbul.

- ÖZTÜRK, Ümit (2009), *Performans Yönetimi*, ALFA Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., İstanbul.
- SPENCER, Lyle M. ve Signe M. SPENCER (1993), *Competence at Work: Models for Superior Performance*, John Willey and Sons Inc., New York.
- ŞENATALAR, Ferhat (1978), *Personel Yönetimi ve Beşeri İlişkiler*, İstanbul.
- UYARGİL, Cavide (1994), *İşletmelerde Performans Yönetimi Sistemi*, Şahinkaya Matbaacılık, İstanbul.
- WOODS, Robert H. (1997), *Human Resources Management*. Second Edition, Educational Institute Amerikan Hotel & Motel Association.
- YALÇIN, Selçuk (2002), *Personel Yönetimi*, Beta Basım Dağıtım A.Ş., İstanbul
- ZAİM, Sabahattin (1986), *Çalışma Ekonomisi*, İ.Ü.İktisat Fakültesi Yayını, Filiz Kitabevi, 7. Baskı.





## RASYONEL DİKKATSİZLİK MODELİ VE FİYAT KATILIKLARI

*Bige KÜÇÜKEFE<sup>1</sup>*

### Özet

Yeni Keynesyen ekonomistler fiyat katılıklarının nasıl ortaya çıktığı konusundaki çalışmalarını özellikle mikro temellere dayandırır. Sims (2003), bu modellerden biri olan "Rasyonel Dikkatsizlik" (Rational Inattention) modeli ile fiyatların belirlenmesi sürecini ele almıştır. Modelde, bütün bilgi kamuya açık ve erişilebilir olması durumunda bile ajanlar bilgiyi değerlendirme kısıtlarından ötürü, verecekleri kararlarda bilginin tamamını kullanamazlar. Ancak bilginin hangi kısmını işleyeceklerine ve hangi bilgiye dikkat edeceklerine kendileri karar verirler. Bu çalışmada kullanılan "Rasyonel Dikkatsizlik" modeli ile Türkiye'deki ekonomik ajanların makroekonomik şoklara mı yoksa sektöre özgü şoklara mı daha çabuk ve etkili tepki verdikleri araştırılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Rasyonel dikkatsizlik, fiyat katılıkları, Yeni Keynesyen Ekonomi, Türkiye ekonomisi

**JEL Sınıflaması:** D21, D83, E31, E52

## RATIONAL INATTENTION MODEL AND PRICE RIGIDITIES

### Abstract

New Keynesian economists base their work on the emergence of price rigidities especially on micro-level. Sims (2003)'s "Rational Inattention" model is one of these models that deals with the process of pricing mechanism. In this model, even though all information is available to the public, they cannot use all the information in decisions they make. However, they decide which part of the information they will process and which information they will pay attention to. The "Rational Attention" model used in this study investigates whether economic agents in Turkey respond more quickly or effectively to macroeconomic shocks or sector specific shocks.

**Key words:** Rational inattention, price rigidity, New Keynesian Economy, Turkish Economy

**JEL Classification:** D21, D83, E31, E52

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Namık Kemal Üniversitesi, M. Ereğlisi MYO, bkucukefe@nku.edu.tr

## GİRİŞ

Fiyatların ve ücretlerin ne kadar hızla ayarlandığı, Yeni Keynesyen ve Klasik iktisat teorileri arasındaki temel görüş ayrılıklarından biridir. Yeni Keynesyen iktisatçılar, piyasa temizleme modellerinin kısa vadeli dalgalanmaları açıklamakta yetersiz kaldığını savunurlar ve ‘yapışkan’ ücret ve fiyat modellerini desteklerler. Yeni Keynesyen görüşe göre, parasal genişleme nominal toplam talebi arttırırken, sabit fiyatlar nedeniyle reel çıktı da artar. Ancak, modern iktisat teorisi bir takım genel varsayımlar yerine, daha temel bir mikro çerçeve üzerine geliştirilmiş modellere ihtiyaç duyar.

Kademeli fiyat ayarlamalarını kullanan Yeni Keynesyen modellerde, fiyatlar zamana bağlı veya duruma bağlı olarak değişir. Taylor (1980) ve Calvo (1983), fiyatların zamana bağlı değiştiği modeller geliştirmişlerdir. Taylor’ın modelinde firmalar fiyatlarını belirli aralıklarda ayarlarken, Calvo’nun modelinde rastgele değiştirirler. Her iki modelde de ajanlar tamamen rasyonel davranırlar ve optimal tercihler yapıp bunları uygulayabilirler. Duruma bağlı modellerde ise firmaların fiyat değiştirmesinin menü maliyeti adı verilen bir maliyeti vardır. (Golosov - Lucas, 2007). Bu durumda firmalar fiyat ayarlamalarını firma içi bir değerlendirme sonucuna göre yaparlar. Ancak ne zamana bağlı, ne de duruma bağlı fiyat modelleri gerçek bir ekonomideki fiyat ayarlamalarını açıklayabilmektedir.

2003 yılında “Rasyonel Dikkatsizlik” (Rational Inattention) adında teorik bir çerçeve öneren Sims (2003), bütün bilginin kamuya açık ve erişilebilir olması durumunda bile ajanların bilgiyi değerlendirme kısıtlarından ötürü, verecekleri kararlarda bilginin tamamını kullanamayacaklarına dikkat çekti. Sims’e göre rasyonel dikkatsiz ajanlar sınırlı bilgi kapasitesine sahiptirler ve bu nedenle bilginin sadece sınırlı bir miktarını işleyebilirler. Diğer taraftan hangi bilgiyi kullanacaklarına ajanlar kendileri karar verirler. Standart gürültülü rasyonel beklenti modellerine (Kydland - Prescott, 1982), Cooley - Hansen 1997) kıyasla rasyonel dikkatsizlik teorisi, ajanların sınırlı dikkatleri kendi tercihlerine uygun olarak paylaşmasına izin verir. Ajanlar hata yapabilirler ve “Shannon kanalı” ile tanımlanan bilgi akışı kapasitesinden fazlasını kullanamazlar. Shannon (1949), insan iletişimini kanal adını verdiği basit bir soyutlamayla ölçülebilir hale getirmeyi başardı. Shannon’un iletişim kanalı, bir gönderen (bir bilgi kaynağı), bir iletim ortamı (gürültü ve bozulma ile) ve bir alıcıdan (hedefi gönderenin mesajlarını yeniden oluşturmaktır) oluşuyordu. Kanal aracılığıyla iletimi nicel olarak analiz edebilmek için, bir kaynağın bilgi üretim oranını ölçen bir miktar olan entropi oranını ve iletişim kanalı kapasitesi olarak adlandırılan bilgi taşıma kapasitesini kullandı. Bilgi teorisinde bilgi akışının oranı, belirsizlikteki azalış oranına eşittir. Entropi ise belirsizliğin bir ölçüsü olarak tanımlanabilir. Bir bilgi entropiyi ne kadar çok azaltıyorsa o derece önemlidir. Shannon, bir kanal üzerinden aktarılacak bilgi miktarı ile hata oranı arasındaki ilişkiyi analitik olarak ifade eder. Shannon kanalında, kanal kapasitesi, bilginin güvenilir şekilde taşınabileceği üst sınır olarak tanımlanır. Bir kanalın kapasitesi, gönderilen ve alınan arasındaki karşılıklı bilginin, maksimumudur. Kodlama teorisine göre her bilgi kabul edilebilir küçük bir hata oranı ile taşınabilir. Ancak kanal kapasitesinin aşıldığı taşıma hızlarında hatalar kabul edilebilir olmaktan çıkarlar.

Rasyonel dikkatsizlik modelleri çoğu durumda kontrol edilemezler ve aşılması gereken bir dizi zorluk içerirler. İlk olarak, bir rasyonel dikkatsizlik probleminde ajanların yaptıkları seçim, tercihlerin ve durumların ortak dağılımıdır ki bu durumda model yüksek-boyutlu olabilir. Rasyonel dikkatsizlik modelleri genellikle düşük-boyutlu bir vektör şeklinde ifade edilemezler (Lewis, 2009), Tutino, 2013). Diğer bir zorluk ise, artçı (posterior) dağılım öncüden (prior) çok uzak olamaz ve bu nedenle durum yüksek-boyutludur. Bir anlamda “Boyut laneti” sebebiyle, sadece kısa ufuklar veya küçük modeller mümkündür (Luo, 2013). Ayrıca, artçıya geçiş şeffaf değildir ve ajanın neye dikkat harcadığını söylemek güçtür. Bu durum sonuçları açıklamayı zorlaştırır.

Fiyat katılığı içeren makroekonomik modeller değerlendirilirken çoğunlukla toplam veriler dikkate alınır. Ancak sektörel fiyatlar incelendiği zaman fiyat ayarlamaları varsayılandan çok daha hızlı biçimde yapılmaktadır (Bills - Klenow, 2004), (Klenow - Kryvtsov, 2008). Makro ve mikro veri arasındaki bu uyumsuzluğu açıklamak amacıyla sektörel fiyat ayarlamalarının sebepleri, makroekonomik ve kendine özgü (idiosyncratic) olmak üzere ikiye ayrılabilir. Mackowiak ve

Widerholt (2009) tarafından geliştirilen bir rasyonel dikkatsizlik modeli ile de ampirik bulgular doğru biçimde açıklanabilir. Bu modele göre, sektöre özgü şokların büyük olduğu durumlarda firmalar dikkatlerinin önemli bir kısmını bu şoklara ayırırlar. Kendine özgü koşulların makroekonomik koşullardan daha değişken ve önemli olduğu durumlarda firmaların kendine özgü koşullara daha fazla dikkat harcadıkları model sonuçlarına göre, firmalar fiyat ayarlamalarını kendine özgü koşullara hızlı ve büyük, markoekonomik şoklara ise yavaş ve küçük tepki şeklinde yaparlar ve nominal şoklar sert ve kalıcı reel etkiye sahiptirler. Sims (2006)'e göre bilgi işleme kapasitesi sınırlıdır ve bu nedenle firmalar dikkatlerinin büyük kısmını sektöre özgü koşulları takip etmek için kullandıkları için makroekonomik şokları bütünüyle izleyebilmeleri ve bir cevap verebilmeleri mümkün değildir. Sonuç olarak, firmalar sektöre özgü şoklara hızlı ve sert tepki verirken, makroekonomik şoklara yavaş tepki verirler. Matejka (2010), doktora tezinde fiyat katılıklarını ajanların bilgi işleme kısıtlarının bir sonucu olarak açıkladı. Rasyonel dikkatsizlik modelinin kullanıldığı çalışmada birim maliyetlerde artışla karşılaşan firmaların fiyat ayarlama davranışları modellenmiştir. Sonuçlar mikro veride gözlenen özelliklerle uyum içindedir. Fiyat serilerine ait mikro veride gözlenen fiyatların hızla değişmesi, makroekonomik şoklara karşı fiyatların gecikmeli cevap vermesi ve fiyatların bir iki değer arasında ileri ve geri hareket etmesi durumu Matejka'nın modelinde görülebilir. Matejka ayrıca, tüketicilerin sınırlı bilgi kapasitesine sahip oldukları bir ekonomide, tekeli bir satıcının optimum fiyat ayarlama stratejilerini incelemek için rasyonel dikkatsizliği kullanmıştır. Matejka ve McKay (2012), rasyonel dikkatsiz tüketiciler içeren basit bir ekonomide denge noktasını araştırdılar ve bir simetrik denge noktasında tüketiciler için bilginin maliyetini yükselten ve faaliyet gösteren firmaların sayısını azaltan firmaların fiyat belirmesine dayalı bir model geliştirdiler. Bu modelde, avantajlı bir öncü bilgi sahibi olan bir firma, daha yüksek fiyat belirler ve tüketicilerin bilgiye erişim maliyeti heterojen olduğu zaman, düşük kalite mal satan firmalar en yüksek fiyatı belirleyebilirler.

## **I. YAPIŞKAN FİYATLAR VE RASYONEL DİKKATSİZLİK**

Türkiye ekonomisinde fiyat dinamiklerini inceleyen Küçükefe (2016) fiyatların katılık derecesi araştırmıştır. 2005:01-2014:12 dönemini kapsayan 331 ürün ve hizmete ait TÜFE fiyat serileri kullanarak elde edilen sonuçlara göre Türkiye'de fiyatlar ortalama olarak her 1.3 ayda bir değişmektedir. Bu değer Türkiye için 2 ayın altında olması, fiyat katılık derecesinin gelişmiş ülkelere kıyasla belirgin biçimde düşük olduğunu göstermektedir. Makro düzeyde yapılan bu araştırmanın makroekonomik koşullardan mı yoksa sektöre özgü koşullardan mı kaynaklandığı "Rasyonel Dikkatsizlik" modeli ile yapılan bu çalışmada incelenecektir.

Para politikasının reel etkisini eksik bilgiye dayandıran bir model iki temel özelliğe sahip olmalıdır. İlki, para politikasının mevcut durumu hakkındaki bilgi herkes için erişilebilir olmalıdır. İkincisi ise, ajanların bu bilgiye daha az dikkat harcamaları optimal olmalıdır. Böyle bir model, makro ve mikro fiyatlarda gözlemlenen bulguları açıklayabilir. Mackowiak ve Wiederholt (2009) tarafından geliştirilen ve ABD verisine uygulanan modelde, fiyatları belirleyen firmalar neye dikkat edeceklerine kendileri karar verirler. Bilgi akışındaki kısıtlardan ötürü firmaların bütün bilgiyi eksiksiz olarak değerlendirebilmeleri mümkün değildir. Fiyat ayarlamaları her dönem bir maliyeti olmadan yapılabilir. Firmaya özgü maliyet ve talep koşulları, fiyat seviyesi ve reel toplam talep, kâr maksimizasyonu sağlayan fiyatı belirler. Firmalar, makroekonomik koşullara mı yoksa sektöre özgü koşullara mı daha fazla dikkat harcayacaklarına karar verirler. Modelde firmaya özgü koşulları yansıtan kendine özgü durum değişkenleri ile nominal toplam talep için dışsal stokastik süreçler tanımlanmıştır. Bu çalışmada Mackowiak ve Wiederholt (2009)'ın modeli Türkiye ekonomisine uyarlanacaktır.

## II. EKONOMİ MODELİ

Modeli geliştirilen ekonomide,  $i$  firması,  $i$  malının satışını yapmaktadır. Firmaların indekslemesi  $i \in [0,1]$  şeklindedir. Zaman ayrıktır ve  $t$  ile indekslenmektedir. Beklenen kârların indirimli toplamını maksimize etmek isteyen firma, her dönem mal fiyatını,  $P_{it}$  belirler.

$$E_{it} \left[ \sum_{\tau=t}^{\infty} \beta^{\tau-t} \pi(P_{it}, P_{\tau}, Y_{\tau}, Z_{it}) \right] \quad (1)$$

Beklenen kârların indirimli toplamı ifadesinde yer alan  $E_{it}$ ,  $i$  firmasının  $t$  dönemi matematiksel beklenti operatörü,  $\beta \in (0,1)$  indirim faktörü ve  $\pi(P_{it}, P_{\tau}, Y_{\tau}, Z_{it})$  firmanın  $t$  dönemindeki reel kârıdır. Reel kârları belirleyen etkenler şunlardır: Firma tarafından belirlenen fiyat,  $P_{it}$ ; Fiyat düzeyi,  $P_t$ ; Reel toplam talep,  $Y_t$ ; Firmaya özgü talep ve maliyet koşullarını gösteren kendine özgü durum değişkeni,  $Z_{it}$ .

Reel kârlar sadece  $P_{it}/P_t$  görece fiyatına bağlı oldukları için,  $\pi$  fonksiyonun ikinci dereceden sürekli türevinin alınabildiği varsayılmıştır. Firmalar fiyatlarını istedikleri zaman hiçbir maliyet olmadan değiştirebilirler. Bir başka deyişle menü maliyetleri sıfırdır. Bu bakımdan fiyatlar tamamen esneklerdir. Fiyat düzeyi ( $P_t$ ), reel toplam talep ( $Y_t$ ) ve kendine özgü durum değişkeni ( $Z_{it}$ ) stokastik süreçle belirlenir ve firmanın bunlar üzerinde herhangi bir kontrolü yoktur. Bu varsayımın anlamı, fiyat ayarlama probleminin tamamen bir statik problem olduğudur.

$$\max_{P_{it}} [\pi(P_{it}, P_t, Y_t, Z_{it})] \quad (2)$$

Literatürde yer alan benzer çalışmalarda olduğu gibi (Woodford (2002), Mankiw ve Reis (2002), Reis (2006), firmaların genel ortamı, nominal toplam talep ( $Q_t \equiv P_t Y_t$ ) için dışsal stokastik bir süreç varsayarak belirlendi. Nominal toplam talebin, durağan durum değerinden logaritmik farkını gösteren bir  $q_t = \ln Q_t - \ln \bar{Q}$  değişkeninin sıfır ortalama değerli durağan Gauss sürecini izlediği varsayıldı. Ekonomideki fiyat düzeyi,

$$\ln P_t = \int_0^1 \ln P_{it} di \quad (3)$$

eşitliği ile ifade edilmektedir. Bir teknelci rekabet standart modeli için aynı eşitlik logaritmik-doğrusallaştırma ile elde edilebilir. Firmaların kendine özgü koşullarını modellemek için kullanılan durum değişkenleri de dışsal stokastik süreç olarak kabul edildi. Kendine özgü durum değişkenlerinin durağan durum değerinden logaritmik farkı  $z_{it} = \ln Z_{it} - \ln \bar{Z}_t$  ile gösterilmiştir ve  $z_{it} \in [0,1]$  için ortalaması sıfır, mutlak biçimde toplanabilir oto-kovaryanslı sıradan bir durağan Gauss süreci varsayımı yapılmıştır. Ayrıca,  $\{z_{it}\}$ ,  $i \in [0,1]$ ,  $\{q_t\}$  ile ikili olarak bağımsız kabul edildi. Böylece aşağıdaki eşitlik yazılabilir:

$$\int_0^1 z_{it} di = 0 \quad (4)$$

Sonraki aşamada, rasyonel dikkatsizlik modele dahil edildi. Dikkat bir bilgi akışı olarak modellenerek, ajanların erişilebilir bütün bilgiyi karar süreçlerinde eksiksiz olarak kullanmaları “bilgi akışı kısıtı” ile engellendi. Firma  $i$  karar vericisinin  $t$  döneminde aldığı sinyali  $s_{it}$  ile gösterelim. Aynı zamanda, karar vericinin  $t$  dönemine kadar aldığı sinyallerin tamamı  $s_i^t = \{s_{i1}, s_{i2}, \dots, s_{it}\}$  olsun. Bilgi akışına bir sınır koymak için,

$$I(\{P_t, Z_{it}\}; \{s_{it}\}) \leq \kappa \quad (5)$$

bilgi akış kısıtı tanımlandı. Buna göre, ekonomiye dair genel ve kendine özgü koşullar  $(P_t, Z_{it})$  ile karar vericinin aldığı sinyal  $(s_{it})$  arasındaki bilgi akışının miktarı  $\kappa$  değerini aşamaz. Bir başka deyişle, karar vericinin bir dönemde kavrayabileceği bilgi sınırlıdır.

Bilgi akışını yüksek olduğu durumlarda (büyük  $\kappa$ ), fiyat ayarlama davranışı kâr maksimizasyonu fiyat ayarlama davranışına yaklaşır. Eğer karar verici dikkatinin büyük kısmını sadece tek bir değişkene odaklamış ise, o değişkendeki şoklara daha doğru cevap verir. Bu nedenle, az hata yapmak isteyen karar verici dikkatinin çoğunu önem verdiği değişkenlere ayırır. Modelde, firmalar kârlarını maksimize etmek için gerekli olan dikkat odaklama tercihlerini yaparlar. İlk periyotta firma  $i$ , aşağıda verilen optimizasyon problemini, bilgi akışı kısıtı ile çözer:

$$\max_{\{s_{it}\} \in \Gamma} E_{it} \left[ \sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \pi(P_{it}^*, P_t, Y_t, Z_{it}) \right] \quad (6)$$

k.s.

$$P_{it}^* = \operatorname{argmax}_{P_{it}} E \left[ \pi(P_{it}, P_t, Y_t, Z_{it}) \mid s_i^t \right] \quad (7)$$

Beklenen indirimli toplam kârları maksimize etmek isteyen firma sinyal için stokastik bir işlem seçer ve bu işlem firmanın fiyat ayarlama davranışını belirler. Bu durum firma tarafından da bilinir. Örnek olarak, ekonomideki genel koşullara dikkat etmeyen bir firma, bu koşullardaki değişimlere tepki vermeyeceğini de bilir.

Firma, sinyal için  $\Gamma$  setinden bir stokastik süreç seçebilir.  $\Gamma$  seti dört özelliğe sahip bütün sinyal süreçleri olabilir. Bu özelliklerden birincisi firma  $i$  tarafından  $t$  periyotunda alınan sinyal, nominal toplam talepte ve kendine özgü durum değişkeninde gelecekteki inovasyonlara dair bilgi içermemelidir. Bir başka deyişle, sinyaller gelecekte oluşacak şoklar hakkında bilgi taşımamalıdır. İkincisi sinyal  $s_{it}$  bir durağan Gauss süreci olmalıdır. Benzer şekilde  $p_t, q_t$  ve  $z_{it}$  de durağan Gauss süreci izlemelidir. Üçüncüsü firma  $i$  tarafından  $t$  periyotunda alınan sinyal, biri sadece genel durum hakkında bilgi içeren, diğeri de sadece kendine özgü koşullara dair bilgi taşıyan alt vektörlere ayrılabilir:

$$s_{it} = s_{1it} + s_{2it}$$

$$\{s_{1it}, p_t, q_t\} \text{ ve } \{s_{2it}, z_{it}\} \text{ birbirinden bağımsız}$$

Bu varsayım, genel ve kendine özgü koşullara gösterilecek dikkatin ayrı faaliyetler olduğunu göstermektedir. Bütün gürültü sinyalleri kendine özgü olmalıdır. Bu varsayım, var olan kısıtın bilginin erişilebilir olmamasından ziyade karar vericinin sınırlı dikkati olduğu tezi ile uyumludur.

Dördüncüsü, sadeleştirme amaçlı bir varsayım olarak her firmanın ilk periyot içinde uzun bir sinyal serisi aldığı kabul edilmiştir.

$$s_i^1 = \{s_{i-\infty}, \dots, s_{i1}\} \quad (8)$$

Analizi basitleştirmeyi amaçlayan bu varsayım, her firma tarafından belirlenen fiyatın durağan bir süreç izlediğine işaret etmektedir.

## II.I. Modelin Denge Noktasının Hesaplanması

Modelin denge noktasında, sinyaller ( $s_{it}$ ), fiyatlar ( $P_{it}$ ), fiyat seviyesi ( $P_t$ ) ve reel toplam talep ( $Y_t$ ) için stokastik süreçler şu şekildedir:

Verilen  $\{P_t\}$ ,  $\{Y_t\}$  ve  $\{Z_{it}\}$  değerleri için her firma ( $i \in [0,1]$ )  $t = 0$  periyotunda sinyal için optimum stokastik sürecin seçimini yapar ve sattığı malın fiyatını  $t = 1, 2, \dots$  periyotları için fiyatını denklem (7)'a göre belirler.

Her periyot ( $t = 1, 2, \dots$ ) ve her durum için fiyat seviyesi eşitlik (2)'ü, reel toplam talep ise  $Q_t \equiv P_t Y_t$ 'i sağlar.

## II.II. Fiyat Belirleme Davranışı

Bu bölümde, verilen bir dikkat kapasitesi için firmanın fiyat belirleme davranışını elde edeceğiz. Bu amaçla, modelin stokastik olmayan çözümünü yakınındaki kâr fonksiyonunun logaritmik-tahmini ile çalışılacak. Bunun sayesinde, optimal olmayan bir fiyat nedeniyle oluşan kâr kaybı için bir logaritmik-ikinci dereceden eşitlik ve kâr maksimizasyon fiyatı için de bir logaritmik-doğrusal eşitlik türetilecektir.

İlk aşamada, modelin stokastik olmayan bir çözümüne ihtiyaç vardır. Varsayalım ki bütün  $t$  periyotları için  $Q_t = Q$  ve bütün  $i$  ve  $t$  için  $Z_{it} = \bar{Z}$  olsun. Böyle bir durumda,  $t$  periyotunda  $i$  firmasının belirlediği fiyat,

$$\pi_1(P_{it}, P_t, Y_t, \bar{Z}) = 0 \quad (9)$$

eşitliği ile hesaplanır. Burada  $\pi_1$ , kâr fonksiyonu  $\pi$ 'nin ilk terimine göre türevini ifade etmektedir. Bütün firmalar aynı fiyatı belirledikleri için, denge noktasında

$$\pi_1(P_t, P_t, Y_t, \bar{Z}) = 0 \quad (10)$$

yazılabilir.  $P_t > 0$  ile çarparak ve ilk iki terim için  $\pi$ 'nin sıfırıncı dereceden homojen olduğu göz önüne alınarak (11). Eşitlik elde edilir:

$$\pi_1(1, 1, Y_t, \bar{Z}) = 0 \quad (11)$$

Bu eşitlik, reel toplam talebin denge noktasını ( $\bar{Y}$ ) karakterize etmektedir. Denge noktasındaki fiyat düzeyi,

$$\bar{P} = \frac{\bar{Q}}{\bar{Y}} \quad (12)$$

eşitliği ile hesaplanır.

Sonraki adımda, modelin stokastik olmayan çözümü yakınındaki kâr fonksiyonunun logaritmik-ikinci dereceden tahmini yazılır. Bir değişkenin stokastik olmayan çözüm değerinden logaritmik farkını  $x_t \equiv \ln X_t - \ln \bar{X}$  ile ifade edelim. Profit fonksiyonunun logaritmik-türevi ( $\hat{\pi}$ ),

$$\hat{\pi}(p_{it}, p_t, y_t, z_{it}) = \pi(\bar{P}e^{p_{it}}, \bar{P}e^{p_t}, \bar{Y}e^{y_t}, \bar{Z}e^{z_{it}}) \quad (13)$$

şeklinde yazılabilir. Orijin noktasında kâr fonksiyonu  $\hat{\pi}$  için ikinci derece Taylor açılımı ( $\tilde{\pi}$ ),

$$\begin{aligned} \tilde{\pi}(p_{it}, p_t, y_t, z_{it}) &= \hat{\pi}(0,0,0,0) + \hat{\pi}_1 p_{it} + \hat{\pi}_2 p_t + \hat{\pi}_3 y_t + \hat{\pi}_4 z_{it} \\ &+ \frac{\hat{\pi}_{11}}{2} p_{it}^2 + \frac{\hat{\pi}_{22}}{2} p_t^2 + \frac{\hat{\pi}_{33}}{2} y_t^2 + \frac{\hat{\pi}_{44}}{2} z_{it}^2 \\ &+ \hat{\pi}_{12} p_{it} p_t + \hat{\pi}_{13} p_{it} y_t + \hat{\pi}_{14} p_{it} z_{it} \\ &+ \hat{\pi}_{23} p_t y_t + \hat{\pi}_{24} p_t z_{it} + \hat{\pi}_{34} y_t z_{it} \end{aligned} \quad (14)$$

eşitliğidir. Burada  $\hat{\pi}_n$ , kâr fonksiyonunun ( $\hat{\pi}$ )  $n$ . terime göre orijin noktasındaki türevidir. Kolaylıkla gösterilebileceği üzere,  $\hat{\pi}_1 = 0$ ,  $\hat{\pi}_{11} < 0$  ve  $\hat{\pi}_{12} = -\hat{\pi}_{11}$ 'dir.

Kâr fonksiyonun logaritmik-ikinci dereceden tahminini kullanarak,  $i$  firmasının  $t$  periyotunda belirleyeceği fiyat,

$$p_{it}^* = E[p_{it}^* | s_i^t] \quad (15)$$

eşitliği ile hesaplanabilir. Firma  $i$  malının  $t$  periyotunda kâr maksimizasyonu sağlayacak fiyat olan  $p_{it}^*$  değeri,

$$p_{it}^* = p_t + \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|} y_t + \frac{\hat{\pi}_{14}}{|\hat{\pi}_{11}|} z_{it} \quad (16)$$

eşitliği kullanılarak bulunur.

Firmanın belirlediği fiyat, kâr maksimizasyon fiyatının ( $p_{it}^*$ ) koşullu beklenti değerine eşittir. Kâr maksimizasyon fiyatı, fiyat seviyesi, reel toplam talep ve kendine özgü durum değişkeni ile logaritmik-doğrusaldır. Kâr maksimizasyon fiyatının reel toplam talebe olan hassasiyetini ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) oranı belirler. Düşük ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) oranı yüksek derecede reel katılığa işaret eder (Ball ve Romer, 1990). ( $\hat{\pi}_{14}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) oranı ise kâr maksimizasyon fiyatının kendine özgü koşullara olan duyarlılığını gösterir.

Fiyat belirleme denklemleri (15) ve (16),

$$p_{it}^* = \hat{\Delta}_{it} + \frac{\hat{\pi}_{14}}{|\hat{\pi}_{11}|} \hat{z}_{it} \quad (17)$$

$$p_{it}^* = \Delta_t + \frac{\hat{\pi}_{14}}{|\hat{\pi}_{11}|} z_{it} \quad (18)$$

şeklinde yazılabilirler. Eşitlikteki  $\Delta_t \equiv p_t + \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|} y_t$ , genel koşullara karşı kâr maksimizasyon fiyatının cevabını,  $\hat{\Delta}_{it} = E[\Delta_t | s_i^t]$  ve  $\hat{z}_{it} = E[z_{it} | s_i^t]$  ise koşullu beklentileri ifade

etmektedir. Ne zaman firma fiyatı kâr maksimizasyon fiyatından (16) farklı olsa optimal olmayan fiyat nedeniyle bir kâr kaybı meydana gelir. Bu sebepten oluşan periyot  $t$  zararı,

$$\tilde{\pi}(p_{it}^*, p_t, y_t, z_{it}) - \tilde{\pi}(p_{it}^s, p_t, y_t, z_{it}) = \frac{|\hat{\pi}_{11}|}{2} (p_{it}^* - p_{it}^s)^2 \quad (19)$$

ile bulunur. Dikkatin kullanım tercihleri fiyatı (15) ve dolayısıyla kâr ve zarar durumunu (19) etkiler. Bilgi akışında bir kısıt olmaması halinde, bütün firmalar kârı maksimize edecek fiyatı belirlerler. Bu durumda fiyat düzeyi, kâr maksimizasyon fiyatı (16)'ın  $i$ 'ye göre integrali hesaplanarak ve eşitlik (19) ile birlikte  $y_t = q_t - p_t$  kullanılarak şu şekilde yazılır:

$$p_t^* = \left(1 - \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|}\right) p_t + \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|} q_t \quad (20)$$

Bilgi akışı kısıtının olmadığı durum için bu eşleştirmeni sabit noktası denge fiyat seviyesidir.  $\hat{\pi}_{13} \neq 0$  varsayımından hareketle, benzersiz denge noktası,

$$p_t^* = q_t \quad (21)$$

olarak bulunur. Bundan ötürü, eğer firma bir bilgi akışı kısıtı ile karşı karşıya değilse fiyat seviyesi nominal toplam talep ile bire bir hareket eder.

### II.III. Beyaz Gürültü İçin Analitik Çözüm

Bu bölümde dikkatin optimum paylaşımı araştırılacak ve modele ait rasyonel beklentiler denge durumu elde edilecektir. İlk olarak basit bir örneğin yardımıyla modelin ana mekanizması gösterilecek, sonrasında dışsal süreçler için daha gerçekçi varsayımlar kullanarak model çözülecektir.  $q_t$  ve  $z_{it}$  değişkenlerinin beyaz gürültü olmaları durumunda modele analitik bir çözüm bulunabilir.

Bundan ötürü,  $q_t$  ve  $z_{it}$ 'nin beyaz gürültü olduklarını varsayalım ve varyansları sırasıyla  $\sigma_q^2$  ve  $\sigma_z^2$  olsun. Denge durumu fiyat seviyesinin nominal toplam talebin logaritmik-doğrusal bir fonksiyonu olduğunu tahmin edelim

$$p_t = \alpha q_t \quad (22)$$

Bunun doğru bir tahmin olduğu ileriki aşamalarda gösterilecektir. Ayrıca, gösterim kolaylığı açısından, firmaların sinyal tercihlerine sınırlama getirilerek, "gerçek durum artı beyaz gürültü hatası" sinyal formu alındı:

$$s_{1it} = \Delta_t + \varepsilon_{it} \quad (23)$$

$$s_{2it} = z_{it} + \psi_{it} \quad (24)$$

Eşitlikteki,  $\Delta_t \equiv p_t + \frac{\hat{\pi}_{23}}{|\hat{\pi}_{11}|} y_t$ , genel koşullara karşı kâr maksimizasyon fiyatının cevabını,  $\{\varepsilon_{it}\}$  ve  $\{\psi_{it}\}$  kendine özgü Gauss beyaz gürültü süreçlerini ifade etmektedir.  $\{\varepsilon_{it}\}$  ve  $\{\psi_{it}\}$  karşılıklı bağımsızdır ve aynı zamanda  $\Delta_t$  ve  $z_{it}$ 'den de bağımsızdır. Fiyat seviyesi ve kendine özgü durum değişkeni beyaz gürültü süreçlerini takip ettikleri ve de (23) ve (24) verile formda oldukları için, bilgi akışı kısıtı şu şekilde ifade edilebilir:



$$\frac{1}{2} \log_2 \left( \frac{\sigma_\Delta^2}{\sigma_\varepsilon^2} + 1 \right) + \frac{1}{2} \log_2 \left( \frac{\sigma_z^2}{\sigma_\psi^2} + 1 \right) \leq \kappa \quad (25)$$

Genel koşullar için bilgi akışı  $\kappa_1 = \frac{1}{2} \log_2 \left( \frac{\sigma_\Delta^2}{\sigma_\varepsilon^2} + 1 \right)$  ve kendine özgü koşullar için bilgi akışını da  $\kappa_2 = \frac{1}{2} \log_2 \left( \frac{\sigma_z^2}{\sigma_\psi^2} + 1 \right)$  ile gösterelim. Bir dikkat paylaşımı ( $\kappa_1$  ve  $\kappa_2$ ;  $\kappa_1 + \kappa_2 \leq \kappa$ ) için şu sinyal-gürültü oranları geçerlidir:

$$\frac{\sigma_z^2}{\sigma_\psi^2} = 2^{2\kappa_1} - 1 \quad (26)$$

$$\frac{\sigma_\Delta^2}{\sigma_\varepsilon^2} = 2^{2\kappa_2} - 1 \quad (27)$$

Bilgi akışında bir kısıt olması durumunda, firmanın koşullara harcayacağı dikkat konusunda bir tercih yapması gerekir. Örneğin, genel koşullara daha fazla dikkat ayırması, ancak kendine özgü koşullara daha az dikkat etmesi ile mümkün olabilir. (23) ve (24) sinyal-gürültü oranlarına sahip (26) ve (27) sinyalleri şu şekilde bir fiyat belirleme davranışı sonucunu doğururlar:

$$\begin{aligned} p_{it}^* &= \frac{\sigma_\Delta^2}{\sigma_\Delta^2 + \sigma_\varepsilon^2} s_{1st} + \frac{\hat{\pi}_{14}}{|\hat{\pi}_{11}|} \frac{\sigma_z^2}{\sigma_z^2 + \sigma_\psi^2} s_{2it} \\ &= (1 - 2^{-2\kappa_1})(\Delta_t + \varepsilon_{it}) + \frac{\hat{\pi}_{14}}{|\hat{\pi}_{11}|} (1 - 2^{-2\kappa_2})(z_{it} + \psi_{it}) \end{aligned} \quad (28)$$

Bu fiyat belirleme davranışı, optimal olmayan fiyatlandırma durumundaki kâr kayıplarının beklenen indirimli toplamı ile ilişkilidir.

$$\begin{aligned} &E \left[ \sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \{ \tilde{\pi}(p_{it}^*, p_t, y_t, z_{it}) - \tilde{\pi}(p_{it}^*, p_t, y_t, z_{it}) \} \right] \\ &= \sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \frac{|\hat{\pi}_{11}|}{2} E[(p_{it}^* - p_{it}^*)^2] \\ &= \frac{\beta}{1 - \beta} \frac{|\hat{\pi}_{11}|}{2} \left\{ 2^{-2\kappa_1} \sigma_\Delta^2 + \left( \frac{\hat{\pi}_{14}}{\hat{\pi}_{11}} \right)^2 2^{-2\kappa_2} \sigma_z^2 \right\} \end{aligned} \quad (29)$$

Firma bir dikkat paylaşımı yaptığı zaman ( $\kappa_1$  ve  $\kappa_2$ ;  $\kappa_1 + \kappa_2 \leq \kappa$ ), tercihine göre genel koşulları veya kendine özgü koşulları eksik takip edeceği için bir zararla karşılaşır. Dikkatin optimal paylaşımı için firmanın çözmesi gereken optimizasyon problemi,

$$\min_{\kappa_1 \in [0, \kappa]} \frac{\beta}{1 - \beta} \frac{|\hat{\pi}_{11}|}{2} \left\{ 2^{-2\kappa_1} \sigma_\Delta^2 + \left( \frac{\hat{\pi}_{14}}{\hat{\pi}_{11}} \right)^2 2^{-2\kappa_2} \sigma_z^2 \right\} \quad (30)$$

şeklinde.  $\hat{\pi}_{14} \neq 0$  varsayımını yaparak, genel koşullar için ayrılması gereken dikkatin optimum değeri,

$$\kappa_1^* = \begin{cases} \kappa & \text{eğer } x \geq 2^{2\kappa} \\ \frac{1}{2}\kappa + \frac{1}{4}\log_2(x) & \text{eğer } x \in [2^{-2\kappa}, 2^{2\kappa}] \\ 0 & \text{eğer } x \leq 2^{-2\kappa} \end{cases} \quad (31)$$

olarak çözümlür.  $x \equiv \sigma_\Delta^2 / \left( \left( \frac{\hat{\pi}_{14}}{\hat{\pi}_{11}} \right)^2 \sigma_z^2 \right)$ . Genel koşullara ayrılan dikkat,  $x$  ile doğru

orantılıdır. Bunun sonuçları kolaylıkla anlaşılabilir. Eğer kendine özgü koşullar genel koşullara kıyasla daha değişken veya daha önemli ise firma kendine özgü koşullara daha fazla dikkat harcar. Neticede firmanın fiyatı (28) kendine özgü şoklara kuvvetli, genel şoklara ise daha zayıf tepki verir. Bu durum, ürün bazında fiyatların hızlı şekilde değişirken nominal şoklara daha az tepki vermelerini açıklayabilir. Rasyonel dikkatsizlik altında fiyat seviyesi, (28) verilen fiyatın bütün  $i$  boyunca integrali hesaplanarak bulunur:

$$p_t^* = (1 - 2^{-2\kappa_t}) \Delta_t \quad (32)$$

Rasyonel dikkatsizlik altında denge durumu fiyat seviyesi, (22)'de verilen tahmin ile (32)'deki gerçek hareket yasası arasındaki eşleştirmenin sabit noktasıdır.  $\hat{\pi}_{13} > 0$  varsayımı ile, denge durumu fiyat seviyesi:

$$p_t^* = \begin{cases} \frac{(2^{2\kappa} - 1) \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|}}{1 + (2^{2\kappa} - 1) \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|}} q_t & \text{eğer } \lambda \geq (2^\kappa - 2^{-\kappa}) \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|} \\ (1 - 2^{-\kappa} \lambda^{-1}) q_t & \text{eğer } \lambda \in [2^{-\kappa}, (2^\kappa - 2^{-\kappa}) \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|}] \\ 0 & \text{eğer } \lambda \leq 2^{-\kappa} \end{cases} \quad (33)$$

ile bulunur.  $\lambda = \hat{\pi}_{13} \sigma_p / |\hat{\pi}_{14}| \sigma_p$ . Nominal bir şoka karşı denge durumu fiyat seviyesinin vereceği cevap  $\lambda$  ile doğru orantılıdır. Bu oran, dikkatin optimum paylaşılmasını ve geri besleme etkilerinin gücünü belirler. Örnek olarak, kendine özgü koşulların hızla değiştiği bir durumda firma dikkatinin çoğunu kendine özgü koşullara ayırır ve genel koşulları daha az takip eder. Bunun sonucunda, fiyatlar genel koşullara daha az tepki verirler ve fiyat seviyesi nominal şoklardan daha az etkilenir. Ayrıca, kâr maksimizasyon fiyatı içsel değişkenlere bağlı olduğu için geri besleme etkileri var. Genel koşullara göre kâr maksimizasyon fiyatı,

$$\Delta_t = p_t + \frac{\hat{\pi}_{13}}{|\hat{\pi}_{11}|} (q_t - p_t) \quad (34)$$

eşitliği ile ifade edilebilir. Firma genel koşullara kısıtlı dikkat harcarken, fiyat seviyesi nominal şoklara -eksiksiz bilgi durumuna kıyasla- daha az tepki verir. Özellikle fiyatların stratejik tamamlayıcı olduğu durumlarda ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}| < 1$ ), nominal şoklara verilen kârı maksimize edici tepki azalır. Fiyat seviyesi tepkisi daha da az olur.  $\lambda$  oranının çok küçük olduğu durumlarda, firmalar genel koşulları hiç dikkate almazlar ve fiyat her periyotta belirleyici trend değerine eşit olur. Diğer taraftan, eğer  $\lambda$  çok büyük olursa, firmalar bütün dikkatlerini genel koşullar için ayırırlar. Benzersiz bir doğrusal rasyonel beklentiler denge noktası daima vardır.

## II.IV. Firmaların Dikkat Problemi

Bu bölümde,  $q_t$  ve  $z_{it}$ 'in rasgele durağan Gauss süreçleri oldukları durumda modelin nasıl çözüldüğü anlatılmaktadır. Denge noktası fiyat seviyesinin durağan bir Gauss süreci olduğunu ve sadece nominal toplam talep tarafından belirlendiği tahminini yapalım.

$$p_t = \sum_{l=0}^{\infty} \alpha_l v_{t-l} \quad (35)$$

Eşitlikte,  $\{\alpha_l\}_{l=0}^{\infty}$  serisi mutlak biçimde toplanabilir ve  $v_t$ ,  $t$  zamanındaki nominal toplam talep inovasyonunu göstermektedir ve bir Gauss beyaz gürültü sürecidir. Tahmin ilerideki kısımlarda doğrulanacaktır. Firmalar bilgi akış kısıtını ihlâl etmeden, dikkatlerini kârların indirimli toplam beklenti değerini maksimize etmek için paylaşırlar. Firmaların dikkat problemi iki adımdan oluşan bir prosedür ile aşağıdaki eşitlikler kullanılarak çözülecektir.

$$\frac{\sigma_z^2}{\sigma_\psi^2} = 2^{2\kappa_z} - 1 \quad (36)$$

$$E \left[ \sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \pi(P_{it}^*, P_t, Y_t, Z_{it}) \right] = E \left[ \sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \pi(P_{it}^\dagger, P_t, Y_t, Z_{it}) \right] - \frac{\beta}{1-\beta} \frac{|\hat{\pi}_{11}|}{2} E[(p_{it}^\dagger - p_{it}^*)^2] \quad (37)$$

$$E[(p_{it}^\dagger - p_{it}^*)^2] = E[(\Delta_t - \tilde{\Delta}_{it})^2] + \left( \frac{\hat{\pi}_{14}}{\hat{\pi}_{11}} \right)^2 E[(z_{it} - \hat{z}_{it})^2] \quad (38)$$

$$I(\{P_t, Z_{it}\}; \{s_{it}\}) = I(\{p_t\}; \{s_{1it}\}) + I(\{z_{it}\}; \{s_{2it}\}) \quad (39)$$

$$I(\{P_t, Z_{it}\}; \{s_{it}\}) \geq I(\{p_t\}; \{\tilde{\Delta}_{it}\}) + I(\{z_{it}\}; \{\hat{z}_{it}\}) \quad (40)$$

$$I(\{P_t, Z_{it}\}; \{s_{it}\}) = I(\{\Delta_t\}; \{\tilde{\Delta}_{it}\}) + I(\{z_{it}\}; \{\hat{z}_{it}\}) \quad (41)$$

Prosedürün ilk adımında, fiyat belirleme davranışı üzerinde bilgi akış kısıtının var olduğu durumda doğrudan optimal fiyat belirleme davranışı çözülür. İkinci adımda ise, optimal sinyaller hesaplanır.

Bilgi akış kısıtı olan şu optimizasyon problemi çözülür:

$$\min_{\{\tilde{\Delta}_{it}, \hat{z}_{it}\}} \left\{ E[(\Delta_t - \tilde{\Delta}_{it})^2] + \left( \frac{\hat{\pi}_{14}}{\hat{\pi}_{11}} \right)^2 E[(z_{it} - \hat{z}_{it})^2] \right\} \quad (42)$$

k.s.

$$I(\{\Delta_t\}; \{\tilde{\Delta}_{it}\}) + I(\{z_{it}\}; \{\hat{z}_{it}\}) \leq \kappa,$$

durağan Gauss süreçleridir, ve bağımsız süreçlerdir. İlk adımdaki çözümü olarak ifade edip, aşağıdaki özelliklere sahip iki değişkenli bir sinyal süreci  $\begin{pmatrix} \Delta_t \\ s_{it} \end{pmatrix}$  bulunduğunu gösterilir.

$$\widehat{\Delta}_t^* = E[\Delta_t | s_{it}^*] \quad (43)$$

$$\begin{pmatrix} \Delta_t \\ s_{it} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \sigma_\Delta \\ \sigma_z \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \varepsilon_{\Delta t} \\ \varepsilon_{z t} \end{pmatrix} \quad (44)$$

Bilgi akışı kısıtı içeren bir ikinci dereceden Gauss takip problemi çözümü gürültülü gözlemlere dayanıyormuş gibi görünür. Hataların ortalaması sıfırdır ve hatalar mevcut ve geçmiş davranışlara ortogondur. Bunun kaynağı çözüm prosedüründeki birinci adımdır. Eğer  $\Delta_t$  ve  $z_{it}$ , birinci dereceden otoregressif süreçler ise firmaların dikkat problemi analitik olarak çözülebilir. Bu durumda genel koşullara dair bilgi akışının marjinal değeri ile kendine özgü koşullar için bilgi akışının marjinal değeri birbirine eşittir. Bu eşitlikle birlikte  $\begin{pmatrix} \Delta_t \\ s_{it} \end{pmatrix}$  kullanılarak, optimal dikkat eşitliğini kullanarak analitik olarak bulunur:

$$\kappa_1^* = \frac{1}{2} \log_2 \left( \frac{\frac{\sigma_\Delta}{\sigma_z} \sqrt{\frac{1-\rho_\Delta^2}{1-\rho_z^2}} 2^\kappa + \frac{|\hat{\pi}_{14}|}{|\hat{\pi}_{11}|} \rho_\Delta^2}{\frac{|\hat{\pi}_{14}|}{|\hat{\pi}_{11}|} + \frac{\sigma_\Delta}{\sigma_z} \sqrt{\frac{1-\rho_\Delta^2}{1-\rho_z^2}} \rho_z^2 2^{-\kappa}} \right) \quad (45)$$

### III. TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN RASYONEL DİKKATSİZLİK FİYAT MODELİ

Rasyonel dikkatsizlik içeren ve çalışmanın 2. Bölümünde geliştirilen ekonomik modelin rasyonel beklentiler denge noktasını hesaplamak ancak sayısal olarak mümkündür. Çünkü çoğu parametre değeri için denge noktası genel koşullar kâr maksimizasyon tepkisi,  $\Delta_t^* = \rho_\Delta \cdot (\hat{\pi}_{12} / \hat{\pi}_{11}) (\Delta_t - \rho_\Delta)$ , birinci dereceden bir oto-regresyon süreci takip etmez.

Mackowiak ve Wiederholt (2009)'da tanımlanan yöntem izlenerek MATLAB'ta geliştirilen modelin sayısal çözümü üç adımdan oluşan bir prosedür ile bulunur.

- 1- Fiyat seviyesine ilişkin bir tahmin yapılır. Bu adımda, kâr maksimizasyon fiyat ayarlama davranışı ve gerçek fiyat ayarlama davranışı arasındaki bilgi akışı kısıtına bağlı kalarak optimum fiyat ayarlama davranışı bulunur.
- 2- Firmanın dikkat problemi iki aşamalı bir işlem ile çözülür. Kâr maksimizasyonu fiyat ayarlama davranışının koşullu beklentisi şeklinde bir fiyatlama davranışı verecek sayısal sinyaller bulunabilir.
- 3- Eşitlik (14)'de verilen kâr fonksiyonu için eşitlik (38)'deki denge durumu fiyat düzeyi geçerliyse, (5)-(7) eşitliklerindeki firmanın dikkat problemi aşağıdaki iki-aşamalı yöntem ile çözülür.

1. Adım: Optimizasyon problemi,

$$\max_{\Delta_t} E_t \left[ \frac{1}{2} \log_2 \left( \frac{\frac{\sigma_\Delta}{\sigma_z} \sqrt{\frac{1-\rho_\Delta^2}{1-\rho_z^2}} 2^\kappa + \frac{|\hat{\pi}_{14}|}{|\hat{\pi}_{11}|} \rho_\Delta^2}{\frac{|\hat{\pi}_{14}|}{|\hat{\pi}_{11}|} + \frac{\sigma_\Delta}{\sigma_z} \sqrt{\frac{1-\rho_\Delta^2}{1-\rho_z^2}} \rho_z^2 2^{-\kappa}} \right) \right] \quad (46)$$

k.s

$$\{Q_{27}\}; \{Q_{27}^{(1)}\} + \mathbb{E}(\{Q_{27}\}; \{Q_{27}^{(1)}\}) \quad (47)$$

$\{Q_{27}^{(1)}\}$ : durağan Gauss süreci

$\{Q_{27}^{(1)}\}$  ve  $\{Q_{27}\}$  birbirinden bağımsız çözümler ve çözüm  $\{Q_{27}^{(1)}\}$  ile ifade edilir.

2. Adım: İki değişkenli sinyal süreci  $\{Q_{27}^{(1)}, Q_{27}\}$  için mevcut olduğunu ve şu özellikleri taşıdığı gösterilir:

$$\mathbb{E}\{Q_{27}^{(1)}\} = \mathbb{E}\{Q_{27}\} \quad (48)$$

$$\mathbb{E}\{Q_{27}^{(1)}\} = \mathbb{E}\{Q_{27}\} \quad (49)$$

### III.I. Türkiye Ekonomisi İçin Model Parametreleri

Türkiye ekonomisindeki fiyat ayarlama dinamiklerini tanımlamak amacıyla kullandığımız rasyonel dikkatsizlik modelini sayısal olarak çözmek için dışsal süreçler olan toplam talep değişimi ve kendine özgü durum değişkenlerin değişimi belirtilmelidir. Ayrıca, reel katılık oranını gösteren fiyatların toplam talebe olan hassasiyetini ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ), fiyatların kendine özgü durum değişkenlerine hassasiyetini ( $\hat{\pi}_{14}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) ve bilgi akış üst sınırını ( $\kappa$ ) ifade eden parametreleri de girilmelidir.

Küçükefe ve Demiröz (2017)'ün FAVAR modeli ile yaptıkları çalışmada, ortak bileşenler ve sektöre özgü bileşenler için standart sapma ortalama değerleri % 1.79 ve % 2.55 olduğu sonucuna varılmıştı. Bu nedenle, rasyonel dikkatsizlik modelinde bir adım değişimi şeklinde toplam şok değeri % 1.79 ve kendine özgü şok olarak ise % 2.55 verilerek fiyatların değişimi bulundu. Şok büyüklüklerinin yakın değerler olmasının modeldeki etkisi, firmaların dikkatinin dengeli biçimde dağılması şeklindedir. Bu durumda firmaların yapacağı fiyat ayarlamalarında bilgi kanal kapasitesi belirleyici olacaktır. Firmaların fiyat ayarlarken kullandıkları bilgi akışı üst sınırını ifade eden  $\kappa$  değeri 1, 2 ve 3 bit alınarak, bilgi akışında bir üst sınır olmasının etkileri araştırıldı ve eksiksiz bilgi modeli ile kıyaslandı. Modelde karar vericiler fiyat belirleme dışında bir karar vermezler ve firmaya özgü bir değişkeni takip etmeleri gerekir sadece. Ancak bu şekilde, normalde çözümü neredeyse olanaksız olan bir rasyonel dikkatsizlik modeli sayısal bir çözüm elde edilebilecek şekilde basitleştirilebilir.

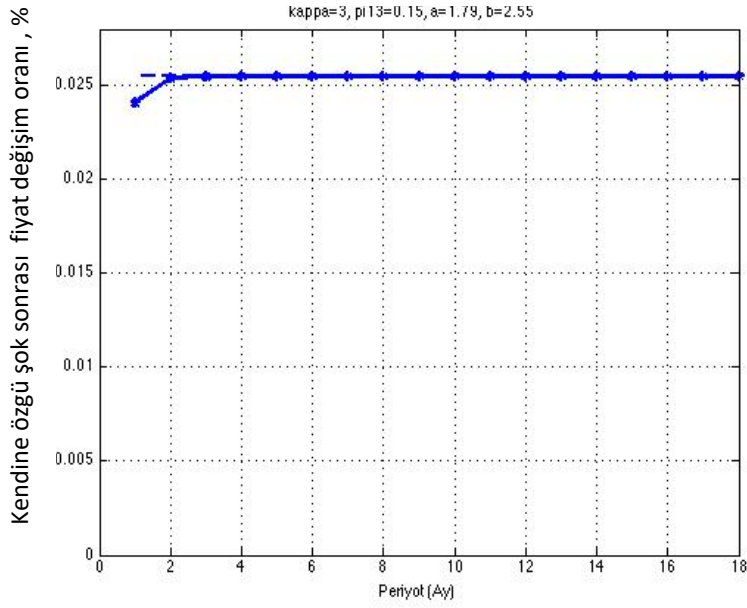
Fiyatların toplam talebe olan hassasiyeti ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ), tekeli rekabet modellerinde standart bir parametre olup, 0.1 ve 0.15 arasında bir değer olabilir (Woodford, 2002). Bilgi kanalı kapasitesinin ve şokların büyüklüğünün etkisi incelenirken 0.15 aldığımız bu değer sonuçlar üzerinde nasıl bir etkisi olduğu ayrıca gösterilecektir. Kâr maksimizasyon fiyatının kendine özgü durum değişkenine hassasiyetini belirleyen ( $\hat{\pi}_{14}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) oranı bir olarak normalize edildi ve sonuçların tamamında bu değer kullanıldı. Grafik 1'de, 3 bit bilgi akış üst limiti ile %2.55 kendine özgü şok ve % 1.79 genel şok sonrası fiyat değişimleri grafikleri verilmiştir. Grafik 1-a'da görüldüğü üzere fiyatlar kendine özgü şok sonrası hızlı biçimde ayarlanarak % 2.55 artış değerine 2 ay içinde ulaşmıştır. Diğer taraftan, genel şok sonrası fiyatlar, Grafik 1-b'de verildiği gibi, yaklaşık 4 ay içerisinde bir denge noktasına erişerek % 1.79 artmıştır. Genel şok sonrası fiyat değişimi her ne kadar daha geç sürede tam bilgi düzeyine ulaşsa da bir fiyat katılığında söz etmek yine de mümkün değildir.

Türkiye ekonomisi fiyat katılık derecesinin düşük olmasının kökeninde, ortak bileşenlerin standart sapmasının yüksek olması, bir başka deyişle, yüksek değişkenlik göstermeleri vardır denebilir. Genel şoklar ile kendine özgü şoklar birbirine yakın değişkenlik gösterdikleri için firmaların dikkat paylaşımı da dengelidir. Tablo 1'de son 2 sütun firma dikkatinin nasıl

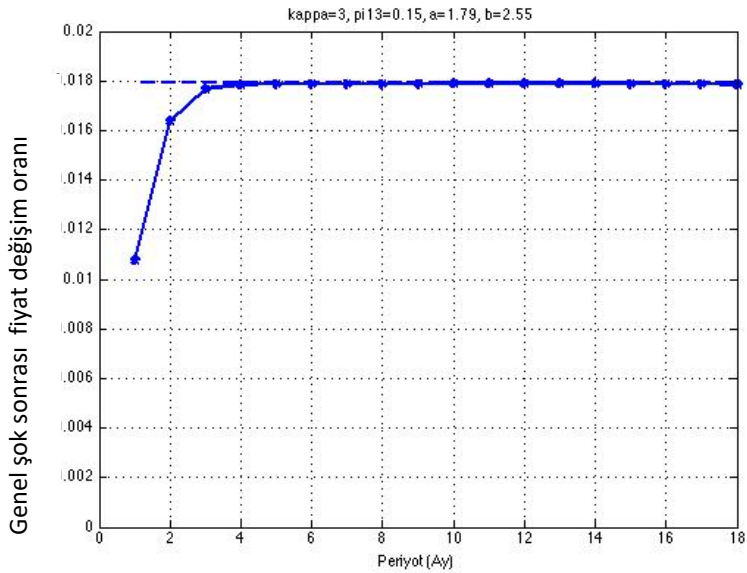
paylaştırıldığını göstermektedir. Firma, 3 bit bilgi akışının, 1.198 birimi genel koşulları izlemek için ayırırken, kalan 1.8020 birimi kendine özgü koşulları takip etmek için kullanmaktadır.

### III.II. Bilgi Akışı Kapasitesinin Model Üzerindeki Etkisi

Şekil 1-a Kendine özgü şok (%2.55) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ )



Şekil 1-b Genel şok sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ )



Genel ve kendine özgü koşullar için üretilen şokların karakteristiğini değiştirmeden (sırasıyla %1.79 ve %2.55 artış) bilgi akışı kapasitesinin model üzerindeki etkisini araştırmak için  $\kappa=1.0$  ve

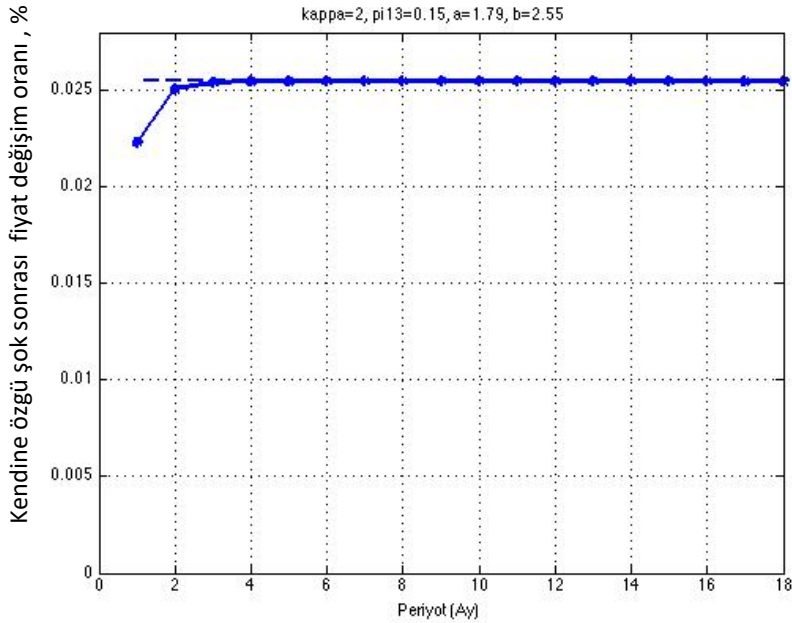
$\kappa=2.0$  değerleri verilerek model çözüldü.  $\kappa=3.0$  değeri için çözüm 2.1.'de elde edilmişti. Grafik 2 ve 3'te görüldüğü üzere, bilgi akış kapasitesi azaldıkça firmanın şoklara verdiği fiyat ayarlamaları daha yavaş gerçekleşir.

Tablo 1'de gösterildiği üzere,  $\kappa=3.0$  için genel şoklara ayrılan dikkat 1.198 olurken, kendine özgü koşullara 1.8020 birim dikkat harcanır. Kendine özgü şok sonrası fiyatlar 2 ay, genel şok sonrası ise fiyatlar 4 ay sonra tam bilgi düzeyine ulaşırlar (Grafik 1). Hem kendine özgü, hem de genel koşulları izlemek için  $\kappa=3.0$  değeri yeterince büyüktür ve karar vericiler fiyatları kâr maksimizasyon fiyatlarına yakın belirlerler. Bu nedenle, optimum olmayan fiyatların sebep olduğu kâr kayıpları düşüktür.  $\kappa=2.0$  değeri için genel şoklara ayrılan dikkat 0.7074 iken, kendine özgü koşullara 1.2926 dikkat ayrılır. Kendine özgü şok sonrası fiyatlar 3 ay, genel şok sonrası ise fiyatlar 6 ay sonra tam bilgi düzeyine ulaşırlar (Grafik 2). Dolayısıyla, fiyatların katılık derecesinin arttığı söylenebilir.

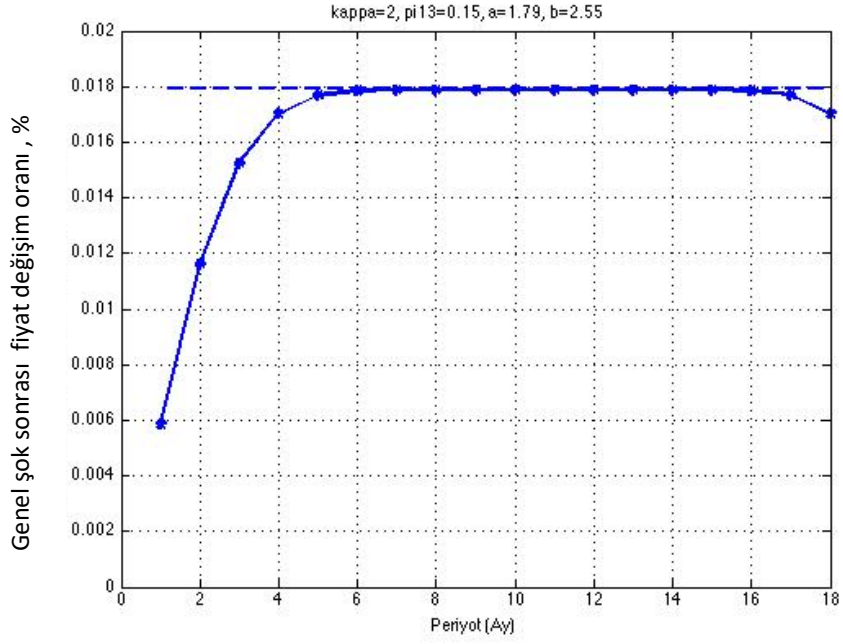
Diğer taraftan,  $\kappa=1.0$  değeri için elde edilen sonuçlar beklendiği gibi daha yüksek derecede bir fiyat katılığına işaret etmektedir. Fiyatların tam bilgi fiyat düzeyine erişmesi kendine özgü şok sonrası 6 ay alırken, genel şok sonrası fiyatlar tam bilgi fiyat seviyesine ulaşamazlar (Grafik 3). Dikkat paylaşımı ise genel koşullar için 0.3111, kendine özgü koşullar için ise 0.6889'dır.

Sonuç olarak, bilgi akışı üst limit değerinin, fiyat katılık derecesini önemli oranda etkilediği söylenebilir. Firmanın bilgi işleme kapasitesi azaldıkça fiyatların katılık derecesi de artar. Ayrıca, dikkat paylaşım oranının bilgi akışı kapasitesine bağlı olarak doğrusal değişmediği görülmüştür. Bilgi akışı kapasitesi azaldıkça, kendine özgü koşullara ayrılan dikkatin oranı da artar. Bir başka deyişle, firma kendine özgü koşullara daha fazla önem vermeye başlar. Bunun nedeni, bilgi işleme kapasitesinin sınırlı olması durumunda firmanın kendisini daha çok etkileyecek koşulların ağırlığını daha da arttırmak istemesi olabilir.

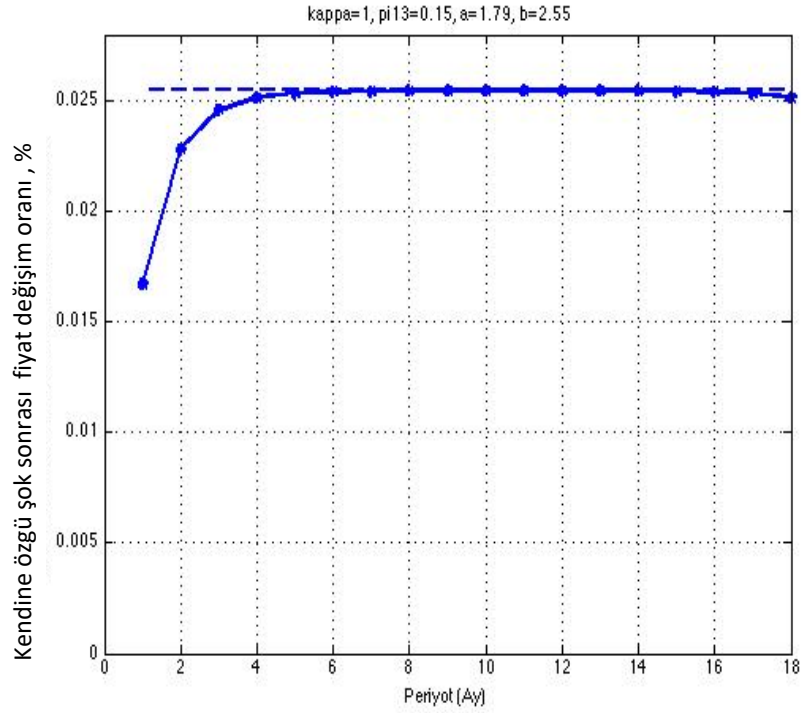
Şekil 2-a Kendine özgü şok (% 2.55) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=2.0$ )



Şekil 2-b Genel şok sonrası (% 1.79) fiyat değişimi ( $\kappa=2.0$ )

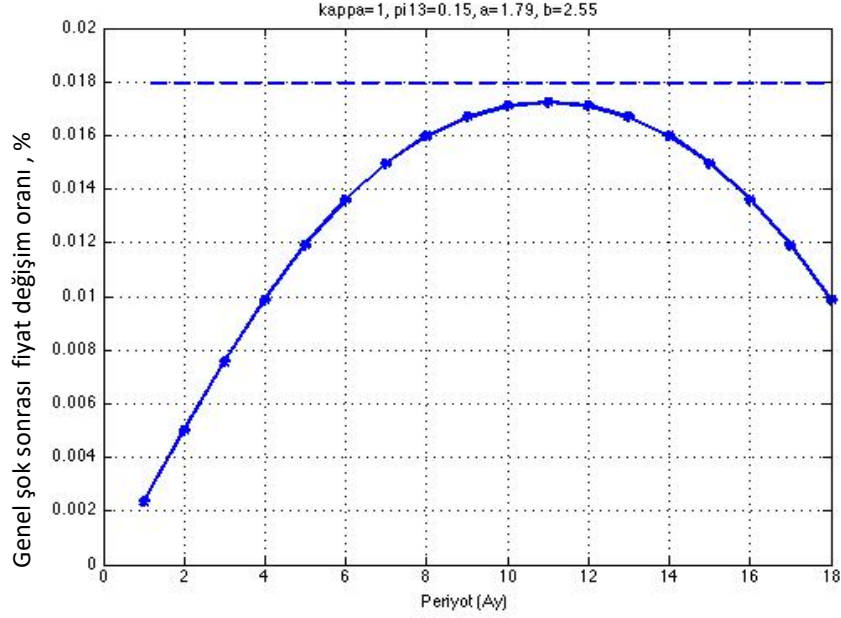


Şekil 3-a Kendine özgü şok (% 2.55) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=1.0$ )





Şekil 3-b Genel şok sonrası (% 1.79) fiyat değişimi ( $\kappa=1.0$ )



### III.II. Kendine Özgü ve Genel Şok Büyüklüklerinin Etkisi

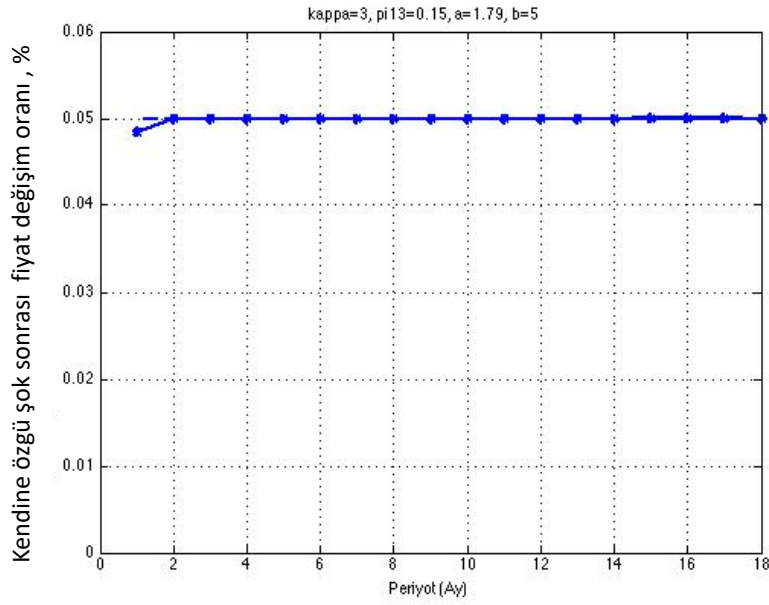
Bilgi akışı üst limiti aynı tutularak ( $\kappa=3.0$ ), kendine özgü ve genel şok büyüklüklerinin firmanın fiyat ayarlamasını nasıl etkilediği incelendi. Grafik 4 ve 5'te sonuçlar verilmektedir. Buna göre, kendine özgü şokun genel şoka kıyasla belirgin daha yüksek olduğu durumda firmanın dikkati çoğunu kendine özgü fiyatları izlemek için kullanır. Bilgi akışı sınırlı olduğu için de genel koşullara daha az dikkat ayırabilir. Bunun sonucunda genel koşullardaki şoklara daha yavaş tepki verir, bir anlamda, fiyatların katılık derecesi yükselir.

Grafik 4.a'da fiyatlar % 5'lik bir kendine özgü şok sonrası hızlı biçimde tam bilgi fiyat düzeyine ulaşırken, % 1.79'luk genel şok sonrası bu süre 6 aydır (Grafik 4-b). Kanal kapasitesinin paylaşımı ise kendine özgü koşullar için 2.1756 iken genel koşullar için daha düşük bir değer olan 0.8244 biçimindedir. Kendine özgü koşulların daha fazla değiştiği durumda firma dikkatinin fazlasını kendine özgü koşulları takip etmek için ayırır.

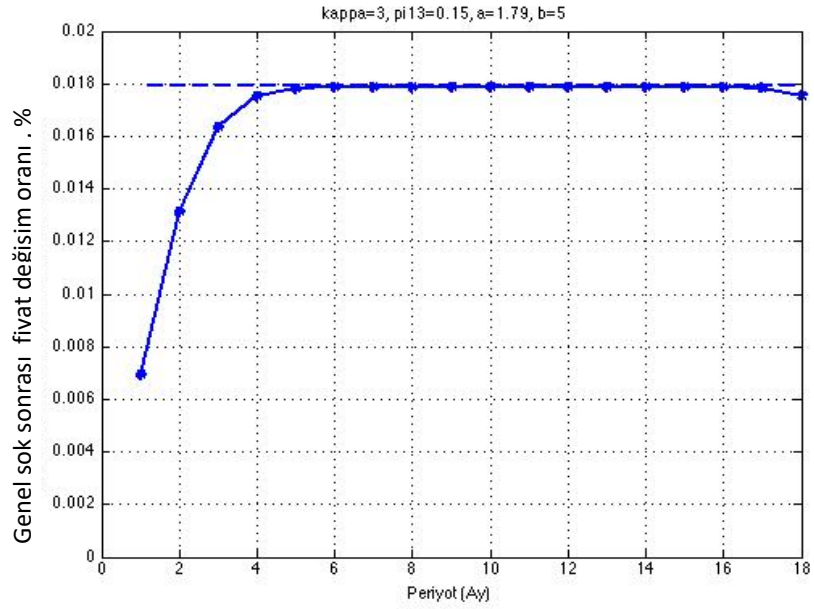
Benzer şekilde, genel şokların büyüklüğünün kendine özgü şoklara kıyasla daha fazla olması durumunda ise firma bu defa dikkatinin daha fazlasını genel koşulları izlemek için ayırır (1.6435) ve kendine özgü koşullara takip etmek için daha az dikkat harcar (1.3565). Bunun sonucunda, Grafik 5.a ve Grafik 5.b'de gösterildiği gibi, fiyatların her iki şok için verdiği tepki birbirine yakındır ve tam bilgi fiyat düzeyine 3 ay içinde ulaşılır.

Elde edilen sonuçlar beklentilerle uyumludur. Firmanın dikkatinin çoğunu fiyatı daha fazla değişen koşullara ayırması nedeniyle, bu koşullarda ortaya çıkabilecek şoklara daha hızlı tepki verirler. Türkiye ekonomisi için, genel ve kendine özgü koşulların değişkenliği çok farklı değildir. Bu oranlar ABD ekonomisi için 0.0033 ve 0.0109 hesaplanmıştır (Boivin, Giannoni ve Mihov, 2009). Oran şeklinde ifade etmek gerekirse, Türkiye ekonomisinde ortak ve kendine özgü bileşenlerin or.alama standart sapmalarının oranı % 70 gibi yüksek bir değerken, fiyat katılığı derecesi yüksek olan ABD ekonomisi için bu oran % 30'dur.

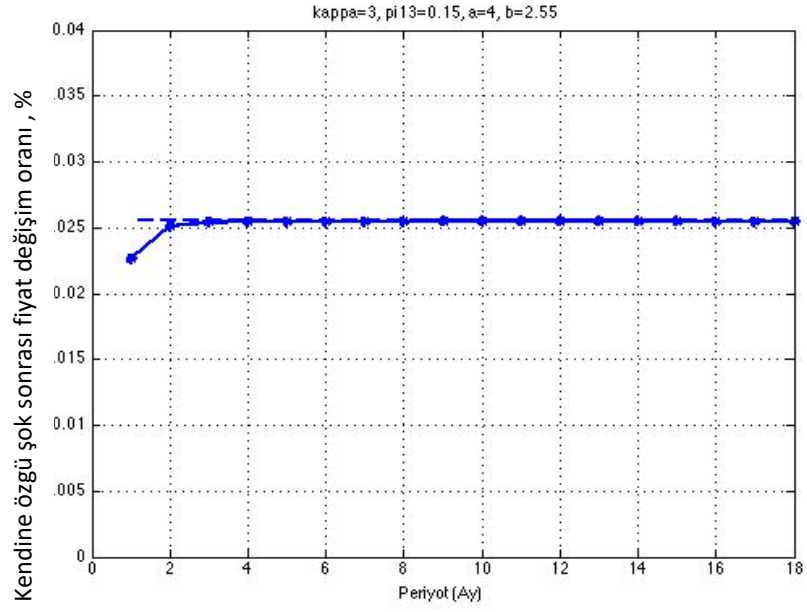
Şekil 4-a Kendine özgü şok (% 5) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ )



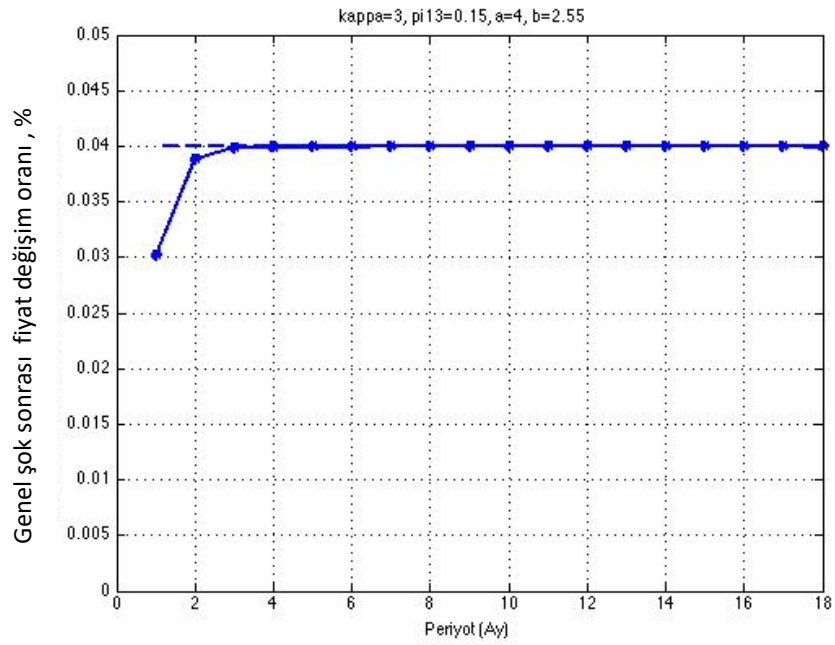
Şekil 4-b Genel şok sonrası (% 1.79) fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ )



Şekil 5-a Kendine özgü şok (%2.55) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ )



Şekil 5-b Genel şok sonrası (% 4) fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ )



### III.III. Toplam Talebe Bağlı Hassasiyet Oranının Etkisi

Toplam talebe bağlı hassasiyet oranı ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ), modelde kâr maksimizasyon fiyatının toplam talebe olan hassasiyetini belirler ve genellikle 0.1 ve 0.15 arası bir değer alınır. Çalışmanın 3.2 bölümünde elde edilen sonuçlarda bu değer 0.15 olarak alındı. Bu bölümde ise, toplam talebe bağlı hassasiyet oranının modeldeki fiyat dinamiklerini nasıl etkileyeceğini araştırmak için farklı değerler kullanılarak model çözüldü.

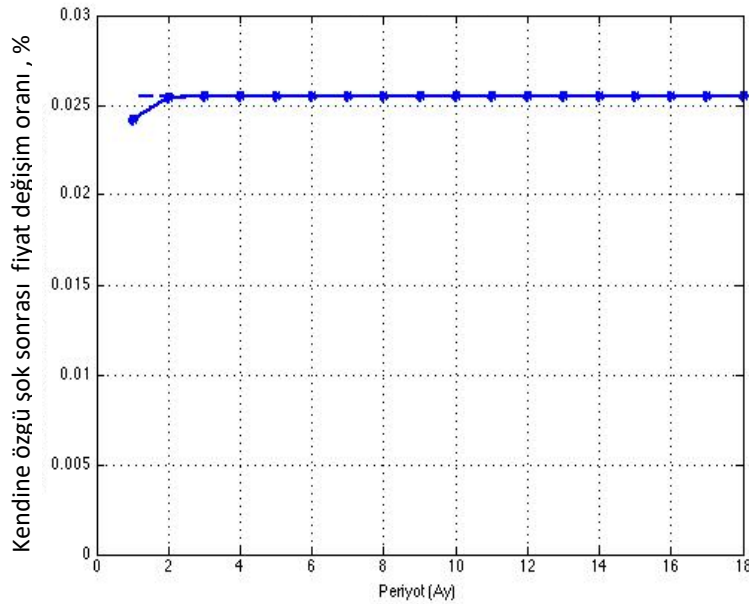
Kâr maksimizasyon fiyatını etkileyen faktörlerden biri de toplam talep değeridir. Eğer kâr maksimizasyon fiyatı toplam talebe çok hassas ise nominal bir şok sonrası fiyat değişimi çok hızlı olur. Diğer taraftan, hassasiyetin az olması durumunda ise fiyat düzeyi cevabı daha yavaş ve sönümlü olur. Bunun nedeni geri besleme etkilerinin varlığıdır. Grafik 6'da gösterildiği üzere, toplam talebe bağlı hassasiyet oranının değeri 0.1 için daha yavaş bir genel şok fiyat cevabı söz konusudur.

( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) oranının 0.15 olarak alındığı Grafik 1-b'ye kıyasla, genel şok için fiyat cevabının ilk ay sonunda ulaştığı değer daha düşüktür (% 0.92 < % 1.1). Daha yavaş bir tepki söz konusudur. Ayrıca, dikkat paylaşımı da etkilenir ve genel koşullara ayrılan miktar 1.198'den 1.1612'e düşer.

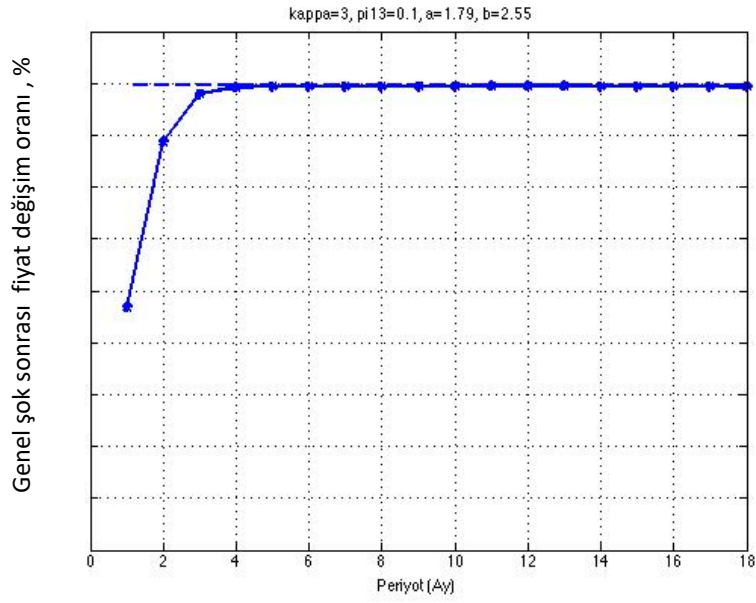
Diğer taraftan, toplam talebe bağlı hassasiyet oranı büyükse bu defa daha genel şoklarda daha hızlı bir fiyat cevabı görülür (Grafik-7). ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) oranının 0.15 olduğu Grafik 1-b'ye kıyasla, ( $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|$ ) = 0.2 için genel şok sonrası fiyat cevabının ilk ay sonunda ulaştığı değer daha büyüktür (% 1.2 > % 1.1). Ayrıca, beklendiği gibi, genel koşulları izlemeye ayrılan dikkat miktarı 1.198'den 1.2295'e yükselir.

Sonuç olarak, toplam talebe bağlı hassasiyet oranı modeli etkiler. Ancak bu etki tek başına belirleyici değildir. Genel koşulları izlemek için ayrılan dikkat miktarı da toplam talebe bağlı hassasiyet oranına bağlı olarak görece az değişimler gösterir. Hassasiyet oranı arttıkça, genel şok sonrası fiyat cevabı hızlanırken, oran azaldıkça fiyat cevabı yavaşlar.

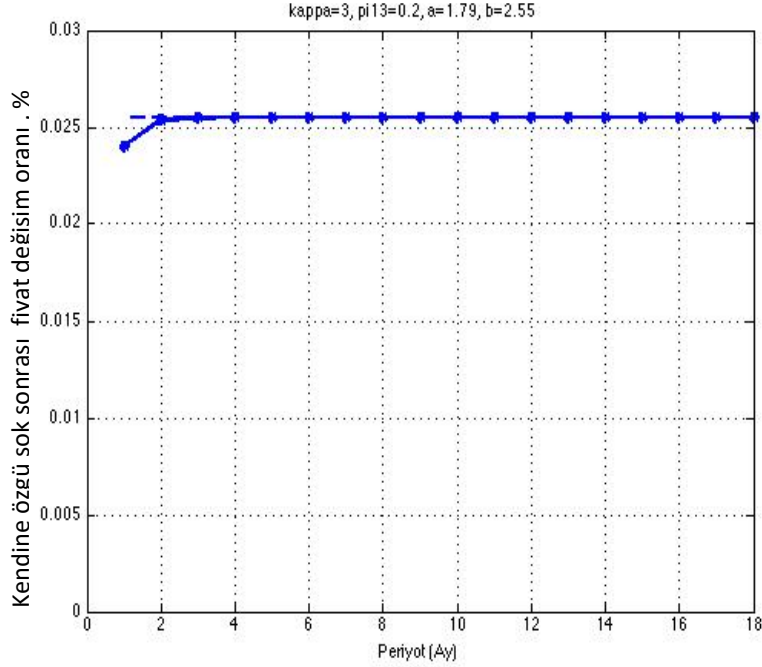
Şekil 6-a Kendine özgü şok (% 2.55) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ ,  $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|=0.1$ )



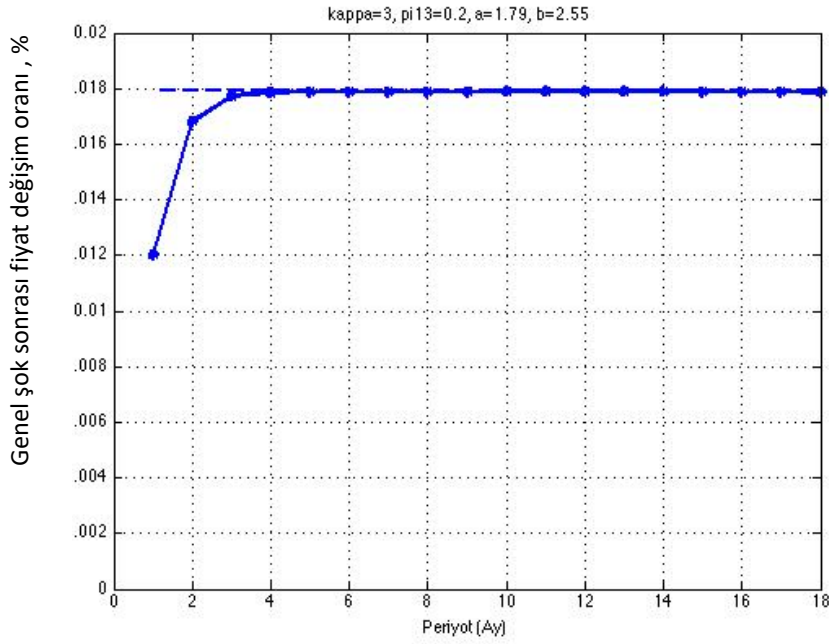
Sekil 6-b Genel şok sonrası (% 1.79) fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ ,  $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|=0.1$ )



Şekil 7-a Kendine özgü şok (% 2.55) sonrası fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ ,  $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|=0.2$ )



Şekil 7-b Genel şok sonrası (% 1.79) fiyat değişimi ( $\kappa=3.0$ ,  $\hat{\pi}_{13}/|\hat{\pi}_{11}|=0.2$ )



Tablo 1. Rasyonel Dikkatsizlik Modelinde Farklı Parametreler İçin Dikkat Paylaşımı

Bilgi Akışı Üst Sınırı ( $\kappa$ ) $\kappa_1 + \kappa_2 = \kappa$	Kendine Özgü Şok Oranı (%)	Genel Şok Oranı (%)	Fiyatların Toplam Talebe Olan Hassasiyet Oranı $\hat{\pi}_{13}/ \hat{\pi}_{11} $	Genel Koşulları İzlemek için Ayrılan Dikkat ( $\kappa_1$ )	Kendine Özgü Koşulları İzlemek için Ayrılan Dikkat ( $\kappa_2$ )
<i>Bilgi akışı kanal kapasitesinin model üzerindeki etkisi</i>					
3.0	2.55	1.79	0.15	1.198	1.8020
2.0	2.55	1.79	0.15	0.7074	1.2926
1.0	2.55	1.79	0.15	0.3111	0.6889
<i>Kendine özgü ve genel şok büyüklüklerinin model üzerindeki etkisi</i>					
3.0	5.00	1.79	0.15	0.8244	2.1756
3.0	2.55	4.00	0.15	1.6435	1.3565
2.0	2.55	4.00	0.15	1.0404	0.9596
<i>Toplam talebe bağlı hassasiyet oranının model üzerindeki etkisi</i>					
3.0	2.55	1.79	0.10	1.1612	1.8388
3.0	2.55	1.79	0.15	1.1980	1.8020
3.0	2.55	1.79	0.20	1.2295	1.7705

Tablo 1'de farklı parametre değerlerine bağlı olarak dikkatin paylaşım miktarları verilmektedir. Firmanın dikkat paylaşımı, bilgi akışı üst sınır değerine, genel ve kendine özgü şok

oranlarına ve fiyatların toplam talebe olan hassasiyetine göre değişir. Bilgi akış kanalı kapasitesi ne kadar büyük olursa, firma genel ve kendine özgü şokları iyi takip edebilir. Kendine özgü şok oranı daha fazla ise firma dikkatinin fazlasını kendine özgü koşulları izlemek için kullanır. Diğer taraftan, eğer genel şok büyüklüğü daha fazla olursa genel koşulları izlemek için daha çok dikkat ayrılır. Fiyatların toplam talebe olan hassasiyeti ise bir genel şok sonrası fiyat cevabının daha yavaş veya daha hızlı olmasını belirler. Genel koşulları takip etmek için firmanın aydırdığı dikkat miktarı da bu hassasiyet oranından etkilenir.

## SONUÇ

Yeni Keynesyen iktisat teorisinin temel varsayımı olan fiyat katılıkları her ne kadar makro veri düzeyinde desteklense de, mikro veri kullanılarak yapılan araştırmalar fiyatların çok hızlı değiştiğini ortaya koymuştur. Mikro ve makro veriler arasındaki uyumsuzluğu açıklamak için geliştirilen modellerin ortak yönü, fiyat değişimlerini ortak koşullar ve sektöre özgü koşullar şeklinde ayırtılmıştır. Geliştirilen Rasyonel Dikkatsizlik fiyat modelini Türkiye ekonomisi için test ederken, sektöre özgü ve ortak bileşenlerin standart sapma değerleri (sırayla % 2.55 ve % 1.79) kullanıldı. Değişen bilgi akış kapasiteleri için (1, 2 ve 3 bit) fiyatların verdiği cevaplar elde edildi. Ayrıca, farklı büyüklükteki kendine özgü ve makroekonomik şoklar için fiyat tepkileri ve firmaların dikkat dağılımları bulundu.

Sonuç olarak, bilgi akışı üst limit değerinin, fiyat katılık derecesini önemli oranda etkilediği söylenebilir. Firmanın bilgi işleme kapasitesi azaldıkça fiyatların katılık derecesi de artar. Ayrıca, dikkat paylaşım oranının bilgi akışı kapasitesine bağlı olarak doğrusal değişmediği görülmüştür. Bilgi akışı kapasitesi azaldıkça, kendine özgü koşullara ayrılan dikkatin oranı da artar. Bir başka deyişle, firma kendine özgü koşullara daha fazla önem vermeye başlar. Bunun nedeni, bilgi işleme kapasitesinin sınırlı olması durumunda firmanın kendisini daha çok etkileyecek koşulların ağırlığını daha da arttırmak istemesi olabilir. Bilgi akış kanalı kapasitesi ne kadar büyük olursa, firma genel ve kendine özgü şokları iyi takip edebilir. Kendine özgü şok oranı daha fazla ise firma dikkatinin fazlasını kendine özgü koşulları izlemek için kullanır. Diğer taraftan, eğer genel şok büyüklüğü daha fazla olursa genel koşulları izlemek için daha çok dikkat ayrılır. Fiyatların toplam talebe olan hassasiyeti ise bir genel şok sonrası fiyat cevabının daha yavaş veya daha hızlı olmasını belirler. Genel koşulları takip etmek için firmanın aydırdığı dikkat miktarı da bu hassasiyet oranından etkilenir. Rasyonel dikkatsizlik modeli ile elde edilen fiyat cevaplarının Türkiye’deki fiyat belirleme dinamiklerini açıklayabildiği görüldü. Makroekonomik koşullardaki değişkenlik, sektörel koşullardakine yakın olduğu için firmalar dikkatlerini dengeli biçimde paylaştırmaktadırlar. Bunun sonucunda, fiyatlar makroekonomik şoklara da hızlı tepki verirler. Bu durum, fiyat katılık derecesinin düşük olmasına neden olmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Bils, M. & Klenow, P. J. (2004). “Some Evidence on the Importance of Sticky Prices”, *Journal of Political Economy*, 112(5), s. 947-985.
- Boivin, J. Vd., (2009). “Sticky Prices and Monetary Policy: Evidence from Disaggregated US Data” *American Economic Review*, Vol. 99, No. 1, March 2009
- Calvo, G. A. (1983). “Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework”, *Journal of Monetary Economics*, 12, s. 383-398.
- Cooley, T. F., Hansen, G. D. (1997). “Unanticipated Money Growth and the Business Cycle Reconsidered”, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29(4), s. 624-648.
- Golosov, M. & Lucas, R. E. (2007). “Menu Costs and Phillips Curves”, *Journal of Political Economy*, 115, s. 171-199.

- Klenow, P. J., & Kryvtsov, O. (2008). "State-Dependent or Time-Dependent Pricing: Does It Matter for Recent U.S. Inflation?", *Quarterly Journal of Economics*, 123(3), s. 863-904.
- Küçükkefe, B., (2016). "Türkiye Ekonomisinde Fiyat Katılıkları", *BJSS Balkan Journal of Social Sciences*, vol. 5, s. 19-29.
- Kydland, F. E., & Prescott, E. C. (1982) "The Computational Experiment: An Econometric Tool", *Journal of Economic Perspectives*, 10(1), 1982, s. 69-85.
- Lewis, K. (2009) "The Two-Period Rational Inattention Model: Accelerations and Analyzes", *Computational Economics*, 33(1), s. 79-97.
- Lucas, R.E. (1972) "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 4, s.103-124.
- Luo, Y., & Young, E. (2013) "Rational Inattention in Macroeconomics: A Survey", *MPRA journal*, 54267
- Mackowiak, B. & Wiederholt, M. (2009) "Optimal Sticky Prices under Rational Attention", *American Economic Review*, 99(3), s.769-803.
- Mackowiak, Bartosz & Wiederholt, Mirko, (2011). "Business Cycle Dynamics under Rational Inattention", *European Central Bank Working Paper Series*, No. 1331.
- Mankiw, N. Gregory & Reis, Ricardo, "Sticky Information Versus Sticky Prices: A proposal to Replace the New Keynesian Curve", *Quarterly Journal of Economics*, 117, , s. 1295-1328.
- Matejka, F. (2010). "*Rational Inattention: Prices and Information in Economics*", Doktora Tezi, Princeton Üniversitesi.
- Matejka, F. (2002), "Rigid Pricing and Rationally Inattentive Consumer", *Journal of Economic Theory*, Volume 158, Part B, July 2015, s. 656-678
- Matejka, F. & McKay, A. (2012). "Simple Market Equilibria with Rationally Inattentive Consumers" *American Economic Review*, Vol. 102, No. 3, May 2012, s. 24-29
- Phelps, E. S. (1970). "Introduction: The New Microeconomics In Employment And Inflation Theory", *Microeconomic Foundations Of Employment And Inflation Theory*, W. W. Norton. New York, s.1-23.
- Reis, R. (2006). "Inattentive Producers", *Review Of Economic Studies*, 73, S. 793-821.
- Sims, C. A. (2003). "Implications Of Rational Inattention", *Journal Of Monetary Economics*, 50(3), s. 665-690.
- Sims, C. A. (2006). "Rational Inattention: Beyond The Linear-Quadratic Case", *American Economic Review*, 96(2), s.158-163.
- Sims, C. A. (2006). "Rational Inattention And Monetary Economics", *Handbook Of Monetary Economics*, Cilt 3, s. 155-181.
- Taylor, J. B. (1980). "Aggregate Dynamics And Staggered Contracts", *Journal Of Political Economy*, 88, s.1-23.
- Tutino, A.(2013) "Rationally Inattentive Consumption Choices", *Review Of Economic Dynamics*, 16(3), s. 421-439.
- Woodford, M. (2002). "*Inperfect Common Knowledge And The Effects Of Monetary Policy*", Knowledge, Information, And Expectations In Modern Macroeconomics: In Honor Of Edmund S. Phelps, Editör: Philippe Aghion Vd. , Princeton University Press.





## KREDİ TEMERRÜT SWAPLARI İLE DÖVİZ KURLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ\*

M. Kemalettin ÇONKAR<sup>1</sup>  
Gizem VERGİLİ<sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmada, Türkiye'nin kredi temerrüt swapları ile döviz kurları arasındaki ilişki 4 Ocak 2010-31 Ağustos 2015 dönemi için zaman serileri analizleri ile incelenmektedir. Bu amaç doğrultusunda ilk olarak değişkenlerin durağanlık süreci Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips Perron (PP) birim kök testleri ile incelenmiş olup, değişkenlerin birinci farklarında durağan oldukları saptanmıştır. Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını tespit etmek amacıyla Johansen Eşbütünleşme (Koentegrasyon) testi uygulanmış ve eşbütünleşme/koentegrasyon olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Değişkenler arasında koentegrasyon olmadığı için Kısıtsız VAR Modeli kurulmuştur. Ayrıca değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin tespiti için ise Granger Nedensellik Testi kullanılmış ve sadece Amerikan Doları/Türk Lirası serisini temsil eden USD'den, hem CDS-Türkiye'nin Kredi Temerrüt Swapı'na doğru hem de EURO-Euro/Türk Lirası kuruna doğru, 0.05 anlamlılık düzeyinde tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kredi Temerrüt Swapı, Döviz Kuru, Eşbütünleşme, Granger Nedensellik Testi

**Jel kodu:** C58, F31, G19

## RELATIONSHIP BETWEEN CREDIT DEFAULT SWAPS AND EXCHANGE RATES: EMPIRICAL ANALYSIS FOR TURKEY

### Abstract

This paper investigates the relationship between Turkish credit default swaps and exchange rates, in the period of 4th of January 2010 – 31st of August 2015 by using time series analysis. For this purpose, firstly the stationary process of variables is examined with Augmented Dickey Fuller (ADF) and Philips Peron (PP) unit root tests and it is found that the variables are stationary at first differences. Furthermore to show long run relationship between variables, Johansen Cointegration test is used and it was determined that there is no cointegration. Unrestricted VAR Model is established for the absence of cointegration between the variables. Moreover Granger Causality Test is used to confirm causality between the variables and as a result there is a directional causality relationship defined from only US Dollar/Turkish Lira representing USD time series to both Turkish Credit Default Swaps(CDS), and Euro/Turkish Lira Exchange rate at the 0.05 level of significance.

**Keywords:** Credit Default Swap, Exchange Rate, Cointegration, Granger Causality Test

\* Bu çalışma 20. Finans Sempozyumu'nda (Trabzon, 19-22 Ekim 2016) bildiri olarak sunulmuş ve öneriler doğrultusunda düzenlenmiştir.

<sup>1</sup> Prof.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, conkar@aku.edu.tr

<sup>2</sup> Arş. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, gvergili@aku.edu.tr

**Jel Code:** C58, F31, G19

## **GİRİŞ**

Kredi Temerrüt Swapı (Credit Default Swap-CDS), kredi riskini temsil için kullanılan bir çeşit sigorta sözleşmesi olup, borçlu tarafından borcun ödenmemem riskine karşı korunmak için alacaklı tarafından yapılan bir tür sigorta işlemidir. Söz konusu bu işlemde kredi temerrüt riski üstlenen tarafa ödenen bedel, CDS puanına (CDS Spread) göre belirlenen kredi risk primidir. Alacaklı belirlenen primi her dönem ödediği takdirde garantisi devam eder. Kredi temerrütünden korunmak isteyerek CDS primi ödeyen taraf ile kredi temerrüt riskini üstlenen taraf arasında karşılıklı olarak değiş tokuş (swap-takas) yapılmaktadır. Ülke riski göstergesi olarak kredi derecelendirme kuruluşlarının vermiş oldukları derecelendirme notları piyasadaki anlık değişimleri anında fiyatlandırmada kredi temerrüt swapları kadar esnek olmadığı için, özellikle 2008 Finansal Krizi sonrası yatırımcılar ülke risk göstergesi olarak CDS'leri daha sık kullanmaya başlamışlardır. Kredi derecelendirme kuruluşlarının vermiş olduğu notlar ülke, kurum, şirket, tahvil vb. bir varlığın ödeme yeterliliği hakkında bilgi verirken, CDS primleri de ülke, şirket veya kurum tarafından kullanılan kredilerin alacaklılarına ödenme yeterliliği hakkında bilgi verirler. Bir ülkenin riski arttıkça genellikle CDS primleri de yükselmektedir. CDS primleri piyasa koşullarına göre her gün değişebilen bilgiler verir. Döviz kuru da günlük değişebilen bilgi sunan makroekonomik bir göstergedir. Artan ülke riskine bağlı olarak ülkenin kredi temerrüt swapı yükselirken, para birimi diğer ülkelerin para birimi karşısında değer kaybetmektedir. Döviz kurunu etkileyen tek faktör kredi riski olmamakla birlikte, 2008 Finansal Krizi'nden itibaren hem kredi riski hem de ülke riski araştırmalarının ilgi odağı olmuştur. 2008 Finansal Krizin küresel boyut kazanması ve etkilerinin 2010 yılına kadar sürmesi nedeniyle, çalışmamızda veri setinin başlangıcı olarak 2010 yılı seçilmiştir. 4 Ocak 2010-31 Ağustos 2015 tarihleri arasında yer alan Türkiye'nin kredi temerrüt swapları ile döviz kurları arasındaki ilişki zaman serisi analizleri ile incelenmektedir. Bu amaç doğrultusunda literatürde yer alan çalışmalar özetlendikten sonra analizde kullanılan veri seti, yöntemler ile analiz sonuçları açıklanmaktadır.

## **I. LİTERATÜR**

Literatürde kredi temerrüt takaslarıyla ilgili çalışmalara özellikle 2008 Finansal Krizi sonrası sıklıkla rastlanmıştır. Krizin küresel boyut kazanması ve domino etkisi yaratarak pek çok ülkeyi etkilemesi konunun popülerliğini de artırmıştır. CDS primleri ile kredi derecelendirme kuruluşlarının vermiş oldukları notlar, çeşitli makroekonomik göstergeler, çeşitli siyasi ve toplumsal olaylar arasındaki ilişkiler en çok araştırılan konuları oluşturmaktadır.

Zhang, Yau, Fung (2009), Ocak 2004 ile Şubat 2008 tarihleri arasında günlük verileri kullanarak hem Amerikan Doları cinsinden Japon Yeni, Euro, İngiliz Sterlini, ve Avustralya Doları arasındaki hem de Euro cinsinden Japon Yeni, Amerikan Doları, İngiliz Sterlini, ve Avustralya Doları ile kredi temerrüt swap (CDS) piyasası arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Amerikan Doları cinsinden 4 döviz kurunun kredi temerrüt swapının Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Euro cinsinden ise sadece Avustralya Doları ile kredi temerrüt swapı arasındaki nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır.

Liu ve Morley (2011), 19 Mart 2008 ile 30 Eylül 2010 tarihleri arasında ABD için, 16 Ağustos 2005 ile 30 Eylül 2010 tarihleri arasında ise Fransa için, faiz oranı ve döviz kurunun kredi temerrüt swapına etkisini ele almışlardır. ABD için döviz kurundan ülke kredi temerrüt swapına doğru tek yönlü nedensellik tespit edilirken, Fransa için ise çift yönlü ilişki saptanmıştır. Ayrıca döviz kurunun CDS'ler üzerinde faiz oranlarına göre daha çok etkisinin olduğuna ulaşılmıştır.

Jensen (2013), Japonya ve Amerika kredi temerrüt swapları ile Yen/Amerikan Doları döviz kuru arasındaki ilişkiye baktığı çalışmada 8 Mart 2005 ile 4 Ocak 2010 tarihleri arasındaki günlük

verileri kullanmışlardır. Krizin olmadığı dönemlerde CDS'ler ile döviz kuru arasında nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Ancak kriz dönemlerinde Japon kredi temerrüt takasının döviz kurunun Granger nedeni olduğu tespit edilmiştir.

Corte, Sarno, Schmeling ve Wagner (2015), Ocak 2003 ile Kasım 2013 tarihleri için Amerikan Doları cinsinden 20 ülkenin para birimi ile CDS'leri arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, bir ülkenin riskine bağlı olarak artan kredi temerrüt takasına karşılık, döviz kurunda değer kaybı yaşandığını ortaya çıkarmışlardır.

## II. VERİ SETİ

4 Ocak 2010-31 Ağustos 2015 dönemini kapsayan günlük verilerin kullanıldığı Türkiye'nin kredi temerrüt swapı ile Amerikan Doları/Türk Lirası döviz kuru ve Euro/Türk Lirası döviz kuru arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmada kullanılan model eşitlik 1'de yer almaktadır.

$$CDS_t = \alpha_1 + \alpha_2 USD_t + \alpha_3 EURO_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Çalışmada CDS; AssetMacro resmi sitesinden alınan Türkiye'nin kredi temerrüt swap serisini temsil etmektedir<sup>3</sup>. USD; Amerikan Doları/Türk Lirası ve Euro; Euro/Türk Lirası kurunu göstermektedir. Bu serilerin verileri ise Pacific Exchange Rate Service'den elde edilmiştir<sup>4</sup>.

## III. YÖNTEM VE BULGULAR

Öncelikle serilerin durağanlığını tespit etmek için Augmented Dickey Fuller birim kök testi ve Phillips Perron birim kök testi uygulanmıştır. Serilerin birinci farkta durağan olması nedeniyle, seriler arasında uzun dönemli ilişkinin olup olmadığını tespit etmek için Johansen Eşbütünleşme (Koentegrasyon) analizi yapılmıştır. Seriler arasında koentegrasyon olmadığı tespit edildiği için de Kısıtsız VAR Modeli kurulmuştur. Değişkenler arasındaki nedenselliğin tespiti içinde her değişkenin sırayla bağımlı değişken olarak ele alındığı Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

### III.1. ADF ve PP Birim Kök Testi

Verilerin zaman serisine dayandığı çalışmalarda öncelikle serilerin durağan olup olmadıklarına bakılmalıdır. Durağan olmayan serilerle çalışıldığında, regresyon sonuçları gerçekçi olamayacak ve sahte regresyona neden olacaktır (Enders, 2004: 171). Durağan bir seri birim kök içermemektedir. Böyle bir serinin ortalaması, varyansı ve kovaryansı zaman içerisinde değişmez (Gujarati, 1999: 713). Bu çalışmada serilerin durağanlık düzeyleri Augmented Dickey Fuller (1979) ve Phillips Perron birim kök testleri ile belirlenmeye çalışılmıştır. Birim kök testlerinin sonuçları Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları**

Değişkenler	Augmented Dickey Fuller (ADF) Testi		Phillips Perron (PP) Testi	
	Düzye Hali	Birinci Fark	Düzye Hali	Birinci Fark

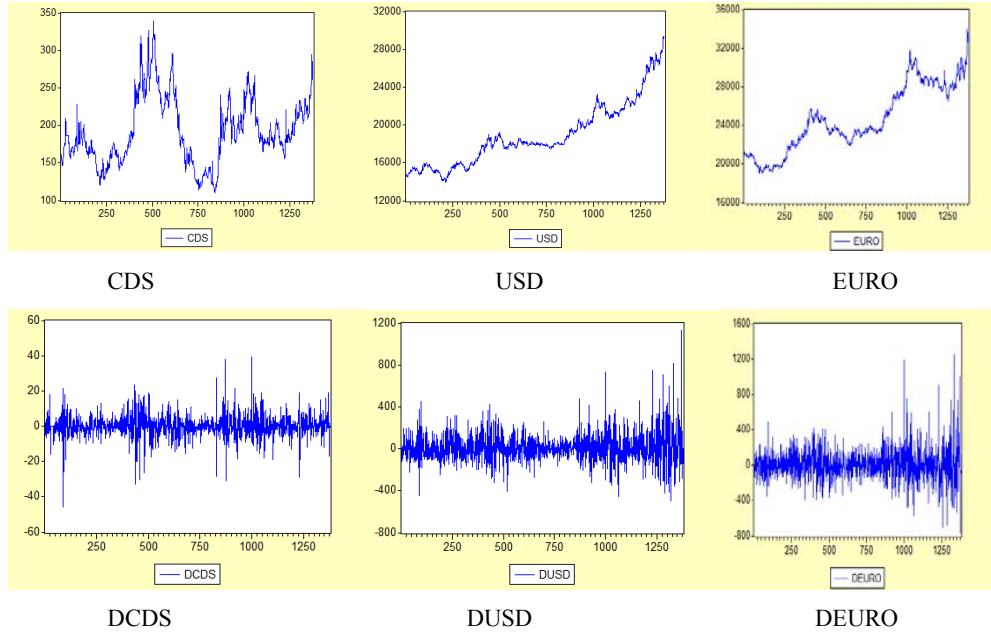
<sup>3</sup> [http://private.assetmacro.com/Secshlist.asp?showmaster=secs&fk\\_secid=2225](http://private.assetmacro.com/Secshlist.asp?showmaster=secs&fk_secid=2225) (01.07.2016)

<sup>4</sup> <http://fx.sauder.ubc.ca/data.html> (01.07.2016).

CDS	-0.238	<b>-33.679*</b>	-0.217	<b>-33.787*</b>
USD	3.028	<b>-36.431*</b>	3.036	<b>-36.449*</b>
EURO	1.755	<b>-34.399*</b>	1.623	<b>-34.429*</b>
Anlamlılık Düzeyi	Kritik Değerler			
1%	-2.566	-2.566	-2.566	-2.566
5%	-1.941	-1.941	-1.941	-1.941
10%	-1.616	-1.616	-1.616	-1.616

Tablo 1’de görüldüğü gibi CDS, USD ve EURO serilerinin her biri birinci farkta durağan çıkmıştır. Diğer bir deyişle CDS serisi I(1), USD serisi I(1) ve Euro serisi I(1)’dir. Değişkenlerin birinci farkında durağan çıkmaları, seriler arasından eşbütünleşme veya uzun dönemli ilişkinin olup olmadığını araştırmayı mümkün kılmaktadır. Düzeyde durağan olmayan ve birinci farkta durağanlaşan serilerin grafikleri Grafik 1’de gösterilmiştir. CDS, USD ve EURO’nun birinci farkta durağan olmaları nedeniyle D (Difference) harfi ile gösterilmiştir.

**Grafik 1. Durağan Olmayan ve Fark Alma İşlemiyle Durağanlaştırılmış Seriler**



### III.II. Gecikme Uzunluğunun Bulunması

Değişkenlerimizin birinci farklarında durağan olduklarını tespit ettikten sonra diğer analizleri uygulayabilmek için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu gibi durumlarda optimal gecikme seviyesinin bulunmasında en sık kullanılan yöntem bilgi kriterleridir (Brooks, 2008). Tablo 2’de LR (Likelihood), FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criterion), SC (Schwarz Information Criterion), HQ (Hannan-Quinn Information Criterion) bilgi kriterlerinden yararlanarak en uygun gecikme uzunluğu “2” olarak belirlenmiştir.

Tablo2. Gecikme Uzunluğu

m	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1.07e+10	31.60813	31.61956*	31.61240
1	56.82864	1.04e+10	31.57968	31.62540	31.59679*
2	<b>25.45535*</b>	<b>1.04e+10*</b>	<b>31.57415*</b>	31.65416	31.60409
3	15.01982	1.04e+10	31.57624	31.69054	31.61901
4	7.292728	1.05e+10	31.58400	31.73259	31.63960

### III.III. Eşbütünleşme-Koentegrasyon

Johansen Eşbütünleşme Testi, 2’den fazla değişkenimiz varsa ve değişkenlerimizin durağanlık derecesi aynı ise kullanılır (Johansen, 1988). Çalışmamızda değişken sayısının 2’den fazla olması sebebiyle birden fazla eşbütünleştirici vektör olma olasılığı vardır. Eşbütünleşme özdeğer ve özvektörlere dayanarak yapılan bir testtir. VAR modeli kurularak gecikme uzunluğu belirlendikten sonra ilgili model tahmin edilerek koentegrasyon durumuna bakılır. Tablo3’de görüldüğü gibi olasılık değerleri 0.05’den büyüktür. İz istatistiği ve Max-Eigen İstatistiğine göre 0.05 kritik değerine göre eşbütünleşme yoktur.  $H_0$  hipotezimiz kabul edilmektedir. CDS, USD ve EURO değişkenlerimiz arasında uzun dönemli birlikte hareket etme ilişkisi kısaca koentegrasyon yoktur.

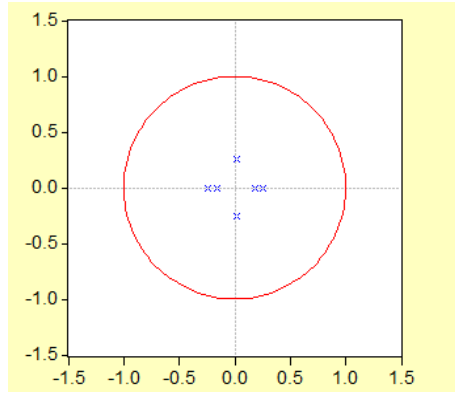
Tablo 3. Johansen Eşbütünleşme Test Sonucu

Hipotezler	Özdeğer (Eigenvalue)	İz İstatistiği (Trace Statistic)	0.05 Kritik Değer	MacKin non-Haug-Michelis Olasılık Değeri	Max-Eigen İstatistiği	0.05 Kritik Değer	MacKin non-Haug-Michelis Olasılık Değeri
Yok	0.12274	24.51161	35.01090	0.4129	16.95698	24.25202	0.3398
En fazla 1	0.005487	7.554636	18.39771	0.7280	7.554523	17.14769	0.6521

En fazla 2	8.24E-08	0.000113	3.841466	0.9927	0.000113	3.841466	0.9927
------------	----------	----------	----------	--------	----------	----------	--------

Lütkepohl'e göre (1991), kurulan modelin kararlılık şartını sağlaması uygun model olduğunun göstergesidir. Grafik 2'de görüldüğü üzere tahmin edilen VAR modelinde AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri çemberin içinde yer aldığı için modelin durağanlığı ve kararlılığı onaylanmıştır.

**Grafik 2. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri**



#### III.IV. Kısıtsız VAR Modelinin Kurulması

VAR modeli (Vektör Otoregresif Model) birbiriyle karşılıklı ilişki içerisinde buldukları düşünülen değişkenlerin etkileşimlerini ortaya koymak için kullanılan denklem sistemidir. Çalışmamızda kullanım amacı da kredi temerrüt swapı ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. VAR modelinin kararlılığı için Grafik 2'de de gösterildiği gibi değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Değişkenlerimiz arasında koentegrasyon bulunmadığı için kısıtsız (unrestricted) VAR modeli kurulmuştur.

#### III.V. Granger Nedensellik Testi

Kurulan VAR denklemimizde kullanılan değişkenlerimizin karşılıklı etkileşim içinde olup olmadıklarını tespit etmek için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü görebilmek için uygulanan Granger nedensellik test sonuçları Tablo 4'de verilmiştir.

**Tablo 4. Granger Nedensellik Test Sonuçları**

$H_0$	$X^2$ istatistiği	Olasılık	Karar
DUSD => DCDS	22.50912	0.0000	$H_0$ Red

DEURO	≠)	DCDS	2.574311	0.2761	H <sub>0</sub> Kabul
DCDS	≠)	DUSD	2.204103	0.3322	H <sub>0</sub> Kabul
DEURO	≠)	DUSD	1.794657	0.4077	H <sub>0</sub> Kabul
DCDS	≠)	DEURO	1.419645	0.4917	H <sub>0</sub> Kabul
<b>DUSD</b>	<b>=)</b>	<b>DEURO</b>	<b>8.065006</b>	<b>0.0177</b>	<b>H<sub>0</sub> Red</b>

Granger nedensellik test sonuçlarına göre Amerikan Doları/Türk Lirası serisini temsil eden USD'den, hem CDS-Türkiye'nin Kredi Temerrüt Swapı'na doğru hem de Euro/Türk Lirası serisini temsil eden EURO kuruna doğru, 0.05 anlamlılık düzeyinde tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, Türkiye'nin kredi temerrüt swapı (CDS) ile Amerikan Doları/Türk Lirası (USD) ve Euro/Türk Lirası (EURO) döviz kurları arasındaki ilişki küresel kriz etkisinin azaldığı 4 Ocak 2010- 31 Ağustos 2015 tarihleri arasında zaman serisi analizleri kullanılarak incelenmiştir. Zaman serisi analizlerinde veri setini oluşturan serilerin durağanlığının tespiti için Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips Perron (PP) birim kök testleri kullanılmıştır. Veri setimizi oluşturan CDS, USD ve EURO serilerimizin tamamı birinci farklarında durağan çıkmıştır. Aynı seviyede durağan olan serilerde uzun dönemli ilişkinin tespiti için Johansen Eşbütünleşme (Koentegrasyon) testi uygulanmış ve koentegrasyon olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bir başka deyişle, Türkiye'nin kredi temerrüt swapı ile döviz kurları uzun dönemde birlikte hareket etmemektedir. Serilerimiz arasında eşbütünleşme olmadığı için Kısıtsız VAR Modeli kurulmuştur. Ayrıca her bir değişkenin sırayla bağımlı değişken olarak yer aldığı Granger Nedensellik Testi uygulanmış ve sonucunda 0.05 anlamlılık düzeyinde USD'den CDS ve Euro'ya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Son yıllarda ülke riski göstergesi olarak kullanılan ve kredi derecelendirme notlarına bir alternatif olarak bahsedilen kredi temerrüt takaslarının birçok makroekonomik değişken ile ilişkisi incelenmektedir. Kredi temerrüt swapı günlük değişebilen bir gösterge olduğu için ilişkiyi görebilmek adına günlük değişim gösteren Türk Lirasının iki temel para birimi Amerikan Doları ve Euro karşısındaki değeri değişkenlerimizi oluşturmuştur. Uzun dönemli birlikte hareket etmeyen değişkenlerimizin nedensellik analizi sonuçlarına göre, bağımsız değişken olarak USD'nin yer aldığı modellerde USD'nin, hem CDS'in hem de Euro'nun granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Amerikan Doları/Türk Lirası döviz kurunun, yatırımcıların sıkı takipte olduğu Türkiye'nin kredi temerrüt swapını etkileyen makroekonomik değişkenlerden biri olduğunu söyleyebiliriz. Aynı zamanda euro döviz kurunun etkilenmesi de söz konusudur. Ancak ne CDS ne de EURO, USD serisinin granger nedeni değildir. Bu nedenle ilişki tek yönlü olarak ifade edilmiştir. Amerikan Doları/Türk Lirası döviz kurunda yaşanan değişim, Türkiye'nin kredi temerrüt takasını etkilemektedir. Türkiye'de uygulanan döviz kuru rejiminin CDS'lerin belirlenmesinde önemli etkisi vardır. Ancak her ülkenin uyguladığı döviz kuru rejiminin birbirinden farklı olduğu unutulmamalıdır. Kredi temerrüt takasının etkilenmesi demek, yatırımcı algısının da etkilenmesi demektir. Bu nedenle politika olarak döviz kurunun yönetimi hem ülke ekonomisini hem de buna bağlı ülke risk göstergelerini etkileyebilecektir.

Çalışmamızda 4 Ocak 2010-31 Ağustos 2015 arası dönem ele alındığı için sadece 1376 gözlem ile analizler uygulanmıştır. Gözlem sayısını literatür taramasından yola çıkarak değerlendirdiğimizde yeterli olduğunu söyleyebiliriz. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda konuyu daha geniş boyutlu

incelemek için Amerika'nın CDS rakamları ile Euro bölgesini temsilen bir ülkenin CDS rakamları da ilave edilerek analizleri yapmak mümkündür.

#### KAYNAKÇA

- Brooks, C. (2008). *Introductory Econometrics for Finance*. Cambridge University Press, New York.
- Corte, P.D., Sarno, L., Schmeling, M., Wagner, C. (2015). *Exchange Rate and Sovereign Risk*. [Web: <http://ssrn.com/abstract=2354935> Erişim Tarihi: 29.06.2016].
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution Of The Estimators For Autoregressive Time Series With A Unit Root .J Am Stat Assoc, 74, 427– 431.
- Enders, Walter, (2004), *Applied Econometrics Time Series*, John Wiley & Sons, New York.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations By Econometric Models And Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37, 424 – 439.
- Gujarati, Damador, N. (1999). *Temel Ekonometri*. Çeviren: Ü. Şenesen & G.G. Şenesen. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Jensen, D.S.M. (2013). The Relationship Between The Exchange Rate And Sovereign Credit Default Swaps. An Emprical Analysis, Copenhagen Business School.
- Johansen, S., (1988). Statistical Analysis Of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254.
- Liu, Y., Morley, B. (2011). Sovereign credit Default Swaps and The Macroeconomy. Bath Economics Research Paper. No:03/11. Department of Economics.
- Lütkepohl, Helmut (1991). *Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Springer-Verlag, Berlin, Germany.
- Zhang, G., Yau, J., Fung, H.G. (2009). Do Credit Default Swaps Predict Currency Values. [Web: <http://ssrn.com/abstract=1497584> Erişim Tarihi: 30.06.2016].
- [Web: <http://www.guvenyayilgan.com/wp-content/uploads/2014/09/Kredi-Temerrüt-Swapları-ve-Kredi-Dereceleri.pdf> Erişim Tarihi: 15.06.2016)
- [Web :<http://fx.sauder.ubc.ca/data.html> Erişim Tarihi:01.07.2016).
- [Web:[http://private.assetmacro.com/Secshlist.asp?showmaster=secs&fk\\_secid=2225](http://private.assetmacro.com/Secshlist.asp?showmaster=secs&fk_secid=2225) Erişim Tarihi: 01.07.2016).





## SOSYAL MEDYA PAZARLAMASININ TÜKETİCİ SATINALMA DAVRANIŞINA ETKİSİ: SELÇUK ÜNİVERSİTESİ İİBF ÖRNEĞİ

Esen ŞAHİN<sup>1</sup>  
Vural ÇAĞLIYAN<sup>2</sup>  
Hacı Halil BAŞER<sup>3</sup>

### Özet

Son otuz yıl içerisinde teknoloji alanında önemli gelişmelere tanıklık edilmektedir. Küreselleşmenin de etkisiyle teknolojik gelişmelere bağlı olarak işletmelerin iş yapma biçimlerinde ve iletişim alanında birçok yenilik karşımıza çıkmaktadır. Bu çerçevede İnternet kullanımını yaygınlaşmasıyla insanlar ve işletmeler arasındaki iletişim ve etkileşim ulusal ölçeği aşıp uluslararası bir boyut kazanmıştır. Bu bağlamda işletme faaliyetlerinin küresel pazarlara taşınabilmesi daha kolay hale gelmiştir. Aynı zamanda 21. yüzyılda hızla kabul gören ve popüler olan Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, MySpace, Flickr, LinkedIn gibi sosyal medya araçları bireylerin ilgi odağı haline gelmiştir. Sosyal medya araçlarını kullanan bireyler, üretilen ürün ve hizmetler hakkında anında bilgi alabilmekte, içerik oluşturmakta ve diğer kullanıcılar ile fikirlerini anında paylaşabilmektedir. Sosyal medyanın hızla yayılması tüketicilerin satınalma davranışlarını da önemli ölçüde şekillendirmektedir. Sosyal medyanın artan bu öneminden dolayı çalışmada sosyal medya üzerinden yapılan pazarlama faaliyetlerinin tüketici satınalma davranışına etkisi incelenmiştir. Yapılan alan araştırması sonucunda sosyal medya üzerinden yürütülen pazarlama faaliyetlerinin tüketicilerin satınalma davranışları üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Medya, Sosyal Medya Pazarlaması, Satınalma Davranışı

**Jel kodu:** M31

## THE EFFECT OF SOCIAL MEDIA MARKETING ON CUSTOMER PURCHASING BEHAVIOR: THE EXAMPLE OF SELÇUK UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

### Abstract

In the last thirty years there have been witnessed important developments in the technological field. Also due to the effect of globalization we are facing many innovations in the ways of how firms conduct their activities, and in the communication field. In this context with the usage of internet the communication and interaction between people and businesses have exceeded the national scale and gained an international dimension. In this perspective transporting the activities of businesses towards international markets has become easier. At the same time, popular social media tools who gained acceptance in short time such as Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, MySpace, Flickr, and LinkedIn have become a central interest of individuals. The rapid spread of social media is shaping in serious scale also the purchasing behavior of consumers. Considering this growing importance of social media, this study examines the effect of marketing activities carried out via social media tools on purchase behavior of consumers. At the end of the field study it has been stated that marketing activities carried out via social media have a positive effect on the purchase behavior of consumers.

**Keywords:** Social Media, Social Media Marketing, Purchasing Behavior

**Jel Code:** M31

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, [ebosztas@selcuk.edu.tr](mailto:ebosztas@selcuk.edu.tr)

<sup>2</sup> Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, [vcagliyan@selcuk.edu.tr](mailto:vcagliyan@selcuk.edu.tr)

<sup>3</sup> Selçuk Üniversitesi, SBE, [halilbaser87@gmail.com](mailto:halilbaser87@gmail.com)

## **GİRİŞ**

İnternet tabanlı sosyal ağların gelişimi ile hem tüketiciler hem de işletmeler arasındaki iletişim ve etkileşim çok daha kolay ve hızlı gerçekleşir bir hale gelmiştir. Ürün ve hizmetlerini tüketicilere duyurmanın en etkin yolu olarak sosyal medyayı seçen işletmeler, pazarlama faaliyetlerini de sosyal ağlar aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Bu anlamda sosyal medya pazarlaması literatüre yerleşmiş bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Günümüzde pek çok işletme farklı faaliyetlerinde bir iletişim aracı olarak; işbirlikçi projeleri, içerik topluluklarını, blogları, sosyal ağ sitelerini, sanal dünyaları ve bu uygulamaları içeren sosyal medya araçlarını kullanmaktadır. Gelişen pazar alanları ile birlikte tüketici talepleri de çeşitlenmekte ve artmaktadır. Tüketiciler artık markaların sembolü, kalitesi, estetik değeri, fonksiyonları ve tüketiciye vaat ettiği ve yaratmış olduğu güven gibi pek çok faktörle eş zamanlı olarak ilgilenmekte ve satınalma kararlarını da bu kriterler doğrultusunda vermektedirler. Bu noktada tüketiciler ile etkin iletişim hayati önem taşımaktadır. Sosyal medya ise günümüzde bu etkin iletişimi sağlamada önemli bir role sahiptir. Pazarlama iletişiminde Twitter, Facebook, YouTube vb. pekçok sosyal medya aracı kullanılmaktadır. Örneğin Ralph Lauren, Chanel, Donna Karan ve Gucci markaları iPhone uygulamaları ile tüketicilere markalarını etkin bir şekilde tanıtmak için Apple ile işbirliği yapmaktadır. Sosyal medya platformlarında markalar ve tüketiciler zaman ve mekân konusunda hiçbir sınırlama olmadan sürekli ve etkili bir iletişim halindedirler. Bu şekilde tüketiciler ile sürekli iletişim sağlandığından yeni ürünler, hizmetler, iş modelleri ve değerler yaratılmasında tüketiciler de etkin bir rol oynayabilmektedir (Kim-Ko, 2012: 1480).

Sosyal medyanın insan hayatındaki artan rolü ve pazarlama alanındaki etkin pozisyonu ve önemi neticesinde bu çalışmada sosyal medya kavramı pazarlama iletişimi aracı olarak ele alınmış ve sosyal medyayı kullanan tüketicilerin satınalma davranışlarının bu mecra aracılığıyla ne yönde etkilendiği belirlenmeye çalışılmıştır.

## **I. LİTERATÜR**

### **I. I. Sosyal Medya Pazarlaması**

Dünyada son 30 yılda teknolojik anlamda önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Özellikle 2000 yılından beri iletişim teknolojilerinin gerçekten dönüşümsel etkisine tanık olmaktayız. Bu dönemde dünya çapındaki oyuncular arasında küresel etkileşimi kolaylaştıracak yeni araçlar ve hizmetlerin geniş bir yelpazede geliştiği görülmüştür (Buhalis-Law, 2008: 609). 1990'lı yılların sonunda, bugünkü eşdeğeri “weblog” veya “blog” olan web sitelerinde popüler bir artış yaşanmıştır. Kurumsal web sayfaları ve e-ticaret dönemi, 1995 yılında Amazon ve eBay’in ortaya çıkmasıyla nispeten başlamış ve 2001 yılında dot-com ile birlikte yaygınlık kazanmıştır (Kaplan-Haenlein, 2010: 60).

Web 1.0 hatırlandığında, dünya genelinde tüketicilerin ve firmaların birbirleriyle World Wide Web (www) olarak bilinen multimedya platformunda etkileşime geçtiği bilinmektedir. Daha sonra Web 2.0 döneminde sosyal medya önemli bir kavram olarak hem işletme yöneticilerinin hem de pazarlama yöneticilerinin gündeminde yer almaya başlamıştır. Yöneticiler, dünya çapında pazarlarda daha iyi hizmet vermek için internet ve sosyal medyanın önemini kavramış ve bu alanda çalışmalarını hızlandırmıştır (Berthon-Pitt vd. 2012: 261-262).

Www popüleritesinin artması sonucu, sosyal ağ altyapısı, web tabanlı uygulamalara taşınmıştır. Bu yeni uygulamaların ilk dalgası belirli işlevler ve kitleler için geliştirilmiştir. 1995 yılında oluşturulan Classmates.com ve Match.com sitelerinin her ikisi de oldukça popüler siteler olarak hatırlanmaktadır. Ancak 1999 yılında daha fazla amaca hizmet eden ağlar piyasaya sunulmuştur. Sosyal ağların modern çağı, Jonathan Abrams’ın 2002 yılında “Friendster”ı piyasaya sürmesi ile başlamıştır (Saravanakumar-Lakshmi, 2012: 4446). Online sosyal ağların büyümesi ve popülerlik kazanması, işbirliği ve iletişim alanında yeni bir dünya oluşturmuştur. Dünya çapında bir

milyardan fazla kişi ağlar aracılığıyla birbiriyle iletişim halinde olup işbirliği kurmakta ve bu şekilde bilgi ve belgelik düzeylerine katkı sağlamaktadır (Cheung-Chiu vd. 2011: 1337).

21. yüzyılda insanlar arasındaki iletişim ağının, son yüzyılda kurulan iletişimden önemli ölçüde farklı olduğu bir gerçektir. İnternet erişimine sahip ve birbiriyle anında iletişim kuran kullanıcılar diğer insanlar ve organizasyonlar hakkındaki bilgileri anında almakta, analiz etmekte ve arzu ettikleri kişilerle paylaşımında bulunabilmektedir (Papasolomou-Melanthiou, 2012: 322). Bunun yanında elektronik ticaret internet çağının temel özelliklerinden biri haline gelmiştir. Tipik bir online alışveriş sürecinde, potansiyel tüketiciler bazı mal ve hizmetlere ihtiyaç duyduklarını farkettilerinde, ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlere ilişkin bilgi edinmek için internete başvurumaktadırlar (Li-Zhang, 2002: 508).

*Sosyal medya* iki farklı sözcüğün anlamını taşıyan bir terimdir. *Medya*, genel olarak reklam ve fikirlerin iletişimi veya yayınlar/kanallar aracılığıyla iletişim anlamına gelmektedir. *Sosyal* ise, bir grup veya topluluk içinde bireylerin etkileşimini ifade etmektedir. Birlikte ele alındığında, *sosyal medya*; bireylerin kişilerarası etkileşim oluşturduğu ve bu etkileşimi sürdürdüğü iletişim ve yayın platformlarını ifade etmektedir. Sosyal medya, işbirlikçi bir şekilde bilgi bağlantısı kurmak için “kalabalıkların belgeliliğini” kullanır. Sosyal medya; internet forumları, mesaj panosu, weblog, wiki, podcast, resim, video vb. pek çok farklı şekillerde olabilmektedir (Neti, 2011: 2).

Sosyal medya insanlar arasında bilgi paylaşımını kolaylaştıran internet tabanlı bir araçtır. Sosyal medya, tüm ağ, ilgili taraflar ve toplumlar arasında kurulan bir yapı ile ilgilidir. Kullanıcıların içerikleri, görüşleri, fikirleri paylaşmalarına imkân veren ve etkileşim ve iletişimi geliştiren bir alandır (Neti, 2011: 2). İşletmeler sosyal medyayı (Facebook, MySpace vb.) müşterileri ile etkileşimi ve iletişimi güçlendirmek için kullanabilmektedir (Mangold-Faulds, 2009: 359). Sosyal medyanın yaygın kullanımı ve popülerliği sonucu olarak online kullanıcı kitlesi, tüketicilerin satınalma kararlarını önemli düzeyde etkilemektedir. Satınalma kararı alan tüketiciler sosyal medyada iletişime geçmekte ve ürün ve hizmetler hakkındaki bilgiye hem kendileri ulaşmakta hem de online kullanıcıların deneyimlerini paylaşmaları yoluyla bilgi sahibi olabilmektedirler (Parker, 2010: 263).

Günümüzde sosyal medya, etkili kullanımıyla; pazarlamada daha güvenilir yollar bulmak için kuruluşların; hem geleneksel hem de yeni medya kanallarını kullanarak tüketiciler ile çift yönlü bir marka ilişkisi geliştirmelerinde önemli rol oynamaktadır. Bu yeni alan, yenilikçi yaklaşımlarla halkla ilişkilerin temel fikir ve araçlarını kullanarak pazarlama stratejilerinde organizasyonlar, ürünler, tüketiciler ve medya arasında etkileşimin gelişmesine katkı sağlamaktadır (Papasolomou-Melanthiou, 2012: 323). Sosyal medya, bu etkileşimin bir bileşeni olarak da online tüketiciler arasındaki iletişimi kolaylaştırmaktadır (Xiang-Gretzel, 2010: 180).

Sosyal medya pazarlaması, işletmenin ürünlerini veya hizmetlerini tüketiciler için değerli kılmak ve tüketicileri ikna etmek için sosyal medyayı kullanma girişimidir. Sosyal medya pazarlaması; çevrimiçi topluluklar, sosyal ağlar, blog pazarlama ve daha fazlasını kullanarak yapılan bir pazarlama türü olarak da ifade edilmektedir (Neti, 2011: 3). Günümüzde sosyal medya, giderek siyasi kampanyaların, ulusal savunma stratejilerinin, kamu politikasının, halkla ilişkilerin, marka yönetiminin ve hatta işletme içi iletişimin kökleşmiş bir yönü haline gelmiştir. Sosyal medya, işletmelerin ürünleri hakkında tüketicileri bilgilendirmede önemli rol oynayan bir pazarlama aracı olarak kullanılmaktadır. Sosyal medyanın pazarlamadaki rolü; (i) işletmeler ve onların önerdiği ürün ve servisler hakkında bir kimlik sağlamak, (ii) işletmeler, ürünler ve hizmetler hakkında bilgisi olmayan kişilerle ilişkiler kurmaya yardımcı olmak, (iii) işletmeleri tüketiciler için daha görünür bir hale getirmek, (iv) işletmelerin aynı hedef pazara hizmet eden akranları ile kendilerini ilişkilendirmelerine ve etkileşim kurmalarına yardımcı olmak, (v) tüketicilerin aradığı etkileşim ve iletişimi sağlamak şeklinde ifade edilmektedir (Neti, 2011: 9).

Sosyal medya, özellikle sosyal ağ siteleri, insanlara internet aracılığıyla iletişim kurmaları için sanal bir alan sağlar. Aynı zamanda sosyal ağ siteleri tüketicilerin sosyalleşmesi için önemli birer araç olmaktadır (Vinerean-Cetina vd. 2013: 66). İnternet ortamında Twitter, Facebook, YouTube vb. sosyal medya sitelerinin pazarlama alanındaki rolü her geçen gün daha da artmaktadır (Smith-Fischer vd. 2012: 103). Bunların yanı sıra, fotoğraf paylaşım siteleri (Flickr), müzik paylaşım siteleri (Jamendo.com), içerik paylaşımı, genel fikri mülkiyet paylaşım siteleri, bloglar, iş ağı siteleri

(LinkedIn), işbirlikçi web siteleri (Wikipedia), ticaret toplulukları siteleri (eBay, Amazon.com) de hem sosyal hayatta hem de işletmelerin pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesinde çok etkin rol oynamaktadır (Mangold-Faulds, 2009: 358).

Sosyal medya kavramı bugün işletme yöneticilerinin gündeminde en üst düzeyde yer almaktadır. Karar vericilerin yanı sıra danışmanlar Wikipedia, YouTube, Facebook, Twitter gibi sosyal medya araçlarını kullanarak işletmelerin nasıl daha kârlı hale getirileceği konusunda çalışmaktadır (Kaplan-Haenlein, 2010: 59). Kurumsal iletişim, sosyal medya sayesinde daha da etkin bir hale gelmiştir. İşletmeler; tüketici blogları, tweetler vb. araçları kullanarak iletişimi daha da güçlendirmektedirler. Günümüzde sosyal medyada daha güçlü olmak isteyen işletmeler, bu iletişim kanallarını kullanarak iletişim sürecine katılmak durumundadır (Kietzmann-Hermkens vd. 2011: 242).

## **I. II. Sosyal Medyada Tüketici Davranışı**

21. yüzyılda sosyal medya unsurları bilgi edinme, görüş bildirme, satınalma davranışı ve satınalma sonrası iletişim ve değerlendirme dahil olmak üzere tüketici davranışlarını çeşitli yönlerden etkileyen önemli birer faktör haline gelmiştir (Mangold-Faulds, 2009: 358). Şüphesiz, sosyal medya bütünlük pazarlama iletişimi kampanyalarında işletmeler tarafından kullanılacak güçlü bir araçtır. Sosyal medyayı bu kadar popüler kılan karşılıklı etkileşimi ve bilgi paylaşımını tüketicilere sağlamasıdır. Pazarlamanın temel amaçlarından biri müşteriler ile ilişkileri geliştirmektir. İnternet artık sadece bilgi bulmak için değil, işletmelerin tüketiciler ile daha etkili ilişkiler kurmaları için de kullanılmaktadır (Papasolomou-Melanthiou, 2012: 320). Neredeyse tüm kullanıcılar sosyal medya kullanmaktan zevk almaktadır. Sosyal medya insanlarla sosyal etkileşim ve iletişim kurmanın en etkin yollarından biridir (Chung-Austria, 2010: 583). Pek çok kurumsal sosyal ağ web siteleri, müşterilerin sadece ürün ve servisler hakkında bilgi almasının yanı sıra mevcut ve potansiyel tüketicilerin online deneyimleri ile çevrimdışı ortak değer yaratmasına çoktan izin vermiştir (Vinerean-Cetina vd. 2013: 67).

Sosyal medya müşteriler ile ilişkileri teşvik için mükemmel araçlar oluşturmaktadır. Bunu yapmanın bir yolu, belirli sosyal ağ sitelerinde marka fan sayfaları oluşturmaktır. İşletmeler bu marka fan sayfalarına videolar, mesajlar, bilgi ve diğer materyaller gibi marka mesajları yerleştirebilmektedir. Tüketiciler bu marka fan sayfalarının hayranları haline gelmekte ve daha sonra onlar üzerinde yorum yapabilmekte ve beğenmektedirler (Vries- Gensler vd. 2012: 83). Tüketiciler artık reklam veren tarafından kontrol edilen medyanın reklam içeriği ile ilgilenmemektedir. Çünkü medya sürecinde aktif katılımcılar olarak yer almayı beklemektedirler (Hanna- Rohm vd. 2011: 267).

Kullanıcılar sosyal medya sitelerini farklı amaçlarla ziyaret etmekte, çeşitli yollarla etkileşim kurmakta ve içerik üretmektedirler (Smith-Fischer vd. 2012: 104). Sosyal medya tüketicilerin satın aldıkları ürünler hakkında kendi kişisel değerlendirmelerini duyurmaları ve böylece iletişimi kolaylaştırmaları için benzersiz bir platform sağlamaktadır (Chen- Fay vd. 2011: 85). İnternet tabanlı sosyal medyanın ortaya çıkması ile bir kişinin ürünler ve bu ürünleri üreten firmalar hakkında yüzlerce ve hatta binlerce diğer insan ile iletişime geçmesi mümkün olmuştur. Böylece, tüketiciden tüketicieye iletişimin etkisi pazarlarda büyük ölçüde yer edinmiştir (Mangold-Faulds, 2009: 357).

Aşağıda Tablo 1’de pazarlama faaliyetlerinin boyutları kapsamında, geleneksel pazarlama ve sosyal medya pazarlamasının karşılaştırılması yer almaktadır. Tabloda yer alan bilgilerden hareketle sosyal medya üzerinden yürütülen pazarlama faaliyetlerinin geleneksel pazarlama faaliyetlerine göre avantaj ve dezavantajları değerlendirilebilir.

## **Tablo 1. Geleneksel Pazarlama ve Sosyal Medya Pazarlamasının Karşılaştırılması**

<b>Faaliyet</b>	<b>Geleneksel Pazarlama</b>	<b>Sosyal Medya Pazarlaması</b>
<b>Bilgiye Erişim</b>	Ürün/hizmet bilgilerine erişim sınırlıdır.	Ürün/hizmet bilgilerine erişim kolaylıkla sağlanabilir. Bilgiye erişim hızlıdır.
<b>Etkileşim ve İletişim</b>	Alıcılar ve satıcılar arasındaki iletişim ve etkileşim zayıftır. İletişim daha çok tek yönlü olmaktadır.	Alıcılar ve satıcılar birbiriyle etkileşim halindedir. Daha çok çift yönlü iletişim söz konusudur.
<b>Deneyim Paylaşımı</b>	Deneyimlerin paylaşılması ve bunun duyurulması zaman alıcı ve güçtür.	Müşteriler birbiriyle deneyimlerini kolaylıkla, etkili bir şekilde ve hızla paylaşabilirler.
<b>Maliyet</b>	İşletmelerin pazarlama maliyetleri (reklam vb.) yüksektir.	İşletme maliyetlerini (Örneğin; personel ve reklam faaliyetlerinin maliyetleri) azaltmaktadır.
<b>Güncellik</b>	Pazarlama karmaşıklık kapsamında faaliyetler durağandır, değiştirilmesi güçtür.	Pazarlama karmaşıklık kapsamında güncellenebilir faaliyetler mevcuttur. Faaliyetlerin esnekliği fazladır.
<b>Kıyaslama</b>	Ürünlerin/hizmetlerin kıyaslanması güçtür.	Kıyaslama imkânı vardır ve kıyaslama yapmak kolaydır.
<b>Davranışları İzleme</b>	Müşteri davranışlarının izlenmesi zordur.	İşletmeler müşteri davranışlarını kolaylıkla takip edebilir.
<b>Satınalma Kararı</b>	Satınalma süreci ve karar verme karmaşıklığı mevcuttur.	Teknolojik gelişmeler sayesinde satınalma kararını verme karmaşıklığı azalmıştır. Süreçler daha yalın hale dönüşmüştür.
<b>Kaynağa Erişim</b>	Arşivlere erişim oldukça sınırlıdır.	Arşivlere çok kısa sürede kolayca ve etkin erişim sağlanır.
<b>Medya Kullanımı</b>	Tüm medya karma bir şekilde kullanılmaz.	Tüm medya karma olarak kullanılabilir.
<b>İçerik</b>	Bir komite tarafından yayınlanan içerikler vardır.	Bireyler tarafından yayınlanan içerikler vardır.
<b>Katılım</b>	Paylaşımlar desteklenmez.	Paylaşım ve katılımlar desteklenmektedir.
<b>Kontrol</b>	Kontrol vardır.	Özgürlük vardır.
<b>Reklam</b>	Basılı, video kayıtlı ya da ses kaydı yapılmış olarak hazırlanır ve televizyon, radyo ve gazete gibi standart medya araçları kullanılarak aktif hale getirilir. Sunulan bilgi ise sınırlı olmaktadır.	Çok geniş kapsamlıdır. Bilgiler tasarlanarak, işletmenin web sitesine koyulur. Ayrıca diğer sitelerden banner koyma hakkı da satın alınır.
<b>Müşteri Hizmetleri</b>	Bireysel görüşmelerden, odak gruplardan ve telefon ya da mektupla gönderilen anketlerden yararlanılır ve buna göre müşteri sorunlarına çözüm aranır.	Yedi gün, yirmi dört saat hizmet sunulur. İstenilen çözümler müşterilere telefon, faks ya da e-posta ile gönderilir. Online diyalog sürdürülür ve bakım/onarım hizmetleri, uzaktan bilgisayar desteği ile sağlanır.

<b>Satış</b>	Müşteriler ve potansiyel müşterilere iletişim araçları (mektup, telefon vb.) ile ulaşılır. Ürünler ve hizmetler ya fiziksel olarak ya da projeksiyon makineleri ile tanıtılır.	Haber grupları ile iletişime geçilir ve e-posta ve sosyal medya araçları ile yapılan iletişim sonucu ortaya çıkan bilgilerinden yararlanır.
--------------	--	---

**Kaynak:** Çağlar-Kılıç, 2005: 214; Stokes, 2009: 124; Kotler-Armstrong, 2016: 536; Durmaz-Efendioğlu, 2016 çalışmalarından yararlanılarak hazırlanmıştır.

Sosyal medya kavramı, sosyal medyada tüketici davranışı bağlamında değerlendirildiğinde; kullanıcı, medya ve teknoloji gibi alt boyutların bir araya geldiği bir yapıdadır. Sosyal medya bu boyutların bütünsel bir şekilde incelenmesi ile daha etkin ifade edilebilecektir. Bu boyutlardan sadece bir tanesi ile sosyal medyayı değerlendirmek eksik ve hatalı bir yaklaşım olacaktır. Sosyal medyanın kullanıcı boyutu; kullanıcı tabanlı içerikler ile, teknoloji boyutu; güncel web altyapılarının özellikleri ile, medya boyutu ise geleneksel medyadan farklı içeriğe ve altyapıya sahip yeni medyanın özellikleri ile açıklanmaktadır (İşlek, 2012: 5).

Chi (2011) ise sosyal medyanın alt boyutlarını; sosyal sermaye ihtiyacı, psikolojik refah, güven ve genel yaklaşım başlıklarıyla ele almıştır. Sosyal ağlar, fonksiyonel özellikleri ile bireylerarası bağ kurmayı destekleyen yapılardır. Bireyler ve gruplar arasında iletişim kurmayı destekleme özelliği, sosyal medyanın sosyal sermaye ihtiyacı boyutu ile açıklanmaktadır (Ellison-Steinfeld vd. 2007: 1447). Sosyal medya; bireylerin sadece yeni insanlarla iletişim kurmayı sağladığı bir araç değil aynı zamanda mevcut tanıdıkları ile de bağlantı kurmalarını sağlayan bir araçtır. Sosyal medyanın psikolojik refah boyutu; sosyal medyanın sağladığı ilişkiler ve iletişim aracılığıyla sosyal sermayeyi destekleyerek insanları psikolojik bakımdan besleyen bir içeriktedir. Sosyal ağların kullanımı; sosyal sermayeyi güçlendirmekte ve böylece kişinin psikolojik refahına olumlu etki yapmaktadır (Burke-Marlow vd. 2010: 1911). Sosyal medya pazarlamasında güven, kullanıcıların sosyal medyada karşılaştıkları pazarlama faaliyetlerine karşı oluşturdıkları algıdır. Güven yani doğruluk ve inanılabilirlik; diğer pazarlama alanlarında olduğu gibi sosyal medya pazarlamasında da çok önemlidir. Bu bağlamda sosyal medya pazarlamasının bir diğer alt boyutu güvendir (Subramani-Rajagopalan, 2003: 306). Sosyal medyanın genel yaklaşım boyutu ise tüm bu boyutların bütünsel olarak oluşturduğu algıyı temsil etmektedir.

## II. METODOLOJİ

### II. I. Araştırmanın Yöntemi ve Örneklem

Sosyal medyada yürütülen pazarlama faaliyetlerinin tüketicilerin satınalma davranışı üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yapılan çalışmada veri toplama yöntemi olarak anket yönteminden yararlanılmıştır.

Tüketicilerin satınalma davranışını ölçmek amacıyla İşlek (2012) tarafından geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş olan 10 maddelik “*Sosyal Medya Satınalma Öncesi Tüketici Satınalma Ölçeği*” kullanılmıştır. İşletmelerin sosyal medya pazarlama faaliyetlerini ölçmek amacıyla Chi (2011) tarafından “*Interactive Digital Advertising vs. Virtual Brand Community: Exploratory Study of User Motivation and Social Media Marketing Responses in Taiwan*” başlıklı çalışmayla geliştirilen, Türkçe’ye Elbaşı (2015) tarafından uyarlanan, geçerlilik ve güvenilirliği test edilen “*Sosyal Medya Pazarlama Algısının Değerlendirilmesi Ölçeği*” (69 madde)’nden yararlanılmıştır. Ölçeklere ilişkin güvenilirlik katsayıları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Katsayıları

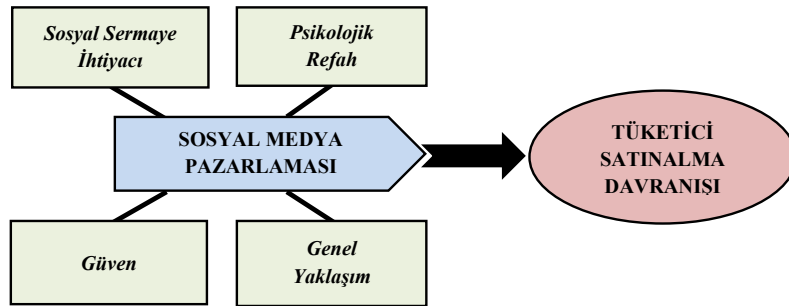
Ölçek	Ölçüm Aralığı	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Sosyal Medya Pazarlaması	5'li ölçek (1-5 arası)	69	0,942
<i>Sosyal Sermaye İhtiyacı</i>	5'li ölçek (1-5 arası)	24	0,926
<i>Psikolojik Refah</i>	5'li ölçek (1-5 arası)	12	0,799
<i>Güven</i>	5'li ölçek (1-5 arası)	16	0,940
<i>Genel Yaklaşım</i>	5'li ölçek (1-5 arası)	17	0,852
Tüketici Satınalma Davranışı	5'li ölçek (1-5 arası)	10	0,866

Sekaran, güvenilirlik katsayısının %70 düzeyinde kabul edilebilir, %80'i geçtiğinde ise iyi düzeyde olduğunu ifade etmektedir (2003: 311). Bu bağlamda Tablo 2 incelendiğinde, araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliğinin yüksek olduğu ve dolayısıyla ifadeler arasındaki içsel tutarlılığın sağlandığı görülmektedir.

Sosyal medya ortamları farklı demografik özelliklere sahip kullanıcıların bulunduğu çevrimiçi ortamlardır. Araştırmanın ana kütlesi farklı demografik özelliklere sahip olan ve sosyal medya araçlarının bir veya daha fazlasını kullanan Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü öğrencileridir. İşletme bölümünde 2016 Ocak dönemi itibarı ile kayıtlı 950 öğrenci bulunmaktadır. Öğrencilerin tamamına ulaşmak uzun zaman ve maliyet gerektirdiğinden çalışma ana kütleyi temsil edecek bir örneklem üzerinden yürütülmüştür. Örnek külenin belirlenmesinde Yazıcıoğlu-Erdoğan (2004: 50) tarafından hazırlanan, belirli bir ana kütleyi temsil edecek olası örnek kütle rakamları tablosu referans alınmıştır. Bu bağlamda  $\pm 0,10$  örnekleme hatası;  $p=0,05$  (ana kütledeki X'in gözlenme oranı) ve  $q=0,05$  (ana kütledeki X'in gözlenme oranı) olmak kaydıyla belirlenen örnek kütle sayısı 88'dir. Veri toplama sürecinde (Ocak-Mart 2016) değerlendirmeye uygun 394 anket elde edilmiş olup elde edilen örneklemin ana kütleyi temsil gücünün olduğu söylenebilir. Araştırmada örnekleme dahil edilecek öğrencilerin belirlenmesinde kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Kolayda örnekleme çok miktarda veriye hızlı bir şekilde ulaşma imkân sağladığı için tercih edilen bir yöntemdir (Nakip, 2013: 227).

## II. II. Araştırmanın Hipotezi

Aşağıda Şekil 1'de verilen, araştırmanın konusu ve amacı çerçevesinde geliştirilen kavramsal model üzerinde değişkenler arası ilişkiler sembolize edilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli

Şekil 1 incelendiğinde çalışmada; sosyal medya pazarlamasının alt boyutlarıyla ilişkisi kapsamında tüketici satınalma davranışına etkisi incelenmiştir. Araştırmanın yöntemi ve örneklem başlığında belirtilen çalışmanın amacı çerçevesinde çalışmaya ait oluşturulan hipotez aşağıda verilmektedir.

**Hipotez:** Tüketici satınalma değişkenini sosyal medya pazarlama algısı değişkenleri ile açıklamak istatistiksel olarak anlamlıdır.

### III. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

#### III. I. Örneklem Özellikleri

Aşağıda Tablo 3'te araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların cinsiyetleri ve yaşlarına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

**Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özellikleri**

		Sayı	Yüzde	Toplam
Cinsiyet	Erkek	146	37,1	394
	Kadın	248	62,9	
Yaş	18-20 yaş	87	22,1	394
	21-23 yaş	260	66,0	
	24-26 yaş	43	10,9	
	27 yaş ve üzeri	4	1,0	

Tablo 3 incelendiğinde, araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların %37,1'inin erkek ve %62,9'unun kadın olduğu görülmektedir. Bu katılımcıların yaş aralıkları incelendiğinde, 21-23 yaş aralığındakiler %66 oranıyla en yüksek orana sahiptir. Bunu sırasıyla 18-20 yaş aralığı (%22,1), 24-26 yaş aralığı (%10,9), 27 yaş ve üzeri (%1) katılımcılar takip etmektedir.

Aşağıda Tablo 4'te araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların sosyal medya araçlarını kullanım düzeylerine dair bilgilere yer verilmiştir.

**Tablo 4. Sosyal Medya Araçlarını Kullanım Düzeyleri**

		Sayı (n)	Yüzde (%)
Sosyal Medya Araçları Kullanım Düzeyleri	Facebook	331	84
	Twitter	206	52,3
	Instagram	312	79,2
	Linkedin	41	10,4



	Myspace	11	2,8
	Google	196	49,7
<b>n: 394</b>			

Katılımcıların sosyal medya araçları katılım düzeyleri incelendiğinde, %84'lük oran ile Facebook'un örneklem içerisinde en çok katılımcıya sahip sosyal medya platformu olduğu görülmektedir. Facebook'u %79,2'lik oranla Instagram, %52,3'lük oran ile Twitter, %49,7'lik oranla Google, %10,4'lük oranla LinkedIn ve %2,8'lik oran ile Myspace takip etmektedir. Örneklem sosyal medya araçlarını tercih düzeyleri ile dijital pazarlama ajansı "WeAreSocial"ın yayınladığı 2016 yılı küresel ve yerel dijital istatistiklerini içeren "İnternet ve Sosyal Medya Kullanıcı İstatistikleri" raporunun paralel sonuçlar yansıttığı görülmektedir (<http://wearesocial.com/uk/special-reports/digital-in-2016>).

### III. II. Sosyal Medya Pazarlaması Ölçeği

İşletmelerin sosyal medya pazarlama faaliyetlerini ölçmek amacıyla yukarıda "Araştırmanın Yöntemi ve Örneklem" başlığında ayrıntılarına yer verilen "Sosyal Medya Pazarlama Algısının Değerlendirilmesi Ölçeği" kullanılmıştır. Bu ölçek 69 maddeden oluşmaktadır ve ölçeğin 4 boyutu vardır. Bu boyutlar; sosyal sermaye ihtiyacı boyutu (24 madde), psikolojik refah boyutu (12 madde), güven boyutu (16 madde) ve genel yaklaşım boyutu (17 madde)'dur. Aşağıda Tablo 5'te araştırmanın örneklemine oluşturan katılımcıların sosyal sermaye ihtiyacı boyutuna ilişkin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir.

**Tablo 5. Sosyal Sermaye İhtiyacı Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Sosyal Sermaye İhtiyacı	Ort.	Std. Sap.
Başka bir şehirde gerçekleşen aktiviteleri orada yaşayan tanıdık aracılığı ile öğrenebilmek için çevrimiçi olmam gerekir.	3,55	1,04
Başka bir şehre seyahat ederken bir tanıdık ile bağlantı kurabilmem için çevrimiçi olmam gerekir.	3,43	1,12
Tanıdık birilerini bulmak veya onlara kavuşabilmek için çevrimiçi olmam gerekir.	3,42	1,15
Dış dünyada olan olaylara ilgi duyabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,41	1,16
İyi iş referansları bulabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,40	1,18
Çevrimiçi olarak etkileşime geçtiğim insanlardan benim için önemli bir şey yapmalarını beklemem.	3,38	1,12
Yeni şeyler deneme isteğimin artması için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,37	1,13

Tanıdık bir insanla ilgili faydalı bilgiler bulabilmek için çevrimiçi olmam gerekir.	3,36	1,14
Farklı fikirlere ilgi duyabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,35	1,10
Çevrimiçi grupların aktivitelerini destekleyebilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,32	1,15
Dünyadaki diğer yerlere ilgi duyabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,28	1,15
Adaletsizlikle savaşmam gerektiğinde bana yardımcı olacak insanları bulabilmek için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,22	1,22
Kendimi büyük toplulukların bir parçası olarak görebilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,17	1,22
Dünyadaki tüm insanların birbirleri ile bağlantılı olduğunu hatırlayabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,17	1,18
Bir tanıdıktan benim için küçük bir iyilik yapmasını istemek için çevrimiçi olmam gerekir.	3,15	1,11
Önemli kararlar alırken tavsiyesini alabileceğim birilerini bulabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,13	1,20
Konuşacak yeni insanlar bulabilmek için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,11	1,22
Her zaman yeni insanlarla bağlantı kurabilmek için çevrimiçi olmam gerekir.	3,10	1,25
İhtiyacım olduğunda kendi itibarlarını benim için ortaya koyacak insanlar bulabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,09	1,62
Yalnız hissettiğimde benimle çevrimiçi sohbet edebilecek insanlar bulmam gerekir.	3,08	1,25
Kendimi büyük resme ait hissedebilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	3,00	1,18
Sorunlarımı çözmek için yardıma ihtiyacım olduğunda güvенеbileceğim birilerini bulabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	2,96	1,23
Acil bir borca ihtiyacım olduğunda başvurabileceğim insanlar bulabilmek için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	2,84	1,28
Ceplerindeki son parasını benimle paylaşabilecek insanlar bulabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir.	2,71	1,32
<b>Toplam*</b>	<b>3,21</b>	<b>0,73</b>

**Notlar:** (i) n=394, (ii) ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır. (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ( $\chi^2=374,866$ ;  $p<0,001$ ) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

\*Maddelere ilişkin puanlar toplanmadan önce ölçeğin güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Ölçeğin Cronbach Alfa Değeri 0,926 olup bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu ve toplanarak toplam puanın alınabileceğini göstermektedir.

Tablo 5 incelendiğinde, sosyal medya pazarlama algısı *sosyal sermaye ihtiyacı* boyutu maddelerine katılım dereceleri en yüksek olan “Başka bir şehirde gerçekleşen aktiviteleri orada yaşayan tanıdık aracılığı ile öğrenebilmek için çevrimiçi olmam gerekir (3,55)” ve “Başka bir şehre seyahat ederken bir tanıdık ile bağlantı kurabilmem için çevrimiçi olmam gerekir (3,43)” maddeleridir. Burke-Marlow vd. (2010), “Sosyal Ağ Faaliyetleri ve Sosyal Refah” başlıklı çalışmalarında paralel sonuçlara ulaşmış ve sosyal medyanın bireylerin yalnızlığını azalttığını, buna karşın sosyal sermayeyi arttırdığını ifade etmişlerdir. En düşük ortalamalar ise “Acil bir borca ihtiyacım olduğunda başvurabileceğim insanlar bulabilmek için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir (2,84)” ve “Ceplerindeki son parasını benimle paylaşabilecek insanlar bulabilmem için çevrimiçi olarak insanlarla etkileşime geçmem gerekir (2,71)” maddelerinde görülmektedir.

Aşağıda Tablo 6’da araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların psikolojik refah boyutuna ilişkin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir.

**Tablo 6. Psikolojik Refah Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Psikolojik Refah	Ort.	Std. Sap.
Diğer çoğu insan gibi ben de bazı şeyleri başarabilirim.	4,07	0,97
Ben kendimi değerli bir insan olarak görüyorum veya en azından diğerleri ile eşit bir seviyede olduğumu düşünüyorum.	3,92	1,04
Her şey hesaba katılırsa, kendimden memnunum.	3,87	0,99
Kendimle ilgili pozitif bir tutuma sahibim.	3,78	1,03
Şimdiki hayatımdan memnunum.	3,57	1,05
Birçok güzel meziyetimin olduğunu düşünüyorum.	3,53	1,07
Şimdiki hayatım birçok yönden ideallerime yakındır.	3,46	1,05
Şimdiye kadar, istediğim önemli şeylere sahip oldum.	3,40	1,08
Hayatımı yeniden yaşama fırsatım olsa neredeyse hiçbir şeyi değiştirmem.	3,02	1,23
Şimdiki hayatımdaki şartlar kusursuzdur.	2,98	1,10
Gurur duyacak çok şeye sahip olduğumu düşünmüyorum.	2,94	1,40
Bir bütün olarak ele alındığında, başarısız bir insan olduğumu düşünme eğilimindeyim.	2,48	1,25
<b>Toplam**</b>	<b>3,42</b>	<b>0,60</b>

**Notlar:** (i) n=394, (ii) ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır. (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ( $\chi^2=800,282$ ;  $p<0,001$ ) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

\*\*Maddelere ilişkin puanlar toplanmadan önce ölçeğin güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Ölçeğin Cronbach Alfa Değeri 0,799 olup bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu ve toplanarak toplam puanın alınabileceğini göstermektedir.

Tablo 6 incelendiğinde, sosyal medya pazarlama algısı *psikolojik refah* boyutu maddelerine katılım dereceleri en yüksek olan “Diğer çoğu insan gibi ben de bazı şeyleri başarabilirim (4,07)” ve “Ben kendimi değerli bir insan olarak görüyorum veya en azından diğerleri ile eşit bir seviyede olduğumu düşünüyorum (3,92)” maddeleridir. En düşük ortalamalar ise “Gurur duyacak çok şeye sahip olduğumu düşünmüyorum (2,94)” ve “Bir bütün olarak ele alındığında, başarısız bir insan olduğumu düşünme eğilimindeyim (2,48)” maddelerinde görülmektedir. Kullanıcıların sosyal medyayı motivasyon kaynağı olarak kullandığına işaret eden Chi (2011), Tayvan’da yürüttüğü çalışmada; sosyal medya iletişimi ve sosyal ağların sosyal sermayeyi arttırdığı ve bu durumun sosyal ağların kullanım oranının artmasına neden olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Aşağıda Tablo 7’de araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların güven boyutuna ilişkin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir.

**Tablo 7. Güven Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Güven Boyutu	Ort.	Std. Sap.
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri sevimlidir.	3,29	1,04
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri eğlencelidir.	3,25	1,02
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri olumludur.	3,23	1,02
Satın alımla ilgili kararlarımı alırken sosyal medyada pazarlama aktivitelerinde iletilen bilgiyi göz önüne alabilirim.	3,20	1,03
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri faydalıdır.	3,20	1,02
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri iyidir.	3,17	1,03
Sosyal medyada pazarlama itimat edilebilirdir.	3,13	1,06
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri açık ve anlaşılırdır.	3,13	1,01
Sosyal medyada pazarlama aktivitelerinde gördüğüm ürün ya da servisi arkadaşlarıma ya da aileme tavsiye edebilirim.	3,10	1,08
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri değerlidir.	3,01	1,05
Sosyal medyada pazarlama inanılırdır.	2,96	1,03
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri gerçekçidir.	2,95	1,03
Satın alımla ilgili önemli kararlarımı sosyal medyada pazarlama aktivitelerinde iletilen bilgiye dayanarak alabilirim.	2,92	1,00
Sosyal medyada pazarlama güvenilirirdir.	2,85	1,01
Satın alımla ilgili kararlarımda sosyal medyada pazarlama aktivitelerinde iletilen bilgiye güvenebilirim.	2,84	1,04
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri dürüsttür.	2,79	1,09

<b>Toplam ***</b>	3,06	0,75
-------------------	------	------

**Notlar:** (i) n=394, (ii) ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır. (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ( $\chi^2=311,889$ ;  $p<0,001$ ) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 7 incelendiğinde, sosyal medya pazarlama algısı *güven* boyutu maddelerine katılım dereceleri en yüksek olan “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri sevimidir (3,29)*” ve “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri eğlencelidir (3,25)*” maddeleridir. En düşük ortalamalar ise “*Satın alımla ilgili kararlarımda sosyal medyada pazarlama aktivitelerinde iletilen bilgiye güvenebilirim (2,84)*” ve “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri dürüsttür (2,79)*” maddelerinde görülmektedir.

Aşağıda Tablo 8’de araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların genel yaklaşım boyutuna ilişkin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir.

**Tablo 8: Genel Yaklaşım Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Genel Yaklaşım	Ort.	Std. Sap.
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri, beni en son çıkan ve hali hazırda pazarda yer alan ürünler hakkında bilgilendirir.	3,54	0,96
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri ürünlerle ilgili özel fiyat uygulamalarını öğrenmemde bana yardımcı olur.	3,51	0,97
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri güncel ürün bilgisi için iyi bir kaynaktır.	3,48	0,98
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri ürün bilgilerini anında erişilebilir kılmaktadır.	3,42	0,97
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri, ilgili ürün bilgilerini tedarik eder.	3,40	0,94
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri diğer yayın organlarındaki içeriklerden daha ilgi çekicidir.	3,32	0,96
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri benim hayat tarzımı paylaşan insanların ne satın aldığı ve hangi ürünü kullandığı hakkında bana bilgi verir.	3,30	0,97
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri aldatıcıdır.	3,25	1,08
Sosyal medyada pazarlama aktivitelerinde gördüklerim, işittiklerim veya okuduklarım hakkında düşünmekten zevk alırım.	3,20	0,98
Sosyal medyada pazarlama aktivitelerinden modayı takip eder ve diğerlerini etkilemem için ne satın almam gerektiğini öğrenirim.	3,19	1,08
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri dikkat dağıtıcıdır.	3,17	1,14
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri çoğunlukla insanları güldürür ve büyük eğlence değeri taşır.	3,13	1,04

\*\*\*Maddelere ilişkin puanlar toplanmadan önce ölçeğin güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Ölçeğin Cronbach Alfa Değeri 0,940 olup bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu ve toplanarak toplam puanın alınabileceğini göstermektedir.

Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri ürün bilgisi bakımından uygun bir kaynaktır.	3,11	1,02
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri kafa karıştırıcıdır.	3,11	1,08
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri rahatsız edicidir.	3,03	1,11
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri sinir bozucudur.	3,02	1,13
Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri hangi ürünün benim eşsiz kişiliğimi yansıtacağını bilmem için bana yardımcı olur.	3,00	1,04
<b>Toplam ****</b>	<b>3,25</b>	<b>0,55</b>

**Notlar:** (i) n=394, (ii) ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır. (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ( $\chi^2=258,120$ ;  $p<0,001$ ) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 8 incelendiğinde, sosyal medya pazarlama algısı *genel yaklaşım* boyutu maddelerine katılım dereceleri en yüksek olan “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri, beni en son çıkan ve hali hazırda pazarda yer alan ürünler hakkında bilgilendirir (3,54)*” ve “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri ürünlerle ilgili özel fiyat uygulamalarını öğrenmemde bana yardımcı olur (3,51)*” maddeleridir. En düşük ortalamalar ise “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri sinir bozucudur (3,02)*” ve “*Sosyal medyada pazarlama aktiviteleri hangi ürünün benim eşsiz kişiliğimi yansıtacağını bilmem için bana yardımcı olur (3,00)*” maddelerinde görülmektedir.

Aşağıda Tablo 9’da araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların sosyal medya pazarlaması boyutlarına ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir.

**Tablo 9: Sosyal Medya Pazarlaması Boyutlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Sosyal Medya Pazarlaması Boyutları	Ort.	Std. Sap.
Sosyal Sermaye İhtiyacı	3,21	0,73
Psikolojik Refah	3,42	0,60
Güven	3,06	0,75
Genel Yaklaşım	3,25	0,55
Sosyal Medya Pazarlaması	3,22	0,50

Tablo 9 araştırmaya konu olan boyutların genel ortalamalarını göstermektedir. Buna göre boyutlardaki ifadelerle cevaplayıcılar genel olarak “katılıyorum” cevabını vermişlerdir.

### III. III. Tüketici Satınalma Davranışı Ölçeği

Tüketicilerin satınalma davranışını ölçmek amacıyla İşlek (2012) tarafından geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş olan 10 maddelik “*Sosyal Medya Satınalma Öncesi Tüketici Satınalma*

\*\*\*\*Maddelere ilişkin puanlar toplanmadan önce ölçeğin güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Ölçeğin Cronbach Alfa Değeri 0,852 olup bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu ve toplanarak toplam puanın alınabileceğini göstermektedir.

Ölçeği” kullanılmıştır. Aşağıda Tablo 10’da araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların satınalma davranışı ölçeğine ilişkin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir.

**Tablo 10. Tüketici Satınalma Davranışı Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Tüketici Satınalma Davranışı Ölçeği	Ort.	Std. Sap.
Bir ürünü satın almadan önce o ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada araştırma yaparım.	3,73	1,16
Sosyal medya araçlarında beğendiğim, takip ettiğim firmaların/markaların ürünlerini satın almayı tercih ederim.	3,64	0,97
Satın alacağım ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada sadece daha önceden de tanıdığım kişilerin tavsiyelerine önem veririm.	3,53	0,93
Sosyal medyada bir firmanın/markanın benle iletişime geçmesi satınalma yönünde beni olumlu etkiler.	3,51	1,08
Sosyal medya siteleri tüketicilerin firma/markalarla iletişime geçmesi için uygun bir yerdir.	3,50	1,02
Satın alacağım ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada yer alan bilgi tüketici tarafından oluşturulmuşsa o bilgiye güvenirim.	3,44	1,00
Satın alacağım ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada popüler olan (takipçisi, arkadaşı çok olan) kullanıcıların tavsiyelerine önem veririm.	3,29	1,12
Satın alacağım ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada güvenilir bilgilere ulaşacağıma inanırım.	3,26	1,02
Satın alacağım ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada yer alan bilgi satıcı tarafından oluşturulmuşsa o bilgiye güvenirim.	3,09	1,02
Sosyal medyada firmaların düzenledikleri kampanyalara katılırım.	3,07	1,23
<b>Toplam *****</b>	<b>3,41</b>	<b>0,71</b>

**Notlar:** (i) n=394, (ii) ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır. (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ( $\chi^2=243,857$ ;  $p<0,001$ ) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 10 incelendiğinde, tüketici satınalma davranışı ölçeği maddelerine katılım dereceleri en yüksek olan “Bir ürünü satın almadan önce o ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada araştırma yaparım (3,73)” ve “Sosyal medya araçlarında beğendiğim, takip ettiğim firmaların/markaların ürünlerini satın almayı tercih ederim (3,64)” maddeleridir. En düşük ortalamalar ise “Satın alacağım ürün/hizmet ile ilgili sosyal medyada yer alan bilgi satıcı tarafından oluşturulmuşsa o bilgiye güvenirim (3,09)” ve “Sosyal medyada firmaların düzenledikleri kampanyalara katılırım (3,07)” maddelerinde görülmektedir.

### III. IV. Sosyal Medya Pazarlaması ve Tüketici Satınalma Davranışı İlişkisi

Bu çalışmanın temel amacı sosyal medya pazarlaması uygulamalarının tüketici satınalma davranışı üzerine bir etkisinin olup olmadığının irdelenmesidir. Bu bağlamda sosyal medya

\*\*\*\*\*Maddelere ilişkin puanlar toplanmadan önce ölçeğin güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Ölçeğin Cronbach Alfa Değeri 0,866 olup bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu ve toplanarak toplam puanın alınabileceğini göstermektedir.

pazarlaması uygulamaları ile tüketici satınalma davranışı ölçeklerinin Pearson Korelasyonu Katsayıları (r) hesaplanmıştır (Tablo 11).

**Tablo 11. Sosyal Medya Pazarlaması Uygulamaları ve Tüketici Satınalma Davranışı Ölçekleri Korelasyon Matrisi**

	Sosyal Sermaye İhtiyacı	Psikolojik Refah	Güven	Genel Yaklaşım	Sosyal Medya Pazarlaması	Tüketici Satınalma Davranışı
Sosyal Sermaye İhtiyacı	1					
Psikolojik Refah	0,329*	1				
Güven	0,336*	0,232*	1			
Genel Yaklaşım	0,477*	0,328*	0,554*	1		
Sosyal Medya Pazarlaması	0,825*	0,549*	0,721*	0,779*	1	
Tüketici Satınalma Davranışı	0,398*	0,261*	0,608*	0,522*	0,613*	1

Not: \*p<0.001

Tablo 11 incelendiğinde, sosyal medya pazarlaması ile tüketici satınalma davranışı boyutu arasında orta düzeyli, pozitif ve istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir (r: 0,613 ve p<0,001). Güven boyutu ile tüketici satınalma davranışı boyutu arasında orta düzeyli, pozitif ve istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişkinin varlığı söz konusudur (r: 0,608). Genel yaklaşım boyutu ile tüketici satınalma davranışı boyutu arasında orta düzeyli istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki vardır. (r: 0,522). Sosyal sermaye ihtiyacı boyutu ile tüketici satınalma davranışı boyutu arasında nispeten düşük düzeyli istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir (r: 0,398). Psikolojik refah boyutu ile tüketici satınalma davranışı boyutu arasında düşük düzeyli istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki olduğu yapılan analiz sonucunda görülmektedir (r: 0,261).

Psikolojik refah-güven arasındaki ilişkiyi ölçmeyi amaçlayan Elbaşı (2015)'nin çalışmasında bu boyutlar arasındaki ilişkiye yönelik geliştirilen hipotez reddedilmiştir. Kullanıcı motivasyonuna ilişkin değerlendirmelerde psikolojik refah, sosyal medyadaki marka iletişimlerine yönelik kullanıcı tepkilerini (cevaplarını) farklı farklı etkilemektedir. Kullanıcılarda kendini beğenme, sosyal medya reklamlarına yönelik tepkileri net ölçmemektedir. Ayrıca aşırı özeleştiriye sahip kullanıcılar, markaların sosyal medyadaki iletişimlerinin güvenilir olmadığını savunmaktadırlar (Ellison-Steinfeld vd., 2007; Gangadharbatla, 2008).

Sosyal medya pazarlaması uygulamaları ile tüketici satınalma davranışı ölçekleri arasındaki korelasyonların tespit edilmesinden sonra değişkenler arasındaki nedensel ilişkiyi belirlemek amacıyla;

$$\text{Tüketici Satınalma Davranışı} = b_0 + b_1 \text{ Sosyal Medya Pazarlaması} + \varepsilon$$

modeli öne sürülmüş ve bu model çerçevesinde regresyon analizi yürütülmüştür. Burada  $\varepsilon$  hata terimi üzerinde klasik regresyon varsayımları geçerlidir. Regresyon analizi sonuçları Tablo 12'de görülmektedir.



Tablo 12. Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	$\Delta R^2$	Bağımsız Değişkenler	B	Std. Hata	t	F
Tüketici Satınalma Davranışı	0,374	Sabit Terim	0,580	0,186	3,113**	235,892*
		Sosyal Medya Pazarlaması	0,878	0,057	15,359*	

Not:\*p<0.001, \*\*p<0.05.

Öne sürülen model istatistiksel bakımdan anlamlıdır (F: 235,892 ve p<0,001). Regresyon analizi sonuçlarına göre,  $\Delta R^2$  (açıklanan varyansın yüzdesi) ve F (regresyon modelinin anlamlılık derecesi) değerleri tüketici satınalma davranışının sosyal medya pazarlaması ile açıklanabileceğini göstermektedir. Bu bağlamda Tablo 12'deki sonuçlar *sosyal medya pazarlamasının tüketicilerin satınalma davranışı üzerine pozitif etkisi olduğunu ileri süren hipotezi desteklemektedir*. Literatür incelendiğinde bu çalışmada elde edilen sonucu destekleyen farklı çalışmalar da olduğu görülmektedir. Örneğin; İşlek (2012) tüketicilerin sosyal medyayı kullanım düzeyi ile tüketicilerin sosyal medyada satınalma öncesi ve sonrası davranışlarını incelediği çalışmasında yapılan analizler çerçevesinde *sosyal medyanın tüketici satınalma davranışı üzerinde pozitif yönde etkili olduğu* sonucuna ulaşmıştır. Elbaşı (2015) ise çalışmasında, sosyal medyada kullanıcı motivasyonu ile üniversite öğrencilerinin sosyal medya algısı arasındaki ilişkiyi ölçmeyi amaçlamıştır. Yapılan analizler sonucu *sosyal medya pazarlama algısı ve alt boyutları ile kullanıcı motivasyonu arasında pozitif bir ilişki* elde edilmiştir.

Tablo 12'deki sonuçlar satınalma davranışının sosyal medya pazarlaması ile açıklanabileceğini göstermiştir. Sosyal medya pazarlaması dört alt boyuttan oluşmaktadır. Dolayısıyla bu alt boyutların satınalma davranışı üzerindeki etkilerini irdelemek amacıyla;

*Tüketici Satınalma Davranışı*

$$= b_0 + b_1 \text{Sosyal Sermaye İhtiyacı} + b_2 \text{Psikolojik Refah} + b_3 \text{Güven} + b_4 \text{Genel Yaklaşım} + \varepsilon$$

modeli öne sürülmüş ve çoklu regresyon analizi yürütülmüştür. Sonuçlar aşağıda Tablo 13'de yer almaktadır.

Tablo 13. Çoklu Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	$\Delta R^2$	Bağımsız Değişkenler	B	Std. Hata	t	F
Tüketici Satınalma Davranışı	0,433	Sabit Terim	0,671	0,196	3,424*	76,107*
		Sosyal Sermaye İhtiyacı	0,139	0,044	3,185**	
		Psikolojik Refah	0,057	0,048	1,184	
		Güven	0,420	0,044	9,652*	
		Genel Yaklaşım	0,248	0,064	3,878*	

Not:\*p<0,001, \*\*p<0,05.

Öne sürülen model istatistiksel bakımdan anlamlıdır ( $p < 0,001$ ). Regresyon analizi sonuçlarına göre,  $\Delta R^2$  (açıklanan varyansın yüzdesi) ve F (regresyon modelinin anlamlılık derecesi) değerleri tüketici satınalma davranışının sosyal medya pazarlaması ölçeğinin alt boyutları ile açıklanabileceğini göstermektedir. Tüketici satınalma davranışı üzerinde en çok etkiye sahip olan alt boyut Güven'dir (B: 0,420,  $t=9,652$ ,  $p < 0,001$ ). İkinci derecede önemli etkiye sahip olan boyut ise Genel Yaklaşım'dır. Psikolojik Refah boyutunun ise literatürde yer alan diğer çalışmaların aksine, tüketici satınalma davranışını açıklamada alt boyut olarak etkili olmadığı yapılan analiz sonucunda görülmektedir (B: 0,057,  $t=1,84$ ,  $p < 0,001$ ). Bu durum; çalışmanın örneklemini oluşturan cevaplayıcıların, ilgili ifadeleri dikkatli bir şekilde cevaplayamadıkları, içeriği tam olarak anlayamadıkları varsayımına dayandırılabilir.

## SONUÇ

Sosyal medya araçları üzerinden kullanıcılar diğer kullanıcılar ile bağlantı kurabilmekte, paylaşımlar aracılığıyla kendilerini ifade etme olanağı bulabilmekte ve böylece farklı bir iletişim ortamı oluşturabilmektedirler. Bu ortamlarda tüketiciler içeriklerini oluşturarak kendilerini ifade imkânı bulabilirken işletmelerde mevcut ve potansiyel hedef kitlelerine yönelik iletişim ve pazarlama çalışmalarını yürütebilmektedirler. Tüketiciler; işletmelerden kendilerini dinlemelerini, taleplerine uygun faaliyetlerde bulunmalarını ve onlarda güven duygusu oluşturmalarını beklemektedirler. Günümüzde işletmelerin sosyal medyaya ve internet tabanlı uygulamalara daha fazla yönelmesi tam da bu eş zamanlı, etkin ve güçlü iletişim ile açıklanabilmektedir. Bu durum hem tüketiciler hem de işletmeler için sosyal medya faaliyetlerini kaçınılmaz kılmaktadır.

Sosyal medya pazarlaması uygulamalarının tüketici satınalma davranışı üzerinde etkisinin olup olmadığının araştırılması amacıyla yapılan bu çalışmadan elde edilen sonuçlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- Sosyal medya pazarlaması ölçeğini oluşturan boyutlara ve bu boyutları oluşturan maddelere cevaplayıcıların katılım düzeyleri orta ve yüksek düzeydedir.
- Tüketici satınalma davranışı ölçeğindeki maddeye cevaplayıcıların katılım düzeyleri daha yüksek düzeydedir.
- Sosyal medya pazarlaması ölçeği ve alt boyutları ile tüketici satınalma ölçeği arasında pozitif yönlü, orta düzeyde ve istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.
- Sosyal medya pazarlaması ve ölçeği oluşturan alt boyutların tamamının tüketici satınalma davranışı üzerinde etkili olduğu dolayısıyla tüketici satınalma davranışının sosyal medya pazarlaması ile açıklanabileceği görülmüştür.

Yapılan korelasyon analizi, sosyal medya pazarlaması ile tüketici satınalma davranışı boyutu arasında orta düzeyli istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucunu ortaya çıkarmıştır. Bu sonuç, sosyal medya pazarlaması uygulamalarının tüketici satınalma kararı üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda elde edilen bu sonuçlara ilişkin olarak şu değerlendirmeler yapılmıştır: Bu çalışmanın sadece Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü öğrencileri üzerinde yürütülmüş olması önemli bir kısıttır. Bundan sonraki çalışmalarda örneklemin geliştirilerek farklı örneklemelere aynı sonuçların elde edilip edilmeyeceğinin irdelenmesi literatüre önemli katkılar sağlayacaktır.

Genel bir değerlendirme olarak işletmelerin sosyal medya pazarlaması çalışmalarına daha fazla önem ve ağırlık vermelerinin yerinde olacağı söylenebilir. Etkin sosyal medya pazarlaması faaliyetleri ile işletmeler; mevcut ve potansiyel tüketicilerinin satınalma kararlarını yönetebilirler. Ayrıca tüketiciler de sosyal medya mecralarını kullanarak işletmelerin faaliyetleri üzerinde daha etkin rol oynayabilirler. Sosyal medya mecralarının bu boyutuyla tüketiciler ile işletmeler arasında bir köprü vazifesinin yerine getirdiği görülmektedir. Günümüz tüketicileri sosyal medya mecralarında pazarlama amacıyla ilgi alanlarına giren işletmelerin faaliyetlerini takip edebilmektedirler. Tüketiciler, ilgi duydukları ve satınalmak istedikleri ürün ve hizmetleri sosyal medya sitelerinde araştırmakta ve yüksek oranda sosyal medya siteleri üzerinden işletmelerin hedef

kitleleriyle iletişime geçme eğilimi göstermektedirler. Bu durum, tüketicilerin satınalma kararında sosyal medya araçlarında yer alan firmaları tercih etmelerinde etkili olduğunu sonucunu desteklemektedir.

Çalışma bütünsel bir bakış açısı ile değerlendirildiğinde, elde edilen bulguların; genel algıyı destekler ve literatürde daha önce bu alanda yapılan çalışmalarla paralel sonuçlar ortaya koyduğu görülmektedir. Bu sonuçlar, sosyal medya ve sosyal medya pazarlaması konularının önemini tekrar vurgulamaktadır. Araştırmanın bulguları genel boyutuyla sosyal medya araçlarının satınalma davranışına etkisinin olduğunu göstermektedir.

## **KAYNAKÇA**

- Berthon, P. R., Pitt, L. F., Plangger, K., & Shapiro, D. (2012). Marketing meets web 2.0, social media, and creative consumers: implications for international marketing strategy. *Business Horizons*, 55, 261-271.
- Buhalis, D., & Law, R. (2008). Progress in information technology and tourism management: 20 years on and 10 years after the internet-the state of e-tourism research. *Tourism Management*, 29, 609-623.
- Burke, M., Marlow, C., & Lento, T. (2010). Social network activity and social wellbeing. *In Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems*, 1909-1912.
- Charlesworth, A. (2015). *An introduction to social media marketing* (1st ed.). New York: Routledge.
- Chen, Y., Fay, S., & Wang, Q. (2011). The role of marketing in social media: how online consumer reviews evolve. *Journal of Interactive Marketing*, 25, 85-94.
- Cheung, C. M. K., Chiu, P. Y., & LEE, M. K. O. (2011). Online social networks: why do students use facebook?. *Computers in Human Behavior*, 27, 1337-1343.
- Chi, H. H. (2011). Interactive digital advertising vs. virtual brand community: exploratory study of user motivation and social media marketing responses in Taiwan. *Journal of Interactive Advertising*, 12(1), 44-61.
- Chung, C., & Austria, K. (2010). Social media gratification and attitude toward social media marketing messages: a study of the effect of social media marketing messages on online shopping value. *Proceedings of the Northeast Business and Economics Association*, 581-586.
- Çağlar, İ., & Kılıç, S. (2005). *Pazarlama*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Durmaz, Y., & Efendioğlu, İ. H. (2016). Travel from traditional marketing to digital marketing. *Global Journal of Management and Business Research*, 16(2), 34-40.
- Elbaşı, G. Y. (2015). *Sosyal medyada pazarlama: sosyal medyada kullanıcı motivasyonunun üniversite öğrencilerinin sosyal medya pazarlama algısına ilişkin bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Turkey.
- Ellison, N. B., Steinfield, C., & Lampe, C. (2007). The benefits of facebook friends: social capital and college students' use of online social network sites. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 12(4), 1143-1168.
- Gangadharbatla, H. (2008). Facebook me: collective self-esteem, need to belong, and internet self-efficacy as predictors of the i-generation's attitudes toward social networking sites. *Journal of Interactive Advertising*, 8(2), 5-15.
- Hanna, R., Rohm, A., & Crittenden, V. L. (2011). We're all connected: the power of the social media ecosystem. *Business Horizons*, 54, 265-273.

<http://wearesocial.com/uk/special-reports/digital-in-2016>

- İşlek, M. S. (2012). *Sosyal medyanın tüketici davranışlarına etkileri: türkiye'deki sosyal medya kullanıcıları üzerine bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman, Turkey.
- Kaplan, A. M. (2012). If you love something, Let it go mobile: mobile marketing and mobile social media 4x4. *Business Horizons*, 55, 129-139.
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! the challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53, 59-68.
- Kietzmann, J. H., Hermkens, K., McCarthy, I. P., & Silvestre, B. S. (2011). Social media? get serious! understanding the functional building blocks of social media. *Business Horizons*, 54, 241-251.
- Kim, A. J., & K., E. (2012). Do social media marketing activities enhance customer equity? an empirical study of luxury fashion brand. *Journal of Business Research*, 65, 1480-1486.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of marketing* (16th ed.). New Jersey: PrenticeHall.
- Li, N., & Zhang, P. (2002). Consumer online shopping attitudes and behavior: an assessment of research. *Eighth Americas Conference on Information Systems, Electronic Commerce Customer Relationship Management*, 508-517.
- Mangold, W. G., & Faulds, D. J. (2009). Social media: the new hybrid element of the promotion mix. *Business Horizons*, 52, 357-365.
- Nakip, M. (2013). *SPSS destekli pazarlama araştırmalarına giriş* (4th ed.). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Neti, S. (2011). Social media and its role in marketing. *International Journal of Enterprise Computing and Business Systems*, 1(2), 1-15.
- Papasolomou, I., & Melanthiou, Y. (2012). Social media: marketing public relations' new best friend. *Journal of Promotion Management*, 18, 319-328.
- Parker, C. (2010). *301 ways to use social media to boost your marketing*. New York: McGraw-Hill
- Saravanakumar, M., & Lakshmi, T. S. (2012). Social media marketing. *Life Science Journal*, 9(4), 4444-4451.
- Sekaran, U. (2003). *Research methods for business: a skill-building approach* (4th ed.). United States of America: John Wiley and Sons, Inc.
- Smith, A. N., Fischer, E., & Yongjian, C. (2012). How does brand-related user-generated content differ across youtube, facebook, and twitter? *Journal of Interactive Marketing*, 26, 102-113.
- Stokes, R. (2009). *emarketing the essential guide to online marketing* (2nd ed.). South Africa: Quirke Marketing (Pty) Ltd.
- Subramani, M. R., & Rajagopalan, B. (2003). Knowledge-sharing and influence in online social networks via viral marketing. *Communications of the ACM*, 46(12), 300-307.
- Vinerean, S., Cetina, I., Dumitrescu, L., & Tichindelean, M. (2013). The effects of social media marketing on online consumer behavior. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 66-79.
- Vries, L. D., Gensler, S., & Leeflang, P. S. H. (2012). Popularity of brand posts on brand fan pages: an investigation of the effects of social media marketing. *Journal of Interactive Marketing*, 26, 83-91.
- Xiang, Z., & Gretzel, U. (2010). Role of social media in online travel information search. *Tourism Management*, 31, 179-188.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2004). *Spss uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

## BÖLGESEL KALKINMADA FINANS KESİMİNİN ROLÜNÜN DEĞİŞİM PAYI ANALİZİ İLE İNCELENMESİ: NİĞDE İLİ ÖRNEĞİ

Ömer İSKENDEROĞLU<sup>1</sup>  
Metin Can GÜLSEREN

### Özet

Kalkınma süreçlerinin işleyişi ve mekanizmaları sabit dinamiklere sahip değildir. Bölgesel kalkınma ise bölge özelliklerine ve ekonomik motivasyonlara bağlı olarak değişmektedir. Bu hususta finansal kesim kalkınma sürecini doğrudan veya dolaylı olarak destekleyebilecek araçlar olarak ele alınabilir. Ancak finansal kesimin bölgesel kalkınma üzerinde bir etkisi olup olmadığı tartışılan bir konudur. Bu çalışmada bölgesel kalkınmada finans kesiminin bir rolü olup olmadığı araştırılarak bölgesel kalkınma üzerinde etkili olan önemli faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda Niğde ili için 2006 – 2014 yılları arası esas alınarak yıllık frekanstaki bölgesel ve ulusal bir dizi veri dahilinde değişim payı analizi gerçekleştirilmiştir. Değişim payı analizi, bölgesel kalkınmada finans kesiminin rolü olup olmadığını ortaya koymaktadır. Değişim payı analizinden elde edilen sonuçlara göre ise Niğde ilinin bölgesel kalkınmasında finans kesiminin sistematik bir rolünün olmadığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kalkınma, Değişim Payı Analizi, Niğde

**Jel kodu:** R11, P48, O16

## THE INVESTIGATION OF THE ROLE OF FINANCIAL SECTOR BY SHIFT SHARE ANALYSIS: THE SAMPLE OF NIGDE PROVINCE

### Abstract

The processes and mechanisms of development processes do not have static dynamics. Besides regional development varies depending on region characteristics and economic motivations. In this respect, the financial sector can be regarded as intermediaries that can directly or indirectly support the development process. But whether the financial sector has an effect on regional development or not is a matter of debate. In this study, it was researched to determine whether the finance sector plays a role in regional development and significant factors which effects regional development is investigated. In this context shift share analysis is employed for Nigde province between 2006 and 2014 within a series of regional and national data on annual frequency. The shift share analysis shows whether the financial sector has a role on regional development. According to the results obtained from the shift share analysis, it has been determined that there is no systematic role of financial sector in the regional development of Niğde Province.

**Keywords:** Development, Shift Share Analysis, Nigde

**Jel Code:** R11, P48, O16

<sup>1</sup> Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, [oiskenderoglu@ohu.edu.tr](mailto:oiskenderoglu@ohu.edu.tr)

## GİRİŞ

Bölgesel kalkınma çoğunlukla iktisat ve son yıllarda finans konusu içerisinde değerlendirilen önemli bir konudur. Birçok ülke son yıllarda bölgesel kalkınma konusunda çok önemli hibe destekleri sağlamakta olup bu durum konunun önemini ve güncelliğini ortaya koymaktadır. Bölgesel kalkınmanın sabit dinamikleri yoktur. Diğer bir ifade ile bölgesel kalkınma her bölge için kendi içerisinde değerlendirilmesi gereken bir konudur. Her bölgenin kendine özgü üstünlükleri bölgesel kalkınma safhasında destek sağlayacak unsurlardır. Bu bağlamda bölgesel kalkınma üzerinde etkili olan faktörlerin sabit bir sıralaması da bulunmamaktadır. Bu çalışmanın amacı finans kesiminin bölgesel kalkınma üzerinde bir etkisi olup olmadığını Niğde bölgesi açısından incelemektir. Buna göre kalkınma sürecine aracılık eden mekanizmalarda incelenmeye çalışılmıştır.

Kalkınma sürecinde etkili olan çok fazla finansal faktör bulunabilir. Mevcut finans teorisi bu faktörlerin kalkınma üzerindeki etkilerini teorik olarak açıkladığından dolayı bu çalışmada kalkınmanın teorik süreçlerine yer verilmemiştir. Çalışma içeriğine uygun olarak öncelikle değişim payı analizi yöntemi ile bölgesel kalkınmayı inceleyen çalışmalara yer verilmiş, daha sonra bu çalışma kapsamında kullanılan veriler açıklanmıştır. Sonrasında ise değişim payı analizi yöntemi detaylı olarak açıklanmıştır. Sonraki bölümde üretim, yatırım, teşvik, ithalat, ihracat ve verisine ulaşılabilen çeşitli finansal değerler kullanılarak 2006 – 2014 dönemi için 5 yıllık hareketli frekanslarda gerçekleştirilen değişim payı analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmanın son bölümü genel bir değerlendirmeden oluşmaktadır.

## I. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde bölgesel kalkınma üzerine çok farklı açıdan değerlendirmelerde bulunan çalışmalara rastlanabilir. Finans sektörünün veya finans kesiminin etkisini inceleyen çalışmalarda oldukça fazladır. Bunların tamamını literatürde incelemek mümkün olamayacağından Bu çalışmada da gerçekleştirilen değişim payı analizi yöntemini kullanan ve veri seti olarak yine bu çalışmanın konusuna giren veri setini ele alan çalışmalar değerlendirilmeye alınmıştır. Buna göre gerçekleştirilen ilk çalışmalardan birisi olan Scott ve Johnson (1978) çalışmasında ABD’de kırsal alanların ve metropol alanlarının gelir ve istihdamdaki değişim farklılıklarının özellikle sektörel genişlemesinin karşılaştırılması amaçlanmıştır. İlgili çalışmada yöntem olarak değişim payı analizi kullanılmıştır. 1962-1972 dönemi gelir ve istihdam kaynakları ayrı ayrı analiz edilmiştir. Analizde kullanılan başlıca parametreler tarımsal hizmetler, ormancılık, su ürünleri, madencilik, imalat, ulaşım ve diğer kamu yararları, toptan ticaret, perakende ticaret, finans, sigortacılık, emlak, bankacılık, sağlık hizmetlerinden oluşmaktadır. İlgili çalışmada hem gelir kaynaklarının hem de istihdam kaynaklarının analizinden ayrı ayrı bulgulara ulaşılmıştır. Değişim payı analizi sonucunda metropol alanlara kıyasla kırsal alanlarda hem gelir hem de istihdam açısından daha büyük sanayileşme oluştuğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan metropol alanların 1962-1972 dönemi arası bölgesel değişim payı negatif olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak kırsal alanın gelişiminde yerel yöneticilerin ve hükümet programlarının bu değişime neden olduğu ileri sürülmüştür. Yine ABD eyaletleri üzerine gerçekleştirilen bir diğer çalışma olan Deming (1996) çalışmasında ABD eyaletlerinin ekonomik durumları 1983-1995 dönemi dahilinde incelenmiştir. Çalışmanın ilk kısmında değişim payı analizi kullanılarak eyaletlerin istihdam artışı değerlendirilmiştir. Ayrıca, eyaletin istihdam artışı ile nüfus artışı arasında bağlantı bulunduğu için istihdam artışı ve nüfus artışı birlikte değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda 1983’ten beri insan ve iş göçünün her ikisinde de ilk 10 yılda hareketliliğin devam ettiği tespit edilmiştir. Kaliforniya ve New York’un önceden büyüme merkezleri olduğu ve kuzeydoğu eyaletlerinin ekonomik problemlerinin bulunduğu ve bu eyalet sakinlerinin başka bölgelere göç ettiği belirtilmiştir. Yeni büyüme merkezlerinin dağlık batı ve güneydoğu eyaletleri olduğu sonucuna varılmıştır. Aynı şekilde Herath – Gebremedhin vd. (2011) çalışmasında ise istihdam büyüme modeli ve Batı Virginia’daki ekonomik kalkınma politika uygulamalarını değişim pay yöntemini kullanarak analiz edilmiştir. İlgili çalışmada 1970-2007

dönemine ait 37 yıllık istihdam verileri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, tarım, madencilik ve sanayi üretiminin Batı Virginia'nın ekonomik omurgasını oluşturmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca bu üç sektörün 38 yıllık dönem boyunca gerilediği belirtilmiştir. Hizmet, finansal sigorta ve emlak alanlarının 1970-2007 dönemde ekonomik büyümeye %91'lik katkıyla en dirençli sektörler olduğu ortaya konulmuştur. İlgili çalışmada bu sektörler dışında toptan, perakende ve inşaat sektörleri pozitif ekonomik büyüme gösterilmiştir. Türkiye üzerine gerçekleştirilen Şahin ve Uysal (2011) çalışması ise Türkiye'de yatırım teşviklerinin bölgesel dağılımındaki değişimleri bölgesel kalkınma çerçevesinde analiz edilmektedir. Çalışmada 2002-2009 dönemi için değişim payı analizi kullanılmıştır. Ayrıca bölgelerin teşvik almada uzmanlaştıkları sektörler ve teşvik piyasasında paylarını artırma durumları incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda bölgesel dengesizliklerin giderilmesi bağlamında 2002-2009 döneminde Türkiye'nin yatırım teşvik sisteminin bölgesel dengeleri gözetir bir yanının olmadığı sonucuna varılmıştır. Çalışmada varılan bir başka sonuç ise 2010 yılı başından itibaren teşvik sisteminin değişmesine rağmen sadece teşvikli yatırımlarla bölgesel kalkınma hedeflerine ulaşılmamasının ve Türkiye'de bölgesel dengesizlikleri azaltmanın mümkün olmadığıdır. Konuyu daha farklı bir yöntemle inceleyen Espa –Giuliani vd. (2012) çalışmasında sadece değişim payı analizi değil, mekansal değişim payı analizi yöntemi kullanılmıştır. Mekansal değişim payı analizi ile sadece ulusal pay, sanayi karması ve bölgesel değişim değil, aynı zamanda komşu etkisi de incelenmiştir. İlgili çalışmada İşletme sayısındaki değişiminin İtalya'daki bölge ekonomisine etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın analiz dönemi 2004-2009 dönemini kapsamaktadır. Analizde kullanılan veriler imalat, inşaat, ticaret, ulaşım, konaklama gibi ekonomik faaliyetlere ilişkin veriler olup analiz İtalya'nın Nuts-2 ve Nut-3 bölgeleri için gerçekleştirilmiştir. İlgili çalışmadan elde edilen sonuçlara göre komşu etkisinin güney bölgelerinde avantaj sağladığı tespit edilmiş, bunun yanında merkezin kuzeyindeki bölgelerde bu avantaj görülememiştir. Sanayi karmasının pozitif etkisi sadece merkezin kuzeyindeki bölgelerde görüldüğü saptanmıştır. Çalışma örneklemini Türkiye olan Akıncı ve Yılmaz (2013) çalışmasında ise sektörler arasındaki istihdamın bölgesel kalkınma süreci üzerindeki etkileri 26 alt bölge için 2004-2011 döneminde belirleyebilmek amaçlanmıştır. İlgili çalışmada yöntem olarak değişim payı analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçları, Marmara ve Ege bölgelerinde bulunan alt bölgelerin kalkınma süreçlerinin diğer bölgelere kıyasla en yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, Marmara ve Ege bölgelerini takiben Orta ve Güney Anadolu bölgelerinin de önemli kalkınma süreci gösterdikleri belirtilmiştir. Buna ek olarak çalışma döneminde en kötü performansın Kuzeydoğu ve Doğu Anadolu bölgeleri tarafından sergilendiği tespit edilmiştir.

## II. VERİ

Bölgesel kalkınmada finans kesiminin rolünün incelenmesi amacıyla bu çalışmada kullanılan verilerin tanımının yapılması gereklidir. İlgili veriler, bölgesel veriler ve finansal veriler olmak üzere iki ayrı şekilde analizlere dâhil edilmiştir. Ayrıca bölgesel verilerde kendi içerisinde üretim yatırım, teşvik verileri ile ithalat ve ihracat verileri olmak üzere iki ayrı gruba bölünmüştür. Analizlerde kullanılan finansal veriler, tasarruf mevduatı, resmi kuruluşlar mevduatı, ticari kuruluşlar mevduatı, diğer kuruluşlar mevduatı, döviz tevdiat hesapları, tarım ihtisas kredileri, mesleki ihtisas kredileri, diğer ihtisas kredileri ve ihtisas dışı kredilerden oluşmaktadır. Tablo 1'te değişim payı analizinde kullanılan veriler ve yararlanılan kaynaklar incelenebilir. Çalışmada kullanılan verileri 2006 – 2014 yılları arası veriler olup çalışma sürecinde daha güncel verilere ulaşamamıştır. Dolayısıyla en güncel veriye ulaşılabilen son yıl 2014 ve eksiksiz verilerin olduğu ilk yıl 2006 olduğundan çalışma veri dönemi kısıtı ile değerlendirilmelidir.

Tablo 1 incelendiğinde çalışma verilerinin tek bir kaynaktan toplanmadığı görülebilir. Türkiye İstatistik Kurumu, Kalkınma Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Türkiye İstatistik Kurumundan üretim yatırım ve teşvik verileri ile ithalat ve ihracat verileri temin edilmiştir. Finans kesimine ilişkin düzenli veriler ise Türkiye Bankalar Birliği vasıtasıyla sağlanmıştır.

Tablo 1. Değişim Payı Analizinde Kullanılan Veriler ve Yararlanılan Kaynaklar

Veri Grupları		Veri Adı	Kaynak
Bölgesel Veriler	Üretim, Yatırım ve Teşvik Verileri	Bitkisel Üretim Değeri	Türkiye İstatistik Kurumu
		Canlı Hayvan Değeri	Türkiye İstatistik Kurumu
		Hayvansal Ürünler Değeri	Türkiye İstatistik Kurumu
		Kamu Yatırımları	Kalkınma Bakanlığı
		Yatırım Teşvikleri	Ekonomi Bakanlığı
	İthalat ve İhracat Verileri	Tarım ve Ormancılık İhracatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		İmalat İhracatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		Tarım ve Ormancılık İthalatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		İmalat İthalatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı	Türkiye İstatistik Kurumu
		Finansal Veriler	Tasarruf Mevduatı
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	Türkiye Bankalar Birliği		
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	Türkiye Bankalar Birliği		
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	Türkiye Bankalar Birliği		
Döviz Tevdiat Hesapları	Türkiye Bankalar Birliği		
İhtisas Kredileri/Tarım	Türkiye Bankalar Birliği		
İhtisas Kredileri/Mesleki	Türkiye Bankalar Birliği		
İhtisas Kredileri/Diğer	Türkiye Bankalar Birliği		
İhtisas Dışı Krediler	Türkiye Bankalar Birliği		

Bitkisel üretim değeri, o yıl içinde Türkiye’de üretilen tarla ürün, sebze ürün, meyve ürün, örtüaltı tarım, süs bitkileri, organik tarım, gübre değerlerini kapsamaktadır (<http://www.tuik.gov.tr>, E.T. 05.05.2015).

Canlı hayvan değeri, o yıl içinde Türkiye’de büyükbaş, küçükbaş, tek tırnaklılar ve kümes hayvanlarını kapsamaktadır (<http://www.tuik.gov.tr>, E.T. 05.05.2015).

Hayvansal üretim değeri, o yıl içinde Türkiye’de üretilen et, süt, deri, yapağı, kıl, tiftik, arıcılık, ipekböcekçiliği, beyaz et ve yumurtayı kapsamaktadır (<http://www.tuik.gov.tr>, E.T. 05.05.2015).

Kamu yatırımları, mülkiyeti özel şahıslara ait ve genel olarak kar amacına dönük yatırımlar özel yatırım olarak alınırken, mülkiyeti kamuya ait ve genel olarak kamu hizmeti amacına dönük yatırımlar olarak tanımlanmaktadır (Şen Erişkin, 2013: 9).

Yatırım Teşvikleri, bir yatırımın maliyetini veya potansiyel karını etkileyerek veya yatırımla ilgili risklerini değiştirerek yatırımın büyüklüğünü, bölgesini ve sektörünü etkilemek için hazırlanan hükümet önlemleridir (Özdaş, 2009: 10).

Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı ve İhracatı verileri, Türkiye’deki ve Niğde’deki toptan ve perakende dış ticareti verilerini oluşturmaktadır.

Tarım ve ormancılık ihracatı, Türkiye’nin başlıca ihraç ettiği tarım ürünleri; İncir ve incir ürünleri, Fındık ve fındık ürünleri, Kuru üzüm, Kayısı ve kayısı ürünleri, Meyve ve meyve ürünleri, Pamuk ve tekstil ürünleri, Antep fıstığı, Mercimek ve çeşitleri, Kebere, Buğday ve buğday ürünleri, Sebze ve sebze ürünleri, Cevizden oluşmaktadır (<http://www.tarim.gov.tr> E.T. 30.04.2015).



Ormancılık alanında ihraç edilen ürünler; kereste, mobilya, ağaç ürünlerinden oluşmaktadır (<http://www.baka.org.tr> E.T. 30.04.2015).

Madencilik ve Taşocakçılığı ihracatı, Türkiye'nin ihraç ettiği madenler; Doğal taş (Mermer-traverten ham, kabaca yontulmuş veya blok, İşlenmiş mermer, İşlenmiş traverten, İnşaata elverişli diğer işlenmiş taşlar ve İşlenmiş granit), Bakır, Krom, Çinko, Tabii Boratlar ve Konsantreleri, Kurşun, Feldspat, Ferrokrom, Manyezit, Alçı Taşı, Alçılar, Kuvars, Kuvarzit'ten oluşmaktadır (<http://www.immib.org.tr>, E.T. 02.05.2015). Niğde ilinde ise mikronize kalsit ihracatı yapılmaktadır (Niğde Yatırım Destek Ofisi Koordinatörlüğü, 2014: 9).

İmalat ihracatı, Türkiye'nin imalat sanayi alanında ihraç ettiği ürünler; Dokuma ve tekstil ürünleri, Bitkisel ve hayvansal yağlar, Unlu mamuller, Plastik maddeler, Orman ürünleri, Kimyasal maddeler, Demir-çelik ürünleri, Madeni eşyalar, Ev eşyaları, Şeker, Lastik ve Çimentodan oluşmaktadır.

Tarım ve ormancılık ithalatı, Türkiye'nin başlıca ithal ettiği tarım ürünleri; Çay, Kahve, Muz, Pirinç, Kauçuktur.

İmalat ithalatı, Türkiye'nin imalat sanayi sektöründe ithal ettiği ürünler; Sanayi ham maddeleri, İlaç, Boya, Madeni yakıtlar, Yağlar ve Suni gübrelerdir.

Tasarruf mevduatı, gerçek kişiler tarafından bu nam altında açtırılan ve ticari işlemlere konu olmayan mevduattır (4389 sayılı Bankacılık kanunu, madde 10-2b).

Resmi Kuruluşlar Mevduatı, Genel ve katma bütçeli daire ve kurumların, yerel yönetimlerin, mahkemelerin, savcılıkların, icra ve iflas dairelerinin, tereke hakimlerinin mevduatıdır (TCMB Mevduatın Vade ve Türleri ile Katılma Hesaplarının Vadeleri Hakkında Tebliğ, Sıra No: 2002/1).

Ticari Kuruluşlar Mevduatı, Gerçek kişilerin ticari işletmelerine, her çeşit ortaklıklara, kamu iktisadi teşebbüsleri ile bunlara ait müesseselere, bağlı ortaklıklara, iştiraklere ve müesseselerin ve bağlı ortaklıkların işletmelerine, yerel yönetimlerin ticari işletmelerine, döner sermayeli kuruluşlara, vakıfların, derneklerin, sendikaların, birliklerin ve mesleki kuruluşların kurdukları veya katıldıkları ticari işletmelere, kooperatiflere, sigorta şirketlerine, emeklilik şirketlerine ve banka dışı diğer mali kesime ait hesaplar "Ticari Kuruluşlar" başlığı altında sınıflandırılır (Mevduat ve Katılım Fonlarının Vadeleri ve Türleri Hakkında Tebliğ, Sayı:2007/1, madde 9/1).

Diğer Kuruluşlar Mevduatı, Vakıflara, derneklere, birliklere, sendikalara, tasarruf ve yardımlaşma sandıklarına, elçilik ve konsolosluklara, uluslararası kuruluşların Türkiye'deki büro ve temsilciliklerine, fonlara, apartman yönetimine, noter teminat ve emanetine ait hesaplar ile mahkemeler, savcılıklar, icra ve iflas daireleri ve tereke hakimlikleri nezdindeki paralara ilişkin hesaplar ve mahkemelerce tevdi mahalli gösterilmek suretiyle yatırılan paralara ilişkin hesaplar "Diğer Kuruluşlar" başlığı altında sınıflandırılır (TCMB Mevduat ve Katılım Fonlarının Vadeleri ve Türleri Hakkında Tebliğ Sayı: 2007/1, madde 11/1).

Döviz Tevdiat Hesabı, Yurtiçi ve yurtdışında yerleşik kişilerin, ticari bankalarda açmış oldukları yabancı para cinsinden mevduata verilen isimdir (<http://www.bankalar.org>, E.T. 12.05.2015)

İhtisas Kredileri; Konut Kredileri, KOBİ Kredileri, İhracat Kredileri gibi bankaların belirli bir alana yönelik vermiş oldukları kredilerdir.

### III. YÖNTEM

Değişim payı analizi çoğunlukla istihdam üzerinden ulusal, bölgesel ve sektörel dinamiklerin incelendiği bir analiz türüdür. Değişim payı analizi bir bölgede verilen zaman aralığında çeşitli ekonomik değişimleri tanımlamak için kullanılan bölge ekonomileri veya bölge bilimi analizi tekniğidir (Hoppes, 1997: 35-36). Bu yöntem, 1940'lı yılların başından itibaren geliştirilmesine rağmen, genellikle literatürde Dunn (1960)'a atıfta bulunulur (Artige ve Van Neuss, 2013: 1).

Değişim payı analizi, var olan minimum veri ile bölgesel ekonomik hareketlerin hesaplanmasını sağlayan kolay ve yararlı bir yöntemdir. Bu yöntem, belli bir bölge ve bölgenin dâhil olduğu ülkenin ekonomik büyüme farklarının nedenlerinin açılımını sağlayan yararlı bir tekniktir (Şahin ve Uysal, 2011: 114). Çeşitli çalışmalarda bu yöntemin istihdam dışındaki veriler üzerinde uygulandığı rastlanmaktadır. Bu konuyla ilgili Hoppes (1997), Kuru (2012) çalışmaları örnek gösterilebilir.

Temel olarak değişim payı analizi aşağıdaki ( 1 ) numaralı model kullanılarak gösterilmektedir (Elburz, 2012: 21):

$$e_{i,t} = e_{i,t-1} + (NS_i + IM_i + RS_i) \quad (1)$$

$$\Delta e_i = e_{i,t} - e_{i,t-1} = NS_i + IM_i + RS_i \quad (2)$$

$$NS_i = e_{i,t-1}(E_t / E_{t-1} - 1) \quad (3)$$

$$IM_i = e_{i,t-1}(E_{i,t} / E_{i,t-1} - E_t / E_{t-1} - 1) \quad (4)$$

$$RS_i = e_{i,t-1}(e_{i,t} / e_{i,t-1} - E_{i,t} / E_{i,t-1}) \quad (5)$$

NS = Ulusal pay bileşeni  
IM = Sanayi karması bileşeni  
RS = Bölgesel değişim bileşeni  
 $e_i$  = i sektöründeki bölgesel istihdam  
 $E_i$  = i sektöründeki ulusal istihdam  
e = bölgedeki toplam istihdam  
E = ulusal toplam istihdam  
t-1 = dönem başlangıç yılı  
t = dönem bitiş yılı

Çalışmanın yöntemlerinden biri olan değişim payı analizi bileşenleri aşağıda tanımlanmıştır.

Ulusal pay etkisi (NS), yerel ekonominin ulusal ekonomiye eşit olduğu varsayılarak bölgedeki yerel istihdamdaki potansiyel değişimi ölçmektedir. Ulusal pay bileşeni, her sektördeki ulusal ortalama istihdam oranı ile temel alınan yıldaki istihdam çarpılarak hesaplanmaktadır. Sonuçlar, yerel ve ulusal ekonominin aynı olduğu varsayılarak, yerel olarak ne kadar yeni istihdamın ulusal ekonomik trendlerin sayesinde yaratıldığını göstermektedir (Mondal, 2009: 42).

Sanayi karması etkisi (IM), verilen herhangi bir bölgenin ilk sanayi yapısına işaret etmektedir. Sanayi karması bileşeninin amacı, bir bölgesel ekonomi içinde hızlı ya da yavaş büyüyen sanayilerin etkilerini ölçmektir. Eğer bir bölge ulusal ortalama daha fazla büyüyorsa, kısmen hızlı büyüyen sanayilerin yoğunlaşması anlamına gelebilir (Harris - Gillberg, vd, 1994: 4).

Bölgesel değişim etkisi (RS), yerel sanayilerin ulusal düzeydeki aynı sanayilerden daha hızlı ya da daha yavaş büyüyüp büyümediğini belirlemeye yardımcı olmaktadır. Bu yüzden, bölgesel değişim payı, yerel işletmelerin ulusal ortalama daha az ya da daha çok rekabet edip etmediğinin göstergesi olarak sıklıkla yorumlanmaktadır (Shields, 2003: 4).

Modellerin uygulanmasıyla elde edilen sonuçlarda, pozitif endüstriyel bileşim (IM) değeri, bölgede ulusal büyüme ortalamasından daha hızlı büyüyen sektörlerin yer aldığı ifade eder. Negatif endüstriyel bileşim değeri ise bölgede yer alan sektörlerin, ulusal büyüme ortalamasının altında büyüme oranına sahip olduklarına işaret eder. Pozitif bölgesel değişim bileşeni (RS), bölgedeki ulusal ortalama büyüme hızlarından daha hızlı büyüyen sektörlerin payının arttığını gösterir. Negatif bölgesel değişim (RS) bileşeni ise bölgedeki ulusal ortalama büyüme hızlarından daha hızlı büyüyen sektörlerin payının azaldığını göstermektedir (Elburz, 2012: 21-22).

#### IV. BULGULAR

Değişim payı analizi tablo 1’de belirtilen mevcut veri grupları sınıflandırmasına göre gerçekleştirilmiştir. Buna göre 2006 – 2014 dönemleri arasında 5 yıllık hareketli frekanslarda, seçilmiş üretim, yatırım teşvik verileri, ithalat ihracat verileri ve seçilmiş finansal veriler üzerine analizler gerçekleştirilmiştir. Buna göre seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik değerleri 2006 - 2010 yılları arası değişim payı sonucu Tablo 2’de görülebilir.

**Tablo 2: Seçilmiş Bazı Üretim, Yatırım ve Teşvik Değerlerine Göre 2006 - 2010 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Bitkisel Üretim Değeri	629.501	-345.532	48.402	332.372
Canlı Hayvanlar Değeri	199.176	985	-16.223	183.939
Hayvansal Ürünler Değeri	119.982	-2.339	32.524	150.168
Kamu Yatırımları	14.807	-6.735	15.466	23.539
Yatırım Teşvikleri	3.113	9.344	77.541	90.000
Toplam	966.582	-344.276	157.712	780.018

\*1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır

2006 - 2010 dönemi seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik değerlerinin değişim payı tablosu incelendiğinde bölgesel değişim açısından en büyük katkının sırasıyla yatırım teşvikleri, bitkisel üretim değeri, hayvansal ürünler değeri ve kamu yatırımları alanında olduğu görülmektedir. Canlı hayvanlar değeri ise ilgili dönemde bölgesel kalkınmayı negatif etkilemiştir.

Tablo 3’te 2006 - 2010 dönemi seçilmiş bazı ithalat ve ihracat değerlerine ait değişim payı analizi sonuçları incelendiğinde, ulusal pay açısından Niğde ilinin milli ekonomiden pozitif yönlü etkilenecek kalkınma sürecini hızlandırdığı söylenebilir. Ayrıca, bölgesel değişim rakamları bölgesel bileşenler açısından incelendiğinde tarım ve ormancılık ithalatı ile ihracatı açısından kalkınma sağlandığı, bunun dışında bölgesel bir katkının sağlanmadığı da elde edilen sonuçlar arasındadır.

**Tablo 3: Seçilmiş Bazı İthalat, İhracat Değerlerine Göre 2006 - 2010 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tarım ve Ormancılık İhracatı	86	17	2.147	2.252
Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	669	1.925	-365	2.230
İmalat İhracatı	11.847	-1.110	-5.400	5.337
Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	73	-49	37	62
Tarım ve Ormancılık İthalatı	2.786	7.052	3.018	12.857
İmalat İthalatı	8.435	-725	-12.440	-4.731
Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı	480	678	0	1.158
Toplam	24.378	7.789	-13.002	19.165

\* 1.000 \$ üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 4’te 2006 - 2010 dönemi için seçilmiş bazı finansal değerlere ilişkin sonuçlara yer verilmiştir. Tablo 4 bölgesel değişim açısından incelendiğinde en büyük katkının sırasıyla ihtisas dışı krediler, resmi kuruluşlar mevduatı ve tasarruf mevduatı alanlarında sağlandığı görülmektedir. Ancak bölgesel değişim açısından mesleki ihtisas kredilerinin, tarım ihtisas kredilerinin ve döviz tevdiat hesaplarının bölgesel kalkınma üzerinde negatif etkisi olduğu söylenebilir. Bölgesel değişim toplamının -6.913.000 USD’lik değer alması seçili bileşenlerin toplu olarak değerlendirildiğinde bölgesel kalkınma üzerinde pozitif bir etkisi olmadığını ortaya koymaktadır.

**Tablo 4: Seçilmiş Bazı Finansal Değerlere Göre 2006 - 2010 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tasarruf Mevduatı	225.323	10.305	9.224	244.853
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	12.628	5.470	22.374	40.473
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	29.946	20.570	-3.119	47.398
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	24.388	-14.233	-16.537	-6.383
Döviz Tevdiat Hesapları	131.729	-75.007	-13.805	42.916
İhtisas Kredileri/Tarım	54.758	41.219	-18.172	77.806
İhtisas Kredileri/Mesleki	29.049	-1.060	-28.092	-103
İhtisas Kredileri/Diğer	14.080	-5.254	-8.562	264
İhtisas Dışı Krediler	303.729	58.982	49.778	412.490
Toplam	825.634	40.992	-6.913	859.714

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 5’te 2007 - 2011 dönemi seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik değerlerin değişim payı analizi sonuçları incelenebilir. Tablo 5 bölgesel değişim açısından değerlendirildiğinde hayvansal ürünler değeri ve yatırım teşvikleri açısından negatif etkinin bulunduğu söylenebilir. Ayrıca bölgesel değişime pozitif yönlü en fazla katkısı bitkisel üretim değerinin sağladığı görülmektedir. Toplam bölgesel değişim ise 11.955.000 TL olarak değerlendirildiğinde değişim payı analizi bileşenlerinin bölgesel kalkınma üzerinde pozitif etkisi olduğu söylenebilir.

**Tablo 5: Seçilmiş Bazı Üretim, Yatırım ve Teşvik Değerlerine Göre 2007 - 2011 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Bitkisel Üretim Değeri	625.699	-235.573	101.517	491.643
Canlı Hayvanlar Değeri	201.896	116.894	18.655	337.447
Hayvansal Ürünler Değeri	137.490	-7.849	-105.499	24.142
Kamu Yatırımları	20.919	-4.997	59.831	75.754
Yatırım Teşvikleri	74.553	49.997	-62.550	62.000
Toplam	1.060.559	-81.528	11.955	990.986

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 6’da 2007-2011 dönemi ithalat ve ihracat değerine göre değişim payı analizi sonuçları görülebilir. Tablo 6 incelendiğinde, değişim payı analizi bileşenlerinin bölgesel değişim rakamları incelendiğinde İmalat İhracatı açısından kalkınma sağlandığı bunun dışında bölgesel bir katkının sağlanamadığı da elde edilen sonuçlar arasındadır. Negatif değişim payı analizi bileşenleri incelendiğinde Tarım ve Ormancılık İthalatı, İmalat İthalatı, Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı,

Madencilik ve Taşocakçılığı ihracatı ile Tarım ve Ormancılık İhracatı açısından bölgesel kalkınmanın ilgili dönemde negatif olarak etkilendiği görülebilir.

**Tablo 6: Seçilmiş Bazı İthalat, İhracat Değerlerine Göre 2007 - 2011 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tarım ve Ormancılık İhracatı	879	112	-631	361
Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	1.260	1.272	-701	1.832
İmalat İhracatı	11.603	-3.274	8.325	16.654
Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	247	-6	0	240
Tarım ve Ormancılık İthalatı	4.314	7.220	-19.055	-7.521
İmalat İthalatı	9.194	813	-16.837	-6.830
Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı	1.351	1.503	-1.811	1.043
Toplam	28.850	7.641	-30.712	5.779

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 7'de seçilmiş bazı finansal değerlere göre 2007 - 2011 dönemi değişim payı analizi sonuçları gösterilmiştir.

**Tablo 7: Seçilmiş Bazı Finansal Değerlere Göre 2007 - 2011 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tasarruf Mevduatı	247.710	-65.162	15.663	198.211
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	15.875	5.136	57.136	78.149
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	30.347	-19.325	26.190	37.213
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	24.652	-15.511	-13.167	-4.025
Döviz Tevdiat Hesapları	110.094	-21.832	-20.802	67.459
İhtisas Kredileri/Tarım	60.378	85.231	-11.061	134.549
İhtisas Kredileri/Mesleki	16.980	-4.097	-8.989	3.894
İhtisas Kredileri/Diğer	28.242	1.403	-25.142	4.504
İhtisas Dışı Krediler	331.686	145.902	119.237	596.827
Toplam	865.970	111.745	139.066	1.116.782

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 7 finansal açıdan değerlendirildiğinde toplamda 1.116.782.000 TL'lik pozitif değişim yaşandığı görülmektedir. Bölgesel değişim açısından incelendiğinde ise bölge açısından 139.066.000 TL'lik katkının oluştuğu görülmektedir. Buna göre en büyük katkının sırasıyla İhtisas Dışı Krediler, Resmi Kuruluşlar Mevduatı, Ticari Kuruluşlar Mevduatı, Tasarruf Mevduatı alanlarında sağlandığı söylenebilir. Ancak bölgesel değişim açısından Diğer Kuruluşlar Mevduatı, Döviz Tevdiat Hesapları, Tarım İhtisas Kredileri, Mesleki İhtisas Kredileri ile Diğer İhtisas Kredilerinin katkısının negatif olduğu söylenebilir.

Tablo 8'de 2008-2012 dönemi için seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik değerlerinin değişim payı analizi sonuçları incelenebilir. Bölgesel değişim açısından değerlendirildiğinde tüm değişim payı analizi bileşenlerinin bölgesel değişime pozitif etkide bulunduğu söylenebilir. Ayrıca bölgesel değişime pozitif yönlü en fazla katkıyı canlı hayvanlar değerinin sağladığı da görülmektedir. Konu rakamlarla değerlendirildiğinde toplam bölgesel değişimin 531.079.000 TL olduğu ve bu

açından değişim payı analizi bileşenlerinin ilgili dönemde, bölgesel kalkınmaya pozitif etki ettiğinde söylenebilir.

**Tablo 8: Seçilmiş Bazı Üretim, Yatırım ve Teşvik Değerlerine Göre 2008 - 2012 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Bitkisel Üretim Değeri	710.919	-458.771	2.636	254.784
Canlı Hayvanlar Değeri	190.280	112.300	296.452	599.033
Hayvansal Ürünler Değeri	128.067	18.300	7.680	154.048
Kamu Yatırımları	21.544	2.082	18.827	42.455
Yatırım Teşvikleri	19.676	19.840	205.482	245.000
Toplam	1.070.488	-306.247	531.079	1.295.320

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 9’da seçilmiş bazı ithalat ve ihracat değerlerine göre 2008 – 2012 dönemleri için değişim payı analizi sonuçları incelenmiştir.

**Tablo 9: Seçilmiş Bazı İthalat ve İhracat Değerlerine Göre 2008 - 2012 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tarım ve Ormancılık İhracatı	212	206	2.413	2.832
Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	521	986	5.850	7.359
İmalat İhracatı	6.367	-692	2.756	8.431
Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	247	124	-1.883	-1.512
Tarım ve Ormancılık İthalatı	2.670	59	-18.273	-15.544
İmalat İthalatı	2.447	174	1.271	3.894
Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı	71	-39	204	236
Toplam	12.538	818	-7.661	5.696

\* 1.000 \$ üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 9 incelendiğinde değişim payı analizi bileşenlerinin toplam değişimin 5.696.000 USD olduğu görülebilir. Ayrıca bölgesel değişim rakamları incelendiğinde ise Tarım ve Ormancılık İthalatı ile Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı dışındaki bileşenlerde kalkınma sağlandığı elde edilen sonuçlar arasındadır. Ancak bölgesel değişim toplamının -7.661.000 USD olduğu değerlendirildiğinde ithalat ve ihracat değerlerine göre değişim payı analizi bileşenlerinin 2008 – 2012 dönemi için bölgesel kalkınma üzerinde pozitif bir etkisinin olmadığı sonucuna da varılabilir.

Tablo 10’da 2008 - 2012 dönemi seçilmiş bazı finansal değerlerin değişim payı analizi sonuçları incelenebilir. Buna göre finansal açıdan değerlendirildiğinde toplamda 973.116.000 TL’lik değişim yaşandığı görülmektedir. Bölgesel değişim açısından incelendiğinde en büyük katkının sırasıyla İhtisas dışı krediler, Resmi Kuruluşlar Mevduatı, Döviz Tevdiat Hesapları alanlarında sağlandığı görülmektedir. Ancak bölgesel değişim açısından Tasarruf Mevduatı, Ticari Kuruluşlar Mevduatı, Diğer Kuruluşlar Mevduatı, Tarım İhtisas Kredileri, Mesleki İhtisas Kredileri, Diğer İhtisas Kredilerinin katkısının negatif olduğu söylenebilir. Bölgesel değişim toplamının 2.930.000 TL olması bir bütün olarak değerlendirildiğinde, seçilmiş finansal değerlere göre, değişim payı analizi bileşenlerinin 2008 – 2012 dönemi için bölgesel kalkınma açısından pozitif etkisinin olduğu söylenebilir.

**Tablo 10: Seçilmiş Bazı Finansal Değerlere Göre 2008 - 2012 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tasarruf Mevduatı	282.030	-82.981	-65.859	133.190
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	21.361	11.309	36.748	69.419
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	34.785	8.469	-7.755	35.500
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	13.268	-4.575	-1.368	7.325
Döviz Tevdiat Hesapları	107.445	-52.233	17.010	72.223
İhtisas Kredileri/Tarım	61.669	50.415	-159.359	-47.274
İhtisas Kredileri/Mesleki	15.766	-184	-7.386	8.196
İhtisas Kredileri/Diğer	25.305	-6.395	-15.127	3.782
İhtisas Dışı Krediler	369.795	114.931	206.028	690.755
Toplam	931.429	38.756	2.930	973.116

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 11'de 2009 - 2013 dönemine ait seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik değerlerinin değişim payı analizi sonuçları incelenebilir.

**Tablo 11: Seçilmiş Bazı Üretim, Yatırım ve Teşvik Değerlerine Göre 2009 - 2013 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Bitkisel Üretim Değeri	873.499	-568.388	-35.983	269.127
Canlı Hayvanlar Değeri	221.139	7.470	362.395	591.005
Hayvansal Ürünler Değeri	155.823	-75.868	83.263	163.218
Kamu Yatırımları	26.742	8.158	35.611	70.513
Yatırım Teşvikleri	26.370	53.991	203.637	284.000
Toplam	1.303.575	-574.636	648.924	1.377.863

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 11 incelendiğinde değişim payı analizi bileşenleri arasında bitkisel üretim değeri hariç diğer değişkenlerin bölgesel kalkınma konusunda pozitif katkı sağladığı görülmektedir. Tablo 12'de seçilmiş bazı ithalat ve ihracat değerlerine göre 2009 - 2013 dönemleri için değişim payı analizi sonuçları incelenmiştir.

**Tablo 12: Seçilmiş Bazı İthalat ve İhracat Değerlerine Göre 2009 - 2013 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tarım ve Ormancılık İhracatı	2.103	-1.118	4.112	5.097
Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	1.104	1.142	1.126	3.373
İmalat İhracatı	19.884	-4.978	9.830	24.737
Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	211	63	0	274
Tarım ve Ormancılık İthalatı	2.902	174	15	3.092
İmalat İthalatı	6.762	1.381	6.705	14.850
Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı	244	74	499	819
Toplam	33.213	-3.261	22.290	52.242

\* 1.000 \$ üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 12 incelediğinde değişim payı analizi bileşenlerinin bölgesel değişim toplamının 22.290.000 USD'lık bir bölgesel kalkınma sağlandığı da söylenebilir. Bölgesel değişim detaylı olarak incelendiğinde sırasıyla imalat ihracatı, imalat ithalatı ve ihracatının bölgesel değişimde en çok katkırı sağlayan bileşenler olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 13'te 2009 - 2013 dönemi için seçilmiş bazı finansal verilere göre değişim payı analizi sonuçları değerlendirilebilir.

**Tablo 13: Seçilmiş Bazı Finansal Değerlere Göre 2009 - 2013 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	<b>Ulusal Pay</b>	<b>Bileşen Karması</b>	<b>Bölgesel Değişim</b>	<b>Toplam Değişim</b>
Tasarruf Mevduatı	430.077	-190.713	-60.297	179.066
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	45.254	2.875	18.179	66.310
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	55.375	-16.611	26.512	65.276
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	12.930	-7.786	15.954	21.099
Döviz Tevdiat Hesapları	169.077	-36.619	-36.214	96.244
İhtisas Kredileri/Tarım	82.177	10.132	68.255	160.565
İhtisas Kredileri/Mesleki	23.632	3.316	-2.884	24.065
İhtisas Kredileri/Diğer	22.148	-9.345	-8.071	4.731
İhtisas Dışı Krediler	550.304	253.811	171.233	975.349
Toplam	1.390.978	9.058	192.667	1.592.705

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 13 finansal açıdan değerlendirildiğinde toplamda 1.592.705.000 TL'lik finansal katkının oluştuğu görülmektedir. Bölgesel değişim açısından incelendiğinde ise en büyük katkının sırasıyla İhtisas dışı krediler, Tarım İhtisas Kredileri, Ticari Kuruluşlar Mevduatı, Resmi Kuruluşlar Mevduatı, Diğer Kuruluşlar Mevduatı alanlarında sağlandığı görülmektedir. Ancak bölgesel değişim açısından Tasarruf Mevduatı, Döviz Tevdiat Hesapları, Mesleki İhtisas Kredileri, Diğer İhtisas Kredileri'nin katkısının negatif olduğu söylenebilir.

Tablo 14'te seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik değerlerine göre 2010 – 2014 dönemleri için değişim payı analizi sonuçları görülebilir.

**Tablo 14: Seçilmiş Bazı Üretim, Yatırım ve Teşvik Değerlerine Göre 2010 - 2014 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	<b>Ulusal Pay</b>	<b>Bileşen Karması</b>	<b>Bölgesel Değişim</b>	<b>Toplam Değişim</b>
Bitkisel Üretim Değeri	172.883	37.687	108.512	319.084
Canlı Hayvanlar Değeri	69.206	56.196	384.271	509.674
Hayvansal Ürünler Değeri	48.937	-5.689	81.618	124.867
Kamu Yatırımları	6.961	8.337	45.981	61.281
Yatırım Teşvikleri	17.124	-22.836	60.712	55.000
Toplam	315.112	73.696	681.096	1.069.906

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 14'de değişim payı analizi bileşenlerinin bölgesel değişim rakamları incelendiğinde en büyük katkının canlı hayvanlar değerinde oluştuğu görülmektedir. Bunu sırasıyla Bitkisel Üretim Değeri, Hayvansal Ürünler Değeri izlemektedir. Ayrıca tüm bileşenlerin bölgesel değişime pozitif yönlü katkıda bulunduğu da görülmektedir.



Tablo 15’de seçilmiş bazı ithalat ve ihracat verilerinin 2010 – 2014 dönemi için değişim payı analizi sonuçları incelenebilir. Buna göre değişim payı analizi bileşenlerinin yarattığı toplam değişimin 17.475.000 USD olduğu görülebilir. Bölgesel değişim rakamları incelendiğinde ise İmalat İthalatı, Tarım ve Ormancılık İhracatı, Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı ile İmalat İhracatının 2010 – 2014 döneminde bölgesel değişim değeri ile bölgesel kalkınmaya pozitif katkısı bulunduğu görülmektedir.

**Tablo 15: Seçilmiş Bazı İthalat ve İhracat Değerlerine Göre 2010 - 2014 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tarım ve Ormancılık İhracatı	811	-256	3.269	3.824
Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	1.349	-236	-600	513
İmalat İhracatı	12.814	2.763	21	15.599
Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	88	45	-251	-117
Tarım ve Ormancılık İthalatı	6.777	120	-21.114	-14.217
İmalat İthalatı	6.355	-644	4.383	10.095
Toptan ve Perakende Ticaret İthalat	825	-676	1.629	1.778
Toplam	29.022	1.115	-12.662	17.475

\* 1.000 \$ üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 16’da seçilmiş bazı finansal değerlere göre 2010 – 2014 dönemi için değişim payı analizi sonuçları bulunmaktadır. Tablo 16 finansal açıdan değerlendirildiğinde toplamda 1.719.899.000 TL’lik değişim yaşandığı görülmektedir. Konu bölgesel değişim açısından incelendiğinde en büyük katkının sırasıyla İhtisas Dışı Krediler, Tarım İhtisas Kredileri, Ticari Kuruluşlar Mevduatı, Diğer Kuruluşlar Mevduatı, Resmi Kuruluşlar Mevduatı, Diğer İhtisas Kredileri alanlarında sağlandığı görülmektedir. Ancak bölgesel değişim açısından Döviz Tevdiat Hesapları, Tasarruf Mevduatı, Mesleki İhtisas Kredilerinin katkısının negatif olduğu söylenebilir.

**Tablo 16: Seçilmiş Bazı Finansal Değerlere Göre 2010 - 2014 Dönemi İçin Değişim Payı Analizi Sonuçları**

	Ulusal Pay	Bileşen Karması	Bölgesel Değişim	Toplam Değişim
Tasarruf Mevduatı	444.883	-201.389	-20.664	222.828
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	51.626	-12.280	15.925	55.271
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	73.951	-41.644	26.464	58.770
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	15.338	-9.960	16.283	21.661
Döviz Tevdiat Hesapları	160.073	10.282	-47.605	122.750
İhtisas Kredileri/Tarım	126.378	-7.489	53.988	172.878
İhtisas Kredileri/Mesleki	25.753	15.051	-11.329	29.476
İhtisas Kredileri/Diğer	12.796	20.062	6.517	39.376
İhtisas Dışı Krediler	681.948	245.505	69.432	996.886
Toplam	1.592.749	18.137	109.012	1.719.899

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Şu ana kadar gerçekleştirilen incelemelerde 5 yıllık hareketli frekanslar incelenmiştir. Aynı konu bileşen gruplarına göre ilgili frekanslar için bir arada incelenebilir. Tablo 17’de beşer yıllık dönemler halinde seçilmiş bazı üretim, yatırım ve teşvik verilerinin bölgesel değişim payları bir arada görülmektedir.

**Tablo 17: Seçilmiş Bazı Üretim, Yatırım ve Teşvik Verilerinin Beşer Yıllık Dönemlere Göre Bölgesel Değişim Katkıları**

	2006 – 2010	2007 – 2011	2008 – 2012	2009 – 2013	2010 – 2014
Bitkisel Üretim Değeri	48.402	101.517	2.636	-35.983	108.512
Canlı Hayvanlar Değeri	-16.223	18.655	296.452	362.395	384.271
Hayvansal Ürünler	32.524	-105.499	7.680	83.263	81.618
Kamu Yatırımları	15.466	59.831	18.827	35.611	45.981
Yatırım Teşvikleri	77.541	-62.550	205.482	203.637	60.712

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 17 incelendiğinde Bitkisel Üretim Değerinin 2009 - 2013 dönemi dışında bölgesel kalkınmaya pozitif katkı sağladığı söylenebilir. Canlı Hayvanlar Değeri ise 2006 - 2010 döneminde bölgesel değişimi negatif yönlü etkilese de diğer dönemlerde istikrarlı bir artış gösterdiği görülmektedir. Hayvansal Ürünler Değeri incelendiğinde 2007 - 2011 döneminde bölgesel değişimi negatif yönde etkilediği sonucu görülmekle birlikte diğer dönemlerde bölgesel değişimi pozitif yönde etkilediği söylenebilir. Kamu Yatırımları incelendiğinde ise bölgesel değişimi düzenli olarak pozitif yönde etkilediği söylenebilir. Yatırım Teşvikleri açısından 2007 - 2011 döneminde bölgesel değişimi negatif yönde etkilediği ancak diğer dönemlerde bölgesel değişimi pozitif yönde etkilediği yorumu yapılabilir.

Tablo 18’de beşer yıllık dönemler halinde seçilmiş bazı ithalat ve ihracat verilerinin bölgesel değişim payları bir arada incelenebilir. Tablo 18 incelendiğinde Tarım ve Ormanlık İhracatının sadece 2007 – 2011 döneminde bölgesel değişimi negatif yönde etkilediği söylenebilir. Diğer dönemlere bakıldığında Tarım ve Ormanlık İhracatının bölgesel değişime katkısının pozitif olduğu sonucuna varılabilir. Ayrıca Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatının 2008 - 2012 ve 2009 - 2013 dönemlerinde bölgesel değişime pozitif katkı sağlasa da diğer dönemlerde bölgesel değişimi negatif yönlü etkilediği görülebilir. Bununla birlikte İmalat İhracatı, 2006 - 2010 dönemi bölgesel değişimi negatif yönlü etkilemiş olsa da diğer dönemlerde pozitif etki gösterdiği de görülmektedir. Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı verisinin sadece 2006 - 2010 döneminde bölgesel değişime katkı sağladığı söylenebilir. Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı verisinin ise 2008 - 2012 ve 2010 - 2014 dönemi için bölgesel değişimi negatif yönde etkilediği yorumu yapılabilir. Bununla birlikte Tarım ve Ormanlık İthalatı, 2006 - 2010 ve 2009 - 2013 dönemi için bölgesel değişimi pozitif yönde etkilemişse de diğer dönemlerde bölgesel değişimi negatif yönde etkilemiştir. İmalat İthalatı ise 2006 - 2010 ve 2007 - 2011 dönemlerinde bölgesel değişimi negatif yönde etkilemiş ancak diğer dönemlerde bölgesel değişimi pozitif yönde etkilemiştir. Toptan ve Perakende Ticaret İthalatının ise 2006 - 2010 döneminde bölgesel değişime katkısı olmayıp 2007 - 2011 dönemi için bölgesel değişimi negatif yönde etkilediği diğer dönemlerde ise bölgesel değişimi pozitif yönde etkilediği elde edilen bulgular arasındadır.

**Tablo 18: Seçilmiş Bazı İthalat ve İhracat Verilerinin Beşer Yıllık Dönemlere Göre Bölgesel Değişim Katkıları**

	2006-2010	2007-2011	2008-2012	2009-2013	2010-2014
Tarım ve Ormanlık İhracatı	2.147	-631	2.413	4.112	3.269
Madencilik ve Taşocakçılığı İhracatı	-365	-701	5.850	1.126	-600
İmalat İhracatı	-5.400	8.325	2.756	9.830	21
Toptan ve Perakende Ticaret İhracatı	37	0	-1.883	0	-251
Tarım ve Ormanlık İthalatı	3.018	-19.055	-18.273	15	-21.114
İmalat İthalatı	-12.440	-16.837	1.271	6.705	4.383
Toptan ve Perakende Ticaret İthalatı	0	-1.811	204	499	1.629

\* 1.000 \$ üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 19’da beşer yıllık dönemler halinde seçilmiş bazı finansal verilerin bölgesel değişim payları bir arada incelenebilir. Tablo 19 incelendiğinde tasarruf mevduatı 2006 – 2010 dönemi ile 2007 – 2011 döneminde bölgesel değişime pozitif yönlü katkı sağlamakla birlikte diğer dönemlerde negatif yönde etkilediği yorumu yapılabilir. Ayrıca Resmi Kuruluşlar Mevduatının, analize konu her dönemde bölgesel değişime pozitif yönde katkı sağladığı görülmektedir. Ticari kuruluşlar mevduatı ise 2006 - 2010 ve 2008 - 2012 dönemleri dışında kalan dönemlerde bölgesel gelişime katkı sağlamıştır. Diğer kuruluşlar mevduatı, ilk üç dönemde bölgesel değişimi negatif etkilese de kalan dönemlerde bölgesel değişime pozitif katkı sağladığı söylenebilir. Ayrıca, döviz tevdiat hesapları, sadece 2008 - 2012 döneminde bölgesel değişim pozitif yönde etkilemiştir. Tarım ihtisas kredileri ise ilk üç dönemde bölgesel değişimi negatif yönde etkilemekle birlikte diğer dönemlerde bölgesel değişime pozitif katkı sağladığı söylenebilir. Mesleki ihtisas kredileri, tüm dönemlerde bölgesel değişimi negatif yönde etkilemiştir. Diğer ihtisas kredileri sadece 2010 - 2014 dönemi bölgesel değişime pozitif katkı sağlamış olup diğer dönemlerde bölgesel değişimi negatif yönde etkilemiştir. İhtisas dışı kredilerin tüm dönemlerde bölgesel değişime pozitif katkı yaptığı görülebilir.

**Tablo 19: Seçilmiş Bazı Finansal Verilerin Beşer Yıllık Dönemlere Göre Bölgesel Değişim Katkıları**

	2006-2010	2007-2011	2008-2012	2009-2013	2010-2014
Tasarruf Mevduatı	9.224	15.663	-65.859	-60.297	-20.664
Resmi Kuruluşlar Mevduatı	22.374	57.136	36.748	18.179	15.925
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	-3.119	26.190	-7.755	26.512	26.464
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	-16.537	-13.167	-1.368	15.954	16.283
Döviz Tevdiat Hesapları	-13.805	-20.802	17.010	-36.214	-47.605
İhtisas Kredileri/Tarım	-18.172	-11.061	-159.359	68.255	53.988
İhtisas Kredileri/Mesleki	-28.092	-8.989	-7.386	-2.884	-11.329
İhtisas Kredileri/Diğer	-8.562	-25.142	-15.127	-8.071	6.517
İhtisas Dışı Krediler	49.778	119.237	206.028	171.233	69.432

\* 1.000 TL üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 20’de Üretim yatırım, teşvik verileri, ithalat, ihracat verileri ile seçilmiş finansal değerlerin toplam bölgesel değişim katkıları bir arada incelenebilir. Böylece her bir değişim payı analizi bileşenin değil tüm bileşenlerin bir arada etkisi değerlendirilebilir.

**Tablo 20: Üretim, Yatırım, Teşvik, İthalat, İhracat ve Finansal Değerlerin Toplam Bölgesel Değişim Katkıları**

	2006 – 2010	2007 – 2011	2008 -2012	2009 -2013	2010 -2014
Üretim Yatırım Teşvik	157.712	11.955	531.079	648.924	681.096
İthalat İhracat	-13.002	-30.712	-7.661	22.290	-12.662
Finansal Değerler	-6.913	139.066	2.930	192.667	109.012

Tablo 20 incelendiğinde dönemler itibariyle bölgesel değişimde artışın en fazla Üretim, Yatırım ve Teşvik alanlarında olduğu görülmektedir. İthalat ve İhracat değerleri 2009 - 2013 dönemi için pozitif bir etki sağlamış olsa da genel itibariyle bölgesel değişimi negatif etkilediği ifade edilebilir. Finansal Değerlerin ise bölgesel değişimi 2006 - 2010 dönemi dışındaki dönemlerde pozitif etkilediği görülebilir.

## SONUÇ

Ülke ekonomilerinde bölgeler arasında kalkınma farklılıklarının olması gelişme ve kalkınma konusunda uygulanacak ulusal politikaların sonuçlarının farklı olmasına neden olacaktır. Bu bağlamda uygulanacak etkin kalkınma politikaları için bölgelerin asgari bir kalkınmışlık düzeyinde olması beklenmektedir. Her bölgenin kendine özgü sosyal ve ekonomik özellikleri değerlendirildiğinde bölgelerin zaman içerisinde kendiliğinden birbirlerine benzemesini beklemek uygun olmayacaktır. Son yıllarda dünyada bölgesel kalkınma alanında uygulanan politikalar ve akademik çalışmalar çok çeşitlilik arz etmekte ve özellikle Türkiye’de kalkınma programlarının etkinliğini arttırmak amacıyla pek çok bölgesel kalkınma ve kırsal kalkınma projeleri uygulanmaktadır. Yakın dönemde kurulan bölgesel kalkınma sürecini yönetecek nitelikteki kalkınma ajansları da konuya verilen önemi ortaya koymaktadır.

Bu çalışmada bölgesel kalkınma konusunda hangi faktörlerin etkili olduğu incelenmiş ve özellikle finans kesiminin bölgesel kalkınma üzerinde etkin bir rolü olup olmadığı saptanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda Niğde ili için ulaşılabilen verilerin bulunduğu 2006 – 2014 yılları arası esas alınarak beş yıllık hareketli frekanstaki bölgesel ve ulusal bir dizi veri dâhilinde değişim payı analizi gerçekleştirilerek bölgesel kalkınma konusu incelenmiştir.

Gerçekleştirilen analizden elde edilen sonuçlara göre üretim, yatırım ve teşvik değerlerinin toplam bölgesel değişimdeki katkılarının tüm dönemler itibariyle pozitif olduğu görülmüştür. Buna göre ilgili değişkenlerin bölgesel kalkınma üzerinde pozitif rolü olduğu söylenebilir. Özellikle bölgede uygulanan ekonomik teşvikin oluşturduğu kalkınma etkisi bu çalışmada da gözükmemektedir. Bununla birlikte genel olarak ithalat ve ihracatın bölgesel kalkınma üzerinde pozitif etkisinin oldukça sınırlı olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın yoğunlaştığı alan olan finans kesimine ilişkin değişim payı analizi bileşenleri, Tasarruf Mevduatı, Resmi Kuruluşlar Mevduatı, Ticari Kuruluşlar Mevduatı, Diğer Kuruluşlar Mevduatı, Döviz Tevdiat Hesapları, Tarım İhtisas Kredileri, Mesleki İhtisas Kredileri, Diğer İhtisas Kredileri ve İhtisas Dışı Krediler, bileşen bazında incelendiğinde resmi kuruluşlar mevduatı ve ihtisas dışı kredilerin bütün dönemlerde bölgesel değişime pozitif katkı sağladığı tespit edilmiştir. Ancak finans kesimine ilişkin diğer bileşenlerin bölgesel kalkınma üzerinde sistematik bir katkısına rastlanmamıştır. Finans kesimine ait ele alınan bileşenler kümülatif olarak dikkate alındığında ise bölgesel kalkınma konusunda finans kesiminin kollektif bir katkısından söz etmek mümkündür. Bu durum yapı itibariyle tartışmalı bir sonuca neden olsa dahi konuyla ilgili finans yazını finans kesiminin bölgesel kalkınma üzerinde pozitif etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak parametre bazında elde edilen bulgular sistematik bir pozitif etkinin varlığını ispat edememektedir. Bu durumda finans kesiminin Niğde ilinin kalkınmasında sistematik bir etkisinin olmadığını söylemek uygun olabilir.

Elde edilen sonuçlar bileşen bazında incelendiğinde Niğde ilinin kalkınmasına genel olarak bitkisel üretim değeri, canlı hayvanlar değeri, hayvansal ürünler değeri, kamu yatırımları, yatırım teşvikleri, resmi kuruluşlar mevduatı ve ihtisas dışı kredilerinin etkisinin oldukça yüksek olduğu söylenebilir. Buna göre politika belirleyicilerinin Niğde ilinin kalkınması için bitkisel üretim faaliyetlerine, canlı hayvan ticareti, kamu yatırımları, yatırım teşvikleri resmi kuruluşlar mevduatı, ihtisas dışı kredilerine daha fazla kaynak ayrılması doğru bir yaklaşım olabilir. Elde edilen bu sonuçlar içerisinde yer alan değişkenlerden sadece bitkisel üretim faaliyetleri TR71 Düzey 2 Bölge Planı ile uyum göstermektedir.

Elde edilen tüm sonuçlar bölgesel kalkınma açısından Niğde ili örnek alınarak gerçekleştirilen bir dizi analizin ürünüdür. Ancak bu çalışma sınırlı bir süre, sınırlı veri seti ve uygulama için seçilen yöntemlerin sınırları içindeki sonuçları yansıtmaktadır. Farklı dönemlerin analize dahil edilmesi ve gecikmeli etkileri değerlendiren ekonometrik yöntemlerle analiz yapılması konu ile ilgili etkileşimlerin daha farklı boyutlarını ortaya koyması açısından yardımcı olabilir. Bu ise yeni çalışmaların konusunu oluşturacaktır.

## KAYNAKÇA

- Akıncı, M. ve Yılmaz, Ö. (2013). Türkiye'de Sektörel İstihdam ve Bölgesel Kalkınma İlişkisi: Shift-Share (Değişim Payı) Analizi. İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi Mecmuası, Cilt:63, 2013/2, ss.25-51.
- Artige, L. ve Van Neuss, L. (2013). A New Shift Share Method. Centre de Recherche en Economie Publique et de la Population, No:2013/2, ss.1-26.
- Bankacılık Kanunu, No: 4389.
- Deming, W. G. (1996). A Decade Of Economic Change And Population Shifts In U.S. Regions. Regional Economic Changes, Monthly Labour Review 3.
- Elburz, Z. (2012). Türkiye'de Bölgelerin Ekonomik Performans Ölçümü: Shift-Share Analizi (1992-2008). Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, Şehir ve Bölge Planlama Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Espa, G., Filipponi, D., Giuliani, D. ve Piacentino, D. (2012). Business change in Italian Regions. A Spatial Shift-Share Approach to Plant-Level Data. Department of Economics Working Paper 1205, Department of Economics, University of Trento. Italia.
- Harris, T. R., Gillberg, C. B., Narayan, R., Shonkwiler, J. S. ve Lambert, D. K. (1994). A Dynamic Shift Share Analysis in Nevada Economy. Technical Report, UCED.
- Herath, J., Gebremedhin, T. G. ve Maumbe, B. M. (2011). A Dynamic Shift-Share Analysis of Economic Growth in West Virginia. Journal of Rural and Community Development, 6(2), ss.155-169.
- Hoppes, B. R. (1997). Shift-Share Analysis for Regional Health Care Policy. Journal of Regional Analysis and Policy, vol.27. Issue:1, pp.35-45.
- Kuru, E. (2012). Bölgesel Kalkınmada Yatırım Teşviklerinin Shift - Share Analizi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Çanakkale.
- Mondal, W. I. (2009). An Analysis of the Industrial Development Potential of Malaysia: A Shift-Share Approach. Journal of Business & Economics Research, May 2009, Volume:7, Number:5, pp.41-46.
- Niğde Yatırım Destek Ofisi Koordinatörlüğü (2014). Niğde Ekonomi Göstergeleri 2014, Ahiler Kalkınma Ajansı.
- Özdaş, Y. (2009). Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvikleri ve Diyarbakır Bölgesinde Bir Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana.
- Scott, J. T. ve Johnson, J. D. (1978). Shift-Share Analysis of Income and Employment Among Rural and Metropolitan Counties of Illinois. Regional Science Perspectives, vol. 8, No. 1, ss. 93-110.
- Shields, M. (2003). Using Employment Data to Better Understand Your Local Economy. Working Paper, Penn State's College of Agriculture Sciences.
- Şahin, M. ve Uysal, Ö. (2011). Bölgesel Kalkınma Çerçevesinde Yatırım Teşviklerinin Shift-Share Analizi. Maliye Dergisi, Sayı:160, ss.111-138.
- Şen Erişkin, S. (2013). Yıllık Kamu Yatırım Programı Tekliflerinin Hazırlanması, Uygulanması ve Raporlanması Süreci. Mali Hizmetler Uzmanlığı Araştırma Raporu, Ankara.
- TCMB Mevduat ve Katılım Fonlarının Vadeleri ve Türleri Hakkında Tebliğ, Sayı:2007/1.
- TCMB Mevduatın Wade ve Türleri ile Katılma Hesaplarının Vadeleri Hakkında Tebliğ, Sıra No: 2002

<http://www.tuik.gov.tr>, E.T. 05.05.2015

<http://www.tarim.gov.tr> E.T. 30.04.2015

<http://www.baka.org.tr> E.T. 30.04.2015

<http://www.immib.org.tr>, E.T. 02.05.2015

<http://www.bankalar.org>, E.T. 12.05.2015



## SEÇİLMİŞ OECD ÜLKELERİNDE AR-GE HARCAMALARININ BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ\*

Özlem ÜLGER<sup>1</sup>  
Özlem DURGUN<sup>2</sup>

### Özet

*Ar-Ge faaliyetleri ve bunun devamında ortaya çıkan teknolojik gelişme sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınmanın en önemli unsurlarından birisidir. Birçok ülke gelişmişliğe giden yolda Ar-Ge yatırımlarının önemini fark etmiş, çeşitli teşvik politikaları ve yasal düzenlemelerle yeni bir sistem oluşturarak bu alandaki eksikliklerini kapatma çabası içine girmişlerdir. Çalışmanın amacı, seçilmiş OECD ülkeleri kullanılarak (Fransa, İtalya, Slovenya ve Polonya) 1996-2015 dönemi için Ar-Ge harcamaları ve GSYİH arasındaki ilişkiyi VAR analizi yardımıyla araştırmaktır. Çalışmada önce durağanlığın belirlenmesi için Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips Perron (PP) birim kök testi yapılmıştır. Birim kök testi sonuçlarına göre, tüm serilerin seviye aşamasında durağan oldukları görülmüştür. Varyans ayrıştırma ve etki-tepki fonksiyonlarına ait sonuçlar, Ar-Ge'deki herhangi bir değişimin GSYİH dengesi üzerinde anlamlı bir etki yapmadığını, ancak GSYİH'nin Ar-Ge üzerinde anlamlı bir etki yaptığını göstermektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** AR-GE Yatırımları, AR-GE Teşvikleri, Teknolojik Gelişme, Ekonomik Büyüme  
**Jel Sınıflandırılması:** O31,O32,O38

## EFFECTS ON THE GROWTH OF R&D EXPENDITURES IN SELECTED OECD COUNTRIES

### Abstract

*R&D activities and the subsequent technological development are one of the most important elements of sustainable economic growth and development. Many countries have recognized the importance of R&D investments on the road to development and have tried to close their deficiencies by creating a new system with various incentive policies and legal regulations. The aim of the study is to investigate the relationship between R&D expenditures and GDP for the period 1996-2015 through VAR analysis using selected OECD countries. Augmented Dickey Fuller (ADF) and Phillips Perron (PP) unit root tests were performed to determine the stability before study. According to the unit root test results, all the series have been found to be stationary at the level. Results of variance decomposition and impact-response functions show that any change in R&D does not have a significant effect on the GDP balance, but GDP appears to have a significant effect on R&D.*

**Key words:** R&D Investments, R&D Incentives, Technological Development, Economic Growth  
**Jel Classification:** O31,O32,O38

\*Bu makale doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup>Dr. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, oulger06@hotmail.com  
<sup>2</sup>Doç. Dr. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, ozdurgun@istanbul.edu.tr

## GİRİŞ

Günümüz bilgi çağında uluslararası alanda rekabet edebilirliğin en önemli koşulu, teknolojik yeniliklerin takip edilmesidir. Teknolojik açıdan ilerleme sağlanması, bilgiye yatırım yapılmasını gerektirmektedir. Bilgiye yatırım denilince ilk akla gelen kavram Ar-Ge harcamalarıdır. Ar-Ge harcamaları ülkelerin teknoloji yeteneğini tanımlamakta kullanılan bir veri olduğu için gelişmiş ülkelerin hepsinde bu harcamalar belirli bir seviyeye gelmiş olup artmaya devam etmektedir.

Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeye olumlu bir etkisi olduğu söylenebilir. Çünkü bu harcamaların ekonomik faaliyetlere sağladığı bazı avantajlar vardır. Bunların başlıcaları; rekabet avantajı, yabancı sermayeyi çekme, verimlilik artışı ve teknolojik bağımlılıktan kurtulma şeklinde sıralanabilir.

Bir ülkenin gelişmişlik düzeyi ile Ar-Ge harcamaları arasında da pozitif yönlü bir ilişki vardır. Özellikle OECD ülkeleri Ar-Ge yatırımlarının artırılması için önemli ölçüde çaba sarf etmektedir. Bu çalışmada, Ar-Ge harcamalarının ülkeler açısından önemi ve bu bağlamda ekonomik büyümeyle ilişkisi anlatılacaktır.

Çalışma beş bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde Ar-Ge harcamaları ve önemine yer verilmiştir. İkinci bölümde Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyümeden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde literatür taraması yapılmış ve dördüncü bölümde ise araştırmanın verileri ve yöntemi ele alınmıştır. Sonuç bölümünde de araştırma bulguları değerlendirilmiştir.

## I. AR-GE FAALİYETLERİNİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Ar-Ge faaliyetleri OECD tarafından, bilgi stokunu arttırmak ve bilginin kullanımını geliştirerek yeni uygulamalarda kullanmak amacıyla sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmaları içermektedir (OECD, 2013). Hükümet veya kurumsal yenilikler ile bağlantılı faaliyetler için kullanılan genel bir terimdir. Ancak, araştırma, geliştirme ve yenilikçi faaliyetlerin serbest rekabetçi bir piyasada finanse edilmesinin oldukça zor olduğu da yaygın bir görüştür (Hall and Lerner, 2009).

Ar-Ge kavramı üç temel faaliyeti kapsamaktadır (OECD, 2002):

- Temel Araştırma; teorik ya da uygulamalı çalışmalarla gözlemlenebilir gerçeklerin ve olguların altında yatan unsurlara ilişkin yeni bilgi elde edilmesine yönelik çalışmalardır. Bu çalışmalar genellikle eğer özel bir durum söz konusu değilse bilimsel dergilerde yayınlanır.
- Uygulamalı Araştırma; belirli bir pratik amaç ya da hedefe yönelik olarak yeni bilgi elde etmek amacıyla yürütülen özgün faaliyetlerdir. Burada elde edilen bilgiler çoğunlukla patent altına alınır ancak eğer gerekiyorsa gizli de tutulabilir.
- Deneysel Geliştirme; araştırmadan ve/veya pratik deneyimden kazanılan bilgileri kullanarak hizmetlerin, sistemlerin ve yeni süreçlerin oluşturulması ya da zaten mevcut olanların iyileştirilmesi amacıyla araçlar, ürünler ve yeni materyaller üretilmesine yönelik sistemli çalışmalardır.

Ar-Ge, aynı zamanda uluslararası yatırımların katma değer yarattığı en önemli kanallardan birisidir. Dünya genelinde sanayide yapılan tüm Ar-Ge faaliyetlerinin üçte ikisinden fazlasının uluslararası firmalar tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir (YASED, 2013). Dolayısıyla Ar-Ge faaliyetlerinin geliştirilmesi ile birlikte Ar-Ge yatırımlarının artırılması ve uluslararası teknoloji yatırımlarının özellikle az gelişmiş ülkeler tarafından kendi sınırları içerisine çekilmesi de onların büyüme ve kalkınmaları açısından son derece önemlidir. Teknoloji transferi ve teknolojiyi özümseme kapasitesindeki artışın gelişmekte olan ülkelerin hem birbirleri arasındaki hem de geçmiş dönemlerinde ki büyüme hızları arasında gözlenen büyük farklılıkları oldukça iyi açıkladığı görülmektedir (Öz, 2011).

Ar-Ge ve Yenilik (İnovasyon) kavramları birbirinden farklı kavramlardır. Yenilik faaliyetleri, yeniliklerin gerçekleştirilmesine fiilen yol açan ya da yol açacağı öngörülen tüm finansal, ticari, organizasyonel, bilimsel ve teknolojik adımları kapsamaktadır. Yenilik, Ar-Ge faaliyetlerini içerebilir de içeremeyebilir de. Yeniliğin temel özelliklerinden birisi gerçekleştirilmiş olması gerektiğidir (OECD,



2005). İki kavram arasındaki fark Finlandiya eski başbakanı Esko Aho tarafından Ar-Ge parayı bilgiye döndüren, yenilik bilgiyi paraya döndüren bir süreçtir şeklinde basit ama açık bir şekilde ifade edilmiştir (Anlağan, 2011).

## II. DÜNYADA AR-GE FAALİYETLERİNİN GELİŞİMİ

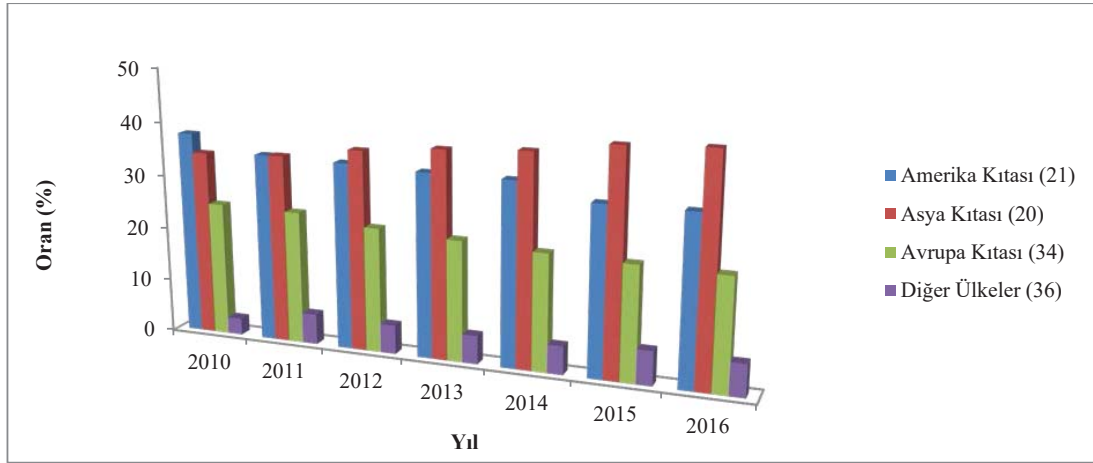
Günümüzde dünyada sürdürülebilir ekonomik büyüme kavramının o ülkenin Ar-Ge faaliyetlerine verdiği teşvikler ve Ar-Ge yatırımları çerçevesinde dolayısıyla teknolojik olarak gelişmesiyle ilişkilendirildiği görülmektedir. Teknolojik gelişme verimlilik ve etkinlik artışı sağlamakta bu da o ülkenin rekabet gücünü arttırmaktadır. Bu bağlamda ülkelerin dünyada ki bu acımasız rekabette geriye düşmemek için hızlı ve istikrarlı bir şekilde büyüyerek ekonomik anlamda güçlü olabilmek amacıyla Ar-Ge faaliyetlerine gittikçe daha fazla önem verdikleri söylenebilir.

Ülkelerde Ar-Ge harcamalarındaki artışlar GSYİH ile ölçülmektedir. IMF tarafından yapılan çalışmalara göre, 2016 yılında Çin'in Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı %6,3 ve ABD'nin ise %2,8 olarak gerçekleşmiş aynı zamanda Avrupa ülkelerinde de küçük artışlar yaşandığı gözlenmiştir. Dolayısıyla Çin'de Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı diğer tüm potansiyel rakiplerine göre oldukça yüksektir. Hindistan'ı incelediğimizde ise bu oran 2015 yılında %7,3 ve 2016 yılında ise %7,5'tir. Hindistan'ın toplam Ar-Ge yatırımlarının GSYİH'ye oranı 2018 yılına kadar hem Güney Kore'yi hem de Almanya'yı aşması muhtemel görülmektedir (R&D Magazine, 2016).

Küresel Ar-Ge yatırımlarındaki artışlar, Asya ülkeleri ve özellikle Çin'in Ar-Ge'ye yönelik harcamaları tarafından yönlendirilmektedir. Kuzey Amerika Ar-Ge harcamalarının %30'undan daha azını ve Avrupa ülkeleri Ar-Ge harcamalarının %20'den daha fazlasını oluşturmakla birlikte Asya ülkeleri (Çin, Japonya, Hindistan ve Güney Amerika) küresel Ar-Ge harcamalarının tamamının %40'ından daha fazlasını oluşturmaktadır. Kuzey Amerika, ABD ve Avrupa'da yıllık bazda küresel Ar-Ge harcamalarının paylarında meydana gelen düşüş devam etmektedir. Çin'in Ar-Ge harcamaları 1990'larda %10'un üzerindeyken 2016 yılında %7'ye düştüğü görülmektedir. Bu yavaş büyümeye rağmen, hem ABD'nin büyüme oranları hem de yıllık büyüme oranı ortalama %2-%3 aralığında olan Avrupa'nın büyüme oranlarında artış olduğunu söylemek mümkündür (R&D Magazine, 2016).

Avrupa Birliği, 90'lı yıllarda ABD ve Japonya'nın gerisinde kaldığı gerçeğinden yola çıkarak belli başlı alanlarda (ekonomik büyüme, istihdam, Ar-Ge ve yatırımlar gibi) 2000 yılında aldığı kararla, 2010 yılına kadar dünyanın en rekabetçi ve dinamik bilgi ekonomisine sahip olma amacını güden Lizbon Stratejisini ortaya koymuştur. Lizbon Stratejisi özellikle yenilik yaratmanın ve teknolojik gelişmenin ekonomik değişimin motoru olduğu fikri üzerine inşa edilmiş ve küresel rekabet gücünün Ar-Ge ve bilgi teknolojileri alanlarında fark yaratılmasıyla mümkün olabileceğini öngörmüştür (Çapanoğlu, 2010). Avrupa Komisyonu, 2020 yılına kadar Avrupa Birliği'nin Ar-Ge harcamalarının GSYİH'deki oranını yüzde 3'e yükseltmeyi hedeflemektedir. Aynı hedef Lizbon Stratejisi kapsamında, 2010 yılı için belirlenmiş olmasına rağmen, Avrupa Birliği Ar-Ge harcamalarının GSYİH'deki oranını 2000 yılında yüzde 1,86'dan 2010 yılında yüzde 2'ye yükseltmiştir. Sonuç olarak, Lizbon Stratejisi kapsamında belirlenen hedefin çok altında kalmıştır. Günümüzde bir tek Finlandiya, İsveç ve Danimarka'nın yüzde 3 hedefine ulaştıkları gözlenmektedir (European Commission, 2010).

Şekil 1: Toplam Ar-Ge Harcamalarının Dünya Genelindeki Dağılımı (GSYİH'nin %'si olarak Ar-Ge Harcamaları) 2010-2016



Kaynak: R&D Magazine 2012-2016 verileri kullanılarak hazırlanmıştır, (çevrimiçi) <http://www.rdmag.com>, (Erişim 06.01.2017)

Şekil 1'de 2010-2016 yılları arası toplam Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranının dünya genelindeki dağılımı görülmektedir. Buna göre, Asya ekonomileri dünyanın diğer bölgelerinden daha hızlı büyüdüğü ve Ar-Ge'ye yapılan yatırımların Amerika ve Avrupa ülkelerinin birkaç katına çıktığı gözlemlenmektedir. Yani, Asya ülkelerinde Ar-Ge yatırımlarının daha hızlı bir şekilde büyüdüğü görülmektedir. ABD ve Avrupa ülkelerinin Ar-Ge payları azalırken, Ar-Ge yatırımlarında artış olmakla birlikte Asya'da olduğu gibi hızlı bir oranda gerçekleşmese de diğer yerlerden daha yüksek oranlarda devam etmektedir. Aynı zamanda küresel Ar-Ge payları yılda neredeyse % 1 oranında artmaya devam etmektedir (R&D Magazine, 2016).

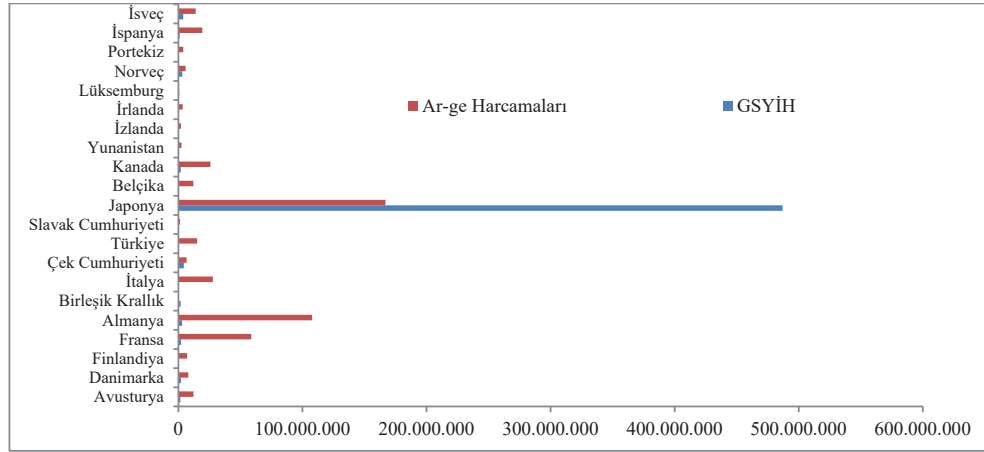
Tablo 1: OECD Ülkelerinin 2014 Yılında Ar-Ge Harcamalarının GSYİH İçindeki Yoğunluğu

OCED ülkeleri	GSYİH	Ar-Ge Harcamaları
Avusturya	1.609.992	12.167.992
Danimarka	1.985.347	7.920.851
Finlandiya	205.364	7.050.834
Fransa	2.139.964	58.750.279
Almanya	2.923.930	107.773.615
Birleşik Krallık	1.822.480	44.174.09
İtalya	1.620.381.1	27.744.435
Çek Cumhuriyeti	4.313.789	6.556.119
Türkiye	1.749.782.3	15.132.288
Slavak Cumhuriyeti	75.946.4	1.360.272
Japonya	486.938.800	166.861.277
Belçika	400.805.3	12.023.332
Kanada	1.973.043	25.813.561
Yunanistan	177.940.6	2.447.085
İzlanda	272.328	1.989.260
İrlanda	193.159.6	3.462.828
Lüksemburg	688.026	48.897.5
Norveç	3.140.371	5.764.413
Portekiz	173.446.2	3.844.482
İspanya	1.041.160	19.245.913
İsveç	3.936.840	13.882.793
Şili	147.568.108.3	1.486.925
Estonya	19.758.3	531.328
Slovenya	37.332.4	1.496.074
İsrail	1.093.674	11.376.5

Kaynak: OECD.stat

Tablo 1’de görüldüğü üzere, Japonya 2014 yılında en yüksek Ar-Ge harcaması yapan ülkeler arasında ilk sırada yer almaktadır. Bu ülke ile Portekiz, Lüksemburg, İzlanda gibi Ar-Ge harcamaları konusunda geri kalan ve GSYİH harcamalarındaki Ar-Ge harcama yoğunluğu çok düşük seviyede olan ülkeler arasında büyük bir uçurumun olduğu görülmektedir. Türkiye Ar-Ge harcamalarında tabloda yer alan ülkelerin çok gerisinde yer almaktadır. Ülkemiz ekonomisindeki firmalar Ar-Ge faaliyetlerine yeterli zaman ve fon ayırmadığı söylenebilir.

Şekil 2: 2014 Yılı Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH



Ülkelerin 2014 yılı GSYİH ve Ar-Ge harcamaları incelendiğinde genel olarak GSYİH’ sı yüksek olan ülkelerin Ar-Ge harcamalarına daha fazla kaynak ayırdığı görülmektedir. OECD ülkelerinde GSYİH ile Ar-Ge harcamaları arasındaki korelasyon katsayısı değeri 0,806 olup değişkenler arasında güçlü pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir.

Tablo 2: OECD Ülkelerinde Brüt Ar-Ge Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı (%) (2002-2016)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
OCED Ülkeleri Ortalaması	1,707	2,091	3,252	2,825	3,151	2,699	0,237	3,450	3,002	1,947	1,282	1,194	1,881	2,070	1,827

Kaynak: OCED Outlook 2016

Son dönemlerde hükümetlerin Ar-Ge sistemlerini güçlendirdiği söylenebilir. Danimarka, Almanya, Hollanda ve Norveç dâhil, birkaç ülkede öncelikli alanlarda araştırmaların finanse edilmesi için özel fonlar yaratılmıştır. Hükümetler kamu araştırma sistemlerinin güçlendirilmesi ve bunların yeni buluşlara daha verimli ve etkin bir katkısının sağlanması için bir dizi reform yapmıştır (Taş, 2005; 8).

### III. LİTERATÜR TARAMASI

Lichtenberg (1993), Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği 1964-1989 dönemi ve 74 ülkeyi kapsayan çalışmasında Mankiw-Romer-Weil (MRW) modelini kullanarak özel sektör ve kamu sektörü tarafından finanse edilen Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre, özel sektör tarafından finanse edilen Ar-Ge harcamaları ile hem büyüme hem de verimlilik arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuş fakat kamu sektörü Ar-

Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasında ise herhangi bir nedensel ilişkiye rastlanmamıştır (Lichtenberg, 1993).

Luh ve Chang (1997), Tayvan ekonomisi için 1980-1991 dönemini kapsayan çalışmasında Dinamik Büyüme Modeli kullanılarak imalat sanayisindeki büyüme süreci üzerine Ar-Ge harcamalarının ve bu harcamalara ilişkin yayılma etkilerinin katkıda bulunduğunu dolayısıyla Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde dinamik bir etkisinin olduğunu ortaya koymuştur (Luh & Chang, 1997).

Park (1995), Ar-Ge harcamaları ile faktör verimliliği arasındaki ilişkiyi incelediği 1970-1987 dönemi ve 10 OECD ülkeyi kapsayan çalışmasında Panel veri setini kullanarak hem yerel hem de yabancı faktör verimliliğindeki yani toplam faktör verimliliğindeki artışın önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşmıştır (Park, 1995).

Ceo ve Helpman (1995), Toplam faktör verimliliği, yurtiçi Ar-Ge faaliyetleri ve yurtdışı Ar-Ge faaliyetleri arasındaki ilişkiyi incelediği 1971-1990 dönemi ve 24 ülkeyi kapsayan çalışmasında koentegre denklemini kullanarak incelemişler ve tüm değişkenlerin birbirleri ile eşbütünlük bir ilişkisi olduğunu bulmuşlardır (Ceo & Helpman, 1995).

Griliches (1998), ABD ekonomisi üzerine yapmış olduğu çalışmada, özel sektör tarafından finanse edilen ve kamu sektörü tarafından finanse edilen Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Regresyon Analizi yaparak incelemiştir. Araştırmanın sonucunda, Ar-Ge harcamalarında %10'luk bir artışın reel gelirden %7'lik bir artışa yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın diğer bir sonucu da, özel sektör tarafından finanse edilen Ar-Ge harcamalarının kamu kesimi tarafından finanse edilen Ar-Ge harcamasına göre ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin daha büyük olduğudur (Griliches, 1998).

Freire- Serén (1999), Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1965-1990 dönemi ve 21 OECD ülkesini kapsayan çalışmasında Yapısal Ekonometrik Model kullanarak incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, toplam Ar-Ge harcamaları ile büyüme arasında çok güçlü pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre yazar, Ar-Ge harcamalarının %1 oranında artmasının reel GSYİH'yi %0,08 oranında arttıracığını belirtmektedir (Freire- Serén, 1999).

Sylwester (2001), Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında Değişken Regresyon Analizi yaparak hem G7 ülkelerini hem de G7 ülkelerinin de içinde olduğu 20 OECD ülkesini incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasında G7 ülkelerinde endüstriyel Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu fakat 20 OECD ülkesinde ise herhangi bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Sylwester, 2001).

Guellec and Van Pottelsberghe (2004), Özel sektör, kamu sektörü ve yabancı firmalar tarafından gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetlerinin 1980-1998 yılları arasında 16 OECD ülkesindeki verimlilik artışı üzerindeki etkisini Statik Regresyon Analizi yardımıyla incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, her üç Ar-Ge faaliyetinin de uzun dönemde verimlilikteki artışlarının anlamlı bir belirleyicisi olduğunu belirtmişlerdir (Guellec & Van Pottelsberghe 2004).

Bilbao-Osorio ve Rodriguez-Pose (2004), Ar-Ge harcamaları, yenilik ve ekonomik büyüme arasındaki kompleks ilişkinin ortaya konulması için Avrupa Birliğine üye olan ülkeleri dikkate alarak yapılan çalışmada Doğrusal Regresyon Modeli kullanılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, Ar-Ge harcamalarının yenilikçi süreçler üzerinde pozitif yönlü etkiler yaratarak ekonomik büyüme sürecini hızlandırdığını belirlemişlerdir (Bilbao-Osorio & Rodriguez-Pose, 2004).

Zachariadis (2004), Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek amacıyla 1971-1995 dönemi 10 OECD ülkesini kapsayan çalışmasında Regresyon Analizi yardımıyla incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, Ar-Ge harcamalarındaki artışın verimlilikteki büyüme oranı ve çıktı düzeyindeki artış pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Zachariadis, 2004).

Falk (2007), Ar-Ge harcamalarının ve yüksek teknolojiye yönelik Ar-Ge yatırımlarının kişi başına düşen gelirin 1970-2004 dönemi 15 OECD ülkesini kapsayan çalışmasında Panel Data Modelini kullanarak incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, Ar-Ge harcamalarının ve yüksek teknolojiye

yönelik Ar-Ge yatırımlarındaki artışın hem kişi başına düşen GSYİH hem de işçi başına düşen GSYİH üzerinde güçlü ve pozitif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır (Falk, 2007).

Wang (2007), 23'ü OECD ülkesi, 7 tanesi ise OECD ülkesi olmayan toplam 30 ülke verisi kullanılarak Otoregresif ve Rassal Yürüyüş modelleri uygulanarak yapılan çalışmanın sonucuna göre, Ar-Ge harcamalarını etkili bir şekilde kullanan ülkelerin daha iyi bir ekonomik büyüme performansına ulaşacağını belirtmektedir (Wang, 2007).

Goel, Payne ve Ram (2008), ABD ekonomisinin 1953-2000 dönemini inceleyen çalışmasında federal ve federal olmayan Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemli bir ilişkisi olup olmadığını ARDL (dağıtılmış gecikme otoregresif) modelini kullanarak incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, ekonomik büyüme ile federal Ar-Ge harcamaları arasındaki ilişki büyüme ile federal olmayan Ar-Ge harcamaları arasındaki ilişkiye çok daha güçlüdür. Ayrıca yazarlar, savunma sektörü Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin savunmaya yönelik olmayan Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye çok daha güçlüdür (Goel, Payne & Ram, 2008).

Samimi ve Alerasoul (2009), Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 30 gelişmekte olan ülkenin 2000-2006 dönemini kapsayan çalışmasında Panel Veri Yöntemi kullanılarak analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda, panel genelinde negatif ve anlamsız ilişki bulmuşlardır. Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir pozitif etkisi olmadığını belirtmelerine rağmen Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin daha yüksek bir ekonomik büyüme oranına ulaşmaları için Ar-Ge aktivitelerini yükseltmeleri gerektiğini belirtmişlerdir (Samimi & Alerasoul, 2009).

Alene (2010), Ar-Ge harcamalarının tarımsal üretimdeki büyüme\verimlilik artışı üzerine etkilerini 52 Afrika ülkesi ve 1970-2004 yıllarını kapsayan çalışmasında Sabit Etkiler Regresyon Modeli kullanarak açıklamaya çalışmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, Tarımsal Ar-Ge harcamalarının milli gelir esnekliğini 0,20 olarak bulmuştur yani tarımsal Ar-Ge harcamalarındaki %1'lik bir artış toplam verimliliği % 0,20 civarında arttırmaktadır (Alene, 2010).

Horvath (2011), Ar-Ge faaliyetleri uzun dönemli ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Bayes Modeli ile araştırmıştır. Buna göre Ar-Ge göstergelerinin uzun dönemli büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır (Horvath, 2011).

Eid (2012), Ar-Ge harcamalarının verimlilikteki büyüme üzerine etkisi 1981-2006 dönemi 17 yüksek gelir düzeyine sahip OECD ülkesini kapsayan çalışmasında Dinamik Panel Veri analizi yardımıyla açıklamıştır. Çalışmanın sonucuna göre, Ar-Ge harcamalarının yapıldığı yıldan sonraki yıllarda verimlilikteki artış üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olmaktadır (Eid, 2012).

#### IV. METODOLOJİ VE VERİLER

Serilerle çalışmaya başlamadan önce serilerin durağan olup olmadığı araştırılmalıdır. Bu nedenle öncelikle serilerin durağan olup olmadıkları birim kök sınaması ile sınanmıştır. Serilerin Sims (1980) tarafından geliştirilen ve Granger nedensellik testi modelini temel alan, seçilen değişkenlerin birbiriyle olan ilişkisini analiz edilmesini sağlayan Vector AutoRegresif Model (VAR) modeli ile Ar-Ge harcamalarının GSYİH üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Tahmin edilen Vector AutoRegresif Model (VAR) modellerindeki tek tek katsayıların yorumu güç olduğundan etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması yöntemleri hata terimlerinde meydana gelen şoklara VAR modeli içinde yer alan değişkenlerin ne yönde ve ne ölçüde tepki gösterdikleri incelenmiştir.

Çalışmada 1996-2014 yılları arasında Ar-Ge harcamaları ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) yıllık verileri kullanılmıştır. Bütün test ve tahminler için Econometric Views (*Eviews, version 6.0*) bilgisayar paket programından yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan seriler Dünya Bankası'ndan alınmıştır. Serilerin analizinde kullanılan değişkenler aşağıda sıralanmıştır.

Çalışmada kullanılan veriler:

*AR-GE*; Ar-Ge harcamaları (GSYİH' ın yüzdesi)

*GSYİH*; Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (kişi başına ABD doları)

## V. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde seçilmiş bazı ülkeler için yapılmış VAR testlerine yer verilecektir. Tablo 3'te yapılan testlerden bazıları özet halde sunulmuştur. Ayrıca test sonuçlarının tamamı Ek 1-2-3-4'de görülebilir.

**Tablo 3: Fransa, İtalya, Slovenya ve Polonya için Yapılan Birim Kök, VAR Gecikme ve Granger Nedensellik Testlerinin Sonuçları (1996-2015)**

HİPOTEZ	Fransa	İtalya	Slovenya	Polonya
<b>ADF Birim Kök Testi</b>				
<i>AR-GE</i>	Durağan Değil	Durağan Değil	Durağan Değil	Durağan Değil
<i>D.AR-GE</i>	Durağan	Durağan	Durağan Değil	Durağan
<i>Büyüme</i>	Durağan Değil	Durağan	Durağan Değil	Durağan Değil
<i>D.Büyüme</i>	Durağan	Durağan	Durağan	Durağan
<b>PP Birim Kök Sınaması</b>				
<i>AR-GE</i>	Durağan Değil	Durağan Değil	Durağan Değil	Durağan Değil
<i>D.AR-GE</i>	Durağan	Durağan	Durağan Değil	Durağan
<i>Büyüme</i>	Durağan Değil	Durağan	Durağan Değil	Durağan Değil
<i>D.Büyüme</i>	Durağan	Durağan	Durağan	Durağan
<b>Gecikme Uzunluğunun Tespiti</b>				
<i>LR</i>	0	4	0	2
<i>FPE</i>	0	4	0	2
<i>AIC</i>	0	4	0	2
<i>SBIC</i>	0	0	0	0
<i>HQIC</i>	0	4	0	2
<b>Granger Nedensellik Testi</b>				
<i>AR-GE → GSYİH</i>	RED	KABUL	RED	RED
<i>GSYİH → AR-GE</i>	RED	KABUL	RED	KABUL

Tablo 3'te 1996-2015 yılları arasındaki verilerden yararlanılarak Fransa, İtalya, Slovenya ve Polonya için yapılan birim kök, VAR gecikme ve Granger nedensellik testlerinin sonuçları özetlenmiştir. Testlerde Stata 13 bilgisayar paket programından yararlanılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenler Dünya Bankasından elde edilmiştir. Büyüme ve Ar-Ge harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisi Granger (1969) tarafından geliştirilen nedensellik testi ile sınanmıştır. Granger testi yapılabilmesi için serilerin birim kök içermemesi gerekir. Bu nedenle veriler öncelikle durağanlık testine tabi tutulmuş bu amaçla Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri kullanılmıştır.

Çalışma kapsamında yapılan Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri sabit, sabit ve trendli olarak ayrı ayrı sınanmıştır. Tabloda görüleceği üzere Ar-Ge ve GSYİH değişkenleri seviye değerlerinde durağan değildir. Birinci dereceden farkları alındığında söz konusu değişkenlerin Fransa, İtalya ve Polonya için durağan olduğu görülmektedir.

Değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek amacıyla yaygın olarak kullanılan Granger nedensellik testinin ilk aşamalarından biri durağanlık sınaması olmakla birlikte sonraki aşamada modelde kullanılacak gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekir. Bu amaçla değişkenlerin farklı kriterlere göre birlikte gecikme uzunlukları belirlenmiştir. Tabloda yer alan sonuçlara göre GSYİH büyümesi ve Ar-Ge değişkenleri için ortak gecikme uzunluğu LR, FPE, AIC, SC ve HQ Fransa ve Slovenya için sıfırdır. Söz konusu kriterlere göre gecikme uzunluğu İtalya için 4 ve Polonya için 2 olarak belirlenmiştir.

Ar-Ge ve GSYİH arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasında “Granger Nedensellik Sınaması” kullanılmıştır. Tabloda Granger nedensellik sonuçları yer almaktadır. Tabloya bakıldığında sadece İtalya için Ar-Ge ve GSYİH arasında karşılıklı nedensellik söz konusudur. Diğer taraftan Polonya için tek yönlü nedensellik söz konusudur. Buna göre GSYİH, Ar-Ge harcamalarının granger nedenselidir. Fransa ve Slovenya için iki değişken arasında nedensellik ilişkisi söz konusu değildir.

Çalışma kapsamında 4 ülke içinde varyans ayrıştırması analizi ve etki tepki analizi yapılmıştır. Sadece İtalya ve Polonya için anlamlı nedensellik ilişkisi söz konusu olduğundan, bu iki ülke için yapılan testlere aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 4’te İtalya için varyans ayrıştırması sonuçları yer almaktadır. Buna göre Ar-Ge harcamalarındaki değişkenliğin kaynağı 1. dönemde yine kendisinden kaynaklanmaktadır. 2. dönemde ise bu oran 0,96’ya düşmektedir. 3. dönemden itibaren ise hızlı bir değişimle bu oran 0,70 düzeylerine inmektedir. Bir başka ifade ile Ar-Ge harcamalarının değişkenliğinin kaynağı 0,70 oranında kendisinden 0,30 oranında ise büyüme değişkeninden kaynaklanmaktadır. Tablodan da görüleceği üzere büyüme rakamlarında yaşanan değişimler uzun dönemde Ar-Ge harcamalarının değişkenliğini belirlemektedir.

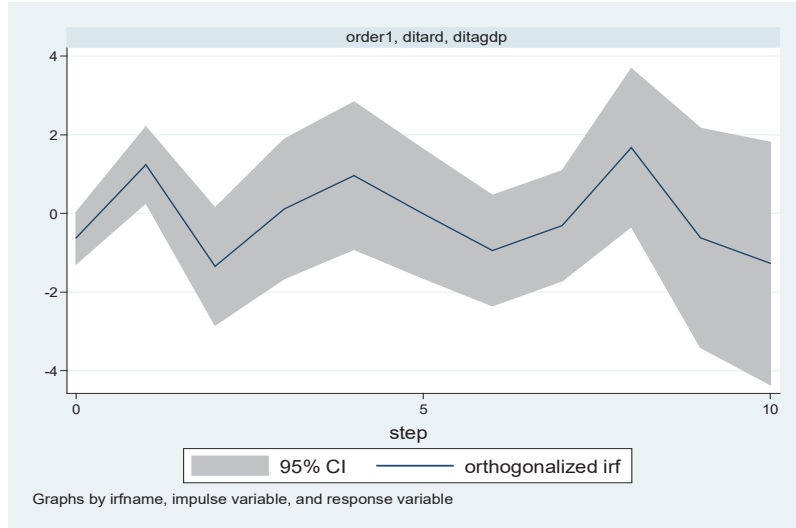
**Tablo 4: İtalya İçin Varyans Ayrıştırması**

Tepki Değişkeni ve Tahmin Görüşü	Tepki Değişkeni	
	ditard	ditagdp
<b>ditard</b>		
0	0	0
1	1	0
2	.9656161	.0343839
3	.7086372	.2913628
4	.7046683	.2953316
5	.7085171	.2914829
6	.6320044	.3679956
7	.5345693	.4654308
8	.6035959	.3964042
9	.616528	.383472
10	.6333284	.3666716
<b>ditagdp</b>		
0	0	0
1	.2122787	.7877213
2	.4216105	.5783895
3	.5730762	.4269238
4	.549875	.450125
5	.5959734	.4040266
6	.5861505	.4138496
7	.607742	.392258
8	.5338373	.4661628
9	.6264957	.3735043
10	.5974042	.4025958

Diğer taraftan GSYİH büyümesinin değişkenliği 1. dönemde 0,78 oranında kendisinden, 0,21 oranında ise Ar-Ge harcamalarından kaynaklanmaktadır. Zaman içerisinde Ar-Ge harcamalarının GSYİH büyümesi üzerinde etkisi artarak devam etmektedir.

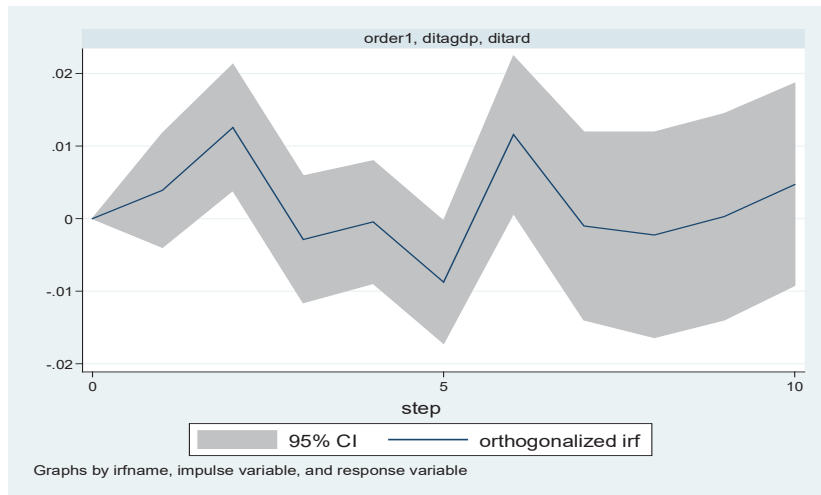
Aşağıda yer alan şekil 3'te İtalya için büyüme ve Ar-Ge harcamaları arasındaki etki tepki fonksiyonuna yer verilmiştir. Buna göre bir standart sapmalı Ar-Ge harcaması şokuna büyümenin verdiği tepki 10 dönem boyunca devam etmektedir.

Şekil 3: İtalya için Büyüme ve Ar-Ge harcamaları için Etki Tepki Fonksiyonu



Şekil 4'te ise Ar-Ge harcamasının büyümede yaşanan bir birimlik şoka verdiği tepki görülmektedir. Büyümede yaşanan şok Ar-Ge harcamalarını artırmakta ve söz konusu değişkenlik 10 dönem boyunca devam etmektedir.

Şekil 4: İtalya için Ar-Ge Harcamasının Büyümede Yaşanan Bir Birimlik Şoka Verdiği Tepki



Tablo 5'te ise Polonya için varyans ayrıştırması analizi sonuçları yer almaktadır. Polonya'nın Ar-Ge harcamalarının değişkenliği 1. dönemde sadece kendisinden kaynaklanmaktadır. Sonraki dönemlerde Ar-Ge harcamalarının değişkenliği GSYİH artışlarından etkilenmektedir. 2. dönemde Ar-Ge harcamalarının kaynağı 0,82 oranında yine kendisinden kaynaklanmaktadır. Bu oran 10. dönemde



0,81 düzeyindedir. GSYİH büyüme oranının Ar-Ge harcamalarının değişkenliğine katkısı 0,18 düzeyindedir.

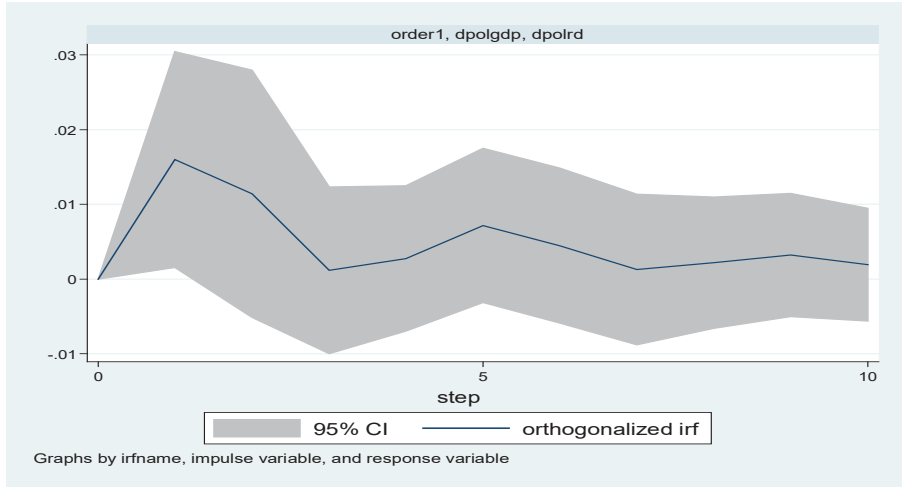
**Tablo 5: Polonya için Varyans Ayrıştırması**

Tepki Değişkeni ve Tahmin Görüşü	Tepki Değişkeni	
	dpolrd	dipolgd
<b>dpolrd</b>		
0	0	0
1	1	0
2	.8225036	.1774964
3	.8144156	.1855844
4	.8178476	.1821524
5	.8282962	.1717038
6	.8128738	.1871263
7	.8125988	.1874012
8	.8138618	.1861381
9	.8146946	.1853054
10	.8124764	.1875235
<b>dipolgd</b>		
0	0	0
1	.040077	.959923
2	.0671596	.9328404
3	.0705004	.9294996
4	.0708726	.9291275
5	.068227	.9317729
6	.0681043	.9318957
7	.0689827	.9310173
8	.0691123	.9308878
9	.0689608	.9310392
10	.0688182	.9311818

GSYİH büyümesinin değişkenliği 0,95 oranında kendisinden kaynaklanmaktadır. Bu oran ilerleyen dönemlerde 0,93 düzeylerinde gerçekleşmektedir. Ar-Ge harcamalarının büyümenin değişkenliği üzerindeki etkisi 0,7 düzeylerinde gerçekleşmektedir.

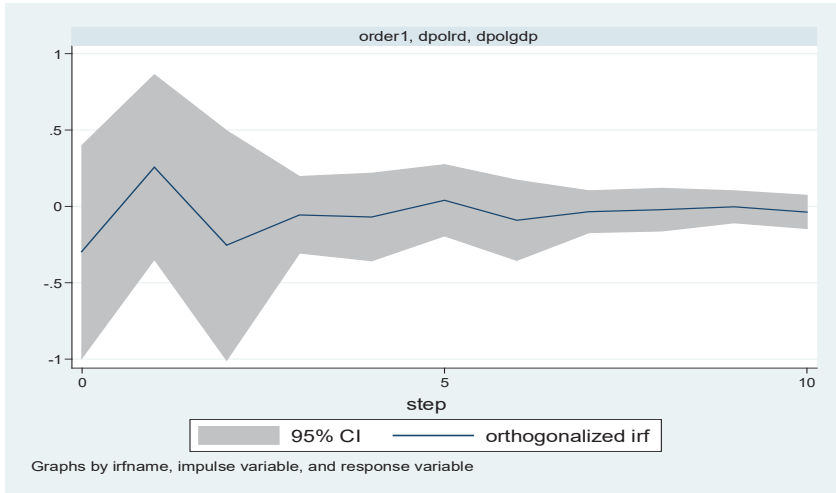
Etki tepki analizlerini gösteren şekil 5'e göre büyümede yaşanan bir birimlik şok Ar-Ge harcamalarında anlamlı bir artışa neden olmaktadır. Söz konusu şokun etkisi zaman içerisinde ortadan kalkmaktadır.

Şekil 5: Polonya için Büyüme ve Ar-Ge Harcamaları Arasındaki Etki Tepki Fonksiyonu



Şekil 6'da Ar-Ge harcamalarındaki bir birimlik şoka GSYİH büyümesinin tepkisi yer almaktadır. Her ne kadar Ar-Ge harcamalarındaki artış büyümede de artışa neden oluyor gözükse de bu değişim istatistiki olarak anlamlı değildir. Söz konusu şokun etkisi 3. dönemde ortadan kalkmaktadır.

Şekil 6: Polonya için Ar-Ge Harcamasının Büyümede Yaşanan Bir Birimlik Şoka Verdiği Tepki



## SONUÇ

Günümüzde ülkelerin bilgi çağına girmesi aynı zamanda bilginin ürünü olan teknolojiye hızlı gelişmelerin yaşanmasına ve bir takım yenilikleri de beraberinde getirmesine ve bunun da Ar-Ge'ye yönelik faaliyetlerin daha fazla önem kazanmasına neden olmuştur. Teknolojik açıdan ilerleme sağlanabilmesi bilgiye yatırım yapılmasını gerekli kılmakta ve bilgiye yapılan yatırım denilince de ilk akla gelen kavram Ar-Ge faaliyetleri olmaktadır. Ar-Ge faaliyetlerinin teknolojik gelişmeyi pozitif yönde etkilediği gibi teknolojik gelişmelerinde Ar-Ge faaliyetlerini pozitif yönde etkilediği söylenebilir.

Bu çalışmada seçilmiş OECD ülkelerinde (Fransa, İtalya, Slovenya ve Japonya) 1996-2015 yılları arasında Ar-Ge harcamaları ve büyüme arasındaki ilişki VAR Analizi kullanılarak incelenmeye

çalışılmıştır. Çalışma kapsamında yapılan Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri sabit, sabit ve trendli olarak ayrı ayrı sınanmıştır. Ar-Ge ve GSYİH değişkenleri seviye değerlerinde durağan değildir. Birinci dereceden farkları alındığında söz konusu değişkenlerin Fransa, İtalya ve Polonya için durağan olduğu görülmektedir. Ayrıca, değişkenlerin farklı kriterlere göre birlikte gecikme uzunlukları belirlenmiştir. GSYİH büyümesi ve Ar-Ge değişkenleri için ortak gecikme uzunluğu LR, FPE, AIC, SC ve HQ Fransa ve Slovenya için sıfırdır. Söz konusu kriterlere göre gecikme uzunluğu İtalya için 4 ve Polonya için 2 olarak belirlenmiştir.

Ar-Ge ve GSYİH arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasında “Granger Nedensellik Sınaması” kullanılmıştır. İtalya için Ar-Ge ve GSYİH arasında karşılıklı nedenselliğin olduğu görülmektedir. Diğer taraftan Polonya için ise tek yönlü nedensellik söz konusudur. Buna göre GSYİH, Ar-Ge harcamalarının Granger Nedenselidir. Fransa ve Slovenya için iki değişken arasında nedensellik ilişkisi söz konusu değildir.

Çalışma kapsamında 4 ülke içinde varyans ayrıştırması analizi ve etki tepki analizi yapılmıştır. Sadece İtalya ve Polonya için anlamlı nedensellik ilişkisi söz konusu görülmektedir. İtalya için yapılan varyans ayrıştırması sonuçlarına bakıldığında Ar-Ge harcamalarındaki değişkenliğin kaynağı 1. dönemde yine kendisinden kaynaklanmaktadır. 2. dönemde ise bu oran 0,96’ya düşmektedir. 3. dönemden itibaren ise hızlı bir değişimle bu oran 0,70 düzeylerine inmektedir. Bir başka ifade ile Ar-Ge harcamalarının değişkenliğinin kaynağı 0,70 oranında kendisinden 0,30 oranında ise büyüme değişkeninden kaynaklanmaktadır. Büyüme rakamlarında yaşanan değişimler uzun dönemde Ar-Ge harcamalarının değişkenliğini belirlemektedir. Diğer taraftan GSYİH büyümesinin değişkenliği 1. dönemde 0,78 oranında kendisinden, 0,21 oranında ise Ar-Ge harcamalarından kaynaklanmaktadır. Zaman içerisinde Ar-Ge harcamalarının GSYİH büyümesi üzerinde etkisinin artarak devam ettiği görülmektedir. Bir standart sapmalı Ar-Ge harcaması şokuna büyümenin verdiği tepki 10 dönem boyunca devam etmektedir.

Polonya için varyans ayrıştırması analizi sonuçlarına bakıldığında ise Ar-Ge harcamalarının değişkenliği 1. dönemde sadece kendisinden kaynaklanmaktadır. Sonraki dönemlerde Ar-Ge harcamalarının değişkenliği GSYİH artışlarından etkilenmektedir. 2. dönemde Ar-Ge harcamalarının kaynağı 0,82 oranında yine kendisinden kaynaklanmaktadır. Bu oran 10. dönemde 0,81 düzeyindedir. GSYİH büyüme oranının Ar-Ge harcamalarının değişkenliğine katkısı 0,18 düzeyindedir. GSYİH büyümesinin değişkenliği 0,95 oranında kendisinden kaynaklanmaktadır. Bu oran ilerleyen dönemlerde 0,93 düzeylerinde gerçekleşmektedir. Ar-Ge harcamalarının büyümenin değişkenliği üzerindeki etkisi ise 0,7 düzeyindedir. Büyümede yaşanan bir birimlik şok Ar-Ge harcamalarında anlamlı bir artışa neden olmaktadır. Söz konusu şokun etkisi zaman içerisinde ortadan kalkmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Alene, A. D. (2012). “Productivity Growth and the Effects of R&D in African Agriculture”. *Agricultural Economics*, 41, pp 223-238.
- Anlağan, Ö. (2011). “Temel Ar-Ge ve Yenilik kavramları”. 27 Ocak, Ankara, <http://www.emo.org.tr>
- Bilbao-Osorio, B. & Rodriguez-Pose, A. (2004). “From R&D To Innovation and Economic Growth In The EU”. *Growth and Change*, 35 (4), pp.434-455.
- Ceo, D. T. & Helpman, E. (1995). “International R&D Spillovers”. *European Economic Review*, Vol. 39, No. 5, pp. 859-887.
- Çapanoğlu, S. G. (2010). “Geçmişten Günümüze Lizbon Stratejisi ve 2020 İçin Yeni Bir Vizyon Işığında AB 20 Stratejisi. İktisadi Kalkınma Vakfı Değerlendirme Notu”. No: 12, Nisan, <http://www.ikv.org.tr>
- Eid, A. (2012). “Higher Education R&D and Productivity Growth: An Empirical Study on High Income OECD Countries”. *Education Economics*, 20(1), pp.53-68.

- European Commission. (2010). "Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions". Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union, COM (2010) 546 final, 06.10.2010.
- Falk, M. (2007). "R&D Spending in The High-Tech Sector and Economic Growth". *Research in Economics*, 61, pp 140-147.
- Freire- Serén , M<sup>a</sup> .J. (1999). "Aggregate R&D Expenditure and Endogenous Economic Growth". UFAE and IAE Working Papers, No: WP 436-99
- Griliches, Z. (1998). "R&D and Productivity: The Econometric Evidence". National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/books/gril198-1>, pp.251-268.
- Guellec, D. & Van Pottelsberghe De La Potterie, B. (2004). "From R&D to Productivity Growth: Do The Institutional Settings and The Source of Funds of R&D Matter?". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 66(3)
- Goel, Rajev, K., James E.P. & Rati, P. (2008). "R&D Expenditures and U.S. Economic Growth: A Disaggregated Approach". *Journal of Policy Modeling*, Vol. 30, Issue.2, pp237-250.
- Hall, B. H. & J. Lerner. (2009). "The Financing of R&D and Innovation. Handbook of the Economics of Innovation". Elsevier-North Holland, <http://eml.berkeley.edu>
- Horvath, R. (2011). "Research & Development and Groth: A Bayesian Model Averaging Analysis". *Economic Modelling*, 28, pp.2669-2673.
- Lichtenberg, Frank R. (1992). "R&D Investment and International Productivity Differences". NBER Working Paper Series, Vol. W4161, pp1-37
- Luh, Y. H. & Chang, S.K. (1997). "Building The Dynamic Linkages Between R&D and Productivity Growth". *Journal of Asian Economics*, 8(4), pp 525-545.
- OECD. (2002). "Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development". 6th Edition, <http://www.oecd.org>
- OECD. (2005). "Oslo Manual, The Measurement of Scientific and Technological Activities". <http://www.oecd.org>
- OECD. (2013). "OECD Factbook 2013". <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-en>.
- Öz S. (2011). "Sürdürülebilir Büyümenin Kaynağı: Teknolojik Gelişme. Politika Notu 11-04". Ekonomik Araştırma Forumu, Nisan, <http://www.eaf.ku.edu.tr>
- Park, W., G. (1995). "International R&D Spillovers and OECD Economic Growth". *Economic Inquir*, Vol. 33, No, 4, pp. 571-591.
- R&D Magazine. (2016). "Global R&D Funding Forecast". Winter 2016. <http://www.rdmag.com>
- Samimi, A. J. & Alerasoul, S. M. (2009). "R&D and Economic Growth: New Evidence From Some Developing Countries". *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3(4), ISSN: 1991-8178, pp.3464-3469
- Sylwester, K. (2001). "R&D and Economic Growth". *Knowledge, Technology & Policy*, 13 (4), pp.71-84.
- YASED. (2013). "Uluslararası Yatırımcıların Ar-Ge Yatırımlarını Türkiye'ye Çekmek İçin Gereksinimlerin Belirlenmesi". Haziran, <http://www.yased.org.tr>
- Zachariadis, M. (2004). "R&D Induced Growth In The OECD?". *Review of Development Economics*, 8(3), pp 423-439.
- Wang, E. C. (2007). "R&D Efficiency and Economic Performance: A Cross Country Analysis Using The Stochastic Frontier Approach". *Journal of Policy Modelling*, 29, (2), pp 345-360.

EKLER

EK 1: FRANSA İÇİN VAR ANALİZİ

Durağanlık Testi

Tablo 6: Fransa'ya Ait Değişkenlerin Birim Kök Sınaması

Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	-1,417	0,57	-2,436	0,360
d.arge	-3,906	0,002	-3,842	0,014
GSYİH BÜYÜMESİ	-2,833	0,053	-3,708	0,021
d.büyüme	-4,910	0,000	-4,740	0,000
Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	-1,632	0,4664	-2,458	0,3492
d.arge	-3,927	0,001	-3,830	0,015
GSYİH BÜYÜMESİ	-2,807	0,0572	-3,670	0,0244
d.büyüme	-5,367	0,000	-5,139	0,000

Fransa için gecikme uzunluğu 0'dır.

Tablo 7: Fransa İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Örneklem: 2001-2015			Gözlem Sayısı:15					
Lag	LL	LR	df	p	FPE	AIC	HQIC	SBIC
0	-2.69036				.006409*	.625381*	.624376*	.719788*
1	.34409	6.0689	4	0.194	.007367	.754121	.751104	1.03734
2	3.94186	7.1955	4	0.126	.008107	.807752	.802724	1.27979
3	4.58808	1.2924	4	0.863	.014062	1.25492	1.24788	1.91577
4	8.66958	8.163	4	0.086	.017264	1.24406	1.23501	2.09372
Endogenous: dfrdd dfrgdp								
Exogenous: _cons								

Tablo 8: Fransa İçin Granger Nedensellik Bulguları (Wald Testi)

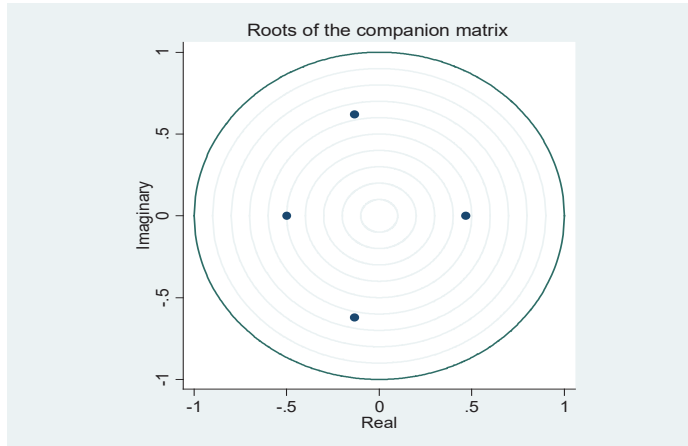
Denklem	Dışlama	chi2	df	Prob > chi2
dfrdd	dfrgdp	2.1414	2	0.343
dfrdd	ALL	2.1414	2	0.343
dfrgdp	dfrdd	.62483	2	0.732
dfrgdp	ALL	.62483	2	0.732

**Tablo 9:** Fransa için VAR analizi

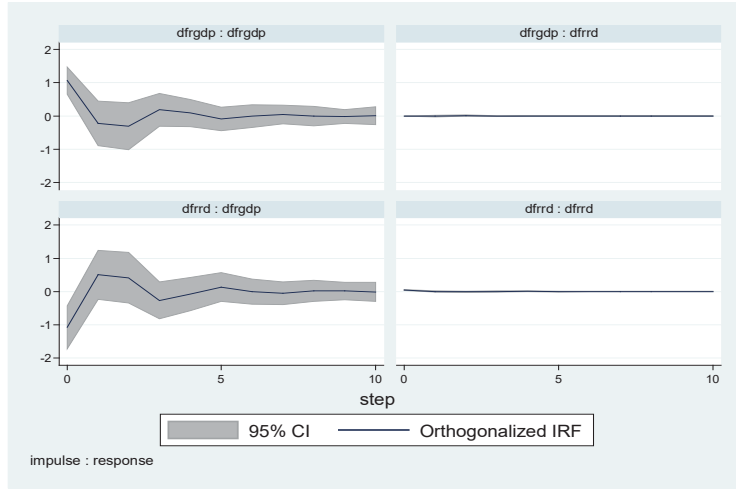
Örneklem: 1999-2015		Gözlem Sayısı: 17				
Log likelihood: 4.209926		AIC: .6811852				
FPE: .0070216		HQIC: .7299046				
Det (Sigma_ml): .0020891		SBIC: 1.171311				
Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2	
Dfrd	5	.051204	0.1227	2.376643	0.6669	
Dfrgdp	5	1.79624	0.2701	6.290052	0.1785	
		Coef.	Std. Hata	z	P> z	[95% Conf. Aralık]
dfrd	dfrd					
	L1.	-.0857077	.325129	-0.26	0.792	-.7229488 .5515333
	L2.	1773439	2770527	0.64	522	-.3656693 .7203572
	dfrgdp					
	L1.	-.005266	.0089331	-0.59	0.556	-.0227746 .0122426
	L2.	0094266	0078956	19	233	-.0060485 .0249016
	_cons	0087482	010527	0.83	406	-.0118843 .0293807
dfrgdp	dfrd					
	L1.	6.445097	11 4055	57	572	-15.90927 28.79947
	L2.	4.297507	9 718987	0 44	658	-14.75136 23.34637
	dfrgdp					
	L1.	-.2102091	.3133729	-0.67	0.502	-.8244087 .4039904
	L2.	-.3029322	.2769761	-1.09	0.274	-.8457954 .2399309
	_cons	-.2161587	.3692861	-0.59	0.558	-.9399462 .5076289

**Tablo 10:** Fransa İçin Karakteristik Kökler

Değişken, Grafik		
Özdeğer İstikrar Durumu		
<b>Özdeğer</b>		<b>Sabit Değer</b>
-0,1324637	+0,6209336i	0,634906
-0,1324637	- 0,6209336i	0,634906
-0,4992408		0,499241
0,4682514		0,468251
Tüm özdeğerler birim çemberin içinde bulunur. VAR istikrar koşulu		



Şekil 7: Fransa İçin Etki-Tepki Analizi



Tablo 11: Fransa İçin Varyans Ayrıştırması

Tahmin-Hata Varyansı Ayrıştırması		
Tepki Değişken ve Tahmin Görüş	Tepki Değişken	
	dfrfd	dfrgdp
dfrfd		
0	0	0
1	1	0
2	0,9834018	0,1665982
3	0,9182902	0,0817098
4	0,9160436	0,0839564
5	0,9155669	0,0844331
6	0,9153016	0,0846985
7	0,9148917	0,0851083
8	0,9146711	0,085329
9	0,9146702	0,0853298
10	0,9146398	0,0853602
Dfrgdp		
0	0	0
1	0,5043843	0,4956157
2	0,5431535	0,4568465
3	0,5525356	0,4474644
4	0,5568643	0,4431357
5	0,5561163	0,4438837
6	0,5571676	0,4428324
7	0,5571565	0,4428434
8	0,5572467	0,4427533
9	0,557274	0,442726
10	0,5572789	0,442721

FEVD standard errors and confidence intervals are not saved. Use option save.

## EK 2: İTALYA İÇİN VAR ANALİZİ

### Durağanlık Testi

**Tablo 12:** İtalya'ya Ait Değişkenlerin Birim Kök Sınaması

Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	-0,240	0,933	-2,215	0,5332
d.arge	-3,744	0,003	-3,714	0,021
GSYİH BÜYÜMESİ	-3,091	0,027	-3,860	0,0138
d.büyüme	-5,173	0,000	-5,027	0,000
Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	-0,168	0,942	-2,138	0,524
d.arge	-3,683	0,004	-3,592	0,030
GSYİH BÜYÜMESİ	-3,030	0,0322	-3,810	0,016
d.büyüme	-6,005	0,000	-5,803	0,000

**Tablo 13:** İtalya İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Örnekleme: 2001-2015		Gözlem Sayısı:15						
lag	LL	LR	df	p	FPE	AIC	HQIC	SBIC
0	-.133133				.004558	.284418	.283412	.378824*
1	.314499	89526	4	0.925	.007396	.758067	.75505	1.04129
2	2.71232	7957	4	0.309	.009551	.97169	.966662	1.44372
3	10.2895	154	4	0.004	.006575	.494732	.487692	1.15558
4	19.0281	477*		0.002	.004338*	-.137083*	-.146134*	.712577
Endogenous: ditard itagdp Exogenous: _cons								

İtalya için uygun gecikme uzunluğu 4 'dür.

**Tablo 14:** İtalya İçin Granger Nedensellik Bulguları (Wald testi)

Denklem	Dışlama	chi2	df	Prob > chi2
ditard	ditagdp	14.681	4	0.005
ditard	ALL	14.681	4	0.005
ditagdp	ditard	13.029	4	0.011
ditagdp	ALL	13.029	4	0.011

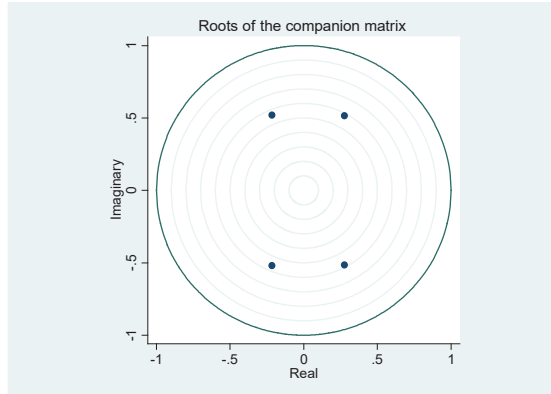


**Tablo 15:** İtalya İçin VAR Analizi

Örneklem: 2001-2015 Log likelihood: 13.46548 FPE: .0091084 Det (Sigma_ml): .0005693		Gözlem Sayısı: 15 AIC: .6046026 HQIC: .5955519 SBIC: 1.454263			
Equation	Parms	RMSE	r-sq	chi2	P>chi2
ditard	9	.031269	0.6403	26.69987	0.0008
ditagdp	9	2.14935	0.7345	41.50627	0.0000
	Coef.	Std. Err.	z	P >  z	[95% Conf. Interval]
<b>ditard</b>					
ditard					
L1.	-.1625758	.2382974	-0.68	0.495	-.6296301 .3044785
L2.	.1620305	.2838287	0.57	0.568	-.3942635 .7183246
L3.	-.0451287	.2930873	-0.15	0.878	-.6195693 .5293119
L4.	.4058351	.2599604	1.56	0.118	-.103678 .9153482
ditagdp					
L1.	.003199	.0032689	0.98	0.328	-.0032079 .0096058
L2.	.0137941	.0044248	3.12	0.002	.0051217 .0224666
L3.	.0122683	.0052972	2.32	0.021	.001886 .0226506
L4.	.0118465	.0041433	2.86	0.004	.0037258 .0199672
_cons	.0243703	.0123215	1.98	0.048	.0002207 .04852
<b>ditagdp</b>					
ditard					
L1.	34.00962	16.38017	2.08	0.038	1.905072 66.11417
L2.	-42.64916	19.50992	-2.19	0.029	-80.8879 4.410423
L3.	-25.72597	20.14634	-1.28	0.202	-65.21207 13.76013
L4.	21.91447	17.86925	1.23	0.220	-13.10862 56.93756
ditagdp					
L1.	-.9002212	.2246958	-4.01	0.000	-1.340617 -.4598254
L2.	-1.248342	.3041535	-4.10	0.000	-1.844472 -.652212
L3.	-1.193448	.3641202	-3.28	0.001	-1.907111 -.4797856
L4.	-.2228487	.2848022	-0.78	0.434	-.7810508 .3353534
_cons	-.88285	.8469579	-1.04	0.297	-2.542857 .777157

**Tablo 16:** İtalya İçin Karakteristik Kökler

Değişken, Grafik		Özdeğer	İstikrar Durumu
Denklemler		Sabit Değer	
.2769008 +	.5148792i	.584615	
.2769008 -	.5148792i	.584615	
-.2153769 +	.51935i	.562238	
-.2153769 -	.51935i	.562238	



Şekil 8: İtalya İçin Etki-Tepki Analiz



Tablo 17: İtalya İçin Varyans Ayrıştırması

Tepki Değişken ve Tahmin Görüş	Tahmin Değişken	
	ditard	ditagdp
<b>ditard</b>	0	0
	1	0
	2	.9656161 .0343839
	3	.7086372 .2913628
	4	.7046683 .2953316
	5	.7085171 .2914829
	6	.6320044 .3679956
	7	.5345693 .4654308
	8	.6035959 .3964042
	9	.616528 .383472
	10	.6333284 .3666716
<b>ditagdp</b>	0	0
	1	.2122787 .7877213
	2	.4216105 .5783895
	3	.5730762 .4269238
	4	.549875 .450125
	5	.5959734 .4040266
	6	.5861505 .4138496
	7	.607742 .392258
	8	.5338373 .4661628
	9	.6264957 .3735043
	10	.5974042 .4025958

**EK 3: SLOVENYA İÇİN VAR ANALİZİ**

**Durağanlık Testi**

**Tablo 18:** Slovenya' ya Ait Değişkenlerin Birim Kök Sınaması

Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	-0.560	0.879	-1.501	0.828
d.arge	-2.319	0.165	-2.129	0.529
GSYİH BÜYÜMESİ	-2.881	0.047	-3.431	0.047
d.büyüme	-5.444	0.000	-5.296	0.000
Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	-0.782	0.824	-1.806	0.702
d.arge	-2.398	0.142	-2.206	0.486
GSYİH BÜYÜMESİ	-2.834	0.053	-3.375	0.054
d.büyüme	-6.118	0.000	-5.931	0.000

**Tablo 19:** Slovenya İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Örneklem: 2001-2015			Gözlem Sayısı:15					
lag	LL	LR	df	p	FPE	AIC	HQIC	SBIC
0	-36.8721				.611154*	5.18295*	5.18195*	5.27736*
1	-34.6406	4.4632	4	0.347	.781858	5.41874	5.41572	5.70196
2	-30.0598	9.1616	4	0.057	.754659	5.3413	5.33628	5.81334
3	-26.6509	6.8178	4	0.146	.905649	5.42012	5.41308	6.08096
4	-24.8615	3.5787	4	0.466	1.50939	5.71487	5.70582	6.56453
Endogenous: dslord dslogdp								
Exogenous: _cons								

Slovenya için uygun gecikme uzunluğu 0'dır.

**Tablo 20:** Slovenya İçin Granger Nedensellik Bulguları (Wald Testi)

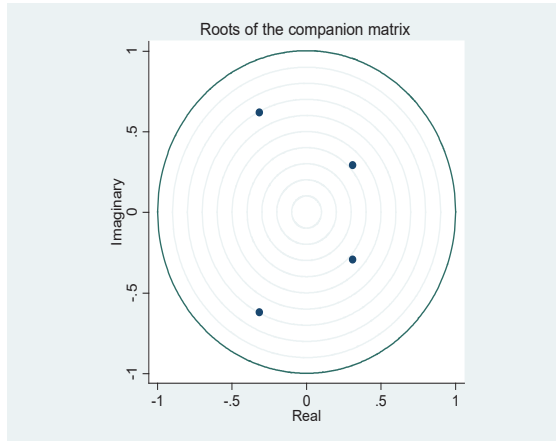
Denklem	Dışlama	chi2	df	Prob > chi2
dslord	dslogdp	.57861	2	0.749
dslord	ALL	.57861	2	0.749
dslogdp	dslord	4.2691	2	0.118
dslogdp	ALL	4.2691	2	0.118

**Tablo 21:** Slovenya için VAR analizi

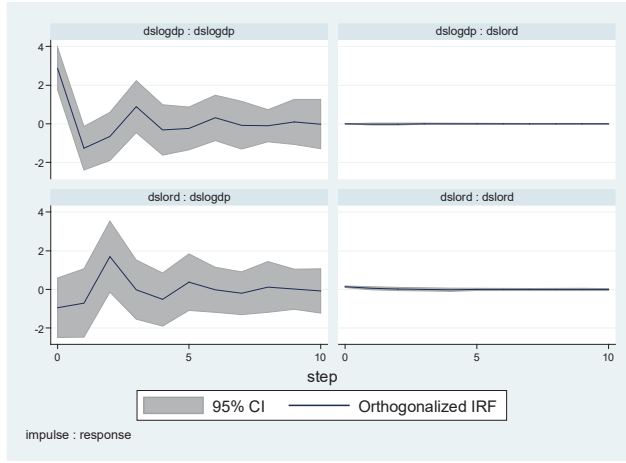
Örneklem: 1999 – 2015		Gözlem Sayısı: 17						
Log likelihood = -32.66512		AIC = 5.019426						
FPE = .537661		HQIC = 5.068146						
Det(Sigma ml) = .1599653		SBIC = 5.509552						
Equation	Pants	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2			
dslord	5	.166774	0.2031	4.331872	0.3630			
dslogdp	5	3.57727	0.4216	12.38976	0.0147			
		Coef.	Std. Err.	z	P >  z	[95% Conf. Interval]		
dslord	dslord	L1.	.4266792	.2477389	1.72	0.085	-.0588802	.9122386
		L2.	-.0398335	.2751131	-0.14	0.885	-.5790452	.4993782
	dslogdp	L1.	-.0045524	.0092154	-0.49	0.621	-.0226142	.0135094
		L2.	-.0066005	.0093569	-0.71	0.481	-.0249397	.0117387
	cons		.0255184	.0410185	0.62	0.534	-.0548764	.1059132
	dslogdp	dslord	L1.	-7.976927	5.313968	-1.50	0.133	-18.39211
L2.			10.47626	5.90114	1.78	0.076	-1.089759	22.04229
dslogdp		L1.	-.4432319	.1976684	-2.24	0.025	-.830655	-.0558089
		L2.	-.4594866	.2007047	-2.29	0.022	-.8528606	-.0661127
cons		-.5239652	.8798417	-0.60	0.551	-2.248423	1.200493	

**Tablo 22:** Slovenya için Karakteristik Kökler

Değişken, Grafik		
Özdeğer İstikrar Durumu		
	Özdeğer	Sabit Değer
-.3165418 +	.6188966i	.695149
-.3165418 -	.6188966i	.695149
.3082654 +	.2931624i	.425408
.3082654 -	.2931624i	.425408



Şekil 9: Slovenya İçin Etki-Tepki Analizi



Tablo 23: Slovenya İçin Varyans Ayrıştırması

Tepki Değişken ve Tahmin Görüş	Tepki Değişken		
	dslord	dslogdp	
<b>dslord</b>	0	0	
	1	1	
	2	.9929368	.0070632
	3	.9795527	.0204473
	4	.9790206	.0209794
	5	.9788183	.0211817
	6	.9783804	.0216196
	7	.9782746	.0217253
	8	.9782354	.0217646
	9	.9781678	.0218322
	10	.9781641	.0218359
<b>dslogdp</b>	0	0	
	1	.0980104	.9019896
	2	.1237128	.8762872
	3	.2955374	.7044626
	4	.2804714	.7195286
	5	.2907325	.7092676
	6	.2962576	.7037423
	7	.2944826	.7055174
	8	.2961172	.7038828
	9	.2965969	.703403
	10	.2964219	.7035781

#### EK 4: POLONYA İÇİN VAR ANALİZİ

##### Durağanlık Testi

**Tablo 24:** Polonya'ya Ait Değişkenlerin Birim Kök Sınaması

Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	1,574	0,997	-0,013	0,994
d.arge	-2,899	0,0455	-4,491	0,001
GSYİH BÜYÜMESİ	-2,767	0,0631	-2,731	0,223
d.büyüme	-4,448	0,000	-4,388	0,002
Değişken	Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İstatistik	Olasılık	Test İstatistik	Olasılık
ARGE/GSYİH	1,126	0,995	0,022	0,994
d.arge	-2,949	0,039	-4,495	0,001
GSYİH BÜYÜMESİ	-2,694	0,075	-2,653	0,256
d.büyüme	-4,606	0,000	-4,538	0,001

**Tablo 25:** Polonya İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Örneklem: 2001-2015		Gözlem Sayısı: 15						
lag	LL	LR	df	p	FPE	AIC	HQIC	SBIC
0	-5.80244				.009706	.04032	1.03932	1.13473*
1	-3.15583	5.2932	4	0.259	.011748	.22078	1.21776	1.504
2	3.04052	12.393*		0.015	.009142*	.92793*	.922902*	1.39996
3	3.30404	.52704	4	0.971	.016688	.42613	1.41909	2.08697
4	5.69554	4.783	4	0.310	.025666	.64059	1.63154	2.49025
Endogenous: dpolrd dpolgdp								
Exogenous: cons								

Polonya için gecikme uzunluğu 2'dir.

**Tablo 26:** Polonya İçin Granger Nedensellik Bulguları

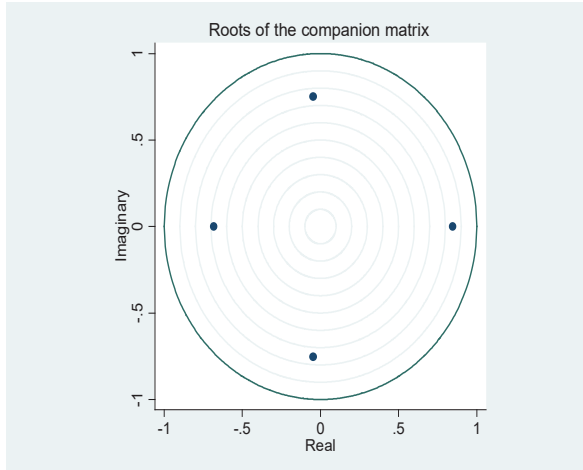
Denklem	Dışlama	chi2	df	Prob > chi2
dpolrd	dpolgdp	6.6648	2	0.036
dpolrd	ALL	6.6648	2	0.036
dpolgdp	dpolrd	1.8184	2	0.403
dpolgdp	ALL	1.8184	2	0.403

**Tablo 27:** Polonya İçin VAR Analizi

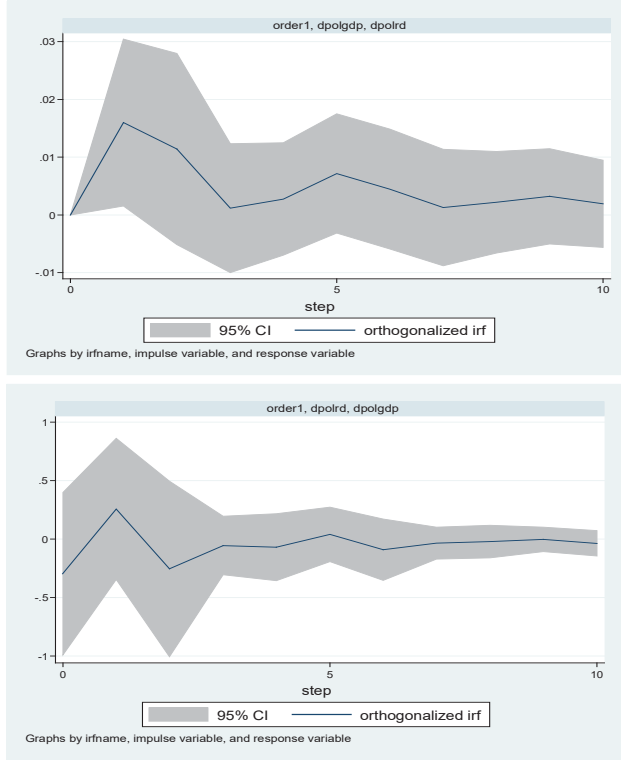
Örneklem: 1999 - 2015		Gözlem Sayısı = 17				
Log likelihood = 2.951661		AIC = .8292163				
FPE = .0081419		HQIC = .8779358				
Det(Sigma_ml) = .0024224		SBIC = 1.319342				
Equation	Pants	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2	
dpolrd	5	.040603	0.4695	15.04675	0046	
dpolgdp	5	1.75273	0.3309	8.408981	0777	
		Coef.	Std. Err.	z	P >  z	[95% Conf. Interval]
dpolrd	dpolrd					
	L1	.2229642	.2101312	1.06	0.289	-.1888854 .6348138
	L2	.6113995	.2267694	70	0.007	.1669397 1.055859
	dpolgdp					
	L1	.0110722	.0047469	33	0.020	.0017684 .0203761
L2	.0071678	.0056357	27	0.203	-.003878 .0182136	
	cons	.0120799	.0091595	32	0.187	-.0058723 .0300321
dpolgdp	dpolrd					
	L1	6.219387	9.070942	69	0.493	-11.55933 23.99811
	L2	-13.02654	9.789179	-1.33	0.183	-32.21298 6.1599
	dpolgdp					
	L1	-.1556447	.2049162	-0.76	0.448	-.5572731 .2459837
L2	-.6903181	.2432821	-2.84	0.005	-1.167142 -.2134939	
	cons	-.1901	.3953954	-0.48	0.631	-.9650607 .5848607

**Tablo 28:** Polonya İçin Karakteristik Kökler

Değişken, Grafik Özdeğer İstikrar Durumu	
Özdeğer	Sabit Değer
.8466002	.8466
-.04845422 + .7527394i	.754297
-.04845422 - .7527394i	.754297
-.6823723	.682372



Şekil 10: Polonya İçin Etki-Tepki Analizi



Tablo 29: Polonya İçin Varyans Ayrıştırması

Tepki Değişken ve Tahmin Görüş	Tepki Değişken			
		dpord	dplogdp	
<b>dpord</b>	0	0	0	
	1	1	0	
	2	.8225036	.1774964	
	3	.8144156	.1855844	
	4	.8178476	.1821524	
	5	.8282962	.1717038	
	6	.8128738	.1871263	
	7	.8125988	.1874012	
	8	.8138618	.1861381	
	9	.8146946	.1853054	
	10	.8124764	.1875235	
<b>dplogdp</b>	0	0	0	
	1	.040077	.959923	.0671596
	2	.9328404	.0705004	.9294996
	3	.0708726	.9291275	.068227
	4	.9317729	.0681043	.9318957
	5	.0689827	.9310173	.0691123
	6	.9308878	.0689608	.9310392
	7	.0688182	.9311818	
	8			
	9			
	10			



## VERGİ YÜKÜNÜN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ\*

**Ekrem KARAYILMAZLAR<sup>1</sup>**  
**Bilal GÖDE<sup>2</sup>**

### Özet

Devletin ekonomik olarak büyüklüğü ve bu büyüklüğün oranını belirleyen faktör olan vergilerin ekonomi üzerindeki etkisi hep tartışılan bir konu olmuştur. Vergi özel ya da tüzel kişilerin gelirlerinden ve servetlerinden kamu aktardıkları payı ifade etmektedir. Vergi ve vergisel yükümlülükler ekonomik ajanlar üzerinde karar verirken önemli bir karar girdisi olarak görülmektedir. Vergi yükünün boyutu ekonomik faaliyetleri yürütenler açısından önemli bir maliyet unsurudur. Vergi yükü bu açıdan ekonomik büyüme üzerinde etkisi olan bir maliyet unsuru olarak göze çarpmaktadır. 1965-2015 döneminde Türkiye ekonomisinde vergi yükü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelendiği ve VECM (Vector Error Correction Model) analizinin kullanıldığı bu çalışmada; vergi yükündeki pozitif yönlü değişmelerin ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir ve istatistiki olarak anlamlıdır sonucuna ulaşılmıştır. Yurtiçi tasarruflardaki bir artış büyümeyi pozitif yönde etkiliyor olmasına rağmen Türkiye ekonomisi açısından bu sonuç istatistiki olarak anlamsızdır.

**Anahtar Kelimeler:** Vergi Yükü, Ekonomik Büyüme, Yurtiçi Tasarruf, Türkiye.

**Jel Sınıflandırması:** F43 O40 C22

## THE EFFECT OF TAX BURDEN ON ECONOMIC GROWTH

### Abstract

The economic size of the state and the influence of taxes, which is the factor that determines the proportion of this size, has always been a matter of debate. Tax refers to the share of private and legal entities transferred to the state from their income and wealth. The size of the tax burden is a significant cost element in terms of those who carry out economic activities. The tax burden is in this sense a surplus as a cost element that has an impact on economic growth. In the 1965-2015 period, the relationship between tax burden and economic growth in the Turkish economy was examined and the VECM (vector error correction model) analysis was used. Positive changes in the tax burden affect economic growth negatively, and statistically significant results are achieved. This result is meaningless in terms of the Turkish economy, although domestic savings are affecting the positive growth in a slight increase.

**Keywords:** Tax Burden, Economic Growth, Domestic Saving, Turkey.

**Jel Classification:** F43 O40 C22

\* Bu makale “Vergi Yükünün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği” adlı tezden derlenmiştir.

<sup>1</sup> Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF, ekarayilmazlar@pau.edu.tr

<sup>2</sup> Arş. Gör., Pamukkale Üniversitesi, İİBF, bgode@pau.edu.tr

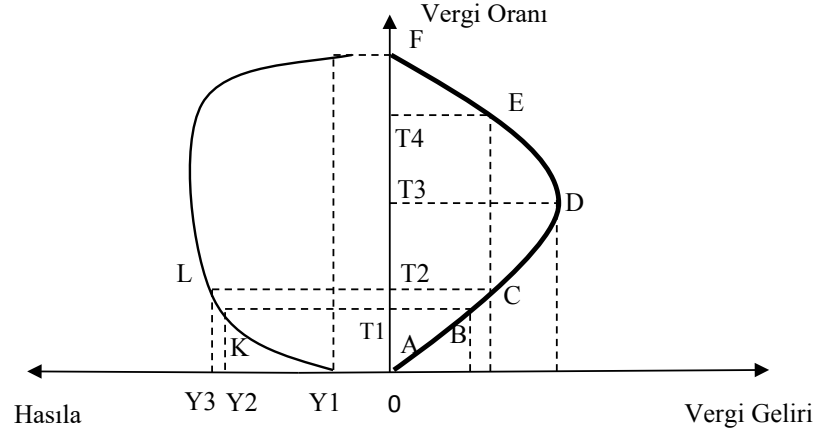
## GİRİŞ

Vergi kavramı devletler öncesi döneme kadar giden çok eski bir kavramdır. İnsanların klanlar halinde yaşadıkları dönemlerde klan şefleri klanda yapılan avlardan pay alırdı. İnsanların tarımı keşfedip hayvanları evcilleştirmelerinin ardından köy yaşamı ile birlikte toplum hayatı ortaya çıkmıştır. Büyüyen köyler ilerleyen dönemlerde devletlerin temelini atmıştır. İnsanların beraber yaşama sorununun ortaya çıkışı ile birlikte kişiler kendi özgürlüklerinin bir kısmından feragat ederek devleti ortaya çıkarmışlardır. Devletin, bir üst mercii; düzenleyici, denetleyici ve yeri geldiği zaman ise cezalandırıcı bir unsur olarak çalışabilmesi ve ayrıca toplumsal ihtiyaçlara cevap verebilmesi için bazı maliyetlere katlanması gerekmiştir. Bu maliyetlerin finansmanı içinse devletin yine başvuracağı kapı halktır. Genel olarak vergi şeklinde nitelendirilen mali yükümlülükler halka yüklenmek kaydıyla bu maliyetlerin karşılanmasına çalışılmıştır.

Vergiler tasarruflarla birlikte bir ekonomideki iktisadi veya yatırılabilir fazlayı oluştururlar. Vergi yükü ile tasarruf hacmi arasında bir makas bulunmakta olup, milli gelir içindeki toplam payı yaklaşık olarak sabit bulunan vergiler ve tasarruflar birbirlerine rakip makro büyüklüklerdir. Vergi yükü artışı, kısa dönemde tasarruf hacmini düşürmekte, uzun dönemde ise büyümeyi yavaşlatmakta, dolayısıyla iktisadi fazlanın artışını azaltmaktadır. Kısa dönemde düşük vergi yükü, uzun dönemde vergi hasılatında artış sağlamaktadır. Vergi yükünün artırılması, tasarruf hacminin, büyüme hızının ve gelecekteki potansiyel vergi hasılatının azaltılmasına yol açmaktadır (Akalin, 2001:156). Vergi politikası kullanılarak yatırımları, üretimi, tüketimi ve tasarrufları teşvik edilmesi ya da kısıtlanması, ekonomik istikrarın sağlanması, atıl kapasitenin kullanımının teşvik edilmesi gibi amaçların gerçekleştirilebilmesi mümkün olabilmektedir (Edizdoğan vd, 2013:147).

Devletler, toplumsal ihtiyaçların karşılanması, devletin genel işleyişinin sağlanması, ekonomik olarak büyümenin ve kalkınmanın sağlanabilmesi için vergiyi her zaman bir araç olarak kullanmıştır. Vergi politikalarının oluşturulmasında vergi yükü göz ardı edilemez bir faktördür. Verginin hangi kesimden ağırlıkta alınacağı, hangi vergisel araçların kullanılacağı ve hangi oranlarda vergileme yapılacağı kararlaştırılırken vergi yükü incelemeleri önemli bir yol haritası niteliği taşıyacaktır. Kamu kesimi yeni vergilerin ihdası, mevcut vergilerin oranları ile ilgili düzenlemeler yapmak durumunda olduğunda vergi yükünün kimlerin üzerine yerleştiğini ve ekonomik kesimler üzerinde yaratacağı etkileri analiz etmek durumundadır (Öztürk,2013:133).

Devletlerin temel amaçlarından birisi ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesidir. Bu amaca yönelik olarak ise çeşitli görüşler ortaya atılmıştır. Bu görüşlerden birisi olan arz yanlı iktisat yaklaşımına göre vergi oranlarındaki yükselişler ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir. Vergi oranlarına meydana gelecek olan bir düşüş ise büyüme üzerinde olumlu etkilere sahip olacaktır (Laffer, 2004:2). Arthur Laffer 1970'li yılların sonuna doğru Keynesyen talep yönlü politikaların ortaya çıkarmış olduğu problemlere yönelik olarak vergi indirimlerini önermiştir. Bu öneri ile literatüre Laffer Eğrisi kazandırılmıştır. Laffer Eğrisine göre vergi oranlarında meydana gelen bir artış belirli bir noktaya kadar vergi hasılatını yükseltecek fakat vergi hasılatının maksimum olduğu noktadan sonraki oran artışları hasılatı artırmak yerine azaltacaktır (Laffer, 2004:2). Arz yanlı iktisadın diğer bir temel ilkesi ise vergi oranları, vergi gelirleri ve toplam piyasa üretimi arasındaki ilişkiye dayanır. Vergi oranları indirildiğinde vergi gelirleri artacak, bu durum ise toplam piyasa üretimi olan GSYH'nin artmasına neden olacaktır (Aktan, 2004:55).



Şekil 1. Vergi oranları ile toplam piyasa üretimi ve vergi gelirleri ilişkisi (Kaynak: Aktan, 1994: 88)

Şeklin sağ tarafında vergi oranları ile vergi gelirleri arasındaki ilişkiyi, sol tarafında ise vergi oranları ile toplam piyasa üretimi arasındaki ilişki gösterilmektedir. Şeklin sol tarafında vergi oranının sıfır olduğu durumda toplam piyasa üretimi  $Y_1$  düzeyindedir. Vergi oranlarının artırılmasıyla toplam piyasa üretimi de artmaktadır. Toplanan vergileri kullanarak salt ve yarı sosyal mal sunumunda bulunurken devletin yaptığı olduğu üretim piyasasının faaliyetleri üzerinde de olumlu etkilere sahip olmaktadır. Bunun sonucunda da GSYH artışı ortaya çıkmaktadır. Belirli bir noktaya kadar bu durum gerçekleşirken bir noktadan sonra durum terse dönmeye başlamaktadır. L noktasından itibaren vergi artışları piyasa üzerinde negatif etkilere sahip olur ve bu da toplam piyasa üretimini düşürür. Bunun nedeni de yüksek vergilerin fiyatlar üzerindeki olumsuz etkisidir. Şeklin sağında ise vergi oranları ile vergi gelirleri arasındaki ilişki gösterilmiştir. Vergi oranlarının belirli bir noktaya kadar artırılmasıyla paralel olarak (D) vergi gelirleri de artmaktadır. Bu noktadan (D) sonra vergi gelirlerinde gerçekleşen azalış bireylerin yüksek vergi oranları sebebiyle çalışmaktan vazgeçip boş zamanı tercih etmeleri sebebiyledir. Bu duruma ikame etkisi adı verilmektedir. Literatürde Laffer Etkisi adı verilen bu hipoteze göre maksimum üretim miktarına düşük bir vergi oranıyla ulaşmak mümkün olacaktır (Demircan, 2003:103-104).

Genel olarak maliye politikaları ve özel olarak ise vergi politikalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkisine yönelik teoride ve uygulamada çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir. Teoriye bakıldığında vergi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin Solow tipi Neoklasik büyüme modelleri bağlamında ele alındığı görülebilir. Neoklasik ekonomik büyüme modelleri içerisinde yer alan Solow-Swan modeli incelendiğinde, tasarruf, sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ele alınır. Bunların dışında dışsal değişken olarak kabul edilen nüfus artışı ile teknoloji ile tasarruf, sermaye birikimi ile iktisadi büyüme arasında ilişki olduğu değerlendirilmiştir. Modelin temel varsayımlarına göre Cobb Douglas üretim fonksiyonu kullanılır, toplam üretim fonksiyonunda azalan verimler yasası geçerlidir. Bu modele göre uzun dönemde durağan durum denge seviyesine ulaşılacağı ve uzun dönem iktisadi büyüme oranı üzerinde maliye politikalarının (verginin) etkisi olmayacağı iddia edilmektedir. İkinci model ise 1990'lı yıllarda ortaya çıkmıştır. Romer, Lucas, Barro ve Becker gibi önemli isimlerin ortaya koyduğu çalışmalarda eğitim, sağlık, teknoloji, ar-ge, bilgi, finansal ve mali yenilikler, ölçek ekonomileri, gelir dağılımı gibi önceden ele alınmayan konular ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiler teorileştirilmiştir. Bu yeni yaklaşım, içsel büyüme modelleri olarak isimlendirilmiştir. Solow ve öncesindeki modellere yöneltelen temel eleştiri teknolojinin dışsal olarak değerlendirilmesidir. İçsel büyüme modellerinde piyasalar eksik rekabette faaliyet göstermektedirler, sermayenin ise artan

getirisinin söz konusu olduğu varsayılmaktadır. Ekonomik faaliyetlerde dışsallıkların mümkün buna karşın mutlak yakınsama hipotezinin ise reddedildiği görülmektedir. İçsel büyüme modellerinden özellikle Barro, vergilerle finanse edilen kamu harcamaların büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu savunan bir model geliştirmiştir. Kamu harcamaları olarak isimlendirilen Barro modeline göre hükümetler, büyüme için yatırım yapmak, hem de yatırımları arttırmak için özel sektörü vergi teşvikleri ve sübvansiyonlar gibi araçlarla desteklemelerinin gerekli olduğu savunulmaktadır. Modelin temel argümanı, vergilerle finanse edilen kamu harcamalarının belirli bir verimlilik oranına kadar ekonomik büyümeyi arttırdığıdır. Neoklasik modelden farklı olarak içsel büyüme modellerinde artan getirilerden kaynaklı olarak kamu politikalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu ortaya konmaktadır. İçsel ekonomik büyüme modellerinde tüm vergilerin büyümeye pozitif etki etmediğini, de belirtmek yararlı olacaktır. Vergilerin beşeri sermaye üzerindeki etkisi önemlidir. Beşeri sermayeyi azaltan vergilerin büyüme üzerinde içsel büyüme modellerine göre olumlu bir etkisi olması söz konusu olmayacaktır.

## I. LİTERATÜR

Literatüre bakıldığında yukarıdaki teorik çerçeveyi olumlayan ampirik çalışmalar olduğu gibi tersi sonuçlar ortaya koyan ampirik çalışmalar da olduğu görülmektedir. Tablo 1'e bakıldığında vergiler ile büyüme arasında ilişki olmadığını ortaya koyan çalışmalar olduğu gibi tek yönlü ve çift yönlü ilişkinin olduğunu ortaya koyan çalışmalar da bulunmaktadır. Dolaysız ve dolaylı vergiler ayrımının da farklı sonuçlar ortaya koyduğunu belirten çalışmalar olduğu gibi aynı sonuçları verdiğini de belirten çalışmalar yapılmıştır.

**Tablo 1. Literatür özeti**

YAZARLAR	KAPSAM	YÖNTEM	SONUÇ
Durkaya ve Ceylan (2006)	Türkiye	EŞBÜTÜNLEŞME	Dolaysız vergilerle ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensel ilişkinin varlığına karşın dolaylı vergilerle ekonomik büyüme arasında nedensel bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Arnold (2008)	OECD	PANEL	Gelir vergisinin büyüme üzerinde diğer vergilere oranla daha fazla negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Furceri ve Karras (2008)	OECD	PANEL	Vergi oranlarındaki artışın büyüme üzerinde uzun dönemde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Temiz (2008)	Türkiye	EŞBÜTÜNLEŞME	Vergi gelirlerinden büyümeye ve büyümeden vergi gelirlerine yönelik çift yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Açıkgöz (2008)	Türkiye	EŞBÜTÜNLEŞME	Dolaysız vergi gelirlerinin GSYİH'ya oranından (vergi yükü) büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır.
Padda ve Akram (2009)	Pakistan, Hindistan ve Sri Lanka	VAR	Vergi oranlarındaki artışın söz konusu üç ülkede de büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Katırcıoğlu (2010)	Türkiye	EŞBÜTÜNLEŞME	Türkiye örneğinde (1960-2006) vergi gelirleri ile büyüme arasında uzun dönemli ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Arısoy ve Ünlükaplan (2010)	Türkiye	REGRESYON	Türkiye örneğinde (1968-2006)dolaysız vergilerle büyüme arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ancak dolaylı vergilerle büyüme arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Göçer vd. (2010)	Türkiye	EŞBÜTÜNLEŞME	Dolaylı ve dolaysız vergilerle büyüme arasında kısa ve uzun dönemde pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Veronika ve Lenka (2012)	Avrupa Birliği	PANEL	Kurumlar vergisindeki artışın uzun dönemde büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Dackehag ve Hansson	OECD	PANEL	Kurumlar vergisi ve gelir vergisinin iktisadi büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Xing (2011)	OECD	PANEL	Toplam vergi gelirleri içinde emlak vergilerinin artmasının uzun dönemde büyüme ile ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Mangır ve Ertuğrul (2012)	Türkiye	EŞBÜTÜNLEŞME	Vergi yükündeki artışın büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Stoilova ve Patanov (2012)	Avrupa Birliği	REGRESYON	İktisadi büyüme açısından dolaysız vergilerin daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Tulumce (2013)	Türkiye (1988-2010)	EŞBÜTÜNLEŞME	Granger Nedensellik testine göre uzun dönemde değişkenler arasında bir ilişki bulunmadığını gösterirken eşbütünleşme testine göre dolaylı vergiler ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur.
Saraç (2015)	Türkiye	MARKOV REJİM DEĞİŞİMİ	Dolaysız vergilerin GSYH içerisindeki payının artmasının büyümeyi negatif yönde, dolaylı vergilerin payının artmasının ise büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır.
Demir ve Sever (2016)	OECD	PANEL	Dolaysız vergi gelirleri ile büyüme arasında uzun dönemde negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## II. VERİ VE ANALİZ

Çalışmada, 1965-2015 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan temel veriler tablo 2’de gösterilmiştir. OECD’den alınmış olan vergi yükü verileri (Toplam vergiler/GSYH), Dünya Bankası’ndan alınmış ekonomik büyüme verileri, Dünya Bankası’ndan alınmış ulusal tasarruf verileri (% GSYH) ve Dünya Bankası’ndan alınmış sabit fiyatlarla kişi başına düşen GSYH (2010 bazlı).

**Tablo 2. Çalışmada kullanılan değişkenler ve açıklamaları**

Değişkenler	Kısaltmalar	Açıklama	Veri kaynağı	Dönem
Büyüme	DGROWTH	Büyüme Oranları	Dünya Bankası	1965-
Vergi Yükü	DBURDENOF TAX	Toplam vergi/GSYH	OECD	1965-
Kişi Başına Düşen Gelir	DLOGPERINCOME	2010 fiyatları ile	Dünya Bankası	1965-2015
Ulusal Tasarruf Verileri	DSAVING	%GSYH	Dünya Bankası	1965-2015

Analizin temel amacı yukarıdaki veri setini kullanarak, vergi yükü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi değerlendirmektir. Bu kapsamda ilişkinin yönü ve büyüklüğünü ve ayrıca uygulanacak politikaların olası sonuçlarını değerlendirmek için VECM (vector error correction model) analizi tercih edilmiştir. Bunun yanı sıra en küçük kareler yöntemi ile de çözüm yapılmıştır.

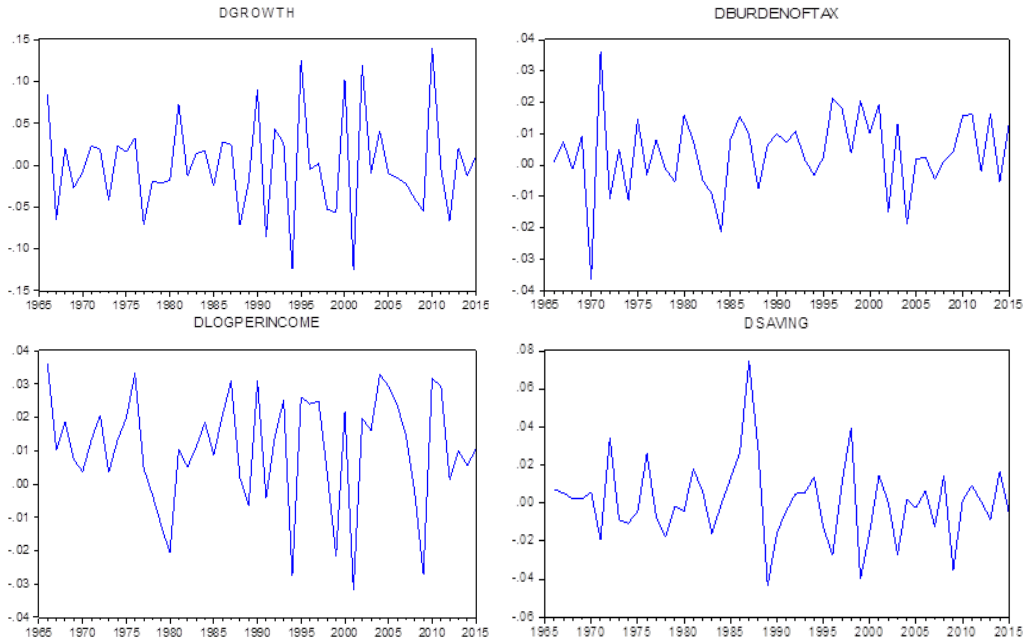
### III. DURAĞANLIK (BİRİMKÖK) TESTLERİ (AUGMENTED DİCKEY FULLER)

Analizde kullanılan veriler yıllık veri olduğundan mevsimsellikten arındırmaya gerek yoktur. Serilerin durağanlığının testi için 3 gecikmeye kadar gecikmeleri (LAG) alınmıştır. Birim kök testlerine bakıldığında tüm değişkenlerin ham seviye düzeyinde durağan olmadığı görülmüştür. Büyüme seviye ham düzeyinde durağanken, diğer değişkenler birinci farklar alınarak durağan hale getirilmiştir. Birim kök testlerinin sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo 3. Birim kök testleri**

Augmented Dickey Fuller Birim Kök (Constant, Linear Trend)				
Değişkenler	Level		First Differences	
	t statistic	p value	t statistic	p value
DGROWTH	-7.235581	0.0000	-2.513870	0.0130
DBURDENOFTAX	-2.258216	0.4481	-9.570438	0.0000
DLOGPERINCOME	-3.273054	0.0826	-7.180124	0.0000
DSAVING	-2.028026	0.5720	-6.481225	0.0000

Tabloda görüldüğü üzere Vergi yükü 1. Seviyede durağan hale gelmiştir. Tasarruflar da 1. seviyede durağan hale gelmiştir. Büyüme değişkeni ham seviye düzeyinde durağan olan modelin tek değişkenidir, durağan haldedir. Kişi başına gelir de durağanlık testleri sonucunda birinci seviyesi de durağan olduğunu anlaşılmıştır ve bu değişken de birinci farkının alınması suretiyle durağan hale getirilmiştir. Durağanlık durumunu grafiklerden takip etmek mümkündür: Söz konusu değişkenlerin durağanlaştırılmış grafikleri aşağıdaki şekildedir.

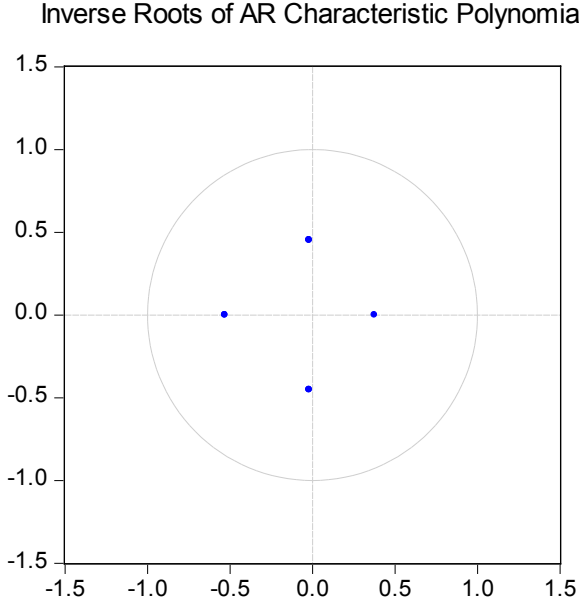


VAR modelinde 3 değişken birinci farkında durağan iken tek bir değişken ham seviye düzeyinde durağan ise, ham düzeyde durağan olan söz konusu değişkenin de birinci farkı alınır ve 1. farkta durağan hale getirilir. Bu nedenle büyüme değişkeni de birinci farkta durağan hale getirilmiştir.

**Tablo 4. Optimal gecikme kriteri**

Optimal Lag Criteria						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	417.8381	NA	1.80e-13	-17.99296	-17.83395	-17.93339
1	588.1924	303.6751*	2.20e-16*	-24.70402*	-23.90896*	-24.40618*
2	598.6416	16.80962	2.85e-16	-24.46268	-23.03157	-23.92658
3	612.8832	20.43353	3.21e-16	-24.38623	-22.31907	-23.61186
4	628.7042	19.94817	3.52e-16	-24.37844	-21.67523	-23.36580

Optimal lag kriterine bakıldığında yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere 1. Lag Akaike Schwarz'da en düşük olduğu için, lag 1 seviyesinde verilerin durağanlığa erişebileceği görülmüştür. Son olarak durağanlık durumu alttaki grafik tarafından da gösterilmektedir. AR polinomunun ters köklerinin birim çemberin içinde olup olmadığına bakıldığında tüm ters köklerin birden küçük ve dolayısıyla çemberin içinde olması modelin istikrarlı olduğunu göstermektedir.



Şekil 2. Birim Çember

#### IV. VARYANS AYRIŞTIRMA MATRİSİ

DÖNEM	S.E.	DGROWTH	DBURDENOF TAX	DLOGPERINCOME	DSAVING
1	0.042103	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.055672	91.84653	2.137004	0.997197	5.019269
3	0.061578	75.23066	16.01632	1.827498	6.925526
4	0.063241	71.33564	18.60996	2.871642	7.182763
5	0.063881	70.21896	19.44570	2.814602	7.520743
6	0.064217	69.63547	20.09451	2.812614	7.457412
7	0.064440	69.34209	19.95987	3.225365	7.472673
8	0.064708	69.00718	20.14318	3.312631	7.537014
9	0.064945	68.75583	20.33625	3.383368	7.524548
10	0.065124	68.50456	20.38641	3.579248	7.529788

Yukarıdaki varyans ayrıştırma matrisine göre 2. Dönem itibariyle bakıldığında ekonomik büyümeyi en çok etkileyen değişken tasarruflardır. 2. Dönem açısından değerlendirildiğinde tasarrufların etkisi %5,01'dir. Dönem sayısı arttıkça vergi yükünün etkisi tasarrufların etkisinden daha fazla artmaktadır. 10. Döneme bakıldığında en yüksek etkinin %20,38 ile vergi yükünde olduğu görülmektedir. Kişi başına düşen gelirin etkisi de dönem sayısı arttıkça artmaktadır.



## V. MODEL ÇÖZÜMÜ

Dependent Variable: DGROWTH

Method: Least Squares

Date: 07/03/17 Time: 12:45

Sample (adjusted): 1965 2015

Included observations: 48 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.001	0.001902	0.714533	0.4789
Dburdenoftax	0.03	0.116633	0.267752	0.7902
Dsaving	0.01	0.073283	0.148139	0.8830
Dlogperincome***	0.08	5.10E-06	25.11591	0.0000
ECM(-1)***	-0.74	0.160708	-4.641342	0.0000
Dburdenoftax (-2)**	-0.28	0.124078	-2.287730	0.0274
R-squared	0.874310	Mean dependent var		-0.000158
Adjusted R-squared	0.870551	S.D. dependent var		0.056870
S.E. of regression	0.009759	Akaike info criterion		-6.287164
Sum squared resid	0.003905	Schwarz criterion		-6.014280
Log likelihood	157.8919	Hannan-Quinn criter.		-6.184040
F-statistic	259.1632	Durbin-Watson stat		1.897797
Prob(F-statistic)	0.000000			

Not: Hata düzeltme bulguları için Eviews 9 paket program kullanılmıştır. Asteriks \*\*\*, \*\* sırayla % 1 ve % 5 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

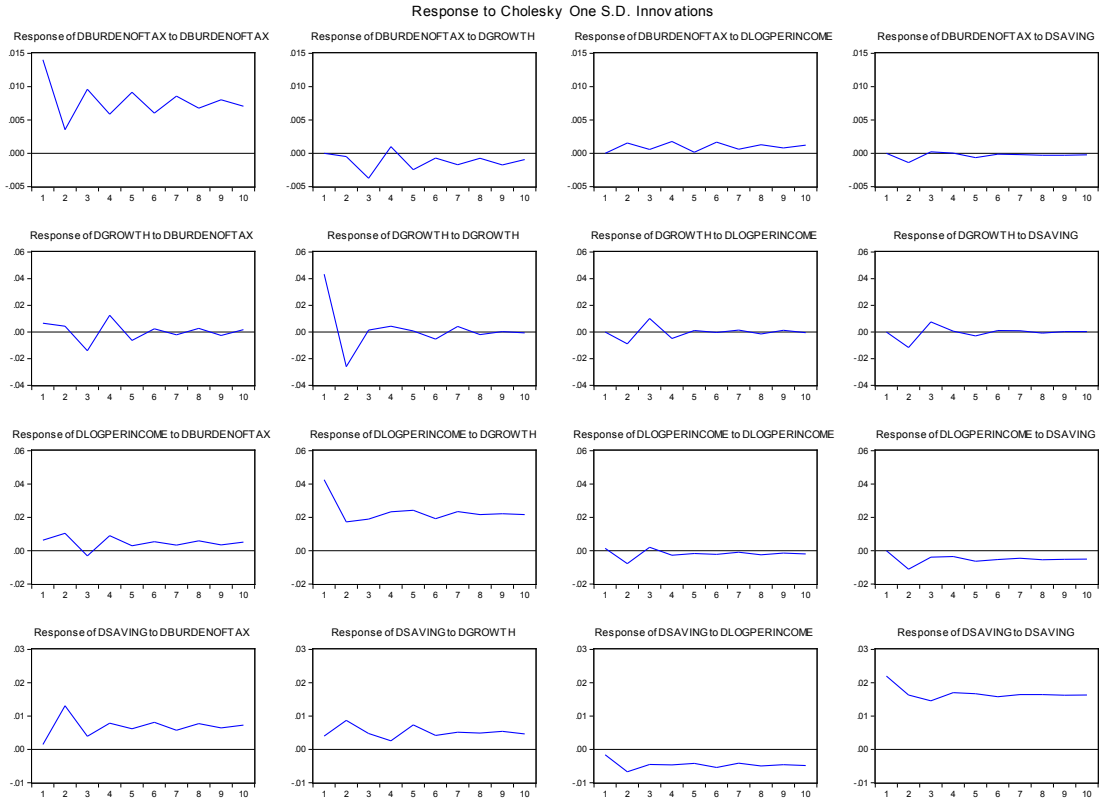
Ele alınan serilerin birinci farklarının durağan olması çalışmanın eş bütünleşme analizi yapmasına olanak sağlamaktadır. Böylece sahte regresyon sorunundan kurtulmak mümkün olabilecektir. Eş bütünleşme analizi iz ve maksimum özdeğer istatistiklerine bağlı olarak gerçekleşir. Çalışmada sadece iz testi sonuçları verilmiştir. Elde edilen bulgular, ele alınan bütün değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğunu yani uzun dönem ilişkiye sahip olduklarını göstermektedir. Buna göre vergi yükü, büyüme oranı, kişi başına düşen gelir ve tasarruflar arasında uzun dönem etkiler söz konusudur. Ancak Johansen eş bütünleşme analizi uzun dönem ilişkinin kararlı olup olmadığını ve değişkenler arası ilişkinin yönünü vermemektedir. Bu nedenle hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Hata düzeltme modeli tahmin denklemi bize değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkiyi ve büyüme oranı, kişi başına düşen gelir ve tasarrufların vergi yükü üzerindeki kısa dönem etkilerinin yönünü göstermektedir.

Katsayılar incelendiğinde büyüme üzerine en fazla etki eden değişkenin vergi yükü olduğu görülmektedir (0.28) kişi başına gelir artışının büyüme üzerindeki etkisi oldukça zayıftır (0.02). Vergi yükünde meydana gelen %1'lik bir değişim ekonomik büyüme üzerinde %0,28'lik bir etkiye sahiptir. Vergi yükü katsayısının negatif oluşu vergi yükü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin

ters yönlü olduğunu göstermektedir. Vergi yükünde meydana gelen bir artış ekonomik büyümeyi negatif yönde etkileyecektir.

Hata düzeltme parametresinin bir gecikmeli değerinin (ecm-1) negatif ve istatistiki olarak anlamlı çıkması uzun dönem denge değerinin kararlı olduğunu göstermektedir. Hata düzeltme parametresinin bu değeri cari dönemde meydana gelen bir şokun etkilerinin bir sonraki dönemde ne derece absorbe edildiğini göstermektedir. Türkiye ekonomisi açısından bakıldığında meydana gelen bir şokun etkileri bir sonraki yılda %74 oranında absorbe edilmektedir.

## VI. ETKİ-TEPKİ ANALİZİ BULGULARI



Bağımsız değişkenlerden kaynaklı şokların (sapma yaratacak biçimde) bağımlı değişken (vergi yükü) üzerindeki etkilerini incelemek için VAR modeline dayalı etki tepki analizi ve varyans hesaplamasına başvurulmuştur.

Etki tepki analizindeki grafiklere bakıldığında ikinci sıradaki grafiklerde değişkenlerin büyümeye etkisini takip etmek olanaklıdır.

Vergi yükü kaynaklı bir şokun büyüme üzerindeki etkisi negatiftir ve şokun etkisi zaman dönemleri içinde kaybolmaktadır. Bu sonuç hata düzeltme modelinin uzun dönem kararlı denge bulgusuyla tutarlıdır.

Vergilemenin bireysel olduğu kadar toplumsal maliyetleri de ortaya çıkmıştır. Devletin elde ettiği gelirler yatırımlara kaynaklık edecek olan tasarrufları azaltan bir unsur olmuştur. Yatırımların kaynağı olan tasarrufların azalması da yatırımları azaltıcı bir etki yapmış dolayısıyla da ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etki ortaya çıkmıştır.

## SONUÇ

Türkiye örneği üzerinde yapılan inceleme sonucunda vergi yükünün iki gecikmeli değerinin (Dburdenoftax-2) büyüme üzerindeki etkisi negatif ve istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre vergi yükündeki artış büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Kişi başına düşen gelir artışının büyüme üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Yani kişi başına düşen gelirdeki artış bir sonraki dönem büyümeyi olumlu etkilemektedir.

Uygulama sonuçlarına göre kişi başına gelir kaynaklı ve tasarruf kaynaklı şokların büyüme üzerindeki etkileri pozitif olmakla birlikte zayıftır. Ancak her iki şokun etkilerinin zaman dönemleri içinde kaybolması hata düzeltme modeli bulgularıyla tutarlıdır. Varyans ayrıştırması hesaplamasında ise bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkende meydana gelen bir değişmeyi açıklama gücünü vermektedir. Buna göre zaman dilimleri içinde büyümede meydana gelen değişmeler en fazla yine büyümenin kendisinden gelmektedir (10 dönem sonu: 68) bağımsız değişkenler içinde ise büyümede meydana gelen değişmeleri açıklama gücü en yüksek değişken vergi yüküdür (20.5) . Diğer iki değişkenin etkileri zayıftır. Bu bulgular hata düzeltme modelinin katsayılar cinsinden ifade ettiğimiz bulgularıyla uyumludur. Vergi yükü ekonomik büyümeyi etkilemektedir ve bu etki negatiftir. Bu sonuçlar ışığında ekonomik büyümenin hızlandırılması adına vergi yükünün düşürülmesi gerekmektedir.

Çalışmadaki analiz sonuçlarına göre vergi yükü ekonomik büyümeyi etkilemektedir ve bu etki negatiftir. Bu bulgu Türkiye için arz yanlı iktisatçıları haklı çıkartacak niteliktedir. Bu bağlamda vergi oranlarını arttırmak yerine düşürüp tabana yaymak en doğru politika seçeneği olduğu söylenebilir.

## KAYNAKÇA

- Açıkgöz, Ş. (2008), “Türkiye’de Vergi Gelirleri, Vergi Yapısı ve İktisadi Büyüme: 1968-2006”, *Ekonomik Yaklaşım*, 19(68), 91-113.
- Akalın, G. (2001). *Türkiye’de Piyasa Ekonomisine Geçiş Süreci ve Ekonomik Kriz*, TİSK.
- Aktan C. C., Dileyici D., Vural İ. Y. (2004). *Kamu Maliyesinde Çağdaş Yaklaşımlar*, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Arısoy, İ. ve Ünlükaplan, İ. (2010), “Tax Composition and Growth in Turkey: An Empirical Analysis”, *International Research Journal of Finance and Economics*, 59, 50-61.
- Arnold, J. (2008), “Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries”, *Economics Department Working Papers*, 643, OECD.
- Dackehag M., Hansson A. (2012). “Taxation of income and economic growth: An empirical analysis of 25 rich OECD countries”, Erişim: [http://project.nek.lu.se/publications/workpap/papers/WP12\\_6.pdf](http://project.nek.lu.se/publications/workpap/papers/WP12_6.pdf), (Erişim tarihi: 25.04.2017)
- Demir M., Sever E. (2016). “The Relationship between Tax Revenues and Economic Growth: A Panel Data Analysis on the OECD Countries”, Erişim: [http://london2016.econworld.org/papers/Demir\\_Sever\\_Relationship.pdf](http://london2016.econworld.org/papers/Demir_Sever_Relationship.pdf), (Erişim tarihi: 24.04.2017).
- Demircan, E. S. (2003). “Vergilendirmenin Ekonomik Büyüme ve Kalkınmaya Etkileri”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (21), s.97-116.
- Durkaya, M. ve Ceylan, S. (2006), “Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme”, *Maliye Dergisi*, 150, 79-89.

- Edizdoğan N., Çetinkaya Ö., Gümüş E. (2013). *Kamu Maliyesi*, Bursa.
- Erdoğan, E., Topcu, M. ve Bahar, O. (2013), “Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Eşbütünlük ve Nedensellik Analizi”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 50(576), 99-109.
- Furceri, D. Karras G. (2008), “Tax changes and economic growth: Empirical evidence for a panel of OECD countries”, [http://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/ws\\_pubfinance/presentation\\_Furceri.pdf](http://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/ws_pubfinance/presentation_Furceri.pdf)
- Göçer, İ., Mercan, M., Bulut, Ş. ve Dam, M.M. (2010), “Ekonomik Büyüme ile Vergi Gelirleri Arasındaki İlişki: Sınır Testi Yaklaşımı”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28, 97-110.
- Katircioğlu, S.T. (2010), “Is There a Long-Run Relationship Between Taxation and Growth: The Case of Turkey”, *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 13(1), 99-106.
- Laffer, A. B. (2004), “The Laffer Curve: Past, Present, and Future”, *Heritage Foundation*, No:1765.
- Mangır, F. ve Ertuğrul, H.M. (2012), “Vergi Yüğü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1988-2011 Türkiye Örneği”, *Maliye Dergisi*, 256-265.
- Öztürk, N. (2013). *Kamu Maliyesi. Ekin Basım Yayın, Bursa.*
- Padda, I.U.H. ve Akram, N. (2009), “The Impact of Tax Policies on Economic Growth: Evidence from South-Asian Economies”, *The Pakistan Development Review*, 48(4), 961-971
- Saraç, T. B. (2015) “Vergi Yüğü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Maliye Dergisi*, 169:21-35.
- Stoilova, D. Patanov, N. (2012), “An Empirical Evidence For The Impact Of Taxation On EconomyGrowth In The European Union”, <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4788887.pdf>, (Erişim Tarihi: 12.11.2016).
- Temiz D. (2008), “Türkiye’de Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1960- 2006 Dönemi”, 2. Ulusal İktisat Kongresi, 20-22 Şubat, İzmir.
- Tülümce, S. Y. (2013), *Türkiye’de Vergi Gelirleri Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi*, *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, Sayı:2, s.56-64.
- Xing, J. (2011), Does tax structure affect economic growth? Empirical evidence from OECD countries, <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/3213/1/WP1120.pdf>, (Erişim Tarihi:20.05.2017).
- Veronika, B. ve Lenka, J. (2012), “Taxation of Corporations and their Impact on Economic Growth: The Case of EU Countries”, *Journal of Competitiveness*, 4(4), 96-108.

## ABD’NİN ZORA DAYALI DIŞ POLİTİKASINDA SÖYLEMSEL BİR DEĞİŞİM: 11 EYLÜL TERÖRÜ

Seyda GÜDEK<sup>1</sup>

### Özet

ABD kuruluşundan sonra ulusal bütünlüğünü ve güvenliğini sağlayarak gücünü arttırmaya odaklanmış ve bu nedenle izolasyonist bir dış politika benimsemiştir. Fakat izolasyonist politikasını sürdürürken çıkarları için zor kullanmaktan kaçınmamıştır. Süreç içerisinde, önce kıta üzerinde hâkimiyet sağlamaya çalışmış, daha sonra dışarı açılmaya başlamıştır. ABD’nin bir dünya hegemonu olma yönündeki gücü ise, ilk olarak I. Dünya Savaşı’nda kendini belli etmiştir. Fakat savaş sonrasında ABD izolasyonist çizgisine geri dönmüştür. II. Dünya Savaşı sonrasında ideolojik kutuplaşmanın bir sonucu olan Soğuk Savaş’ın dayattığı konjonktürel şartlar nedeniyle, bu sefer, ABD’nin gelenekselleşmiş izolasyonist politikasını sürdürmesi mümkün olmamıştır. SSCB’nin dağılmasından sonra ABD, Yeni Dünya Düzeni kuruculuğu ile tüm dünyada etkili olmaya devam edeceğini, dolayısıyla hegemonyasını ilan etmiştir. Bundan sonraki dış politika çıktılarının şekli ve söylemi değişmekle birlikte, temelde bu motivasyonunda bir değişiklik olmamıştır. Bu bağlamda bir kırılmaya neden olduğu şeklinde geniş bir kanı oluşturan 11 Eylül saldırıları, esasında ABD’nin dış politikasında bir değişiklik yaratmamıştır. Aksine Soğuk Savaş’tan sonra ABD’nin ortadan kalkan ideolojik düşmanının yerine, yeni düşmanı, terörü ikame etmiştir. ABD bu muğlak düşman üzerinden geliştirdiği söylem ve sloganlarla, Afganistan ve Irak gibi çıkarlarına ters düşen odaklardaki müdahalelerini meşrulaştırmaya çalışmıştır. Zira ABD 11 Eylül saldırılarının ardından, bu saldırıların asıl nedenini anlamak için bir öz eleştiri yapmaktan ziyade, saldırıları hegemonyasını tahkim etmek için meşruiyet yaratma amacıyla kullanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** ABD, 11 Eylül Saldırıları, Terör, Dış Politika.

**Jel Sınıflandırması:** D72, D74.

## A DISCURSIVE CHANGE IN FOREIGN POLICY OF USA BASED ON FORCE: 11 SEPTEMBER TERROR

### Abstract

After the founding of the USA, it has focused on increasing the power by providing national integrity and security and thus it has adopted an isolationist foreign policy. But while maintaining the policy of isolationism, it has not escaped the use of force for its interests. In the process, first it has worked to ensure dominance on the continent, then it has began to open out of the continent. The force in direction of becoming a world hegemon of the USA, for the first time, has manifested itself in World War I. However, after the war, it has returned to the isolationist line. In the aftermath of World War II, that have not been able to continue with the traditional policy of the USA due to cyclical conditions imposed by Cold War which is result of ideological polarization. After the dissolution of the USSR, the USA has declared that will continue to be effective all over the world, in the other words its hegemony, as the founder of New World Order. After this, shape and discourse of outcomes of its foreign policy vary although there has not been a change in the motivation basically. In this context, 11 September attacks forming widespread opinion that it was a cause breakage has not created a change in foreign policy of USA in substance. On the contrary, the attacks has brought the new enemy terror instead of disappeared ideological enemy of the USA after Cold War. ABD has tried to legitimize its involvement in places which are contrary to USA interests, like Afghanistan and Iraq, with slogans and rhetorics that developed over this vague enemy. As a matter of fact, after the 11 September attacks USA has used the attacks for the purpose of creating a legitimacy to consolidate the hegemony rather than making a self-criticism to understand the root cause of the attacks.

**Keywords:** Tax Burden, Economic Growth, Domestic Saving, Turkey.

**Jel Classification:** F43 O40 C22.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, [seydagudek@ohu.edu.tr](mailto:seydagudek@ohu.edu.tr)

## GİRİŞ

Sovyetler Birliği'nin yıkılmasının ardından Soğuk Savaş'ın sona ermesi özellikle ABD ve Batı dünyasında bir öforya ile karşılanmıştır. Doğu bloğunun çökmesiyle ABD Atlantik'ten Pasifik'e kadar dünya üzerindeki ekonomik, askeri ve siyasi açıdan tek süper güç olarak kalmıştır. İyimser cenahta yer alan birtakım Batılı gözlemciler, Batının zaferi ile liberal-demokrasilerin gelişeceği, silahlanmanın azalacağı, barış ve refah dönemi yolunun açıldığına dair ütopyik beklentiler içine girmişlerdir (Kurt, 2014: 172). Ancak Ruanda'da yaşanan kıyım, Bosna'da meydana gelen çatışmalar, Etiyopya ve Sudan'daki açlık problemleri ve Körfez Savaşı gibi yaşanan bir dizi olumsuz gelişmeler bu beklentilere gölge düşürmüştür.<sup>145</sup>

Uluslararası alanda bu olumsuz hareketlilik sürerken, dünyayı ikiye bölen kutuplaşmanın sona ermesinin ardından gelen döneme dair yeni tezler ve yaklaşımlar da geliştirilmeye başlanmıştır. Bu anlamda Zbigniew Brzezinski'nin "*Büyük Satranç Tahtası*" adlı eseri, Francis Fukuyama'nın "*Tarihin Sonu ve Son İnsan*" ve patenti Bernard Lewis'e ait olmak üzere Samuel P. Huntington'un "*Medeniyetler Çatışması*" adlı tezi gibi farklı görüşler gündemde yer etmeye başlamıştır. Fukuyama eserinde tarihin sonunun geldiğine işaret ederek, liberalizmin zafer kazandığını ve dünyaya egemen olduğunu ifade etmiştir (Fukuyama, 2011). Huntington'a göre Avrupa'daki ideolojik bölünmenin sona ermesi, İslam ve Hıristiyan dünyası arasındaki kültürel farklılıkların ortaya çıkacağı yeni bir dönemin önünü açmıştır (Huntington, 1993). Bu nedenle 21. yüzyıl bu iki medeniyet arasındaki çatışmadan dolayı, din ağırlıklı uygarlık çatışmalarının yaşanacağı bir yüzyıl olacaktır (Huntington, 1993). Bernard Lewis "*Müslüman Öfkesinin Kökenleri*" isimli çalışmasında, İslam toplumları ile Batı arasında bir çatışma olduğunu ileri sürmüştür ve bu çatışma ona göre "*medeniyetler çatışması*"dır (Lewis, 1990). Brzezinski ise, Soğuk Savaş'tan sonra dünyanın tek büyük gücü haline gelen ABD'nin 21. yüzyılda üstünlüğünü korumak için nasıl bir küresel strateji izlemesi gerektiği konusuna odaklanmıştır (Brzezinski, 2005).

Bu teorik tartışmalar arasında ABD daha önce işaretlerini vermiş olmakla birlikte, Körfez Savaş'ından sonra açık bir şekilde Wilsoncu terimlerle Yeni Dünya Düzeni'ni ilan etmiştir (Kissinger, 2006: 781). Bu düzen ile ABD, Soğuk Savaş sonrası süreçte dünya politikasının alacağı şekli kendisine göre tanımlamıştır, ki zaten bu dönem ideolojik ve stratejik bir tehdidin yokluğu nedeniyle daha fazla ulusal çıkarlara dayalı dış politika izleme serbestisi sağlamaktadır. Başkan George H. W. Bush'un ifade ettiği şekliyle Yeni Dünya Düzeni:

*"Soğuk Savaş'ı aşan bir yeni uluslararası ortaklığı düşünüyoruz: Uluslararası ve bölgesel organizasyonlar aracılığıyla danışma, işbirliği ve ortak harekete dayanan bir ortaklık; ilkelerin ve hukukun üstünlüğünün birleştiği, maliyetlerin ve yükümlülüklerin eşit şekilde paylaşılmasıyla desteklenen bir ortaklık; demokrasiyi, refahı, barışı yaygınlaştırmak ve silahları azaltmak amacıyla olan bir ortaklık"*(US Department of State, 8 October 1990).

Nihayetinde ABD, Soğuk Savaş sonrasında kendi önderliğinde bir dünya yaratmakta ve bunu yaparken de Batı dünyasının mevcut düzenini, siyasal, sosyal ve ekonomik yapısını dünyanın geri kalanına dayatmaktadır (Kantarıcı, 2012: 61). ABD rejisörlüğünü üstlendiği Yeni Dünya Düzeni'ni inşa etmeye çalışırken, tek yanlılığa ve geçici ittifaklara dayalı politikalar izlemesi ile dünyanın geri kalanını gittikçe daha fazla rahatsız etmeye başlamıştır (Selamoğlu, 2007: 84). Böyle bir ortamda 11 Eylül 2001 tarihinde ABD'ye yönelik gerçekleştirilen terör saldırıları, hem ABD'nin uluslararası stratejilerinin hem de uluslararası aktörlerin ilişkilerinin yönünü değiştirerek, uluslararası sistemin dönüm noktasını oluşturmuştur. Dolayısıyla ABD 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılışı ile 2001'de yaşanan bu saldırılara kadar gördüğü rüyadan uyanmış ve sınırlarının ötesine ciddi şekilde bakmak zorunda kalmıştır (Davutoğlu, 2002: 56). Nitekim ABD bu 12 yıllık süre zarfında teknolojik atılımlarla ekonomiyi canlandırmış, bilimsel ve teknolojik öncülüğünü sürdürmek için küresel denetim mekanizmaları kurmuş, uluslararası örgütlerdeki kendi kontrol alanını genişletmiş ve kıtası dışındaki bölgelerde etkinlik alanını güçlendirmiştir. Fakat diğer taraftan küresel ve bölgesel sorunlar geçici ateşkes anlaşmalarıyla dondurulup, kalıcı bir çözüm arayışına gidilmemiştir (Davutoğlu, 2002: 67). ABD'nin bu emperyalist, genişlemeci ve özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra benimsediği

kurtarıcı rolüne dayanarak kurduğu “*Pax Americana*”<sup>2</sup> döneminden itibaren geliştirdiği şiddete dayalı hegemonyaya<sup>3</sup> ilk olmasa da<sup>4</sup>, en büyük başkaldırı 11 Eylül terör saldırıları olarak vuku bulmuştur (Parla, 2002: 37).

11 Eylül sabahı yerel saat 09.00’da ilk uçak ABD’nin en yüksek binalarından olan New York’taki Dünya Ticaret Merkezi’nin ikiz kulelerinden birine çarptığında, New York halkı bu olayın izahı güç bir kaza olduğunu düşünmüştür (Polat, 2006: 43). Ancak on sekiz dakika sonra diğer kuleye de bir uçağın çarpmasından sonra olayın kaza olmadığı anlaşılmıştır (Fisk, 2011: 724). Yanmaya başlayan 410 metre yüksekliğindeki iki kule çok geçmeden, olayı televizyon başında naklen izleyen dünyanın gözleri önünde, içinde bulunan binlerce kişiyle birlikte çökmüştür. İkiz kulelere düzenlenen saldırıdan yarım saat sonra bu kez ABD Savunma Bakanlığı’na (Pentagon) bir uçaklı saldırı daha gerçekleşmiş ve aynı zamanda ABD Dışişleri Bakanlığı’nın önünde bomba yüklü iki araç patlatılmıştır (Cumhuriyet Gazetesi, 12 Eylül 2001). Washington’a doğru rotası çevrilmiş olan, kaçırılmış uçaklardan dördüncüsü ise Pensilvanya bölgesine saat 10.10’da zorunlu iniş yapmıştır. Uçaktaki yolcular hava korsanlarını etkisiz hale getirmeye çalışmışlar, ancak kendilerini kurtaramasalar da muhtemelen Amerikan Kongre Binası veya Beyaz Sarayı kurtarmışlardır (Hook ve Spanier, 2014: 277). Birbiri ardına gerçekleşen 11 Eylül terör saldırıları, ABD’nin tarihine kendi topraklarında maruz kaldığı en büyük saldırı olarak geçmiştir (Taşkın, 2010: 40). Böyle büyük bir etkiye sahip olması hasebiyle, doğal olarak, bu saldırılar ABD’nin hem iç hem dış politikasında ciddi kırılmalara neden olduğu şeklinde bir algı yerleşmeye başlamıştır.

El-Kaide’nin üyesi olan on dokuz hava korsanının neden olduğu terör olaylarından sonra Washington yönetimi, ABD’nin temsil ettikleri her şeyden nefret eden teröristlerin gerçekleştirdiğini iddia ettiği saldırıların gerisindeki saikin, aslında Amerikan dış politika pratiklerinin olduğu gerçeğini görmezden gelmiştir (Sontag, 2001: 130; Said, 2001: 144; Ahmed, 2001: 166). Bu doğrultuda ABD, “*teröre karşı savaş*” açarak özellikle de sorunun kaynağı olarak gördüğü Ortadoğu’ya yönelik olarak tek taraflı ve zora dayalı dış politika geliştirme eğilimine gitmiştir. Bu nedenle de saldırıların ardından Arap devletleri de dâhil dünyanın neredeyse tamamından kazandığı sempatik desteğin yerini zamanla uzlaşmaz bir muhalefet almıştır (Owen, 2006:220; Goldschmidt Jr. ve Davidson, 2010:422). ABD’nin yaşadığı değişim sadece dış politika ile sınırlı kalmamış, iç politikada da anayasal hakları ve hukukun üstünlüğü ilkesini ortadan kaldırmayı meşrulaştırma yolunda kullanılmıştır (Chossudovsky, 2005:4).

Bu minvalde 11 Eylül olaylarının hemen sonrasında ABD dış politikasında yaşanan teorik ve pratik gelişmeleri incelemek büyük bir öneme nail olacaktır. Bu sayede 11 Eylül saldırılarının gerçekten bir kırılma teşkil edip etmediği açıklık kazanacaktır. Ancak doğru bir bakış açısı kazandırılması için öncelikli ABD’nin 11 Eylül öncesinde sahip olduğu dış politik tutum ele alınmaya çalışılacaktır. Bu bölümde ABD’nin dış politikası hakkında genel bir çerçeve çizilmesi amaçlanmıştır. Zira 11 Eylül öncesinde, ABD’nin dış politika pratiklerinde şiddetin yerini anlamaksızın 11 Eylül olaylarının bir etki yaratıp yaratmadığı anlaşılmayacaktır. İkinci bölümde ise çalışmanın bizatihi özünü oluşturan, 11 Eylül sonrası ABD’nin zora dayalı dış politika eğilimi incelenmeye çalışılacaktır. Fakat burada değerlendirme genelde Ortadoğu, özelde ise ABD’nin söylemsel düzeyde terörün müsebbibi yaftasıyla işgal ettiği Afganistan ve Irak ile sınırlı tutulmuştur. 11 Eylül saldırılarının hemen ardından ve bu gerekçe ile gerçekleştirilen müdahaleler oldukları için

<sup>2</sup>Pax Americana dönemi, George H. W. Bush’un 1991’de BM’de yaptığı konuşmadan sonra başlamıştır. Amerikan Barışı anlamına gelen bu ifade ABD için, Soğuk Savaş’tan sonra ABD’nin liderliğinde küresel bir barışın tesisine takabül etmektedir. PaxAmericana hedefi aynı zamanda ABD’nin küresel genişleme stratejisi izlemesini zorunlu kılmıştır (Toman ve Akman, 2014: 313-314; Kurtbağ, 2007: 54-63).

<sup>3</sup>Çalışmada hegemonya kavramı, Antonio Gramsci’nin ifade ettiği şekliyle kullanılmıştır. Ona göre hegemonya yalnızca çıplak güce ya da fiziksel zorlamaya dayanmayan, aynı zamanda egemenliğini sağladığı öğelerin aktif rızasını da alan bir yapıdır. Bu nedenle uluslararası platforma bir devletin hegemon olarak çıkabilmesi için kitleleri kendi siyasi projelerine evrensel kurumlar, değerler ve mekanizmalar yoluyla onların rızalarını alma ve bu projeler doğrultusunda onları hareket ettirme yeteneğine sahip olabilmelidir. ABD’nin 11 Eylül 2001’de yaşadığı saldırılar, hegemonyanın rıza yönünü ihmal etmesinden kaynaklanmaktadır.

<sup>4</sup>1983 tarihinden başlayarak 2001 tarihine kadar, Amerikan hedeflerine karşı pek çok ulus ötesi terör saldırısı farklı gruplar ve hükümetler tarafından gerçekleştirilmiştir. (Ayrıntılı bilgi için bakınız; Hook ve Spanier, 2014: 271-274)

Afganistan ve Irak müdahalelerine kısaca değinilme ihtiyacı hissedilmiştir. Nihayet sonuç bölümünde, 11 Eylül'ün gerçekten bir kırılmamı olduğu, yoksa sadece söylemsel anlamda bir değişiklik getirmekle sınırlı mı kaldığı konusunda bir değerlendirme yapılmaya çalışılacaktır.

## I. ABD DIŞ POLİTİKA GELENEĞİNİN OLUŞUMU VE ÇERÇEVESİ

### I. I. Kuruluşundan II. Dünya Savaşı'na Kadar ABD Dış Politika Yaklaşımı

4 Temmuz 1776 tarihinde İngiltere'ye karşı yayınladığı Bağımsızlık Bildirgesi'yle bağımsızlığını kazanan ABD, devletleşen tüm diğer koloniler gibi oldukça zayıf bir şekilde uluslararası sahneye çıkmıştır (Allison, 2012). Fakat bununla birlikte, ABD'yi diğer tüm devletlerden ayıran şahsına münhasır özellikleri de vardır. Öncelikle ABD'nin siyasal bir felsefeyle kurulmuş olması, onu herhangi bir değer içermeyen dış politikadan farklı kılmıştır (Sümer, 2008: 122). Bununla birlikte din ABD'nin siyasal kültüründe çok önemli bir faktördür, zira ABD halkı kendilerinin Tanrı tarafından seçilmiş özel bir halk olduğunu inanmaktadır (Sümer, 2008: 122-123). ABD'nin eşsiz olduğu inancı dış politikasına da yansımıştır. Nitekim bu yaklaşım, ABD'nin ilk başkanı George Washington'ın 1796 tarihli veda konuşmasında öne çıkmaktadır. Bu konuşmada, Washinton diğer ülkelerle ekonomik ilişkilerini mümkün olduğunca geliştirilmesi gerektiğini, fakat diğer taraftan, siyasi ilişkilerin asgari seviyede tutulması gerektiğinin altını çizmiştir (US Printing Office, 2000). Ona göre Avrupalı ülkelerin siyaseti ABD'ye yabancısıdır ve bu nedenle Avrupalı devletlerle kalıcı ittifaklara girilmemelidir (US Printing Office, 2000). ABD bu nedenlerle ve kıtasal avantajı sayesinde uzunca bir süre izolasyonist kabuğuna çekilerek, önceliğini ulusal bütünleşmesine vermiştir. Ayrıca ABD'nin tüm dünyaya özgürlüğü yayması için Tanrı tarafından seçildiği inancı, ABD'nin kıta üzerindeki yayımlıcağını doğal görmektedir (Lahur Kırtunç, 2005:101).

Bu minvalde ABD, kuruluşundan itibaren uzunca bir süre bağımsızlığını tam olarak sağlayabilmek için kıta üzerindeki Avrupalı kolonyal güçlerin varlığına son vermek istemiştir. ABD, savaş veya toprak satın alma yoluyla kıta üzerindeki İngiltere, Fransa ve İspanya gibi dönemin kolonici güçleriyle karşı karşıya gelmiştir (Gerger, 2012: 28-30). Bununla birlikte ABD mücadeleyi sadece yabancı güçlere karşı değil, aynı zamanda egemenliğini tahkim etmek adına kıtanın yerlileri olan Kızılderililere karşı da vermiştir (Gerger, 2012: 31-32). Her ne kadar kıtasal sınırlar içerisinde gerçekleştirmiş de olsa ABD'nin dış politikasındaki güç kullanımı ilk sinyallerini burada vermeye başlamıştır. Bu güç kullanımı hem kıtanın yerli ve yerleşimcilerine hem de kolonyal güçlere karşı gerçekleştirilmiştir.

1800'lü yıllarda ABD, ulusal bütünlüğünü ve bağımsızlığı sağlama saikiyle hareket ederken, kıtasal anlamda savunmacı bir dış politika benimsemiştir. 1823 tarihinde Kongrede Başkan James Monro tarafından deklare edilen Monroe Doktrini bu yaklaşımın kurumsal temelini oluşturmuştur. Bu doktrin ile bir anlamda, ABD kıta üzerinde hâkimiyetini ilan etmiştir. Nitekim doktrine göre, ABD Amerika kıtası üzerine yönelik Avrupalı güçlerin kolonyal girişimlerinin karşısında durmaktadır (Yılmaz, 2012: 1). Doktrinde ABD, Avrupa siyasetine karışmayacağını ifade ederek, buna karşılık Avrupalı devletlerin de Amerika siyasetine müdahil olmamalarını istemiş aksi takdirde, askeri müdahaleyi hak olarak görmüştür (Yılmaz, 2012: 1).

Monro Doktrini, esasında ABD'ye izolasyonizmi ve emperyalizmi (dolayısıyla şiddeti) benimseyen bir dış politika yaklaşımı edindirmiştir. Zira bu doktrinin amacı, Amerika kıtasında, ABD için güvenlik koridoru oluşturan ve ticaretin gelişmesine imkân veren bir çeşit "kapalı deniz" oluşturmaktır. Zaten bu amacına 1867'de Rusya'dan Alaska'yı alarak ulaşan ABD, bundan sonra önemli oranda ekonomik gelişme kaydederek, 1896 yılına geldiğinde dünyanın en büyük ekonomik gücü olmuş ve ticaret dengesi fazla vermeye başlamıştır (Ataman ve Gökcan, 2012: 205). Ekonomideki bu gelişme ve kıtasal hakimiyetin sağladığı motivasyon ile, ABD bir kez daha yeni pazarların arayışına girmiştir. Ancak bu sefer kıtasının dışına adım atacaktır.



Bu bağlamda, 1898'de İspanya ile yaşanan savaş ABD için bir milat noktasına işaret etmektedir. Çünkü bu savaş koloncilığe karşı kurulan ABD'nin, paradoksal bir biçimde, ilk kolonyal girişimi olmuştur (Gerger, 2012: 95). Dört ay süren savaş sonrasında ABD, açık askeri üstünlüğü sayesinde, Küba, Porto Riko, Guam ve Filipinleri ele geçirmiştir (Gerger, 2012: 98-100). Bu savaştan sonra ABD bu eğilimde devam ederek, yüzünü Pasifik'e dönmüştür. Buradaki genişlemeden sonra, Çin'e yönelik olarak uygulanan Açık Kapı politikası ile izolasyonist yaklaşımdan uzaklaşmaya devam edilmiştir. ABD'nin, Çin'de diğer büyük güçlerle eşit imkânlarda ticaret yapabilme hakkına sahip olması anlamına gelen bu politika, ABD'nin Çin'in ekonomik kaynaklarını mümkün olan en az maliyetle elde etmesini sağlamıştır (Akçay ve Akbal, 2013: 11). Bu sürecin devamında 1914'te başlayan I. Dünya Savaşı ise izolasyonist gelenekten tam anlamıyla bir sapmaya neden olmuştur. Fakat belirtmek gerekir ki, Çin ve İspanya örneklerinde olduğu gibi, ABD izolasyonizmi, çıkarları gerektiğinde sınırlı biçimde müdahale etmeye, tehdit etmeye ve askeri güç kullanımına izin verecek ölçüde esnek tutulmuştur.

1914 yılında I. Dünya Savaşı başladığında, aslında ABD tercihini izolasyonist çizgiden tamamen ayrılmamak yönünde yapmıştır. Ancak Almanya'nın Fransa ve İngiltere'ye karşı açtığı denizaltı savaşının ABD'nin uluslararası ticaretini tehdit etmesi, Meksika'yı ABD aleyhinde savaşa girmeye teşvik etmesi ve bunun Amerikan basınında yer alması, Alman denizaltılarının Amerikan gemilerine saldırması ABD'nin bu duruşunu değiştirmiştir (Sander, 2009: 385-386). Bunun sonucunda da Amerikan Kongresi 6 Nisan 1917'de Almanya'ya savaş ilan etmiştir. ABD savaştan güçlü bir konumda çıktıktan sonra, Başkan Woodrow Wilson, savaş sonrası düzene ilişik bağlaşıklarından farklı görüşlerini 14 ilke altında toplayarak ortaya koymuştur. Bu ilkeler savaş sonrasında toplanan barış konferansını etkilemiş ve iki savaş arası dönemde Avrupa'nın kolonici devletlerini zor durumda bırakan birtakım sonuçlar doğurmuştur. Fakat bu gelişmelere rağmen ABD'nin Monroedoktrini'ne dönmesi uzun zaman almamıştır (Nevins ve Commager, 2011: 474-475). Bununla birlikte, savaş kısa süreli sonuçları itibariyle ABD'nin daha uzun süre izolasyonist politika sürdüremeyeceğini ortaya koymuştur (Sander, 2009: 399).

Dolayısıyla ABD kuruluşundan itibaren II. Dünya Savaşı'na kadar olan süreçte, zaman zaman kopuşlar yaşamakla birlikte, genel anlamda izolasyonist bir dış politika yaklaşımı benimsemiştir. Ancak I. Dünya Savaşı'nın sinyallerini verdiği gibi, bu politikayı sürdürmek 20. yüzyılın sonlarında zorlaşmaya başlamıştır. Öyle ki, II. Dünya Savaşı'na taraf olduğu 1941 yılından sonra da izolasyonist politikaları ikinci plana atarak, küresel bir hegemon olmaya başlamıştır (Dorel, 2007: 19-20). Bundan sonraki süreçte, izolasyonist politikaların aksine, ABD dünyanın tüm alanlarına gittikçe daha fazla müdahil olan ve bunu yaparken de sık sık uluslararası hukuku göz ardı eden bir hegemon haline gelecektir (Byers ve Nolte, 2007: 221-226). Kuruluşundan itibaren dış politikasında farklı ölçülerde ve şekillerde etkili olan zora dayalı yöntemler bu tarihten sonra daha açık bir hal almaya başlamıştır.

## II. II. Dünya Savaşı Sonrasında ABD Dış Politikasında Değişim: İzolasyonist Kabuktan Çıkış

BD II. Dünya Savaşı'ndan dünyanın en güçlü devleti ve nükleer silaha sahip tek gücü olarak çıkmıştır. Buna rağmen ABD savaştan hemen sonra yeniden geleneksel izolasyonist dış politikasına dönmek istemiştir (Gönlübol, 2000: 66). Fakat II. Dünya Savaşı'ndan sonra, dünya en az yirmi yıl kesin çizgileriyle ABD ve Sovyetler Birliği'nin çevresinde iki kutuplu bir nitelik kazanmıştır (Sander, 2008: 201). Soğuk Savaş olarak adlandırılan bu dönemde, ABD kaçınılmaz olarak bu sisteme göre şekillenen yeni bir dış politika yaklaşımı benimsemiştir. Bunun neticesinde de ABD, küresel hegemon olduğunu ilan ederek, dış politikası açısından yeni bir döneme giriş yapmıştır (Ataman ve Gökcan, 2012: 206).

Soğuk Savaş döneminin başında ABD 1949'da NATO'nun kurulmasına önderlik ederek izolasyonist politikasını terk etmiş ve bu dönem boyunca, Sovyet karşıtlığını merkeze alan bir dış politika geliştirmiştir (Gönlübol, 2000: 66). Bu politika, 1947 yılında Amerikalı diplomat George F. Kennan'ın kavramsallaştırdığı "*Çevreleme Politikası*" ile temellendirilmiştir (Weisbrode, 2006). Bu politikanın amacı Sovyetler Birliği'nin belirli sınırlar içine hapsederek yayılmasını engellemektir (Weisbrode, 2006). Bununla birlikte ABD'nin geliştirdiği yeni bir yaklaşım da "*Caydırma*

*Politikası*”dır. Bu politika ile de ABD’nin hâkimiyetine meydan okuyan Sovyetler Birliği’nin ve onun gibi potansiyel devletlerin karşı duruşları önlenmeye çalışılmıştır (Ülker Erkan, 2010: 191). NSC-68 belgesi de bu noktada ayrıca öneme sahiptir. Bu belge ABD’nin komünizme karşı sonuna kadar mücadele edilmesini savunduğu bir manifesto niteliğindedir (Karaosmanoğlu, 1996: 335-336). Nihayetinde Soğuk Savaş dönemi boyunca, bu politikalar uyarınca pek çok eyleme doğrudan ya da dolaylı olarak iştirak edilmiştir. Örneğin, ABD Sovyet tehdidi altında olduğunu iddia ettiği ülkeleri, Truman Doktrini ve Marshall Planı gibi programlarla desteklemiş ve NATO ittifakında kurucu üye olarak yer almıştır (Kalyon, 2012: 10; Kibaroglu, 2004:1; Erhan, 1996: 227). Ayrıca bu dönemde Sovyetler Birliği ve ABD dünyanın pek çok yerinde birbirlerine karşı askeri güç kullanmaktan çekinmemişlerdir (Gülmez ve Tahancı, 2014: 226-231). Bununla birlikte ABD, ilk defa özellikle Ortadoğu olmak üzere dünyanın geneliyle yakından ilgilenmeye başlamıştır (Kurt, 2014: 168).

1991 tarihinde Sovyetler Birliği’nin resmen dağılmasıyla birlikte Soğuk Savaş sonra ermiştir. Buna mukabil ABD’nin Sovyet merkezli politikaları anlamını yitirmiştir. Bu nedenle ABD oluşacak düzene yönelik olarak dış politika yaklaşımını yeniden gözden geçirmek zorunda kalmıştır. Zira ABD diğer aktörlere oranla nispeten güçlü de olsa, bu dönem devlet dışı aktörlerin belirginlik kazandığı, ideolojilerin ön plana çıktığı ve pek çok değişkenin etken olduğu bir istikrarsızlık ile karakterize edilmiş gibi görünmektedir (Arı, 2009: 174-177; Bacık, 2007: 327-331). Daha sonra ABD tarafından Yeni Dünya Düzeni adı altında yapılandırılmaya çalışılan bu sistemde, 11 Eylül terör saldırılarının bir kırılmaya neden olduğu şeklinde bir kamı oluşmuştur (Çiftçi, 2009: 208). Bu saldırılardan sonra genel anlamda dünyanın tamamında devletler gücünü arttırırken, ABD Bush Doktrini ile tek taraflı ve şiddet eğilimli, özellikle Ortadoğu’ya yönelik olarak, daha agresif ve antagonistik bir dış politika yaklaşımı edinmiştir (Çiftçi, 2009: 216).

## **II. 11 EYLÜL SALDIRILARI SONRASI ABD’NİN ZORA DAYALI DIŞ POLİTİKASINI GEREKÇELENDİREN SÖYLEMLER VE ÇIKTILARI**

11 Eylül terör saldırılarının ABD’nin dış politikasında önemli değişikliklere neden olduğu sıklıkla dile getirilmiştir. Her şeyden önce ABD’nin güvenlik algısı değişmiş, başlıca tehdit unsuru ya da düşman olarak, uluslararası terör görülmeye başlanmıştır (Irmak ve Kahya, 2014: 322). Bununla birlikte, terör saldırılarının El Kaide ile bağlantılı Müslüman simgeler taşıyan Ortadoğu kökenli kişiler tarafından yapılması nedeniyle radikal İslam da tehdit kaynağı olarak görülmüştür (Şahin, 2008: 48; Özerkmen, 2004: 257). Bu nedenle ABD bundan sonraki süreçte dış politikalarını (ya da dış politikasını meşrulaştırmak adına kullandığı söylemleri) bu unsurları merkeze alarak üretmiştir.

ABD, uluslararası alanda hiç bir tartışmaya izin vermeyecek kadar açık olan bu olay sonrasında, saldırıya uğrayan ülke durumu gereğince, bir meşru müdafaa hakkı ve bazı ayrıcalıklar kazanmıştır (Dedeoğlu, 2008: 82). ABD saldırıların doğrudan kendisini hedef aldığını belirtmekle birlikte, bu saldırının uygarlık ve özgürlük merkezine yapılması bakımından da aslında, tüm uygar ve özgür toplumlara yapıldığı şeklinde bir genellemeye gitmiştir (Dedeoğlu, 2008: 82). ABD’nin bu tutumu saldırılar sonrasında George Bush’un ifadelerinden açıkça anlaşılabilir. Zira saldırıların hemen sonrasında yaptığı konuşmada, Bush aslında bu saldırıların ABD’ye açılmış bir savaş olduğunu ifade etmiştir (American Rhetoric, 11 September 2001). 15 Eylül’de yaptığı konuşmada ise Bush, teröristlere karşı çok daha güçlü ve etkili bir zafer için halktan sabırlı, güçlü ve azimli olmasını istemiştir (CNN, 15 September 2001). Bu konuşmada, teröristlerin ABD’ye saldırarak kendi yıkımlarına neden olacağını belirtmiş ve ayrıca terörist ülkelere kucak açan ve onları destekleyen ülkelere karşı da bir dizi kararlı eylemlerin icra edileceğini ifade etmiştir (CNN, 15 September 2001). Yine başka bir konuşmasında, Bush bu saldırıların özgürlüğün en parlak işaret ışığı olan Amerikan halkını korkutmak için yapıldığını, ancak başarılı olamadığını belirtmiştir (The Guardian, 21 September 2001). Ayrıca bu saldırıların içerisini öfkeyle doldurduğuna da dikkat çekmiştir (The Guardian, 21 September 2001).

Bu doğrultuda ABD, sınırlarının muğlaklığı nedeniyle özellikle Ortadoğu bölgesinin geleceğini ipotek altına alacak olan, küresel ölçekte “teröre karşı savaş” ilan etmiştir (American Rhetoric, 20 September 2001). Bu savaşın nasıl yürütüleceğine dair çerçeve, 27 Eylül 2001 tarihli Kongre konuşmasında Bush tarafından çizilmiştir. Aynı zamanda bu konuşma daha sonra Bush Doktrini olarak anılacak stratejinin temel hatlarına dair ipuçları vermiştir. Bu konuşmada Bush teröre karşı izlenecek savaşın yol haritasını şöyle ifade etmiştir:

*“Emrimizdeki tüm kaynakları, her türlü istihbarat aracını, her türlü hukuki yaptırımı, her türlü mali etkiyi ve gerekli her türlü silahı, küresel terör şebekesini yok etmek ve ele geçirmek için kullanacağız. Teröristlerin mali kaynaklarını kurutacağız, onları birbirlerine düşüreceğiz, sığınacak ve dinlenecek bir yer kalmayınca kadar onları bir yerden başka bir yere takip edeceğiz. Terörizme yardım eden ve onu barındıran devletleri takip edeceğiz. Dünya üzerindeki tüm devletler şimdi bir karar vermek zorunda: Ya bizimlesiniz ya da teröristlerle. Bugünden itibaren, terörizme yataklık eden veya destek sağlamaya devam eden her devlet Birleşik Devletler tarafından düşman bir rejim olarak görülecektir. Milletimiz uyarılmalı. Saldırılarından muaf değiliz. Fakat Amerikalıları korumak için terörizme karşı savunma önlemleri alacağız”* (Stein, 2002: 59).

Bundan sonra da Bush sürekli olarak terör ve terör kaynakları ile ilgili konuşmalar yaparak, özellikle savunma ve güvenlik konusunda yapacağı değişimleri meşrulaştırmaya çalışmıştır. Bu yaklaşım hem iç hem de dış politikada etkili olmuştur. Nitekim bu konuşmadan önceki gün terörle mücadelede artan izleme ve baskı yetkisi veren “Patriot Act” yasası yürürlüğe girmiştir. Bu konuşmalarla diğer taraftan da, hem ABD halkını hem dünyayı binlerce sivilin hayatını kaybedeceği Afganistan operasyonuna hazırlamaktadır. ABD artık, “teröre karşı savaş” sloganı ile kendi çıkarlarıyla çatışan odaklara yönelmeye, operasyonların çapını genişletmeye ve maruz kaldığı trajediyi stratejik ve ekonomik kazanımlara çevirmeye başlamıştır (Cural, 2011: 143).

Bu söylemlerden sonra uygulamadaki ilk somut adım, 7 Ekim 2001’de aceleyle başlayan Sürekli Özgürlük Harekâtı olmuştur. ABD El Kaide’nin Afganistan’da konuşlandığını düşündüğünden, ilk hedef doğal olarak burası olmuştur (Benjamin and Kirby, 2006: 1) . ABD Taliban lideri Molla Ömer’in, El Kaideli Usame bin Ladin ve diğer üyeleri teslim etmesini istemiş ve bunun gerçekleşmemesi üzerine, Taliban hükümetini El Kaide’yi desteklemekle suçlamıştır (The 9/11 Commission Report, 27 November 2002: 66-67). Fakat esasında ABD’nin bu konuda net bir kanıtı bulunmamaktadır ve hatta bugün bile bu konuya ilişkin bir konsensüs sağlanmış değildir (Chomsky, 2002: 96).

Bununla birlikte, hem NATO hem de BM bu harekâtın yanında ABD’yi desteklemiştir. Öyle ki, ABD öncülüğündeki operasyona NATO üyesi 40 ülke iştirak etmiştir. 7 Ekim günü hava saldırılarının başlamasından sonra, ABD ve İngiltere 51. madde gereğince bireysel ve ortak meşru müdafaa hakkını kullandıklarını belirttikleri bir mektupla BM’ye başvurularına rağmen, BM’nin bu harekâtı desteklemesi ilginçtir (Çamak, 2013:530). Ayrıca operasyondan önce ABD, Rusya’nın da aralarında bulunduğu pek çok ülke ile temasa geçerek onaylarını almıştır. Dolayısıyla uluslararası kamuoyunda harekâtın meşruiyeti büyük oranda sağlanmış gibi görünmektedir. Meşruiyetin sağlanması önemlidir, zira geleneksel yöntemlerle sürdürülemeyecek olan bu savaşın başarısı diğer devletlerle geliştirilen istihbarat paylaşımı ve diplomatik ilişkilere de bağlıdır (Hook ve Sapanier, 2014: 281-282).

7 Ekim’de başlayan operasyonun öncelikli hedefi El Kaide lideri Ladin’i ele geçirmek ve terör örgütünü etkisiz hale getirmektir. Dolayısıyla ABD daha önce Sovyetler’in işgalinde CIA aracılığıyla eğitim desteklediği ve komünizme karşı “özgürlük savaşçıları” olarak gördüğü El Kaide üyelerini, şimdi terörist olarak aramaktadır (Galeano, 2001:174). Ayrıca ABD bu operasyon ile demokrasiyi tesis edeceğini de belirtmiştir. Ancak resmi olarak 31 Aralık 2014’te nihayet biten savaş uygulamada söylendiği gibi olmamıştır. İşgalci güçler “meşru müdafaa” haklarını, vakum bombası ve halı bombardımanı gibi orantılılık ilkesine dayanmayan hukuk dışı yöntemler ile aramışlardır (Polat, 2006: 105). Çok sayıda sivilin hayatını kaybettiği bu operasyonda aynı zamanda işkence ve tecavüz gibi çok sayıda başka insan hakları ihlalleri de yapılmıştır (Ertan, 2003: 367). Üstelik bütün bunlara rağmen El Kaide lideri Ladin’i ele geçirmek uzun bir süre sonra, 2011 yılında mümkün olabilmıştır.

Bu operasyonun seyirindeki ve sonuçlarındaki tüm olumsuzluklara rağmen, Bush'un benzer yöndeki ifadeleri gittikçe sertleşerek devam etmiştir. Bu anlamda Bush'un 1 Haziran 2002'de West Point (Kara Harp Okulu) mezuniyet töreninde yaptığı konuşma önemli olmaktadır. Bu konuşmada kısa süre sonra açıklanacak olan Ulusal Güvenlik Stratejisinin ipuçlarını vermiştir. Konuşması boyunca sık sık 11 Eylül olaylarına ve terörizmin tehlikesine değinen Bush, Soğuk Savaş döneminde uygulanan çevreleme ve caydırıcılık gibi stratejilerin hala bazı durumlarda uygulanabilir olduğunu, fakat yeni tehditlere (yani teröre karşı) yetersiz kaldığını ifade etmiştir. Bush'a göre muhtemel düşmanların kullanacakları silahların yaratacağı yıkımın büyük olması nedeniyle somut bir saldırı beklemek yerine, savaşları o devletlere götürmek gerekmektedir. Dolayısıyla hâlihazırda bir saldırı yokken potansiyel tehditlere karşı önleyici olarak reaksiyon geliştirilmelidir. Bunu yaparken de gerekirse tek taraflı olabileceğinin sinyallerini vermiştir. (The White House, 1 June 2002)

Nihayetinde Bush'un bu politik söylemlerini somutlaştıran ve Bush Doktrini'ni teşkil eden belge ABD'nin 2002 Güvenlik Strateji Belgesi olarak vücut bulmuştur. Söz konusu belge dokuz ana başlık ve bir giriş belgesinden oluşmaktadır. Belge'nin içeriği ve ana hatları Bush'un imzasını taşıyan giriş bölümünde yer almaktadır. Bu bölümde Bush daha çok ABD'nin üstünlüğüne, üstü kapalı bir biçimde "öteki" olarak tanımlanmış İslam ülkelerinin özgürleştirilmesine, diğer devletlerle işbirliği ve ittifakların geliştirilmesine dikkat çekmiştir (The White House, 17 September 2002).

Bush Doktrini temelde Amerika'nın üstünlüğünün yararları ve ülkenin algılanan tehditlere karşı ön alıcı savaş açma hakkı olmak üzere iki ayak üzerine kurulmuştur. İlk olarak Amerika'nın üstünlüğünden, Soğuk Savaş'tan zaferle çıkan ABD modeli kastedilmektedir. Buna göre ABD özgürlük, demokrasi ve serbest girişimle temellenen modelini dolayısıyla da hegemon konumunu sürdüreceğini ifade etmektedir (Hook ve Spanier, 2014: 288). ABD bu amacı insan özgürlüğünü koruyan bir güç dengesi ile biçimlendirerek, evrensel çıkarılara hizmet etmek için gerçekleştireceğini belirtmiştir (Hook ve Spanier, 2014: 288). Doktrinin ikinci ayağı olan önleyici savaş, yakın zamanda ABD'ye zarar vermeye potansiyel ya da kararlı düşmanlara karşı önceden vurma çağrısını içermektedir (Aydın, 2003: 5). Burada da büyük oranda tek taraflılık dikkat çekmektedir (Kandemir, 2011: 137).

Bush yönetimi uluslararası sistemdeki diğer aktörlerin varlıklarını ve tercihlerini dikkate alan bir hegemonyada ziyade ABD'nin kendi çıkarları etrafında şekillenen ve tek taraflılığı ön plana çıkaran küresel tek merkezli hegemonik istikrar arayışında olmuştur (Ağır, 2007: 72). Bu arayışın temel amacı ise, ABD hegemonyasına rakip olabilecek potansiyel aktörleri mutlak bir denetim altına almak ve uluslararası sistemi ve gündemi kendi önceliklerine ve tercihlerine göre şekillendirmektir. Dolayısıyla ABD'nin önceliği ya da temel problematiği terörizm ve onun neden olduğu sorunlar olmamış, terörle mücadele için amacına ulaşmak için araçsallaştırmıştır.

Bush Doktrini'ne göre, ABD'nin başlıca amacı karşı karşıya olduğu en ciddi güvenlik tehdidi olan terörle mücadele ederek hem kendinin hem de müttefiklerinin güvenliğini sağlamaktır (Kandemir, 2011: 134). Bu nedenle teröre karşı savaş ilan etmiş ve aynı zamanda terörü destekleyen ülkeleri de bu kategori içine almıştır. Ayrıca ABD diktatör yönetimlerle de mücadele ederek, dünyanın her yerinde özgür ve açık toplumları yaygınlaştıracaktır, çünkü terörün başlıca kaynağı olarak buradaki otoriter rejimler görülmektedir (Dedeoğlu, 2008: 86-87). ABD'nin Ulusal Güvenlik Belgesi'nin ilk cümlesi, özgürlük ve totalitarizm arasındaki 20. yüzyılın büyük mücadelesinin, özgürlük güçlerinin kesin zaferi ile sona erdiğini ve ulusal barış için tek bir modelin kaldığını ve bu modelin de özgürlük, demokrasi ve serbest girişim kavramları etrafında oluştuğunu belirtmektedir (The White House, 17 September 2002). Dolayısıyla Bush Doktrini "tarihin sonu"nun geldiğini belirterek Batı tarzı demokrasilerin yer kürenin geneline yayılmasını bir görev olarak telakki etmektedir. Devletlerin demokratikleşirken ABD değerlerini paylaşacakları ve bunun neticesinde de dış politika ve güvenlik konularında ABD ile işbirliği yapmaya yaklaşacakları düşünülmektedir. Demokratik barış teorisi olarak adlandırılan bu paradigmaya göre iç politik faktörler barışın tesisindeki temel belirleyicilerdir ve bu nedenle uluslararası alanda liberal demokrasiler yaygınlaştırılmalıdır.

Fakat demokratik barış teorisinin uygulama bulacağı yer olarak daha çok Ortadoğu'nun öne çıktığı görülmektedir. Aslında Ortadoğu devletlerinin demokratikleştirilmesi söylemi ABD dış politikası için yeni bir kavram değildir, yeni olan bu amaca ulaşmak için kendisine iç işlerine

müdahale etme serbestisi tanımış olmasıdır (Primakov, 2010: 37-38). Bush'a göre Ortadoğu bölgesinde demokratik rejimlerin olmayışı birtakım sosyal, siyasal ve ekonomik sorunlara neden olmaktadır. Mevcut rejimler halkların özgürlük taleplerini ve küreselleşmenin gereklerini yerine getirememektedir. Bu kötü ekonomik, siyasal ve sosyal koşullar da aşırılığa ve ABD düşmanlığına neden olmaktadır. Bu nedenle Bush yönetimi saldırgan bir tarzda uygulanacak olan demokratik barış teorisinin terörizme koruma ve destek sağlayan devletlerin oluşmasını önleyeceğini düşünmüştür. Zira demokratik rejimlerin kurulması istikrarlı bir düzenin oluşmasına yardımcı olacaktır.

Bush ayrıca terörle mücadele ederken, diğer büyük güçlerle (Rusya Federasyonu ve Çin Halk Cumhuriyeti) ilişkiler kurmayı, ittifakları güçlendirmeyi ve bölgesel çatışmalara son vermek için diğer ülkelerle (Hindistan, Pakistan ve Japonya gibi bölgesel çatışmaların uzlaştırılmasında önemli devletler) işbirliği yapmayı da amaçlamıştır (Dedeoğlu, 2008: 85; Cural, 2011: 146). Bu sayede, terörün başka bölgelerde de ortaya çıkması önlenerek daha etkili bir savunma sağlanacaktır (Tellis, 2004: 16). Bununla birlikte, ABD düşmanlarının kendisini kitle imha silahlarıyla tehdit etmesini engellemek için radikal grupların bölgeyi kullanmasının önüne geçmek istemektedir (Arı ve Pirinççi, 2010: 300). Bu nedenle bu silahların yayılmasının önüne geçilmelidir. ABD bu amaçlarına ulaşmak için askeri güç kullanabileceğinin de sinyallerini vermiştir.

Ulusal Güvenlik Stratejisi'nde dikkat çeken bir diğer husus, Bush'un "ya bizimlesiniz ya da bizim karşımızda" diyerek dünyayı bir ayrıma tabi tutmasıdır (Chomsky, 2002: 18). Bu durumda dünya, ya ABD'ye katılması ya da kesin bir ölüm ve yıkım olasılığıyla yüzleşmek arasında tercih yapmak zorunda olacakları, katı bir seçime itilmiştir (Chomsky, 2002: 18). Bu baskı devam ederken Bush "haydut devlet" olarak nitelendirdikleri bazı devletleri bu seçimde bir taraf olarak ilan etmiştir bile (Çelik, 2014: 34). Bush, kitle imha silahlarına sahip oldukları ve teröre destek verdikleri gerekçesiyle Irak, Kuzey Kore ve İran'ı "şer eksen" olarak anmıştır (Robbins, 2011: 15). Dolayısıyla önleyici savaş eylemi daha çok bu devletler ile terörist grupları hedefine oturtmaktadır (Chossudovsky, 2005: 267-268).

Diğer taraftan bu belgenin yayınlanmasıyla birlik, Afganistan işgalinden sonra gündeme gelmeye başlayan Irak'ın kitle imha silahları programına dair iddialar sıklaşmaya başlamıştır. Aslında 2002 Ağustos'undan itibaren art arda gelen beyanlarla hem kamuoyu hazırlanmaya çalışılmış, hem de BM'den işgali meşrulaştıracak bir karar çıkartması için çalışmalar yürütülmeye başlanmıştır (Okur, 2012: 249).

Başkan Yardımcısı Cheney 26 Ağustos 2002'de yaptığı bir konuşmasında Irak yönetiminin kimyasal ve biyolojik silahlar alanındaki çalışmalarını geliştirmekte olduğunu belirtmiştir. Saddam Hüsseyin'in nükleer silah elde etmeyi hedefleyen girişimlerinden haberdar olduklarını söylemiştir. Ayrıca ona göre bu silahların elde edilmesi için sadece biraz daha zamana ihtiyaç vardır (The White House, 26 August 2002).

Bush, 12 Eylül 2002'de Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda Irak'ın terörizme ve terörist gruplara destek olduğunu ve bunun tüm dünyayı tehdit ettiğini belirtmiştir. Bununla birlikte, Bush kitle imha silahları konusuna değinmiş ve Irak'ın bu konuda çalışmalar yapmak için gerekli malzemeleri elde etmeye çalıştığını söylemiştir. Ayrıca bu girişimlerinin kayıtları ve nükleer materyallerinin dökümü gibi konuyla ilgili önemli belgelerin ellerinde olduğunu da eklemiştir (The Guardian, 12 September 2002).

Yönetimin bu yöndeki konuşmaları Irak müdahalesi başlayana kadar devam etmiştir (The White House, 7 October 2002; The White House, Selected Speeches...). Bu arada BM nezdinde yürütülen çabalar sonucunda 8 Kasım 2002'de alınan 1441 sayılı kararla Irak'ta kitle imha silahlarının denetimi ve imha edilmesi ön görülmüştür (Arı, 2012: 468). Bu karara bağlı olarak 7 Aralık'ta Irak, 27 Ocak'ta ise Uluslararası Atom Enerjisi Başkanı ve BM Özel Komisyonu silah denetçileri BM'ye konuyla ilgili bir rapor sunmuşsa da bu ABD'yi tatmin etmeye yetmemiştir. Üstelik özellikle BM tarafından hazırlanan raporda, Irak'ta kitle imha silahlarının varlığına işaret eden herhangi bir bulguya rastlanmadığını ve dolayısıyla ABD'nin olası bir müdahalesini haklı çıkaracak bir kanıtın bulunmadığı belirtilmiştir. Bu rapordan dolayı Güvenlik Konseyi üyeleri de ABD'nin müdahalesine karşı bir tutum benimsemişlerdir (Arı, 2012: 468). Diğer taraftan Irak'ta Yaptırımlara Karşı Kampanya adlı sivil toplum örgütünün web sitesinde yayınlanan ve BBC

tarafından doğrulanan BM raporuna göre olası bir müdahalenin bilançosu çok ağır olacaktır (Yıldızoğlu, 2003: 203). Bu rapora göre, Dünya Sağlık Örgütü'nün hesaplamalarına dayanarak, savaş Irak'ta 100 bini ölü ya da ağır yaralı en az 400 bin zayıf yaratacaktır (Yıldızoğlu, 2003: 203). Üstelik Afganistan örneğinden anlaşıldığı üzere, böyle bir savaştan sonra Irak'ta demokratik bir yönetimin kurulmasına imkân yoktur (Yıldızoğlu, 2003: 204). Fakat tüm muhalefete rağmen ABD Irak'ı Özgürleştirme Operasyonu adı altındaki müdahalesine 20 Mart 2003'te başlayarak tek taraflı hareket etmiştir (Chomsky, 2003: 13).

ABD Irak hükümetinin terör örgütleriyle işbirliği yaptığı, kitle imha silahlarının bulunmadığından emin olunması ve Saddam yönetiminin devrilerek yerine demokrasinin yerleştirilmesi gibi gerekçelerle müdahalesini başlatmıştır. Bunula birlikte, pek tabii ABD'den bazı yetkililer dâhil pek çok kişi petrol kaynaklarının kontrolünü de gerekçe olarak göstermiştir (Çakmak, vd. 2011: 355). Uluslararası toplumun operasyonun durdurulması yönündeki taleplerini dikkate almayan ABD ve İngiltere, Afganistan'da olduğu gibi Irak'ta da benzer şekilde özgürlük getirmekten çok uzak kalmışlardır (Arı, 2012: 469). Operasyon nedeniyle çok sayıda sivil hayatını kaybetmiş ve tüm dünyanın tepkisine neden olan ağır insan hakları ihlalleri yapılmıştır. Üstelik ABD'nin iddia ettiği gibi demokratik bir rejim de tahsis edilememiştir. Ayrıca bu savaş sonuçları itibari ile ABD için de sansasyonel olmuştur. Zira savaştan sonra kitle imha silahlarının izine rastlanamamış ve dahası kitle imha silahlarının varlığına dair istihbaratların yanlış olduğu ortaya çıkmıştır. Irak'ta kurulan ve sadece kararları onaylama yetkisi verilen geçici karma hükümete Irak bankalarının dış denetime açılması, kamu kurumlarının özelleştirilmesi ve neredeyse bütün ticari sınırlamaların kaldırılması gibi neoliberal düzenlemeler dayatılmıştır (Juhász, 2004: 27-37). Bu nedenlerle ABD'nin politikalarının meşruiyeti hem ABD'li bazı yetkililer hem de dünyanın neredeyse tamamı nezdinde sorgulanmıştır (Okur, 2012: 255).

ABD iki başarısız operasyonuna ek olarak bölgeye angajmanını devam ettirmek için, henüz Irak Savaşı devam ederken 2004'te Büyük Ortadoğu Projesi ya da Genişletilmiş Ortadoğu Projesi fikrini ortaya atmıştır. ABD demokrasiyi yerleştirilmek ve ekonominin liberalizasyonunu gerçekleştirmek amacıyla siyasal olarak bölgeyi yeniden modellediğini iddia etmiştir (Lacoste, 2008: 83). ABD bu proje ile bölgeye yönelik pek çok hedef belirlemiştir: ABD'nin değerlerinin yurtdışında savunulması, bölge halklarının diktatör yönetimlerden ve kısıtlamalardan korunması, ekonomik kalkınmayı ve açık toplumu sağlayacak stratejilerin geliştirilmesi, İslami kaynakları referans gösteren teröre karşı bölge ülkeleriyle kapsamlı bir koalisyon oluşturulması, kitle imha silahlarının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasının engellenmesi (Kongar, 2012: 60). Dolayısıyla bu açıdan bakıldığında söz konusu projenin bir yararlık projesi ya da İslam dünyasını çağdaşlaştırma ve demokratikleştirme projesi olarak görülmektedir (Kongar, 2012: 61). Ancak bununla birlikte, reel politikte Afganistan ve Irak operasyonlarında olduğu gibi ciddi sapmaların olma ihtimali çok yüksektir. Ek olarak, ABD'nin bu projeyi uygulamasına yönelik olarak, sahip olduğu kötü imaj nedeniyle bölge halkı direnç göstermektedir. Zira Endonezya'dan Türkiye'ye kadar olan bölgede yapılan bir araştırmaya göre, bu ülkelerde yaşayan kişilerin üçte ikisi Amerika'nın kendilerine saldırmasından korkmaktadır (Kongar, 2012: 59). Fakat bölge halkının yaşadığı mağduriyet ya da sahip oldukları olumsuz tutum gibi etkenler, dış politika pratiklerini sadece çıkarları doğrultusunda tanzim ABD'nin bölgeye yönelik ilgisini azaltmaya yetmeyecektir.

## **SONUÇ**

ABD kuruluşundan itibaren önce ulusal bütünlüğünü ve güvenliğini sağlayarak gücünü arttırmaya odaklanmıştır. Bunu gerçekleştirmeye çalışırken de hem kıta üzerinde hem de kolonyal güçlere karşı zora dayalı yöntemlere başvurmuştur. Gücünün artmasına paralel olarak dış politik tutumu da değişmeye başlamış ve şiddet kullanımı derinleşmiştir. ABD önceleri sadece kıtası üzerinde hâkimiyet sağlamaya çalışırken, 1898 İspanya Savaşı'yla dışarı açılmaya başlamıştır. Dolayısıyla ABD'nin zora dayalı dış politikası aslında bu tarihlerde başlamıştır, zira kolonileştirme faaliyeti köleleştirme, katliam ve asimilasyon gibi tamamı yapısal veya fiziksel şiddet içeren birtakım eylemler silsilesi ile uygulama bulmaktadır. Ancak bu süre zarfında ABD tüm dünyaya kendi

çıkarlarını dayatacak güçte değildir ki zaten kuruluşundan itibaren benimsediği izolasyonist politika nedeniyle böyle bir önceliğe de sahip değildir.

ABD'nin bir dünya hegemonu olma yönündeki gücü ilk olarak I. Dünya Savaşı'nda kendini belli etmiştir. I. Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'nın dünya üzerindeki etkisinin azalmaya başlaması, ABD'nin daha fazla izolasyonist politikasını sürdüremeyeceği izlenimini yaratmıştır. Nihayetinde II. Dünya Savaşı'nın yaşanması bu izlenimleri haklı çıkarmıştır. Bu savaş sonrasında ABD yine geleneksel politikasına dönmek istemişse de bu dönüş Soğuk Savaş nedeniyle mümkün olmamıştır. Bu dönemde ABD izolasyonist karakterinin aksine, tüm dünyayı komünizm tehdidinden koruyacak bir jandarma görevini üstlenmiştir. Bu bağlamda II. Dünya Savaşı sonrasında ABD dış politikasında bir dönüm noktası olduğu aşikârdır. Bu dönüşüm çıkarları gereğince sınırlı bölgelerde zora başvurmak yerine şiddetini istediği her bölgeye götürmek yönünde radikal bir duruşu içermektedir. Ancak bu tarihi izleyen dönemlerde buna benzer başka bir büyük kırılma daha yaşanmamıştır. Nitekim Soğuk Savaş bittikten sonra da ABD, Yeni Dünya Düzeni sloganıyla tüm dünyada etkili olmaya devam edeceğini, dolayısıyla hegemonyasını ilan etmişti. Bu ilandan sonraki dış politika çıktılarının şekli ve söylemi değişmekle birlikte temelde motivasyonunda bir değişiklik olmamıştır.

Bu bağlamda bir kırılmaya neden olduğu şeklinde geniş bir kanı oluşturan 11 Eylül saldırıları esasında ABD'nin dış politikasında ciddi bir değişiklik yaratmamıştır. Öncelikle 11 Eylül saldırıları, Soğuk Savaş'tan sonra ABD'nin ortadan kalkan ideolojik düşmanının yerine bir yenisini getirmiştir: Terör (Chomsky, 2003: 21). Bu görünmez düşman üzerinden geliştirdiği söylem ve sloganlarla ABD dünyanın herhangi bir yerinde yapacağı çıkarları için gerekli müdahalelerini meşrulaştırmaya çalışmıştır. Zira ABD'nin küresel bir meşruiyete sahip olmadan dünyaya hükmetmesi ve kendi iradesini kabul ettirmesi tepki çekecektir (Yılmaz, 2012: 418). Bu nedenle ABD 11 Eylül saldırılarının ardından, bu saldırıların asıl nedenini anlamak için ciddi bir öz eleştiri yapmaktan ziyade, sorunun kaynağını terör ve haydut devletler gibi söylemler ile izah etmeyi tercih etmiştir. Dolayısıyla 11 Eylül olaylarını hegemonyasını pekiştirmek için kullanmıştır. Bir anlamda 11 Eylül saldırılarının ABD'nin çıkarlarını Ortadoğu'ya tahkim etmesi açısından elini rahatlatan bir söylem haline gelmiştir.

Benzer şekilde, 11 Eylül sonrasında güvenlik algılamalarında merkezi bir kavram olarak ortaya çıkan demokratikleşme kavramı ve özgürleşmeye dair yapılan geleneksel atıflar da ABD'nin reelpolitigi için ideolojik bir araç görevinde olmuştur. Edward Said'in belirttiği gibi "*demokrasi ve özgürlük gibi hayatı kavramların rehin alındığı akıl almaz bir suçtur işlenen; bu kavramlar talanın, işgalin ve sömürünün maskesi haline gelmiştir*" (Said, 2005:299). Bununla birlik, demokrasi ve özgürlük gibi kavramların araçsallaştırılması ABD'nin dış politikası açısından bir yenilik değildir. Demokrasinin teşviki Woodrow Wilson'un başkanlığından itibaren ABD'nin dış politika öncelikleri arasında her zaman yer almıştır. Sadece 11 Eylül sonrasında bu teşvikin yoğunluğu, ABD'nin çıkarları gereği, Ortadoğu coğrafyasında artmıştır.

Bu iddiaların gerçekliği özellikle Irak müdahalesinden sonra anlaşılmıştır. Bu müdahaleyi gerçekleştiren ABD ne BM'nin gerçekleştirdiği denetleme eylemlerini ne de müdahaleye karşı olan uluslararası toplumun görüşlerini dikkate almayarak, tek taraflı bir tavırla hareket etmiştir. Savaştan sonra ise, ABD'nin tutumundan dolayı bu savaşın daha önceden Muhafazakâr elitlerce planlanmış olduğu ve teröre karşı bir müdahaleden ziyade stratejik bir hamle olduğu yönünde güçlü iddialar gündeme gelmiştir (Yılmaz, 2012: 418; Bozarslan, 2010: 328; Johnson, 2005: 248-252). Nitekim savaş öncesinde alındığı iddia edilen istihbaratların spekülasyon olduğunun ortaya çıkması bu iddiaları güçlendirmiştir.

Üstelik her iki müdahalede de demokrasinin konsolidasyonunun çok uzağında kalınmıştır. Örneğin Irak'ta kurulan geçici karma hükümete karar yapma ve değiştirme yetkisi verilmeyip sadece önceden yayımlanmış kararları onaylama yetkisi verilmiştir. Bu hükümetin getirdiği başlıca düzenlemeler is kamu kurumlarının özelleştirilmesi, yabancı şirketlerin Irak-Amerikan işletmelerinde mülkiyet haklarının tamamına sahip olması, Irak bankalarının dış denetime açılması, yabancı şirketlerin ulusal işlem görmesi, neredeyse bütün ticari sınırlamaların kaldırılması, bu düzenlemelerin ulaşım, medya, üretim, hizmetler, kamu hizmetleri, finans ve inşaat da dahil tüm ekonomiye uygulanmasıdır (Juhasz, 2004: 27-37). Geçici karma hükümetin Iraklı bir üyesi olan Ali

Abdul-Amir Allawi, işsizliğe ve politik istikrarsızlığa neden olacak hızlı bir değişiklik olarak “serbest piyasa köktenciliklerinin” zorla kabul ettirilmesini protesto etmiş fakat ABD’nin çıkarlarıyla uyumlu neo-liberal bir devlet aygıtı kurulmasına engel olamamıştır (New York Times, 14 October 2003).

Nihayetinde 11 Eylül Saldırıları bir kırılmayı temsil etmemektedir. Çünkü ABD’nin dış politika önceliklerinde, amaçlarında ve yöntemlerinde bir değişim yaratmamıştır. Temelde yine II. Dünya Savaşı’ndan sonra sinyallerini verdiği ve SSCB’nin dağılmasından sonra Yeni Dünya Düzeni adı altında ilan ettiği hegemonyasını tahkim etme motivasyonu ile hareket etmiştir. Kırılmanın aksine bu olay, “*teröre karşı savaş*” sloganı gibi meşrulaştırma amacı taşıyan söylemler için bir neden olmuş ve bu açıdan da sadece söylem bir değişim haline gelmiştir. Dolayısıyla 11 Eylül saldırıları, ABD’nin zora dayalı mevcut politikasını izlemesine zemin hazırlayan meşrulaştırma materyali olma noktasından öteye gidememiştir.

## KAYNAKÇA

- “9/11 Adress to the Nation”, American Rhetoric, 11 September 2001, <http://www.americanrhetoric.com/speeches/gwbush911addresstothetation.htm> (08.08.2017)
- “Adress to Joint Session of Cougress Following 9/11 Attacks”, American Rhetoric, 20 September 2001, <http://www.americanrhetoric.com/speeches/gwbush911jointsessionspeech.htm> (08.02.2016)
- “Bush Radio Adress Text”, CNN, 15 September 2001, <http://edition.cnn.com/2001/US/09/15/bush.radio.transcript/> (08.08.2017)
- “George Bush’s Speech To The UN General Assembly”, The Guardian, 12 September 2002, <http://www.theguardian.com/world/2002/sep/12/iraq.usa3> (08.08.2017)
- “İraqi Official Urges Caution on Imposing Free Market”, New York Times, 14 October 2003, <http://www.nytimes.com/2003/10/14/business/iraqi-official-urges-caution-on-imposing-free-market.html?mcubz=0> ( 20.08.2017)
- “Preseden Bush Delivers Graduation Speech at West Point”, The White House, 1 June 2001, <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/06/20020601-3.html> (10.08.2017)
- “President Bush Outlines İraqi Threat”, The White House, 7 October 2002, <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/10/20021007-8.html> (08.08.2017)
- “Selected Speeches of President George W. Bush”, The White House, [http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/infocus/bushrecord/documents/Selected\\_Speeches\\_George\\_W\\_Bush.pdf](http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/infocus/bushrecord/documents/Selected_Speeches_George_W_Bush.pdf) (08.08.2017)
- “Text of Bush’s Speech”, The Guardian, 21 September 2001, <http://www.theguardian.com/world/2001/sep/21/september11.usa13> (08.08.2017)
- “The 9/11 Commission Report”, 27 November 2002, <http://www.9-11commission.gov/report/> (08.08.2017)
- “The National Security Strategy”, The White House, 17 September 2002), <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002/> (08.08.2017)
- “Vice President Speaks At VFW 103rd National Convention”, The White House, 26 August 2002, <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/08/20020826.html> (08.08.2017)



- “Washington’s Farewell Adress”, US Printign Office, 2000, <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-CDOC-106sdoc21/pdf/GPO-CDOC-106sdoc21.pdf> (08.08.2017)
- Ağır, B. S., (2007) “Bush Doktrini: Küresel Bir Hegemonik İstikrar Arayışı mı?”, *Uluslararası İlişkiler*, 3 (12).
- Ahmed, E. (2001), Hayatımı İslam’ın İmajını Onarmaya Çalışmakla Geçirdim. Hepsi Boşuna mıydı?, Sever, M. ve Kılıç E. (der.), *Düşmanını Arayan Savaş*, İstanbul Everest Yayınları.
- Akçay, E. ve Akbal, Ö. (2013), ABD Güvenlik Politikasında Söylem ve Pratik, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11 (22).
- Allison, R. J. (2012), *Amerikan Devrimi*, Kocabaşoğlu, U. (çev), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Arı, T. (2009), *Uluslararası İlişkiler ve Dış Politika*, Bursa: Mkm Yayıncılık.
- Arı, T. (2012), *Geçmişten Günümüze Ortadoğu Siyaset, Savaş ve Diplomasi*, Bursa: Mkm Yayınları.
- Arı, T. ve Pirinçci, E. (2010), 11 Eylül’ün Gölgesinde Orta Asya’ya Yönelik Amerikan Politikası, Arı, T. (der.), *Orta Asya ve Kafkasya*, Bursa: Mkm Yayıncılık.
- Ataman, M. ve Gökçen, E. (2012), Bush Dönemi Amerikan Dış Politikası: Bir Aşırı-Yayıncılık Çağı, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 7 (2).
- Aydın, M. (2003), Amerika Dünyadan Ne İstiyor? ABD’nin Yeni Güvenlik Stratejisi ve Dış Politikası, *Stradigma Aylık Strateji ve Analiz e-Dergisi*, (4).
- Bacık, G. (2007), *Modern Uluslararası Sistem*, İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Benjamin, D. and Kirby, A. (2006), The Evolving Threat Of Terrosism, Smith, J. and Sanderson, T. (ed.), *Five Years After 9/11 An Assessment Of America’s War On Terror*, Washington D.C.: The Csis Press.
- Bozarlan, H. (2010), *Ortadoğu: Bir Şiddet Tarihi*, Berktaş, A. (çev), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Brzezinski, Z. (2005), *Büyük Straç Tahtası*, Türedi, Y. (çev), İstanbul: İnkılap Yayınları.
- Byers, M. ve Nolte, G. (2007), *ABD Hegemonyası ve Uluslararası Hukukun Temelleri*, Denk, E. (çev. ed.), Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Chomsky, N. (2002), *11 Eylül ve Sonrası Dünya Nereye Gidiyor?*, Doğan, T. vd. (çev), İstanbul: Aram Yayıncılık.
- Chomsky, N. (2003), *Amerikan Müdahaleciliği*, Doğan, T. ve Zeren, B. (çev.), İstanbul: aram Yayıncılık.
- Chossudovsky, M. (2005), *America’s War On Terrorism*, Canada: Global Press.
- Cumhuriyet Gazetesi*, 12 Eylül 2001.
- Cural, A. (2011), Bush Doktrini ve Askeri Gücün Önalıcı ve Önleyici Savaş Kapsamında Kullanılması, *Yayınlanmış Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Çakmak, C., v.d. (2011), *Yakın Dönem Amerikan Dış Politikası Teori ve Pratik*, İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Çakmak, H. (2013), *ABD’nin Askeri Müdahaleleri*, İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Çelik, H. (2014), Oratadoğu’da ABD Politikaları ve Büyük Ortadoğu Projesi, *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, Ufuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Çiftçi, K. (2009), Soğuk Savaş Sonrasında AB: “Rıza”ya Dayalı “Hegemonya”dan “İmparatorluk” Düzenine, *ZKÜ Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5 (10).
- Davutoğlu, A. (2002), Felsefi ve Stratejik Boyutlarıyla 11 Eylül Sonrası Dönem, Kürkçügil, M. (der.), *Sahibini Arayan Barış*, İstanbul: Everset Yayınları.

- Dedeoğlu, B. (2008), *Değişen Dünyada Yeni Dengeler*, İstanbul: İlgı Kültür Sanat Yayıncılık.
- Dorel, G. (2007), *Amerikan İmparatorluğu Atlası*, Altuğ, A. (çev), İstanbul: NTV Yayınları.
- Erhan, Ç. (1996), Ortaya Çıkışı ve Uygulanışıyla Marshall Palmi, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 5 (1).
- Ertan, F. (2003), *Amerika'nın Dönüşümü*, İstanbul: Kızılelma Yayıncılık.
- Fisk, R. (2011), *Büyük Medeniyet Savaşı Ortadoğu'nun Fethi*, Uyurkulak, M., İstanbul: İthaki Kitap.
- Fukuyama, F. (2011), *Tarihin Sonu ve Son İnsan*, Dicleli, A. (çev), İstanbul: Profil Yayıncılık.
- Galeano, E. (2001), İyi'nin ve Kötü'nün Tiyatrosu, Sever, M. ve Kılıç, E. (çev), *Düşmanını Arayan Savaş*, İstanbul: Everest Yayınları.
- George W. Bush, "Address Before United Nations General Assembly", Department of State, 8 October 1990, <http://dosfan.lib.uic.edu/ERC/briefing/dispatch/1990/html/Dispatchv1no06.html> (08.02.2016)
- Gerger, H. (2005), *Kan Tadı: Belgelerle ABD'nin Kara Tarihi*, İstanbul: Yordam Yayınları.
- Goldschmidt Jr., A. and Davidson, L. (2010), *A Concise History Of The Middle East*, Boulder: Westview Press.
- Gönlübol, M. (2000), *Uluslararası Politika*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Gülmez, N ve Tahanvı, B. (2014), Soğuk Savaş Dönemi Çekişmelerinden Bir Örnek: U-2 Uçak Krizi, *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 14 (28).
- Hook, S.W. ve Spanier, J. (2014), *Amerikan Dış Politikası*, Zihnioğlu Tanırlı, Ö., (çev.) İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Huntington, S. P. (1993), The Clash of Civilization, *Foreign Affairs*, 72 (3).
- İrmak, F. ve Kahya, Y. (2014), Amerika Birleşik Devletleri'nde Terörizm ve Terör Korkusu: 11 Eylül Terör Saldırılarının Öncesine ve Sonrasına İlişkin Bir Analiz, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7 (33).
- Johnson, C. (2005), *Amerikan Emperyalizminin Sonbaharı*, Kösebalaban, H. (çev), İstanbul: Küre Yayınları.
- Juhász, A. (2004), "Ambitions of Empire: The Bush Administration Economic Plan For Iraq (And Beyond)", *Left Turn Magazine*, January 20.
- Kalyon, L. (2010), Truman Doktrini Üzerine Bir Analiz, *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, 6 (11).
- Kandemir, E. (2011), ABD Başkanları G.W. Bush ve B. Obama Dönemlerinde Yayımlanan Ulusal Güvenlik Stratejilerinde İttifak Söylemleri ve S.Walt'un İttifak Teorisi, *Savunma Bilimleri Dergisi*, 10 (2).
- Kantarıcı, Ş. (2012), Soğuk Savaş Sonrası Uluslararası Sistem: Yeni Sürecin Adı "Koalisyonlar Dönemimi Mi?", *Güvenlik Stratejileri*, 8 (16).
- Karaosmanoğlu, A. L. (1996), Nükleer Stratejinin İlk On Yılı, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 5 (1).
- Kenneth Weisbrode, "Üç Soğuk Savaşçı", *NATO Dergisi*, 2006, <http://www.nato.int/docu/review/2006/issue1/turkish/special.html> (08.08.2017)
- Kibaroğlu, M. (2004), NATO'nun Kuruluş Misyonu ve Türkiye'nin Rolü, *2023 Dergisi*, Nisan.
- Kissinger, H. (2006), *Diplomasi*, Kurt, İ. H. (çev), İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Kongar, E. (2012), *ABD'nin Siyasal İslam'la Dansı*, İstanbul: Remzi Kitabevi.

- Kurt, S. (2014), Soğuk Savaş Sonrası ABD'nin Ortadoğu Politikası, *Tarih Okulu Dergisi*, 7 (8).
- Kurtbağ, Ö. (2007), Eleştirel Uluslararası İlişkiler Yaklaşımları Çerçevesinde Amerikan Dış Politikası'nın Analizi, *Yayınlanmış Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Lacoste, Y. (2008), *Büyük Oyunu Anlamak*, Akça, İ. (çev), İstanbul: NTV Yayınları.
- LahurKırtunç, A. (2005), Kim Bu Amerikalı, Bu Yeni Adam?, *Doğu Batı*, 8 (32).
- Lewis, B. (1990), TheRoots of MuslimRange, *TheAtlanticMonthly*, 266 (3).
- Nevins, A. ve Commager, H. S. (2011), *ABD Tarihi*, İncalcık, H. (çev), Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Okur, M. A. (2012), *Emperyalizm, Hegemonya, İmparatorluk*, Ankara: Ötüken Neşriyat.
- Owen, R. (2006), *Power and Politics In The Making Of The Modern Middle East*, New York: Routledge.
- Özerkemen, N. (2004), Terör, Terörizm ve Radikal İslamcı Terör, *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakülte Dergisi*, 44 (2).
- Parla, T. (2002), 11 Eylül Yeni Birşey Mi? , Kürkcügil, M. (der.), *Sahibini Arayan Barış*, İstanbul: Everset Yayınları.
- Polat, İ. (2006), 11 Eylül Terör Saldırıları ve Amerika Birleşik Devletlerinin Afganistan Müdahalesi, *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Primakov, Y. (2010), *Rusyasız Dünya*, Esenkanova, A. (çev), İstanbul: Timaş Yayınları, 2010.
- Robbins, J. (2011), The Cost Of Overreaction, Michael, B. and Godges, J. P. (ed.), *The Long Shadow 9/11: America's Response To Terrorism*, Santa Monica: RAND Corporation.
- Said, E. (2001), İslam ve Batı Yetersiz Bayraklardır, Sever, M. ve Kılıç E. (der.), *Düşmanını Arayan Savaş*, İstanbul: Everest Yayınları.
- Said, E. (2005), *Oslo'dan Irak'a ve Yol Haritası*, Uyurkulak, M. (çev.), İstanbul: Agora Kitaplığı.
- Sander, O. (2008), *Siyasi Tarih 1918-1994*, Akara: İmge Kitabevi.
- Sander, O. (2009), *Siyasi Tarih İlk Çağlardan 1918'e*, Akara: İmge Kitabevi.
- Selamoğlu, A. (2007), ABD'nin Büyük Ortadoğu Politikası ve Küresel Yansımaları, *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Sontag, S. (2001), Katiller Korkak Değildi (Amerika Şokta: Yorumların Sahte Tek Sesliği), Sever, M. ve Kılıç E. (der.), *Düşmanını Arayan Savaş*, İstanbul Everest Yayınları.
- Stein, K. W. (2002), The Bush Doctrin: SelectiveEngagement in theMiddle East, *Middle East Review of International Affairs*, 6 (2).
- Sümer, G. (2008), Amerikan Dış Politikası'nın Kökenleri ve Amerikan Dış Politik Kültürü, *Uluslararası İlişkiler*, 5 (19).
- Şahin, M. (2008), ABD'nin "Müslüman" Savaşçıları, *Akademik Ortadoğu*, 3 (1).
- Taşkın, T. (2010), 11 Eylül Saldırıları Sonrası ABD Dış Politikasında Ortadoğu ve ABD-Türkiye İlişkileri, *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Tellis, A. J. (2004), AssessingAmerica'sWar On Terror: ConfrontingInsurgency, CementingPrimacy, *NBR Analysis*, 15 (4).
- Toman, M. ve Akman, H. (2014), Tarihi Sürec İçerisinde Amerikan İmparatorluğu, *Tarih Okulu Dergisi*, 7 (20).

- Ülker Erkan, A. (2010), Amerika Birleşik Devletleri ve Sovyetler Birliği Arasındaki Soğuk Savaş Yıllarında Amerikan Dış Politikası, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (1).
- Yıldızoğlu, E. (2003), *Hegemonya'dan İmparatorluğa*, İstanbul: Everest Yayınları.
- Yılmaz, A. (2012), *Küresel Dünyada Uluslararası İlişkiler*, Ankara: Kadim Yayınları.
- Yılmaz, S. (2012), ABD, Monroe Doktrini'ne Dönebilir Mi?, *Teori Dergisi*, Aralık.



## SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM PROGRAMI SONRASINDA UYGULANAN SAĞLIK REGÜLASYONLARININ ÜNİVERSİTE HASTANELERİNİN MALİ YAPILARINA ETKİSİ\*

Mustafa Alpin GÜLŞEN<sup>1</sup>  
Mustafa YILDIRAN<sup>2</sup>

### Özet

Sağlık regülasyonları, kamu kesiminin sağlık hizmetini sunmada ve finanse etmede kullandığı bir politika aracıdır. Çalışmanın amacı Türkiye’de sağlık regülasyonlarının Sağlıkta Dönüşüm Programı (2003) sonrası geçirdiği dönüşümün ve bu dönüşümde yer alan Sağlık Uygulama Tebliği’nin üniversite hastanelerinin mali yapısında oluşturduğu etkilerin, mali tablo analizi ile incelenmesi oluşturmaktadır. Çalışmada sağlık sisteminin finansmanı konusu ana hatlarıyla ele alınacak ve bu çerçevede Sağlıkta Dönüşüm Politikası, üniversitelere ait mali tablolar itibarıyla incelenecektir.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Regülasyonu, Sağlıkta Dönüşüm Programı, Sağlık Uygulama Tebliği, Mali Tablo Analizi.

**Jel Sınıflandırması:** I11, I18.

## INFLUENCE OF HEALTHCARE REGULATIONS APPLIED AFTER HEALTH TRANSFORMATION PROGRAM ON FINANCIAL STRUCTURES OF UNIVERSITY HOSPITALS

### Abstract

Healthcare regulations are a policy tool that the public sector uses to finance and provide health care. The purpose of the study is to examine the transformation of health regulations in Turkey after the Health Transformation Program (2003) and the effects of the Communiqué on Healthcare Practices on the financial structure of the university hospitals with the financial statement analysis. In the study, the funding of the health care system will be dealt with in outline, and the Health Transformation Policy will be examined in terms of financial Statement belonging to the universities.

**Keywords:** Healthcare Regulation, Health Transformation Program, Communiqué on Healthcare Practices, Financial Statement Analysis.

**Jel Classification:** I11, I18.

\* Bu çalışma, Doç. Dr. Mustafa YILDIRAN danışmanlığında Mustafa Alpin GÜLŞEN (2016) tarafından Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yüksek lisans programında hazırlanmış olan “Kamu Regülasyon Türü Olarak Sağlık Uygulama Tebliği ve Üniversite Hastanelerinin Mali Yapılarına Etkileri” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Akdeniz Üniversitesi, Kumluca MYO, [alpingulsen@akdeniz.edu.tr](mailto:alpingulsen@akdeniz.edu.tr)

<sup>2</sup> Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İİBF, [mustafayildiran@akdeniz.edu.tr](mailto:mustafayildiran@akdeniz.edu.tr)

## GİRİŞ

Regülasyonlar ekonomide birçok sektörde olduğu gibi sağlık sektörünü de hedef alabilmekte ve sağlık regülasyonlarının ana hedefini çoğunlukla da sağlık hizmeti ve bunların finansmanı oluşturmaktadır (Zweifel, 1998: 4). Bu kapsamda kamu kesiminin sağlık piyasalarıyla ilgili rollerini genelleyecek olursak, kamu sağlık sisteminin tüm vatandaşlarına sağlık hizmeti sunmak ve bu hizmeti gerçekleştirebilmek için riskli grupların (azınlıklar veya davranışsal risklere sahip bireylerin) sağlık hizmetlerine veya kurumlarına ulaşabilmesini sağlamak gibi iki ana görevinin olduğu söylenebilir. Bu roller sosyal adalet ilkesine dayanmaktadır (Baker, 2002: 74).

Sağlık hizmetlerinin yarı-kamusal bir nitelik taşıması ve dolayısıyla kendine has özelliklerinin olması nedeniyle piyasa koşullarında sağlık hizmetleri sağlanamamaktadır. Bu durum devletin müdahalesine (regülasyona) ekonomik bir gerekçe sağlamaktadır. Bu gerekçelere yönelik müdahale yöntemleri ise ülkelere göre farklılık göstermektedir (Bezzola ve Martinsson, 1998: 9). Piyasa başarısızlıkları nedeniyle sağlık hizmetleri piyasası, tam rekabet piyasası özelliklerine sahip olmayıp kendine özgü özellikleri nedeniyle diğer hizmet piyasalarından ayrı bir kategoride değerlendirilmektedir. Bu piyasanın özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Bilgili ve Ecevit, 2008: 204-205):

- ❖ Sağlık hizmetleri piyasasında talebin ne zaman ve nasıl geleceği çoğunlukla bilinmemektedir. Aynı zamanda hangi harcama düzeyinde olacağı konusunda da belirsizlik mevcuttur.
- ❖ Özellikle doktor ile hasta veya sigorta kuruluşu ile hasta arasında eksik bilgi sorunu bulunmaktadır. Söz konusu eksik (asimetrik) bilgi ise hastanın alacağı sağlık hizmeti kuruluşunun veya doktorun niteliği, hizmetin fiyatı ve kalitesi açısından yeterli bilgiye sahip olmaması açısından önem taşımaktadır. Diğer taraftan doktor, hemşire gibi sağlık hizmeti arz edenler tarafından hastaya hastalığı ile ilgili gerekli veya yeterli düzeyde bilginin verilmemesi de eksik bilginin ortaya çıkmasına neden olmaktadır.
- ❖ Sağlık hizmetleri piyasasında sağlık hizmetlerine olan talep nüfusun artması gibi çeşitli nedenlerle artarken hizmetin arzı o derecede artmamaktadır. Bunun nedeni ise sağlık hizmetini arz eden sağlık kuruluşları ve sağlık sektörünün işgücü arzındaki artışın sınırlı olmasıdır.
- ❖ Sağlık hizmetleri piyasasında diğer hizmet piyasalarına göre işgücünü yetişmesi için uzun bir zaman gerekmektedir. Diğer taraftan hastalar istediği sağlık kuruluşu veya doktoru tercih edememektedir. Dolayısıyla sağlık hizmetleri piyasasına girişte birtakım giriş engelleri bulunmaktadır.
- ❖ Sağlık hizmetleri piyasasında standart bir hizmet yapısı bulunmamaktadır. Örneğin aynı bölgede hizmette bulunan aynı okul mezunu iki kadın doğum doktoruna olan talepler farklılık göstermektedir. Dolayısıyla bu piyasada sunulan hizmetler tek tip olmayıp heterojendir.
- ❖ Herhangi bir hizmette olduğu gibi sağlık hizmetlerinde de talep ertelenemez ya da stoklanamaz. Aynı zamanda talep edilen hizmetin ikamesi de bulunmamaktadır.
- ❖ Sağlık hizmetleri piyasasında gölge fiyat oldukça yaygın bir husustur. Buna göre sağlık hizmetlerinde yer alan bir mal veya hizmetin üretim maliyetiyle oluşan fiyatı ile piyasa fiyatı arasında önemli derecede farklılık bulunmaktadır.

Dolayısıyla bu ve buna benzer sebepler nedeniyle kamu kesimi sağlık mal ve hizmeti piyasasına regülasyonlar aracılığıyla müdahalede bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle b sebepler, sağlık piyasasına kamu kesimi müdahalesinin gerekçelerini oluşturmaktadır.

Mevcut çalışma, Türkiye'nin bir bütün olarak sağlık politikalarını inceleme amacını taşımamakta; kamu kesiminin sağlık piyasalarına müdahalesinin bir türü olarak fiyat regülasyonunun, Türkiye'de üniversite hastanelerinin mali yapılarına olan etkisini mali tablolar vasıtasıyla incelemek amacındadır. Çalışmada önce sağlık politikalarının tarihsel gelişimi ele alınacak ve ardından sağlıkta dönüşüm programını Türkiye sağlık piyasasında ne gibi değişiklikler getirdiği incelenecektir.

Çalışma, Sayıştay tarafından erişime açılan 6 üniversite hastanesine ait raporlardan elde edilen mali tabloların analizi yapıldıktan sonra değerlendirme ve sonuç kısmıyla sonlandırılacaktır.

## **I. KAMU SAĞLIK POLİTİKALARININ TARİHSEL GELİŞİMİ**

Sağlık politikaları tarih boyunca ülkelerin en önde gelen konularından biri olmuştur. Bu ülkelerde ortaya konulan öneriler ve uygulamalar onların kültürel, tarihsel ve politik koşullarına göre farklılık göstermektedir. Ancak bu farklılıkların yanında ekonomik ve kurumsal sorunlar her yerde benzer bir yapıda ortaya çıkmaktadır. Sağlık hizmetlerinde eşitliği sağlamak ve kaliteyi yükseltmek, hizmet sağlayıcılarının ve tüketicilerin memnuniyetini ve etkinliği yükseltmek, maliyetleri düşürmek bu sorunlara örnek olarak gösterilebilir. Dolayısıyla sorunların çözümündeki ilkeler ortak olmaktadır. Nitekim ülkelerin sağlık sistemleri değişiklik göstermesine rağmen sağlığın finansmanı, organizasyonu ve yönetimine dair paradigma zamanla değişmekte ve gelişmektedir (Chernichovsk, 1995: 340).

20. yüzyılın başlarında birçok Batı toplumundaki sağlık sisteminin kontrolü, tıp mesleğini icra edenlere bırakılmıştı. İkinci Dünya Savaşı sonrasında ulusal hükümetler kendi halkına sağlık hizmetlerinin sunumunda büyük taahhütler vermiştir. Bu taahhütlerin sonucunda sağlık mesleği mensupları, iş alemi, sigorta firmaları ve devlet arasında mücadele yaşanmıştır. Bu mücadele sonucunda birçok ülkede sağlık sigortası fonu kamu bürokrasisinin bir parçasına dönüşmüştür. Ancak aynı zamanda sağlık mesleği mensupları, devletin sağlık alanındaki kontrol gücünü de önemli derece sınırlamıştır. Daha sonra 1970’li yıllarda ve 1980’li yılların da bir kısmında hükümetler sağlık hizmetlerine erişimin iyileştirilmesi ve eşit ulaşmasının yanı sıra maliyetleri de kontrol altına alma amaçlı regülatörleri ve çeşitli finansal mekanizmaları devreye sokmuştur. 1980’lerin sonlarında ise sağlık hizmetlerinde verimlilik ile bu hizmetlere erişim arasında kalan devlet, sağlık hizmetlerini kontrol etmenin yeni yollarını aramaya başlamıştır. Aşırı rekabetçi piyasa ile devlet güdümlü politikalarından uzaklaşıp bu ikisinin ortası olan “üçüncü bir yol” bulmayı amaçlayan girişimler olmuştur. Ancak devlet güdümlü politikalarından uzaklaşmak, devletin alıcı ve satıcılar arasında kanunlarla doğrudan var olması nedeniyle daha az regülasyon anlamına gelmemektedir. Dolayısıyla sağlık sektöründeki regülasyonun evrimi bir kontrol mekanizmasından bir diğerine sürekli bir ilerleme olarak ortaya çıkmamış; daha çok sağlık sisteminin gelişmesinden bu yana birikimli olarak ilerleyen regülatör araçlarının karışımı olarak ortaya çıkmıştır (Chinitz, 2002: 61-62).

Tarihsel süreç içinde koşullara göre gelişen ve değişen regülasyon politikalarının her ekonomide aynı sırayı takip etmediği, bahsedildiği gibi ekonomilerin kendine özgü yapılarının etkisi nedeniyle ülkeden ülkeye farklılıklar gösterdiği görülmektedir. Kurumsal miraslar farklılık gösterse de tüm ülkelerin kendi ulusal sağlık sistemlerini finanse etmesi ve hem ulusal hem de küresel gelişmelere karşı yeniden regüle etmesi gereği ortaya çıkmaktadır (Schmid, vd, 2010: 25). Bu açıdan dünya sağlık sisteminde ortaya çıkan üç sağlık sisteminden bahsedilebilir: Bismarck Modeli, Beveridge Modeli ve Genel Sağlık Sigortası Modeli.

### **I. I. Bismarck Modeli**

1877 yılında adını Alman siyasetçi Otto von Bismarck’tan alan Bismarck modelinin temel özellikleri, sağlık sisteminin finansmanının kazanç esasına bağlı sigorta primlerinin olması, sosyal sigortanın zorunlu olması ve hizmet sağlayıcılarının kamu ve özel sektörün her ikisinin de bulunması olarak sayılabilir (Lameire vd, 1999: 3).

Bismarck modelinde sunulan sosyal korumanın seviyesi istihdam durumuna, piyasanın gücüne ve liyakat ilkelerine bağlıdır. Sağlanan sosyal faydaların çok geniş bir yapıda olmasının bir sonucu olarak sigortalı bireyler, piyasayla ilişkilerinde beklenmedik olaylar durumunda devlet garantisi altındadır. Bu durumda piyasalara bağımlılık dolaylıdır çünkü sistem tarafından sunulan sosyal korumanın seviyesi, öncelikli olarak işçilerle (ve onların aile yapısıyla) ilişkilidir. Dolayısıyla

bu sistemin kapsamı, tam istihdamı sağlamak için toplumun kapasitesiyle ilişkilidir. Bu sistem ayrıca geleneksel aile rollerinin desteklenmesi üzerine kurulu olup aileyi esas alan bir yapıda inşa edilmiştir.

Bismarck refah sisteminin sahip olduğu politika araçlarının temel kurumsal değişkenleri şöyle özetlenebilir (Palier ve Martin, 2008: 2-3):

- ❖ Sosyal koruma, işçilere ve onların çalıştıkları süre içinde ücretlerinden alınan primlerine dayanmaktadır; modelin amacı ücretli işçileri sigortalamaktır.
- ❖ Finans mekanizması esasen ücretlerden alınan sosyal güvenlik primleri yoluyla sosyal katkılara dayanmaktadır.
- ❖ İdari yapılar para-fiskal kurumlardır. Bu kurumlar sosyal sigorta fonlarının yönetiminde etkin rol oynamaktadır.

Dolayısıyla Bismarck modeli, kamu kesimi destekli zorunlu bir sigorta primi modeli olarak karşımıza çıkmaktadır.

## I. II. Beveridge Modeli

Adını İngiliz politikacı William Beveridge'den alan Beveridge modelinde finansman ve hizmetin sağlayıcısı ile işleticisi (çoğunlukla) kamu kesimidir. Hastanelerin ve kliniklerin birçoğu kamuya ait olup doktorlar da genellikle kamu personelidir. Her ne kadar özel sektöre ait doktorlar olsa da bu sistemde sağlık hizmetlerinin tek ödeyicisi kamu kesimidir.

1942'de yayımlanan Beveridge modelinin İkinci Dünya Savaşı'nın ardından ilk örnek olarak 1948 yılında Birleşik Krallıkta gerçekleşmesi nedeniyle Birleşik Krallık Ulusal Sağlık Hizmeti ile özdeşleşmiştir. Beveridge modeline göre sağlık hizmetlerinin doğrudan sağlamak, sigorta sisteminden (Bismarck modelinden) daha eşitlikçidir. Bu sağlık sisteminde sosyal koruma bir vatandaşlık hakkı olmalıdır ve bu sosyal faydaların dağıtılmasında esas olan bireylerin ödeme gücüne bakılmaksızın eşit dağıtılmasıdır. Bu sisteme göre ister ilaçlar için olsun ister doktorun özel muayenesinde ya da hastane tedavilerinde olsun neredeyse tüm sağlık harcamalarının finansmanı vergi gelirlerinden karşılanmalıdır. Dolayısıyla hastalar tedavi sırasında ödeme yapmamalıdır. Bu sistemde merkezi bir kaynak (bütçe), toplam sağlık bütçesini karşıladığı (sağladığı) takdirde bütçe süreci (sağlık harcamalarının diğer devlet giderleri ile yarışması-rekabet etmek zorunda olması gibi) maliyetleri karşılamak için güçlü bir mekanizma işlevi görmektedir (Immergut, 1992: 51).

Dolayısıyla Beveridge modelinde sağlık sisteminde alınacak kararlar ve bu kararların uygulanması hükümetin kendisine ait olup kaynağın temelini vergiler oluşturmakta, sağlık hizmetini ise kamu kesimi yapmaktadır. Söz konusu model devletçi (etatizm) (Wild ve Bernhard, 2003: 189) özellikler barındırmakla beraber bu model toplumsallaştırılmış sağlık hizmeti veya kamu modeli olarak da adlandırılmaktadır.

## I. III. Genel Sağlık Sigortası Modeli

Genel sağlık sigortası modeli toplumun genelini kapsayacak şekilde sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştıran, hastalık esnasında vatandaşın mali sıkıntısını azaltan ve sağlığa yönelik sonuçları iyileştiren etkin bir mekanizmadır. Buna ek olarak sistemin amacına uygun olarak da yüksek kalitede, erişilebilir ve etkili bir altyapı kurulması sağlık hizmetlerine erişim açısından oldukça önem taşımaktadır (Atun, vd, 2013: 65).

Bu model, vatandaşların sağlık hizmetlerini alırken finansal açıdan sorun yaşamamasını hedeflemektedir. Dolayısıyla Genel Sağlık Sigortası (GSS), iki temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlardan birincisi insanların ihtiyaç duyduğu sağlık hizmetlerinin kullanımıyla ilişkiliyken ikincisi, bunun ekonomik sonuçları ile ilgilidir.



Bu ilk bileşen, sağlık hizmetlerinin sunulmasında tedavi, koruma ve rehabilitasyon hizmetlerine herkesin ulaşmasını anlatmaktadır. Bu hizmetlerin sunumunda kalitenin yüksek olması ise önemlidir. Aksi halde sağlık hizmetlerine herkesin mali sorun yaşamadan ulaşabilmesini hedefleyen bir sistemin eğitimsiz sağlık çalışanları gibi kaliteyi düşüren etmenlere sahip olmasının sistem açısından hiçbir anlamı bulunmamaktadır. İkinci bileşen ise sağlık hizmetini talep edenleri finansal risklerden korumayı içermektedir. Aksi halde para ve hediye gibi informal (yasadışı, masa altı) ödemeler nedeniyle toplumun sağlık hizmetlerini almasında isteksizlik yaratabileceği gibi finansal açıdan ciddi sorunlarının olmasına da neden olabilir (Yates ve Humphreys, 2013: 9).

Bir diğer ifadeyle GSS politikalarının yapılmasının anlamı insanların sağlık hizmetlerini almasında onları herhangi bir finansal sıkıntıya düşürmeden sunulmasıdır. GSS gibi etkili bir kamu sağlık politikasının başarılı olması için şu unsurların bulunması gerekmektedir (UNSDSN, 2015: 2):

- ❖ Yeterli insan kaynağı (doktor, hemşire, genel sağlık sistemini bilen personel) Yeterli kurumsal yapı (Hizmet sunumuna uygun ilaç, ekipman ve diğer yapısal ihtiyaçlar)
- ❖ Yeterli finansman kaynağı (herhangi bir finansal baskı olmaksızın tüm bireylerin sağlık hizmetlerine ulaşabilecek bir yapıda finansman kaynaklarının etkin kullanılması)

GSS sisteminin kaliteli, teşvik edici, koruyucu, tedavi edici ve rehabilite edici bir şekilde uygulanması için iyi bir idari yönetim tarafından bu unsurların oluşturulması zorunludur. Bu hususlar enfeksiyon hastalıklarını kontrol etmede ve gıda güvenliği gibi kamu sağlık hizmetlerini içermektedir. Ayrıca GSS, politikalar ve hem toplum hem de bireyler için sağlığın çevresel ve sosyal belirleyici etkenleri ile desteklenmesi gerekmektedir.

Dolayısıyla GSS sisteminde anahtar kavram “eşitlik” ilkesidir. Herkes ihtiyacına göre hizmet almalı ve sigorta kapsamında olmalıdır. Bu amaç tüm sosyo-ekonomik gruplar arasında (kadın-erkek, zengin-yoksul, farklı ırk veya etnik grup ayrımı olmaksızın) eşit olacağı anlamına gelmektedir. Bu tip bir sağlık hizmetini sunmada piyasanın yetersiz kalması sorunu, kamu kesiminin finanse etmesi yoluyla ortadan kalkmış olmaktadır. Diğer taraftan sisteme finansal katkılar, herkesin ödeme gücüne göre alınmaktadır. Dolayısıyla fonların eşit ve etkili toplanması ve kullanılmasında ana aktör olan devletin yine bu ilkeleri güvence altına alan bir yapıda olması gerekmektedir. Ancak birçok ülke diğer özel finansman yöntemlerini kullanmakta ve bu durum sağlık hizmetlerine eşit erişimde ve finansmanında olumsuz etkilere neden olmaktadır. Bu sistemde kamu kesiminin sağlık sistemindeki finansmanı oldukça önemlidir. Başlıca finansman kaynağı olan vergiler ve sosyal sigorta katkılarının her ikisinde de ön ödeme (prepayment) yapılmakta ve daha önemlisi zorunlu katkıların olmasıdır. Bu küçük katkı paylarıyla yapılan ödemeler neticesinde sağlık hizmetlerini kullanmak isteyen bireylerin bir anda büyük miktarlarda sağlık hizmetlerini kullanım bedelinin vermemesi imkânı yaratılmaktadır. Sağlık ve refah hizmetlerine böylece zengin ile yoksul arasında çapraz bir sübvansiyon ile ulaşılmaktadır. Bu durum ise GSS sisteminin en önemli ilkesi olan eşitlik hedefi için büyük bir rol oynamaktadır (UNSDSN, 2015: 3-4).

Türkiye’de ise GSS, 2003 yılında ilan edilen SDP sonrasında Orta Vadeli Program (OVP) kapsamında de yer almaya başlamıştır. Nitekim 2005 tarihli OVP’ de “sosyal dışlanma riskini azaltmaya yönelik olarak sosyal güvenlik sisteminin kapsamı genişletilecek ve genel sağlık sigortasına geçileceği” ifade edilmiştir (Resmî Gazete, 2005). Bu bağlamda 2006 yılında 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası (SSGSS) Kanunu yasalaşmıştır. İlgili kanunun amacı ise “sosyal sigortalar ile genel sağlık sigortası bakımından kişileri güvence altına almak; bu sigortalardan yararlanacak kişileri ve sağlanacak hakları, bu haklardan yararlanma şartları ile finansman ve karşılanma yöntemlerini belirlemek; sosyal sigortaların ve genel sağlık sigortasının işleyişi ile ilgili usul ve esasları” düzenlemek olarak belirtilmiştir (SSGSS, md: 1). Dolayısıyla Türkiye’de SDP sonrasında, GSS modelinin yukarıda bahsedilen özelliklerine ve ilkelerine uyumlu bir biçimde koyulan hedefler kamu kesimi regülasyonlar vasıtasıyla yürütülmüştür. Çalışmanın kapsamını oluşturan SUT fiyat regülasyonu da bu süreçte uygulamaya konulmuştur.

## II. TÜRKİYE’DE SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM PROGRAMI SONRASI KAMU KESİMİ SAĞLIK REGÜLASYONLARI

Türk sağlık sisteminde 1980-2000 yılları arasında uygulanan sağlık reformlarıyla birlikte sağlık hizmetlerinin finansmanının vergiler yerine primlerle ve katkı paylarıyla karşılanmasını, hizmet sunumu ile finansmanının ayrılmasını, âdem-i merkezîyetçi bir sistemin oluşmasını, sağlık emek gücü piyasasında (taşeron gibi) birtakım esnekleşmelerin ve performansa dayalı ödemenin yaygınlaşmasına yönelik kararlar alınmıştır. 2000 yılı öncesinde alınan kararların uygulanması ise SDP kapsamında olmuştur. Söz konusu program ile sağlık hizmetinin sunumuna, organizasyonuna ve finansmanına kamu kesimi, regülasyonlar yoluyla müdahale etmiştir.

**Tablo 1: SDP Sonrası Sağlık Regülasyonları**

Regülasyon Adı	Yıl	Regülasyonun Konusu
Sağlıkta Dönüşüm Programı	2003	Sağlık hizmetlerinin organizasyonu, sunumu ve finansmanı
Sosyal Güvenlik Kurumu	2006	Sosyal Güvenlik Kurumunun kuruluş, teşkilât, görev ve yetkilerine ilişkin usul ve esasları düzenlemektir. (5502 sayılı kanun)
		Sosyal sigortalar ile genel sağlık sigortası bakımından kişileri güvence altına almak; bu sigortalardan yararlanacak kişileri ve sağlanacak hakları, bu haklardan yararlanma şartları ile finansman ve karşılanma yöntemlerini belirlemek; sosyal sigortalının ve genel sağlık sigortasının işleyişi ile ilgili usul ve esasları düzenlemektir. (5510 sayılı kanun)
Sağlık Uygulama Tebliği	2007	5502 ve 5510 sayılı kanunlar çerçevesinde Sosyal Güvenlik Kurumunca karşılanan ve kapsam maddesinde olan Genel Sağlık Sigortalısı ve bakmakla yükümlü olduğu kişilerin, Kurumca finansmanı sağlanan sağlık hizmetleri, yol, gündelik ve refakatçi giderlerinden yararlanma esas ve usulleri ile bu hizmetlere ödenecek bedellerin bildirilmesidir.
Aile Hekimliği	2011	2002’de pilot bölgede başlanan ve 2011 yılı itibarıyla Türkiye genelinde başlanan Aile Hekimliği modeli birinci basamak sağlık hizmetlerinin geliştirilmesi, birey ihtiyaçları doğrultusunda koruyucu sağlık hizmetlerine ağırlık verilmesi, kişisel sağlık kayıtlarının tutulması ve bu hizmetlere eşit erişimin sağlanmasını ifade etmektedir. (5258 sayılı kanun)

**Kaynak:** Tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 1’de 2000 yılı sonrasında çalışmamız açısından önemli olan bir takım reform niteliğinde yenilikler gösterilmiştir. 2003 yılı itibarıyla SDP’nin yayımlanmasının ardından parçalı olan sağlık sistemi, SGK adı altında kurumsal açıdan birleştirilmiştir. Bunun yanında sigortalı kişilerin tek çatı altında birleştirilmesi ise GSS ile olmuştur. Dolayısıyla sağlık hizmetlerinin bu yeni organizasyonun finansman aşaması SUT ile çözüme kavuşturulup Aile Hekimliği uygulamasıyla da hizmet sunumu iyileştirilmesi hedeflenmiştir. Dolayısıyla sağlık hizmetinin sunumunda Aile Hekimliği modeli; organizasyonunda SGK ve finansmanında ise GSS ile SUT regülasyonları yapılmıştır. Bir diğer ifadeyle 2000 sonrası yapılan regülasyonlar SDP kapsamında yapılmış olup; SDP kapsamında olan sağlık hizmetlerinin sunulması, organizasyonu ve finansmanı ise sırasıyla SGK ve Aile Hekimliği, Genel Sağlık Sigortası ve Sağlık Uygulama Tebliği regülasyonları ile hedeflenmiştir. Söz konusu

regülasyonların uygulanması ise Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na bağlı bir kamu kesimi regülatörü olarak Sosyal Güvenlik Kurumu sorumluluğu altındadır.

Türk sağlık sisteminde yaşanan dönüşüm sonrasında sağlık hizmetlerinin sunumunda daha çok merkezîyetçi bir yapıda olan Sağlık Bakanlığı, idari ve fonksiyonel olarak yeniden yapılanarak daha çok düzenleyici ve denetleyici regülasyonlarla sağlık piyasasında yer almıştır. Kamu sağlık politikalarında yapılacak değişikliklerin belirtildiği raporda, sağlık kalitesini arttıracak harcamalar, verimlilik ve adalet gibi temel sorunlar amaç edinilmiş; bu amaçla yola çıkarak çeşitli ilkeler belirtilmiştir.

## **II. I. Amaç**

Sağlıkta Dönüşüm Politikası, Türkiye sağlık sektörünün uzun zamandan beri var olan sorunlarını ele almak için tasarlanmıştır. Söz konusu sorunlar aşağıda sıralanmıştır:

- ❖ OECD ve orta gelirli ülkelere kıyaslandığında geri kalmış olan sağlık göstergeleri,
- ❖ Sağlık hizmetlerine erişimdeki adaletsizlikler,
- ❖ Sağlık hizmetleri finansmanı ve sunumunda verimsizliğe neden olan ve mali sürdürülebilirliği olumsuz etkileyen parçalı yapı,
- ❖ Hastalara düşük hizmet kalitesi ile sınırlı hizmet verebilirliktir.

SDP'nin amacı, yönetim, verimlilik, hizmet kullanıcı ve hizmeti sunucu memnuniyeti ile uzun vadeli mali sürdürülebilirliği iyileştirerek sağlık sistemini etkili bir hale getirmektir.

Diğer taraftan Sağlık Bakanlığının yeniden yapılandırılarak rehberlik edici işlevinin güçlendirilmesi, parçalı olan sağlık sistemini tek bir kurumsal çatı altında (SGK) birleştirilmesi, kamu hastanelerine özerlik tanımak, aile hekimliği modeline dayalı daha fonksiyonel koruyucu sağlık hizmeti ve birinci basamak sağlık hizmetleri sistemini oluşturmak, sevk sistemini etkili hale getirmek ve son olarak sağlık hizmetini sunan kuruluşların kalitesini artırarak hizmet sunumunun reforme edilmesi gibi unsurlar SDP kapsamında öngörülen başlıca kurumsal ve organizasyonel değişiklikleri oluşturmaktadır. Bunun yanında sağlık reformu hedeflerini uygulayabilmek amacıyla yeterli bilgi ve beceriye sahip sağlık personelinin olması, sağlık hizmetlerinin kalitesini yükseltecek eğitim ve bilim kurumlarının güçlendirilmesi ve sağlık sektörüne dair karar alma süreçlerinde etkili bilgiye erişimin iyileştirilmesi gibi birbiriyle ilişkili konular ele alınmaktadır (OECD, 2008: 36).

Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın amaçları kısaca sağlık hizmetlerinin etkili, verimli ve hakkaniyete uygun bir şekilde organize edilmesi, finansmanının sağlanması ve sunulmasından oluşmaktadır.

Etkililik ile halkın sağlık düzeyini arttıracak kamu sağlık politikalarının uygulanması anlatılmaktadır. Sağlık hizmetlerinin arzında, hastaları tedavi etmek yerine hastalıkların önlenmesi hedeflenmiştir. Bu hedefe ulaşabilmek için anne ve çocuk ölümlerinin en aza indirilmesi ve yaşam süresinin artırılması en somut kanıt olarak görülmektedir.

Verimlilik kavramıyla ise kaynakların optimum şekilde kullanılmasıyla maliyeti azaltıp, aynı kaynakla daha fazla hizmetin üretilmesi anlatılmaktadır. Ayrıca işgücünün dağılımı, malzeme yönetimi, bilinçli ilaç kullanımı, sağlık işletmeciliği ve koruyucu hekimlik uygulamaları bu esas kapsamında değerlendirilmektedir.

Hakkaniyet ise insanların sağlık hizmetlerine ihtiyaçları ölçüsünde ulaşmalarının ve hizmetlerin finansmanına mali güçleri oranında katkıda bulunmalarının sağlanmasıdır. Söz konusu hakkaniyet bölgeler arası eşitsizliğin giderilmesiyle sağlanacağı gibi farklı sosyal gruplar, kır veya kent arasındaki, sağlık hizmetlerine erişim ve sağlık göstergeleri ile farklılıkların azaltılmasını da kapsamaktadır. (Sağlık Bakanlığı, 2003: 3)

## II. II. İlkeler

Sağlıkta Dönüşüm Programını temel ilkeleri İnsan merkezilik, Sürdürülebilirlik, Sürekli kalite gelişimi, Katılımcılık, Uzlaşmacılık, Gönüllülük, Güçler ayrılığı, Desantralizasyon ve rekabetten oluşmaktadır. Söz konusu ilkeler genel olarak şöyle ifade edilebilir (Sağlık Bakanlığı, 2003: 27-28):

**İnsan Merkezilik:** Bu ilke, sistemin planlamasında ve hizmetin arzında hizmetten faydalanacak bireyin ihtiyaç, talep ve beklentilerini esas almayı ifade etmektedir. Sağlıkta aile ortamında üretildiği gerçeğinden hareketle birey aile sağlığı kavramı çerçevesinde ele alınmaktadır.

**Sürdürülebilirlik:** Sistemin ülke koşulları ve kaynakları ile uyumlu olması ve bir devamlılık arz etmesi ilkesini ifade etmektedir.

**Sürekli Kalite Gelişimi:** Toplumun sunulan sağlık hizmetlerinde ve elde edilen sonuçlarda ulaşılan noktayı yeterli görmeyerek, sistemin hatalarına ilişkin bir geri bildirim mekanizmasının oluşturulmasını ifade etmektedir.

**Katılımcılık:** Sağlık sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması esnasında konuyla ilgili tarafların görüş ve önerilerinin alınmasını ifade eden bu ilke ayrıca “sağlık sektörünün bütün bileşenlerinin sistemin kapsamı içine alınarak uygulamada kaynak birliğinin sağlanmasını” da amaçlamaktadır.

**Uzlaşmacılık:** Sağlık sektörüne yönelik alınan kararlarda ve uygulamalarda yöntem, standartlar ve denetim mekanizmalarında birlik sağlanması ve tarafların buna uyması amaçlanmaktadır.

**Gönüllülük:** Sağlık hizmetini sunan veya kullanan, birey veya kurum ayırımı olmaksızın sistem içerisinde yer alacak bütün birimlerin belirlenen amaçlara yönelik davranmalarını sağlama yöntemidir.

**Güçler Ayrılığı:** Bu ilke ile “sağlık hizmetlerinin finansmanını sağlayan, planlamasını yapan, denetimi üstlenen ve hizmeti üreten güçlerin birbirinden ayrılması hedeflenmekte ve bu şekilde çıkar çatışması ortadan kaldırılarak daha verimli ve daha kaliteli hizmet sunumunun” sağlanacağı düşünülmektedir.

**Desantralizasyon:** Bu ilke kamu kurumlarının hantallıktan kurtulup değişip gelişen koşullara ve çağdaş anlayışa uygun olarak yerinden yönetimin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir. Bu çerçevede idari ve mali özerkliğe sahip işletmelerin hızlı karar alma mekanizmalarına sahip olması ve kaynakları daha verimli kullanabileceği düşünülmüştür.

**Hizmette Rekabet:** Sağlık sektöründe rekabet ortamı sağlanarak sağlık hizmetlerinin arzında mevcut tekeli yapanın kaldırılması ilkesini ifade etmektedir. Tekelci uygulamaların sona ermesi ve daha rekabetçi bir sağlık piyasasının varlığı ile kalitenin gelişimi ve maliyetlerin azaltılmasına yönelik bir teşvik ortamı sağlanmış olacaktır.

## II. III. Uygulama

Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın uygulanması temel olarak uygulama planının geliştirilmesi, planı gerçekleştirilebilirlik için görevlerin dağılım ve koordine edilmesi, motivasyon ve geri bildirim mekanizmasının etkin şekilde işlenmesinin sağlanmasıdır.

Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın hayata geçişi için Kavramsallaşma, Yasalaşma, Kontrollü Yerel Uygulamalar, Türkiye Geneline Yaygınlaştırma olmak üzere dört gerekli aşama bulunmaktadır. Bunlardan ilki olan *kavramsallaştırma* aşamasında program hakkında bilgi veren amaçlar, ilkeler, uygulama süreci gibi kavrama ait çerçeve çizilmekte ve geliştirilmektedir. İkinci olarak bahsi geçen *yasalaşma* sürecinde ise kavramsal açıdan netliğe kavuşmuş olan yasa,

yönetmelik vd. hukuki araçlarla ile ihtiyaç duyulan alanlarda mevzuata dair regülasyon yapılması ifade edilmektedir. Sağlıkta Dönüşüm Programı ilk olarak tüm ülke genelinde uygulanmadan yapılmasına yönelik üçüncü ilkeyi *kontrollü yerel uygulamalar* oluşturmaktadır. Son olarak dördüncü aşama olan *yaygınlaştırma* ise söz konusu kararların uygulamaya geçişini ifade etmektedir (Akdağ ve Erkoç, 2011: 48-49).

Dolayısıyla SDP ile Türkiye sağlık sisteminde önemli değişiklikler olmuştur. SDP 'nin temelini oluşturan GSS ile sağlık sigortasına dahil olan kişilerin sayısı artmıştır. Bu ise beraberinde kamu kesimi bütçesinde finansman sorununu getirmekte; buna çözüm olarak da SUT vasıtasıyla belirli sağlık hizmetlerine sabit bir paket fiyat belirlenmektedir. Böylelikle sağlık hizmetlerinin kalitesinde artma ve maliyetinde azalma hedefine SDP öncülüğünde, GSS ve SUT aracılığıyla ulaşılabileceği ifade edilebilir. Ancak söz konusu hedef hastanelerin mülkiyet yapısına ve üstlendiği sorumluluklara göre de değişiklik gösterecektir. Bu noktada üniversite hastaneleri gerek mülkiyeti açısından kamu hastanesi gerekse eğitim, araştırma ve sağlık hizmeti sunma gibi geniş sorumlulukları olması bakımından ön plana çıkmaktadır. Bu sorumluluk ile birlikte hizmeti sunma maliyeti, personel maliyeti ve özellikle tıbbi sarf malzemelerinin diğer hastanelere kıyasla daha fazla kullanılmasının bir sonucu olarak genel maliyetler artış eğiliminde olmaktadır.

Sunulan sağlık hizmetlerinin hastanelere ödemeleri, SUT' ta yer alan sabit fiyat üzerinden SGK tarafından yapılmakta; ancak genel maliyetlerin üniversite hastanelerinde *nispeten* fazla olması nedeniyle ilgili fiyat, maliyetlerin gerisinde kalmaktadır. Dolayısıyla Türk sağlık sisteminde hizmet sunumunu ve maliyetini iyileştirmeye yönelik adımlar, beraberinde SUT fiyatlarının güncellenmemesi nedeniyle üniversite hastanelerinin mali disiplini birtakım sorunlara yol açmaktadır. Söz konusu sorunlar mali tablolar itibarıyla takip eden bölümde ele alınmıştır.

### III. ÜNİVERSİTE HASTANELERİNİN MALİ YAPILARI VE SAĞLIK UYGULAMA TEBLİĞİ

Üniversite hastaneleri diğer işletme türlerinden veya sağlık hizmeti sunucularından farklı olarak eş zamanlı bir şekilde birçok fonksiyonu yerine getirmektedir. Bu fonksiyonlar genel olarak sağlık hizmetini sunmak, eğitim faaliyetlerinde bulunmak ve nitelikli sağlık sonuçları üretebilmek amacıyla araştırmalar yapmak olarak özetlenmektedir (Avcı ve Çınaroğlu, 2015: 6). Üniversite hastaneleri bu ve bunun gibi birçok sorumluluğunu yerine getirirken bir yandan da finansal performansını ve disiplinini değerlendirmesini sağlayacak bilanço ve gelir tablosundan elde ettiği mali tabloları kullanmaktadırlar.

Bu kapsamda çalışmamızda 2013 ve 2014 yıllarına ait olan Sayıştay raporlarından elde edilebilen 6 üniversite hastanesinin mali yapısını analiz etmek amacıyla Cari Oran, Borç Artış Oranı (%), Borç- Gelir Oranı, Satılan Hizmet Maliyeti- Net Satışlar Oranı, Faaliyet Giderleri- Net Satışlar Oranı kullanılmıştır.

Cari oran işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünü göstermektedir ve kısa vadeli yabancı kaynakların bir yıl veya daha kısa sürede nakde çevrilebilen kasa, alınan çekler ve banka gibi değerlerin yer aldığı dönen varlıklara oranlanmasıyla bulunmaktadır (Cari Oran = Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar). Diğer taraftan Borç Artış Oranı, bir önceki döneme kıyasla cari yılda borçların yüzdesel olarak ne kadar arttığını göstermekte; Borç-Gelir Oranı ise işletmenin sahip olduğu gelirlerin ne kadarının uzun ve kısa vadeli borçlarını ödemeye ayırdığını ifade etmektedir.

Çalışmamızda üniversitelere ait döner sermaye işletmelerinin mali tabloları kullanılmaktadır. Satılan hizmet maliyeti hesabında yer alan tutarların üniversitelere ait tıp fakültesi hastanelerinin hizmet maliyetleri olduğu düşünüldüğünde bu tutarın Net Satışlara oranlanması, hastanelerin hizmet satışından elde ettiği (indirimler, iadeler, iskontolar çıkarıldıktan sonra elde kalan) gelirin (Net Satışların) ne kadarının hizmet maliyetine ayrıldığını göstermektedir. İşletmenin esas faaliyet konusu olup üretim maliyetine yüklenmeyen (Araştırma ve Geliştirme Giderleri, Genel Yönetim Giderleri ile Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri) giderleri oluşturan Faaliyet Giderleri ise yine Net Satışlar

Hesabına oranlanarak, gelirlerinin ne kadarının söz konusu alanlara ayrıldığını ifade etmektedir (Çaldağ, 2007: 295-304).

**Tablo 2: Üniversite Hastanelerinin Mali Yapı Göstergeleri<sup>3</sup>**

Üniversite Adı	Yıllar	Cari Oran	Borç Oranı (%)	Artış	Borç / Gelir Oranı	Satılan Hizmet / Maliyeti / Net Satışlar	Faaliyet Giderleri / Net Satışlar
Akdeniz Üniversitesi	2013	<b>0,41</b>	0,00		<b>0,61</b>	0,75	<b>0,44</b>
	2014	0,41	33,68		0,61	0,66	0,35
Ankara Üniversitesi	2013	<b>0,00</b>	0,00		<b>0,00</b>	0,50	<b>0,62</b>
	2014	0,59	0,00		0,75	0,62	0,61
Hacettepe Üniversitesi	2013	<b>0,97</b>	0,00		<b>1,04</b>	1,02	<b>0,09</b>
	2014	0,79	16,17		0,98	1,08	0,06
Süleyman Demirel Üniversitesi	2013	<b>2,60</b>	0,00		<b>0,21</b>	0,67	<b>0,44</b>
	2014	0,89	184,52		0,46	0,63	0,39
Pamukkale Üniversitesi	2013	<b>0,82</b>	0,00		<b>0,33</b>	0,73	<b>0,38</b>
	2014	1,11	13,16		0,27	0,62	0,32
Cumhuriyet Üniversitesi	2013	<b>0,97</b>	0,00		<b>0,36</b>	0,63	<b>0,60</b>
	2014	0,67	85,90		0,55	0,73	0,44

**Kaynak:** Tarafımızca hesaplanmıştır.

Tablo 2’de ilk olarak 2013 yılına ait Cari Oranlar incelendiğinde Akdeniz Üniversitesinin kısa vadeli yabancı kaynağı (bir diğer deyişle kısa vadeli borcu) nakde çevrilebilir hazır değerlerinden oldukça fazla olduğunu görülmekte ve bu oranla da tabloda son sırayı almaktadır. Diğer üniversite hastaneleri arasında dikkat çeken Süleyman Demirel Üniversitesine ait Cari Oranın 2,60 olması, hastanenin borçlarını fazlasıyla karşılayan dönen varlığının olduğunu göstermektedir. Ancak bu oranın 1,5 ile 2 arasında olması genel kabul görmüş bir ilkedir. Söz konusu oranın 2 ‘den yüksekliği dönen varlıkların etkin alanlarda değerlendirilmediği anlamına da gelmektedir. Diğer hastanelere ait Cari Oranın yaklaşık 1 olması ise hastanelerin kısa vadeli borçları kadar dönen varlığı olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumda hastanelerin Net İşletme Sermayesi (= Dönen Varlıklar- Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar) sorununun olduğu söylenebilir. Bu ise hastanelerin günlük (acil medikal malzeme gibi) veya acil işlemleri için dönen varlığının (bir diğer deyişle çalışma sermayesinin) olmadığı anlamına gelmektedir (İşeri, 2005: 11). Diğer taraftan döner sermayeli işletmelerin (özellikle üniversite hastanelerinin) gelirleri üzerinden Bilimsel Araştırma Projeleri için ayrılan %5 oranında pay ve Hazine için %1 pay kesilmektedir. Bu durum işletme sermayesini negatif yönde etkilenmesine neden olan en büyük etken olarak düşünülebilir.

Tabloda yer alan diğer bir oran, borç / gelir oranı olarak adlandırılan toplam borçların net satışlara olan oranıdır. Söz konusu oranın 2013 yılında en yüksek olduğu üniversite hastanesi Hacettepe Üniversite’si olarak görülmektedir. Net satışlarının (gelirinin) daha fazlasını borçlarına aktarmasının önemli bir nedeninin satılan hizmet maliyetlerinin yüksekliğinden olduğu söylemek yanlış olmayacaktır. 2013 ve 2014 yıllarında üniversite hastanesinin net satış kaleminde %23 oranında artış olmuş; diğer taraftan Satılan Hizmet Maliyetinde de %29 oranında yükselme meydana gelmiştir.

Tablo 2 ‘de Ankara Üniversitesi’ne ait dönen varlıklar, kısa ve uzun vadeli borçlar 2013 Sayıştay raporlarında belirtilmediğinden 2013 yılına ait cari oran ve borç –gelir oranı sıfır (0) olarak gösterilmiştir. Fakat Ankara Üniversitesi Hastanesi’nin 2014 yılına ait borç gelir oranı %75 olarak gerçekleşmekte, bu oran ise Hacettepe Üniversitesinden sonra ikinci en yüksek oran olmaktadır.

<sup>3</sup> Tabloya ait rakamlar, ilgili üniversitelerin Sayıştay 2013-2014 denetim raporlarından elde edilmiştir

Hastanelerin gelirleri ile maliyetler arasındaki bu korelasyon oranları farklılaşsa da (örneğin Akdeniz Üniversitesi için gelir %32 artarken maliyet %17 artmıştır) özellikle Sağlık Uygulama Tebliği fiyatlarının yükselen sağlık hizmetleri ve teknolojileri maliyetlerini karşılayamadığını göstermektedir. Buna karşılık maliyetlerin azaltılmasına yönelik SUT fiyatlarının artırılması dışında bir çözüm olarak gereksiz tetkik ve tedavilerden kaçınma da söylenebilir. Gelirlerinin %21'ini borçlarına aktaran Süleyman Demirel Üniversitesi tabloda pozitif anlamda ilk sırayı almakta; Akdeniz Üniversitesi ise sondan ikinci sırada bulunmaktadır. Faaliyet giderlerine bakıldığında ise 2013 ve 2014 yıllarının her ikisinde de istikrarlı bir orana sahip olan Ankara Üniversitesi Hastanesidir. İkinci sırada yer alan Cumhuriyet Üniversitesi ise 2014 yılında faaliyet giderlerini dolayısıyla pazarlama, satış, Ar-Ge ve genel yönetim giderlerine yönelik harcamalarını % 10 oranında azaltılmasına ek olarak net satışlarında da %24 oranında artış olması, Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi'ne ait söz konusu oranın %44 'e düşmesine neden olmuştur. Hacettepe Üniversite Hastanesi ise %24 oranında artan net satışlarına rağmen faaliyet giderlerini %15 azaltarak, %0,9'dan %0,6'ya gerilemiştir. Bu oran tablonun en düşük faaliyet gideri olarak ön plana çıkmaktadır.

**Tablo 3: Üniversite Hastanelerinin Mali Yapılarında Değişim (%)<sup>4</sup>**

Hesap Adı	Dönen Varlıklar	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	Satılan Hizmet Maliyeti	Net Satışlar	Faaliyet Giderleri
Akdeniz Üniversitesi	33,1	35,3	17,7	32,9	7,1
<b>Ankara Üniversitesi</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>55,2</b>	<b>24,2</b>	<b>21,3</b>
Hacettepe Üniversitesi	-5,6	16,1	29,5	23,3	-15,1
<b>Cumhuriyet Üniversitesi</b>	<b>24,8</b>	<b>81,7</b>	<b>42,8</b>	<b>23,6</b>	<b>-10,7</b>
Süleyman Demirel Üniversitesi	-2,1	184,5	22,0	31,3	15,4
<b>Pamukkale Üniversitesi</b>	<b>47,6</b>	<b>8,6</b>	<b>15,9</b>	<b>36,9</b>	<b>12,2</b>

**Kaynak:** Tarafımızca hesaplanmıştır.

Tablo 3'de hastanelerin mali yapılarında 2013 yılına göre meydana gelen değişimler oransal olarak gösterilmiştir. Tabloda Akdeniz Üniversitesi'ne ait dönen varlıklar ve kısa vadeli yabancı kaynaklardaki değişim oranı benzerlik göstermektedir. Buna göre kısa vadeli borçlarındaki artış ile dönen varlıkları sırasıyla %35,3 ve %33,1 olarak gerçekleşmektedir. Diğer taraftan satılan hizmet maliyeti, net satışlar ve faaliyet giderlerinde meydana gelen artışlar tabloda yer alan diğer hastanelere göre daha dengeli bir artış olarak görülmektedir. Bunun dengeli olarak görülmesinin nedeni örneğin Süleyman Demirel Üniversitesi'nin kısa vadeli borçları %184,4 artarken dönen varlıklarının %2,1 azalması gibi daha tutarsız değişimler gösterilebilir. Ancak Akdeniz Üniversite Hastanesi'ne ait veriler mali performansının Pamukkale Üniversitesine oranla oldukça düşük kalmaktadır. Tabloda likidite gücünün önceki yıla oranla en fazla artan hastanenin Pamukkale Üniversitesi'ne ait olduğu görülmektedir. Hastanede 2013 yılından 2014 yılına geçerken dönen varlıklarında %47,6 ve net satışlarında %36,9 artış meydana gelmiştir. Buna karşılık kısa vadeli yabancı kaynaklarında %8,6 ve satılan hizmet maliyetinde %15,9 artış olması ve aynı şekilde yukarıda Tablo 2'de gösterildiği gibi borç artışında da %13,16 ile en düşük artışın olduğu hastane olması, tabloda yer alan hastaneler içinde finansal performans bakımından en iyi hastane olarak karşımıza çıkmaktadır. Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi'ne ait mali verilere bakıldığında satılan hizmet maliyeti ile kısa vadeli yabancı kaynaklarda sırasıyla %42,8 ve %81,7 olarak gerçekleşmiştir. Buna ek olarak Tablo 2'de yer alan satılan hizmet maliyeti / net satışlara ait %73 ve 2013 yılından 2014 yılına geçerken meydana gelen borç artış oranının %85,9 olduğu da düşünülürse finansal performans açısından olumsuz bir durumda olduğu sonucuna varılabilir.

<sup>4</sup> Tabloya ait rakamlar, ilgili üniversitelerin Sayıştay 2014-2015 denetim raporlarından elde edilmiştir

## DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Tarihsel süreçte devletler, sağlık hizmetlerini toplumsal ihtiyaçları karşılayacak şekilde ve merkezi bütçe kısıdı çerçevesinde regüle etmişlerdir. Bu açıdan sağlık hizmetinin sunumunda ve finansmanında esas olarak üç model benimsenmiştir. Söz konusu modeller değişen ve gelişen devletin sorumlulukları ve vatandaşların ihtiyaçlarına farklılık göstermiştir.

Bu açıdan Türkiye’de değişen ve gelişen toplumsal dinamikleri nedeniyle, sağlık sistemi gerek hizmeti sunan gerekse finansmanı sağlayan aktör bakımından 2000 yılı sonrasında değişikliğe gitmiştir. Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP) olarak adlandırılan bu dönüşümde sağlık hizmetlerinde güncel toplumsal ihtiyaçlara kamu kaynak tahsisinde etkinlik ve sağlık hizmetini talep edenlerin memnuniyeti göz önüne alınarak sunulmasına öncelik verilmiştir.

Çalışmanın ana temasını SDP sonrası uygulanan regülasyonların üniversite hastanelerinin mali yapısına olan etkilerini söz konusu 6 üniversiteye ait mali tablo analizleri ile incelenmesi oluşturmaktadır. Çalışmanın tezini ise SDP sonrası uygulanan fiyat regülasyonlarının üniversite hastanelerinin mali yapılarını; yoğunlukla borç artış oranlarını ve cari oranlarını negatif etkilemesinin tespit edilmesidir.

Çalışmada yer alan tablolardaki oranlar birlikte değerlendirildiğinde mevcut 6 üniversite hastanesinin hizmet maliyetleri, net satışlar içinde %50’nin üstünde gerçekleşmiştir. Özellikle SUT fiyatlarının yükselen personel, medikal malzeme ve tıbbi teknoloji maliyetlerine uygun şekilde güncellenmemesi hastanelerin net satışlarının artmasına rağmen mali yapılarında önemli bir ilerleme sağlamasına engel olmaktadır. Üniversite hastanelerine ait hasta işlem (müracaat) sayılarının artmasına karşılık SUT işlem puanlarının (fiyatlarının) koşullara uygun şekilde yenilenmemesi nedeniyle tedavi edilen her hasta aynı zamanda maliyetlerin de gelirlerden daha hızlı yükselmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla satılan hizmet başına gelirlerin (net satışların) artması, satılan hizmet maliyetlerinin daha fazla artması ve aynı zamanda SUT fiyatlarının maliyetleri karşılamaktan uzak olması karşısında mali performans istenilen düzeyde arttırmamaktadır. Diğer taraftan hastanelere ait maliyet/gelir oranlarının yüksekliği, karlılık oranlarının da düşük olduğunu göstermekte ve SUT fiyatlarının üniversite hastaneleri tarafından değiştirilmemesi; bir diğer deyişle SUT fiyatlarının kamu kesimi tarafından dışarıdan belirlenmesi, hastanelerin sağlık hizmetlerinin fiyatlarını yükseltememesi nedeniyle de finansal yapısını olumsuz etkilemektedir. Hastaneler, yükselen maliyetler veya güncellenmeyen SUT fiyatları karşısında yoğunlukla kısa vadeli yabancı kaynaklara yönelerek aktif hesaplarının değerinin düşmesine neden olmaktadır. Bu durum aynı zamanda hastanelerin kısa ve uzun vadede yerine getirmesi gereken tıp eğitimini geliştirecek adımları atmanın yanı sıra toplumsal sağlığı iyileştirecek Ar-Ge çalışmaları gibi önemli sorumluluklarını potansiyelinin altında yapmasına veya sorumluluklarını ertelemesine neden olmaktadır.

Sonuç olarak SDP ile hedeflenen kamu kesimi harcama etkinliği, üniversitelerin mali yapılarında genel olarak negatif bir etkiye neden olduğu söylenebilir. Bu nedenle fiyat regülasyonlarının negatif etkilerini en aza indirecek; her an güncellenebilecek bir mekanizmanın geliştirilmesi özellikle üniversite hastaneleri için önemli görülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akdağ, R., ve Erkoç, Y. (2011). Türkiye Sağlıkta Dönüşüm Programı Değerlendirme Raporu 2003-2010. Sağlık Bakanlığı, Türkiye.
- Atun, R., Aydın, S., Chakraborty, S., Sümer, S., Aran, M., Gürol, vd (2013). Universal Health Coverage in Turkey: Enhancement of Equity. The Lancet, 382(9886): 65-99.
- Avcı K., Çınaroğlu, S., (2015). Sağlık Bakanlığı Hastaneleri’nin Örgütsel Ve Finansal Performans Göstergeleri Bakımından Kümelenmesi, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 33(2), 1-23.



- Baker, L. R. (2002). Government's Role in Health Care Delivery, *The Annals Health Law*, 11(6): 73-92
- Bezzola, M., and Martinsson P., (1998). "Overview of the Two Systems." *İçinde Regulation of Health: Case Studies of Sweden and Switzerland*. Springer US.: 9-28.
- Bilgili, E., ve Ecevit, E. (2008). Sağlık Hizmetleri Piyasasında Asimetrik Bilgiye Bağlı Problemler ve Çözüm Önerileri. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 11(2).
- Chernichovsky, D. (1995). Health system reforms in industrialized democracies: an emerging paradigm. *The Milbank Quarterly*: 339-372.
- Chinitz, D. (2002). "Good and bad health sector regulation: an overview of the public policy dilemmas" içinde Saltman, R. B., Busse, R., & Mossialos, E. (Eds.). . *Regulating entrepreneurial behaviour in European health care systems*. Philadelphia, PA: Open University Press.
- Çaldağ, Y., (2007). *Denetim ve Raporlama Finansal Tablolar ve Analiz Teknikleri*. Gazi Kitabevi, Ankara
- Immergut, E. M. (1992). *Health politics: Interests and Institutions in Western Europe*, Cambridge University Press Archive
- İşeri M., (2005). *Sorularla İşletme Finansmanı*, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi KOBİ Danışma Birimi, İstanbul
- Lameire, N., Joffe, P., & Wiedemann, M. (1999). Healthcare Systems—an International Review: an overview. *Nephrology Dialysis Transplantation*, 14(6), 3-9.
- OECD, (2008). *OECD Sağlık Sistemi İncelemeleri: Türkiye*, OECD and the World Bank, Paris: 15-43.
- Palier, B., & Martin, C., (2008). From 'a frozen landscape' to structural reforms: the sequential transformation of Bismarckian welfare systems. *İçinde Reforming the Bismarckian Welfare Systems*: 1-20.
- Resmî Gazete, (2005). Karar No: 8873 <http://www.resmigazete.gov.tr/Eskiler/2005/05/20050531M2.htm>, (erişim tarihi: 17.02.2016)
- Schmid, A., Cacace, M., & Rothgang, H. (2010). The changing role of the state in healthcare financing. (eds) Heinz Rothgang, Mirella Cacace, Lorraine Frisina, Simone Grimmeisen, Achim Schmid, and Claus Wendt. 25-52.
- T.C Sağlık Bakanlığı, (2003). *Sağlıkta Dönüşüm*, Ankara
- T.C Sağlık Bakanlığı, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası (SSGSS)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2014). Akdeniz Üniversite 2013 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/AKDEN%C4%B0Z%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/AKDEN%C4%B0Z%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 4.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2014). Cumhuriyet Üniversite 2013 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/CUMHUR%C4%B0YET%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/CUMHUR%C4%B0YET%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 4.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2014). Hacettepe Üniversite 2013 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/HACETTEPE%20%C3%9CN%C4%B0V.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/HACETTEPE%20%C3%9CN%C4%B0V.pdf) (erişim tarihi: 4.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2014). Pamukkale Üniversite 2013 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0)

[dareler-A/PAMUKKALE%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](#)  
(erişim tarihi: 05.06.2016)

- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2014). Pamukkale Üniversite 2013 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/S%C3%9CLEYMAN%20DEM%C4%B0REL%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2013/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/S%C3%9CLEYMAN%20DEM%C4%B0REL%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 05.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Akdeniz Üniversite 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/AKDEN%C4%B0Z%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/AKDEN%C4%B0Z%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 4.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Ankara Üniversite 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/ANKARA%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/ANKARA%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 4.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Cumhuriyet Üniversite 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/CUMHUR%C4%B0YET%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/CUMHUR%C4%B0YET%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 05.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Hacettepe Üniversite 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/HACETTEPE%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/HACETTEPE%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 4.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Pamukkale Üniversite 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/PAMUKKALE%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/PAMUKKALE%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 05.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Pamukkale Üniversite 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu, [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel\\_B%C3%BCt%C3%A7eli\\_%C4%B0dareler-A/S%C3%9CLEYMAN%20DEM%C4%B0REL%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/%C3%96zel_B%C3%BCt%C3%A7eli_%C4%B0dareler-A/S%C3%9CLEYMAN%20DEM%C4%B0REL%20%C3%9CN%C4%B0VERS%C4%B0TES%C4%B0.pdf) (erişim tarihi: 05.06.2016)
- T.C. Sayıştay Başkanlığı, (2015). Sosyal Güvenlik Kurumu 2014 yılı Sayıştay Denetim Raporu [http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/Sosyal\\_G%C3%BCvenlik\\_Kurumlar%C4%B0/SOSYAL%20G%C3%9CVENL%C4%B0K%20KURUMU.pdf](http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/2014/Sosyal_G%C3%BCvenlik_Kurumlar%C4%B0/SOSYAL%20G%C3%9CVENL%C4%B0K%20KURUMU.pdf) (erişim tarihi: 01.01.2016)
- UNSDSN, (United Nations Sustainable Development Solutions Network) (2015) Financing Universal Health Coverage in the Post-2015 Agenda, <http://unsdsn.org/wpcontent/uploads/2015/02/150224-Financing-for-UHC.pdf> (erişim tarihi: 12.10.2015)
- Wild, C. and Bernhard G., (2003). "Evaluations of health interventions in social insurance-based countries: Germany, the Netherlands, and Austria." Health Policy 63.2: 187-196.
- Yates, R., & Humphreys, G., (2013). Arguing For Universal Health Coverage. World Health Organization.
- Zweifel P, (1998) Introduction, içinde Regulation of Health: Case Studies of Sweden and Switzerland. Springer US.: 1-8
- 5258 sayılı Aile Hekimliği Kanunu, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5258.pdf>



## İBRA KARARINDA OY HAKKINDAN YOKSUNLUK\*

M. Fahrettin ÖNDER<sup>1</sup>  
Halis KARADEMİR<sup>2</sup>

### Özet

Anonim şirketlerde genel kurulun alacağı bir kararla yönetim kurulu üyelerinin sorumluluktan kurtarılması ve onlara güven duyulmasına ibra denir. Bu yönüyle ibra bir sorumluluktan kurtarma kurumudur. İbra kararı ile yönetim kurulu üyelerinin ilgili faaliyet dönemindeki ibranın kapsamına giren bütün iş ve işlemler nedeniyle sorumluluğuna gidilmeyeceği beyan edilir.

Çalışmada, oy hakkından yoksunluğa ilişkin 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 436'ncı maddesinin genel kurulun ibra kararlarında ne şekilde uygulanacağı ve ibra ile ilgili söz konusu maddenin ikinci fıkrasının nasıl anlaşılması gerektiği, bu konuda doktrindeki görüşler ve Yargıtay kararları ışığında ele alınacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** İbra Kararı, Oy Hakkından Yoksunluk, Türk Ticaret Kanunu.

**Jel Sınıflandırması:** K10, K12, K15.

## LACK OF VOTING RIGHTS IN DISCHARGE DECISION

### Abstract

Discharge is defined as a decision taken by the general assembly of joint stock companies to relieve the members of the board of directors from their responsibilities and to trust them. This is the way to get rid of a liability. It is declared that the responsibility of the members of the board of directors will not be subject to responsibility due to all the works and transactions that fall within the scope of discharge in the related activity period.

In this study, it will be dealt with in light of the opinions of the doctrine and the decisions of the Court of Cassation how the article 436 of the Turkish Commercial Code numbered 6102 regarding the lack of voting rights will be applied in discharge decisions of the general assembly and how to understand the second paragraph of the before cited article related to discharge.

**Keywords:** Discharge Decision, Lack of Voting Rights, Turkish Commercial Code.

**Jel Classification:** K10, K12, K15.

\* Bu çalışma Doç. Dr. M. Fahrettin Önder danışmanlığında Halis Karademir tarafından 2017 yılında sunulan "Anonim Şirketlerde İbranın Sözleşme ve Karar Çerçevesinde Etkisi ve Sonuçları" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, [fahrettinonder@sdu.edu.tr](mailto:fahrettinonder@sdu.edu.tr)

<sup>2</sup> Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, [haliskarademir@ohu.edu.tr](mailto:haliskarademir@ohu.edu.tr)

## GİRİŞ

Sermaye şirketleri içinde önemli bir yere sahip olan anonim şirket, kanunen yasaklanmamış her türlü ticari amaç için kurulabilir. Sermaye şirketi olmanın gereği olan sınırlı sorumluluk ve tüzel kişilik perdesinin arkasında sağlanan imkanlarla anonim şirketler sosyal ve ekonomik hayatın vazgeçilmezleri arasındadır. Ülke ekonomisine katkısı büyük olan bankacılık, sigortacılık, sermaye piyasası, finansal kiralama, faktoring gibi bir çok alanda faaliyet gösterecek olan şirketler de kanunen zorunlu tür olarak anonim şirket belirlenmiştir. Ülke ekonomisine etki gücü ve küçük tasarrufların da korunması gereği, hem koruyucu düzenlemelere yer verilmiş hem de kamu otoritesinin de çeşitli şekilde bu faaliyetleri denetim altına almasını zorunlu kılmıştır.

1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile şirketler hukukuna ilişkin bir çok yenilikle birlikte anonim şirketler hukukunda ve özellikle de yönetim kurulu ile ilgili bir çok hüküm değişikliğe uğramıştır. Yönetim kurulunun yapısından üye sayısına, üyelerin seçiminden azline ve delegasyondan sorumluluğa kadar yapılan değişiklikler bu minvalde sayılabilir. Yönetim kurulundaki bu değişikliklerin ibra konusuna yansıyan neticelerinin oy hakkından yoksunluğa ilişkin kısımlarının tartışılması gereği ortaya çıkmıştır.

Anonim şirketin iç işleyişinde en etkili araçlarından biri olan ibra konusu, anonim şirketin modern ve teknolojik gelişmelerden etkilenen yapısı ve buna uygun güncel mevzuat düzenlemesi olan TTK'nın sorumluluk hükümleri ile daha da önemli hale gelmiştir. Anonim şirketlerdeki sorumluluğa ilişkin hükümlerin ve buna bağlı olarak da ibraya ilişkin hükümlerin, anonim şirket dışında limited şirketlere (TTK.m.644) ve kooperatiflere (Kooperatifler Kanunu m.98) de uygulanacak olması, ibraya ilişkin hükümlerin ne denli önemli olduğunu ortaya koyacak niteliktedir.

Anonim şirketler, şirket demokrasisinin sonucu olarak çoğunluk ilkesine göre yönetilir. Ancak azınlığın haklarını koruyan mekanizmaya da yer verildiğinden, çoğunluk gücünü sakınarak kullanılmalıdır. Çoğunluk gücünün hakim olduğu yönetimin sağlıklı işlemesi de zaruridir. Anonim şirket yönetiminin sağlıklı işlemini sağlayan ve adeta otokontrol mekanizmasını teşkil eden ibra kararları ve bu kararlarda geçerli olacak oy hakkından yoksunluğa ilişkin kurallar bu makalenin konusunu oluşturmaktadır.

## I. ANONİM ŞİRKET GENEL KURULUNUN İBRA KARARI

### I. I. İbra Kavramı

Türk hukukunda yerleşik bir uygulaması olan ibra kavramının sözlük anlamı “beri kılma, temize çıkarılma, aklanma, alacak verecek kalmadığını beyan, borçtan kurtarmak, sağlamaştırma; derneklerle ticari şirketlerin, organlarını, yönetim kurullarını sorumluluktan kurtarma, yaptıklarının doğru olduğunu kabul etme” demektir ve ibra kelimesi dilimize Arapçadan geçmiş olup -ber’- kökünden gelmektedir (Devellioğlu, 2015: 464; Yelbaşı, 2014: 263-264).

Hukuk terminolojisinde ibra ile kastedilen anlam, “*borçluyu borcundan kurtarmak, alacaklının bir hakkından tamamen veya kısmen vazgeçmesi*” şeklinde tarif edilebilir (Aytaç, 1982: 7). Ancak ibranın anonim şirketler hukukunda tüzel kişiliğe özgü anlamı vardır. Anonim şirket, genel kurul aracılığıyla aldığı ibra kararı ile, karar sırasında bilinen bütün işlem ve faaliyet konularında, ilgilileri sorumluluktan kurtardığını ve bu konularda herhangi bir alacağının olmadığını ve dava da açmayacağını beyan eder (Aytaç, 1982: 48).

İbra, iş görenlerin hesap verme ilkesine dayanır. Bu hesap verme belli bir hesap dönemi sonunda olur. Anonim şirketler açısından ibra, hesap dönemi sonunda yönetim kurulu üyelerinin ve yöneticilerin ilgili hesap dönemindeki yapıp ettikleri iş ve işlemler dolayısıyla ortaya çıkabilecek olası sorumluluklarından, yalnızca anonim şirketin zararları bakımından, genel kurulca kurtarılması ve onlara güven açıklaması şeklinde tarif edilebilir. Burada ibranın iki fonksiyonu ön plana çıkmaktadır. Öncelikle ibra kararı ile yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin olası sorumluluklarının dava edilmesinden vazgeçildiği beyan edilir. Diğer bir fonksiyon ise, bu kararla mevcut yönetim

kurulu üyeleri ve yöneticilerin gelecek hesap dönemi için anonim şirket tarafından verilen bir güven açıklaması söz konusudur. Bu güven açıklaması ibra edilenler için görevlerini yaparken daha motivasyonlu çalışmalarını sağlarken aynı zamanda anonim şirketin iç ilişkileri açısından otorite ve prestijli yönetim gibi olumlu sonuçları da beraberinde getirir. İbra anonim şirketin dış ilişkileri açısından da önem arz eder. Çünkü anonim şirketle işlem yapacak üçüncü kişileri, anonim şirketi temsil edecek ve yapacakları iş ve işlemlerle anonim şirketi sorumluluk altına sokacak kişilere duyulan güvenle, ticari hayatta güvene dayalı iş birliğine teşvik edecektir. Bu yönüyle, alacaklılar açısından bir etkisi olmasa da, ibra kararlarının önemi inkar edilemez.

## **I. II. İbra Kararının Hukuki Niteliği**

İbraya yakın bir kavram olan menfi borç ikrarı, taraflar arasında bir borcun var olmadığının tespitine yönelik bir hukuki işlemdir (Gümüş, 2015: 52). Diğer bir tanıma göre ise menfi borç ikrarı, tarafların şüpheli addettikleri veya borçlunun itiraz ettiği bir alacağın ortadan kaldırılmasını sağlayan hukuki işlemdir (Aytaç, 1982: 32). Olumlu/müspet borç ikrarı, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu (TBK)'nın 18'inci maddesinde, "*Borcun sebebini içermemiş olsa bile borç tanınması geçerlidir*" şeklinde düzenlenmiştir. İsviçre-Türk Hukukunda menfi borç ikrarı hakkında yasal düzenleme bulunmamaktadır. Sözleşme özgürlüğü çerçevesinde menfi borç ikrarına da olanak tanımak gerekir. Doktrinde menfi borç ikrarı, "borçlu veya onun yetkili temsilcisi tarafından, alacaklı ya da yetkili temsilcisine karşı sebebini açıklamadan bir borcun varlığının kabul edildiği borç sözleşmesidir" şeklinde tanımlanmıştır (Karlı, 2007: 4). Diğer bir tanıma göre, menfi borç ikrarı, taraflar arasında herhangi bir alacak hakkının bulunmadığının tespit edildiği sözleşmedir. Türk hukukunda ibra sözleşmesine ilişkin hükümler menfi borç ikrarı için de caridir. Uygulamada çoğu kez ibraname başlığı altında düzenlenen hukuki işlemlerin, yapılacak yoruma göre teknik olarak ibra mı yoksa menfi borç ikrarı mı olduğu belirlenmelidir. Miktarı belirli ya da belirlenebilir olmayan alacaklar için yapılan ibranameler, menfi borç ikrarı olarak nitelendirilmelidir (Gümüş, 2015: 52-56).

Menfi borç ikrarı sözleşmesiyle ibra sözleşmesi arasındaki en temel farklılık, bir borcun varlığı hususundaki ihtilafıdır. Bir borcun varlığı kesin ise bu borçtan kurtulmak için ibra sözleşmesi yapılması gerekirken, borcun varlığının ihtilafli/şüpheli olduğu durumda ise, menfi borç ikrarı sözleşmesinin yapılması gerekir (Karlı, 2007: 6).

Anonim şirketlerde ibranın hukuki niteliği, Türk hukuku öğretisinde ve uygulamasında kabul gören baskın görüşe göre kural olarak 'menfi/olumsuz borç ikrarı' dır (Aytaç, 1982: 31-32, 48; Akdağ Güney, 2016: 415; Çelik, 2007: 101; Pulaşlı, 2016: 725; Poroy vd., 2014: 409; Helvacı, 1995: 101; Tekil, 1998: 226; Tekinalp, 2015: 468; Bilgili ve Demirkapı, 2013: 602; Çamoğlu, 2010: 225; Şener, 2017: 336). Genel kurulun ibra kararı ile ibra edilenlerin ilgili faaliyet dönemindeki yaptıkları iş ve işlemlerden dolayı şüpheli görülen veya borçlu tarafından reddedilen alacak ortadan kaldırılmaktadır. Bu da menfi borç ikrarının niteliğini ortaya koyar. Çünkü ibra edilenlerin, ilgili faaliyet döneminde yaptıkları iş ve işlemlerinden bir sorumluluğunun doğup doğmayacağı kesin değildir. Ancak anonim şirkette, ibra edilenlerin sorumluluğundan kaynaklanan alacak kesin ise ve buna rağmen sorumlular sorumluluklarından ibra edilecekse, bu anlamda ibranın menfi borç ikrarı niteliği, ibra sözleşmesi şekline dönüşür ve borçlar hukuku bakımından ibra görüntüsü verir (Aytaç, 1982: 15, 31).

Anonim şirketler hukukunda ibranın hukuki niteliğinin menfi borç ikrarı olduğu görüşü bir çok yönden eleştiriye açıktır. Buna göre, ibra edilenlerin kusursuz yönetimi sonucunda hiçbir tereddüde yer vermeyecek şekilde sorumlulukları da doğmayacaktır. Bu durumda menfi borç ikrarı ile açıklanan ibranın yönetime güven dışında pek bir değeri kalmayacaktır. Bunun dışında, ibra edilenlerin sorumluluklarının kesin olduğu durumda ise ibranın menfi borç ikrarı ile açıklanması söz konusu olamaz. Bu durumda bir ibra sözleşmesi gündeme gelir. Fakat anonim şirketlerdeki özelliklerden dolayı ibra sözleşmesi olarak kabul etmek de mümkün değildir. Bu duruma da çok ender rastlanmaktadır (Aytaç, 1982: 33).

Her ne kadar eleştiriye maruz kalsa da ibranın hukuki niteliğinin kural olarak menfi borç ikrarı olması sonucu değiştirmemektedir. Alınan ibra kararı somut olayın özelliklerine göre bünyesinde farklı özellikleri barındırırsa da bu menfi borç ikrarı niteliğini etkilememektedir. Geçerli bir ibra kararı ile anonim şirketin ilgili hesap dönemine ilişkin işlemler nedeniyle tazminat talebi bulunmadığı ikrar edilir ve artık yönetim kurulu üyelerine karşı, söz konusu döneme ait ve ibranın kapsamına giren işlemler nedeniyle anonim şirket tarafından sorumluluk/tazminat davası açılmaz (Çamoğlu, 2010: 226).

İbranın hukuki niteliğinin menfi borç ikrarı olduğu görüşü Yargıtay tarafından da kabul görmüştür. Yargıtay'ın bir kararına göre<sup>3</sup>, “İbra hukuki niteliği itibarıyla menfi borç ikrarıdır. İbra edilen işlemler hakkında sonradan maddi bir hataya dayanılmadan ibradan dönülerek ibraya konu işlemler hakkında dava açılması mümkün değildir. Ancak, ibranın borçtan kurtarıcı sonucu doğurabilmesi ibraya konu işlemlerin açıkça ortaya konulması, bilinmesi ve tartışılmasına bağlıdır.”

Bize göre de ibranın hukuki niteliğinin menfi borç ikrarı olarak kabul edilmesi gerekir. Çünkü yönetim ve temsil alanındaki ilgili faaliyet dönemine ilişkin bütün faaliyetlerin kusursuz olacağı gibi bir iddia her türlü izahattan varestedir. Buna göre yönetim kurulu üyelerinin sorumlu olup olmadıkları, genelde bir yargılama sonucu ortaya çıkacağından, tereddütlüdür. Bu tereddütlü durumun ortadan kaldırılması ise menfi borç ikrarının niteliği ile olur. Çünkü menfi borç ikrarında sorumluluğun doğup doğmayacağı kesin olmayan bir durumun sona erdirilmesi amaçlanır. Genel kurula ulaşan bilgiler doğrultusunda alınan ibra kararı sadece açıklanan maddi olaylarla ilgili olarak (TTK.m.558/2) sorumluların sorumluluklarını ortadan kaldıracığı için bu durumda alınan ibra kararının menfi borç ikrarı niteliğinde olduğu savunulabilir. Çünkü açıklanan maddi olaylara ilişkin olarak sorumluluğun doğduğu bilinmesine rağmen veya tereddütlü olmasına rağmen alınan ibra kararı geçerlidir. Bu da menfi borç ikrarının özelliği olarak ortaya çıkar.

### I. III. İbranın Kararının İbra Sözleşmesinden Farkı

Şirketler hukukundaki ibra kavramı ile borçlar hukukundaki ibra kavramı birçok yönden birbirinden farklılık arz etmektedir. Bu farklılıkları ortaya koymak, iki kurumun daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

İlk farklılık olarak, borçlar hukukundaki ibra, alacaklı ile borçlu arasında yapılan iki taraflı bir sözleşmedir. Alacaklı tek taraflı bir irade beyanıyla alacak hakkından vazgeçemez (Tekinay vd., 1993: 986). Şirketler hukuku bakımından ibrada ise, karşı tarafa varması gereken tek taraflı yenilik doğurucu bir hukuki işlem vardır ve ibra edilenlerin kabulüne ihtiyaç yoktur (Pulaşlı, 2016: 725; Akdağ Güney, 2016: 417; Aytaç, 1982: 49; Çelik, 2007: 99). Ayrıca bir icra işlemine gerek kalmadan sonuç doğurur ve kararın açıklanması gerekli ve yeterlidir (Çevik, 1988: 592).

İkinci olarak, ibra sözleşmesine konu borcu doğuran işlem kanunen veya taraflarca belli bir şekle bağlı olsa da, bu borcu ortadan kaldıran ibra sözleşmesi herhangi bir şekil şartına tabi değildir (TBK.m.132/1). Oysa anonim şirketlerde ibra kararı alınması, genel kurulun kanunda yazan şartlara göre toplanmasını ve karar almasını gerekli kılar (Aytaç, 1982: 50).

Yine borçlar hukuku anlamındaki ibra sözleşmesinde, varlığında tereddüt edilmeyen bir alacak hakkı ortadan kaldırılırken; anonim şirketlerdeki ibrada, hukuki niteliğinin menfi borç ikrarı olması dolayısıyla varlığında çoğu zaman ihtilaf bulunan bir alacak, bazen de kusursuz yönetimde bir alacak dahi olmaması söz konusudur. Anonim şirketler hukuku bakımından ibra ile borçlar hukuku bakımından ibranın en temel farklı burada ortaya çıkmaktadır (Aytaç, 1982: 14; Çelik, 2007: 50).

Anonim şirketler üçüncü kişilerle borçlar hukuku anlamında bir ibra sözleşmesi (Erlasvertrag, Schulderlass) yapabilir. Bunun için yönetim kurulu (TTK.m.365) yetkilidir. Fakat yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğunun ibra edilmesi (Entlastung) söz konusu olduğunda, yönetim kurulunu ibra etme yetkisi münhasıran genel kurula aittir (TTK.m.408/2-b). Anonim şirketin

<sup>3</sup> Y. 11. HD. E.2015/11856, K.2016/9175 (emsal.yargitay.gov.tr, Erişim: 23.02.2017)

üçüncü bir kişiden olan alacağı bir sözleşme şeklinde ibra edebilmesi öncesinde bunu genel kurulda bir karar şeklinde tezahür ettirmesine de bir engel bulunmamaktadır. Böyle bir durumda genel kurulda alınan ibra kararı, daha sonra yönetim kurulunca yapılacak ibra sözleşmesinin bir ön şartı konumuna gelmiş olacaktır.

Borçlar hukuku bakımından ibra sözleşmesi Alman ve İsviçre hukukları bakımından 'Erlasvertrag' kelimesi ile anonim şirketler bakımından ibra kavramı ise 'Entlastung' kelimesi ile karşılanmaktadır. Türk hukukunda ise farklı manalarına rağmen iki farklı müessese tek bir kelime ile ibra<sup>4</sup> kelimesi ile karşılanmaktadır ve bu durum karışıklığa sebebiyet vermenin yanı sıra bu karışıklık, ibranın hukuki niteliği konusunda daha da belirginleşmektedir (Aytaç, 1982: 9-10).

#### **I. IV. Oy Hakkından Yoksunluğa Etki Eden Açık ve Örtülü İbra Kararı**

İbra, açık olabileceği gibi örtülü de olabilir. Genel kurulun gündeminde açıkladığı ve bu yönde açıkça karar aldığı durumlarda açık (sarih, doğrudan) ibra söz konusudur. Diğer bir deyişle, genel kurulun gündeminde ibra kararı almaya ilişkin bir madde bulunduğu, bu maddeye göre ibra kararı alınmasına açık ibra denir (Çelik, 2007: 51; Helvacı, 1995: 102).

Açık ibra, esasen TTK'nın 558'inci maddesinde düzenlenmekle beraber farklı maddelerinde de açık ibraya ilişkin düzenlemeler bulunmaktadır. Açık ibra kararı ile genel kurul, yönetim kurulu üyelerinin ve yöneticilerin sorumluluktan ibra edilmeleri yönünde karar verir (Tekinalp, 2015: 468). Açık ibra kararı genel olabileceği gibi, kişi, konu, zaman veya kurucular gibi çeşitli yönlerden özel bir ibra kararı şeklinde de olabilir (Çelik, 2007: 51-55).

Herhangi bir sınırlama olmaksızın genel kurulun açık ibra kararı, aynı zamanda genel ibra anlamına da gelmektedir. Her faaliyet yılı sonunda yapılan genel kurulda alınan ibra kararı kural olarak genel ibra kararıdır. Kararda aksine açıklık bulunmadığı takdirde alınan ibra kararı genel ibra olarak yorumlanmalıdır (Çamoğlu, 2010: 226). Genel ibra kararında, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticiler için alınan ve ilgili hesap döneminin tamamını kapsayan işlemlerin ibra edilmesi söz konusudur (Aytaç, 1982: 136; Çamoğlu, 2010: 226).

Genel kurul, kural olarak genel nitelikte bir ibra kararı alır. Fakat böyle bir zorunluluk bulunmamaktadır. Genel kurul alacağı ibra kararını kişi, konu veya süre bakımından kapsamını sınırlamaya da yetkilidir (Aytaç, 1982: 137; Pulaşlı, 2016: 726). Bu ibra kararına özel ibra denilmektedir.

Genel kurul, yönetim kurulu üyelerinin tamamını ibra etmeksizin bazılarını ibra etmekten kaçınılabilir yetkisini haizdir (Pulaşlı, 2016: 726). Bu ibra kararı kişi bakımından sınırlandırılmış özel nitelikli bir karardır. Kural olarak ibra oylaması ibra edilenler bakımından tek seferde yapılır. Ancak bazı üyelerin kapsam dışı bırakılması kararlaştırılmış ise, bu oylamada belirtilebilir ya da hepsi için ayrı ayrı oylama yapılabilir. Bu oylamada bazıları ibra edilirken bazıları ibra edilmeyebilir. Örneğin, murahhas müdürler kapsam dışı bırakılabilir (Aytaç, 1982: 136-137).

Yine, ibra kararı konu yönünden de sınırlandırılmış olabilir. Kural olarak ibranın kapsamına genel kurulun bilgisine ulaşan konular girer ve bununla da sınırlıdır. Ancak genel kurul bu kapsamı isterse genişletebilir, isterse daraltabilir. Genel kurulun bazı işlemler yönünden ibranın kapsamını daraltması durumunda konu bakımından sınırlı özel ibra kararı söz konusudur (Aytaç, 1982: 138).

Keza ibra kararı, süre yönünden faaliyet döneminin yalnızca bir kısmına has olarak da verilmesi mümkündür (Pulaşlı, 2015: 2145). İbranın süre yönünden kapsamı kural olarak ilgili hesap dönemidir. Genel kurul ibranın kapsamını hesap döneminin belli bir kısmıyla sınırlandırabilir. Bu şekilde verilen ibra kararları da süre bakımından sınırlı özel ibra niteliğindedir (Aytaç, 1982: 138).

---

<sup>4</sup> Entlastung anlamında ibra ile ilgili TTK'nın, 408/2-b, 409/1, 424, 436/2, 558, 559, 616 ve 619'uncu madde hükümleri düzenlenmiş iken; Erlasvertrag anlamında ibra ile ilgili ise, TTK'nın 601'inci maddesi zikredilebilir. Ayrıca TTK'nın 'makbuz istemek hakkı' başlıklı m.709/1'de ibra şerhinden bahsetmektedir.

Burada değinilmesi gereken diğerk bir nokta da, kuruluş ve sermaye artırımı bakımından ibranın kapsamıdır. TTK'nın 559'uncu maddesindeki şartları sağladıktan sonra kurucuların, yönetim kurulu üyelerinin ve denetçilerin ibralarına karar verilmesi de kapsamı itibariyle özel ibra olarak nitelendirilebilir. Burada süre bakımından dört yıl önceki sorumluluğun azınlığın karşı çıkmaması durumunda ortadan kaldırılması söz konusudur. Kişi bakımından yine özel bir ibra kararı verilir. Burada ya kurucular ya da sermaye artırımı kararı verildiği zaman görevde olan yönetim kurulu üyeleri ibra edilir. Konu bakımından ise, kuruluş işlemleri veya sermaye artırımı sırasındaki sorumluluğu doğuracak iş ve işlemlerdir.

Olağan genel kurul toplantı gündeminde ibra kararı alınmasına yönelik bir gündem maddesi olmayıp da aksi karardan anlaşılmadıkça bilançonun onaylanmasıyla yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ve denetçilerin ibra edilmiş varsayılacağı TTK'nın 'bilançonun onaylanmasına ilişkin karar' başlıklı 424'üncü maddesinde hüküm altına alınmıştır. Aslında hüküm ibrayı doğrudan düzenlememiştir. Esasen bilançonun onaylanması ile ibra farklı kararlara tabidir. Fakat bilançonun onaylanmasına ilişkin genel kurul kararına TTK'nın bağladığı diğerk bir sonuç da, ilgililer hakkında örtülü de olsa ibra sonucunu doğuracağıdır. Bu duruma doktrinde örtülü (zımni, dolaylı) ibra, ibra karinesi ya da ibra varsayımı gibi terimler kullanılmaktadır (Aytaç, 1982: 138; Domanıç, 1988: 687-688; Çelik, 2007: 55; Moroğlu, 2016: 244-245; Helvacı, 1995: 103; Pulaşlı, 2015: 2149; Bahtiyar, 2015: 390; Kendigelen, 2012: 323; Çamoğlu, 2010: 227).

TTK'nın 'bilançonun onaylanmasına ilişkin karar' başlıklı 424'üncü maddesi şu şekilde düzenlenmiştir,

*“Bilançonun onaylanmasına ilişkin genel kurul kararı, kararda aksine açıklık bulunmadığı takdirde, yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ve denetçilerin ibrası sonucunu doğurur. Bununla beraber, bilançoda bazı hususlar hiç veya gereği gibi belirtilmemişse veya bilanço şirketin gerçek durumunun görülmesine engel olacak bazı hususları içeriyorsa ve bu hususta bilinçli hareket edilmişse<sup>5</sup> onama ibra etkisini doğurmaz.”*

Fıkranın ilk cümlesi örtülü ibranın olumlu şartını hüküm altına alırken, ikinci cümlesi ise olumsuz şartları hüküm altına almıştır.

Kanun, genel kurulca aksi kararlaştırılmadığı sürece, bilançonun onaylanmasıyla aynı zamanda genel kurulun, böyle bir niyet olmasa da, ibra iradesinin de varsayılacağı hüküm altına almıştır (Çamoğlu, 2010: 227; Akdağ Güney, 2016: 420). Ancak genel kurulda ibra için ayrı bir oylama (açık ibra) yapıldığı takdirde bu varsayım (örtülü ibra) gerçekleşmeyecektir (Poroy vd., 2014: 412).

Olumlu şart olarak, genel kurulda onaylanan bilançonun, mevzuatın öngördüğü şekilde, açıklık ve doğruluk ilkelerine göre düzenlenmiş bilanço olması gerekir. Burada bilanço ifadesi geniş yorumlanmalı, kar-zarar hesabı ve yıllık faaliyet raporunun yanı sıra sözlü açıklamalar ve denetçi raporu da kapsama dahil edilecek şekilde anlaşılmalıdır (Aytaç, 1982: 140; Çamoğlu, 2010: 227).

İkinci cümle olumsuz şartı düzenlemiştir. Buna göre, bilinçli olarak bazı hususları gizleyen yahut bilançoda yer almasına rağmen mahiyeti itibariyle anlaşılamayan bir bilançonun olmaması gerekir, aksi halde onaylama ibra sonucunu doğurmayacaktır (Poroy vd., 2014: 411; Pulaşlı, 2016: 728). Diğerk bir ifadeyle, bilançodaki bilgilerin eksik veya gereği gibi açıklanmamış olması veya şirketin gerçek mali durumunun görülmesine engel olmak amacıyla yanlış bir takım bilgiler bilançoya bilinci olarak yansıtılmışsa, genel kurulun bu bilançoğu onaylaması ilgililerin ibrasına engel olur (Pulaşlı, 2016: 728). Buna göre, bilanço ilkelerine veya bilançonun düzenlenmesi konusundaki kanuni şartlara bilinçli olarak uyulmaması, ibranın geçersizliği sonucunu doğuracaktır. Yine bilançonun genel kurul tarafından onaylanmaması halinde, ilgililer ibra edilmiş olmazlar ve haklarında sorumluluk davası açılabilir (Akdağ Güney, 2016: 420, 422).

TTK'nın 424'üncü maddesinin bilançonun onaylanmasının ibra sonucunu doğurmayacağı hususundaki olumsuz şartını düzenleyen ikinci cümlesi 'bilinçli hareket edilmiş' olma şartını

<sup>5</sup> 424'üncü maddenin gerekçesine göre, 'bilinçli hareket etmek' ifadesi, kast sözcüğünden kaçınmak amacıyla konulduğu ifade edilmektedir. Bkz. Yalvaç-Kaya, 2011: 670-671.



aramaktadır<sup>6</sup>. Yani bilançonun gerçeği yansıtmaması her durumda değil, bilanço düzenleyenlerin bu hususta bilinçli hareket ettiği durumda ibrayı geçersiz kılacaktır (Akdağ Güney, 2016: 422). Aksi durumda, bilanço bilinçli olarak peçelenmediyse, ilgililer bilanço gerçeği yansıtmasa bile ibra edilmiş sayılacaktır. Bilinçli hareketin kim tarafından ve ne şekilde ispat edileceği hususunda bir düzenleme bulunmamaktadır. Yönetim kurulunun en önemli görevi bilanço düzenlenmesini zorlaştırmakta, adeta sorumluluktan kurtulmanın yolunu açmakta ve yönetim kurulunun hatasının sonucuna şirketi katlanmak zorunda bırakmaktadır (Akdağ Güney, 2016: 423). Bilanço düzenlenirken yapılan yanlışların bilinçli mi yapıldığı yoksa sehven mi yapıldığı ya da birtakım olayların bilinçli olarak mı peçelendiği yapılacak denetim sonucunda ortaya çıkacaktır. Bağımsız denetime tabi anonim şirketler açısından sorun bağımsız denetime tabi olmayan anonim şirketlerdekinden daha azdır. Bağımsız denetim raporu da genel kurulda tartışıldığı için örtülü ibranın geçerli olması ve sorumluları sorumluluktan kurtarması daha mümkündür. Ancak bağımsız denetime tabi olmayan anonim şirketlerde, eğer şirket kendi isteğiyle denetim yaptırmıyorsa, soruna daha farklı yaklaşılmalıdır. Bu durumda pay sahipleri bilgi alma ve inceleme hakkını sonuna kadar kullanmalı, özel denetçi atanması konusunda genel kuruldan istemde bulunmalıdır. Örtülü ibra kararı genel kurulda tartışılan konuları kapsayacaktır ve bilançonun gerçeği bilinçli olarak gizlemesi ya da yanlış bilgiler içermesi durumunda sorumluluk da ortadan kalkmayacağı için yönetimin hatasına şirketin katlanmak zorunda olacağı gibi bir yorum yumuşatılmalıdır.

## II. İBRA KARARINDA OY HAKKINDAN YOKSUNLUĞUN KAPSAMI

### II. I. Oy Hakkı ve Oy Hakkından Yoksunluk Kavramları

Kullanılması toplantıya bağlı olan ve anonim şirket genel kurulunda kararın oluşum sürecine katılarak çeşitli konularda ve özellikle şirket yönetiminde etkili olabilme yetkisine pay sahibinin oy hakkı denir (Teoman, 1983: 3 ve Pulaşlı, 2015: 1456). Oy hakkının sahipleri kural olarak pay sahipleri, istisnai olarak da intifa hakkı sahipleridir ve pay sahibi bakımından asgari oy hakkı vazgeçilmez ve müktesep bir haktır (Tekinalp, 2015: 363). Bu hak, genel kurulda (TTK.m.434/1) veya elektronik ortamda (TTK.m.1527/5) pay sahibi veya onun temsilcisi aracılığıyla kullanılabilir. Pay sahibi bu hakkını kullanarak hem iradesini açıklar hem de şirket iradesinin oluşmasına ve açıklanmasına katkıda bulunarak seçimlerde tercihini yapar, organlara seçilecek üyeleri belirler, onların işlemlerini denetler, onları ibra eder ya da etmez (Pulaşlı, 2015: 1456).

Oy hakkının doğumu pay bedelinin kanunen veya esas sözleşme ile belirlenen asgari miktarın ödenmiş olmasına bağlıdır (TTK.m.435/1). Kural olarak nakdi sermaye taahhüdünün en az dörtte biri peşin geri kalanı ise yirmi dört ay içinde ödenmelidir (TTK.m.344). Esas sözleşmeye konulacak hükümle dörtte birlik asgari şart artırılabilir ve yirmi dört ayı geçmemek şartıyla bakiye sermaye borcu ifa şekli ve süresi istenildiği gibi düzenlenebilir (Poroy vd., 2014: 504). Nakdi sermaye taahhüdü dışındaki sermaye taahhütlerin oy hakkı vermesi için TTK'nın 128'inci maddesine göre bu taahhütlerin şirketin uhdesine geçmiş olması gerekir.

Doktrinde çeşitli tartışmalar olmakla beraber<sup>7</sup>, oy kullanma işleminin hukuki işlem olarak kabul edilmesi gerektiği savunulabilir. Çünkü pay sahibinin oy kullanmasıyla birlikte, bu kullanılan oy yönünde ya da aksi yönde bir karar ortaya çıkacaktır. Neticede pay sahibinin oyu yönünde bir

<sup>6</sup> TTK'nın 424'üncü maddesinin gerekçesine göre, "bu hususta bilinçli hareket edilmişse" ibaresinin sadece "bilanço şirketin gerçek durumunun görülmesine engel olacak yanlış birtakım hususları içeriyorsa" ifadesiyle ilgili olduğu ve bu cümle parçasını nitelediği, ayrıca peçelemenin bilinçsiz bir şekilde de yapılmış olabileceği veya bilanço konulan kalem örneğin, karşılık amacını aşan bir şekilde gerçek durumun görülmesine engel olabileceği, bu hallerin ise ibraya engel olmaması gerektiği belirtilmektedir. Bkz. Yalvaç-Kaya, 2011: 670-671.

<sup>7</sup> Bu tartışmalar hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Paşlı, 2009: 177-178.

karar alınırsa ortaya hukuki işlem niteliğinde bir genel kurul kararı çıkacaktır. Eğer pay sahibinin oyunun aksi yönünde bir karar çıkarsa bu durumda pay sahibinin söz konusu karara karşı iptal davası açma hakkı ortaya çıkacaktır. Örneğin, genel kuruldaki ibra oylamasında pay sahibi ibra yönünde oy kullanırsa ve sonuçta ibra kararı ortaya çıkarsa, pay sahibinin sorumluluk davası açma hakkı ortadan kalkacaktır. İbra aleyhinde oy kullanırsa bu kez, sorumluluk davası açma hakkı altı aylık hak düşürücü süreyle sınırlanacaktır (TTK.m.558/2).

Oy hakkı payın itibari değerine göre belirlenir. Her pay sahibi sadece bir paya sahip olsa da en az bir oy hakkına sahiptir (TTK.m.434/1-2). Kural bu olmakla birlikte TTK'da bazı paylara imtiyaz tanınarak eşit itibari değerdeki bir paya diğerlerinden farklı sayıda oy hakkı verilebilir. İmtiyaz kuruluştaki ya da daha sonra yapılacak esas sözleşme değişikliği ile tanınabilir (Pulaşlı, 2008: 20). Bir paya en çok on beş oy hakkı tanınabilir (TTK.m.479/1-2). Bunun gerekçesi ise kurumsallaşmanın ve yönetimin oluşturulmasının kolaylaştırılmasıdır (Poroy vd., 2014: 504). Ancak esas sözleşme değişikliklerinde, ibra ve sorumluluk davaları hakkında alınacak genel kurul kararlarında oyda imtiyaz kullanılamaz (TTK.m.479/3)<sup>8</sup>. İlerde görüleceği üzere TTK'nın 436'ncı maddesine göre, oy hakkından yoksunlukta, ilgili pay sahibinin ya da şirkette imza yetkisine sahip kişilerin arasında kendi paylarından doğan oy hakkını kullanamayacakları ve bunun da kapsamına, oy hakkından yoksunluğa ilişkin hükümlerin muhatabı kişilerin hem adi hem de imtiyazlı paylarından doğan oy hakkının girdiğine tereddüt yoktur (Teoman, 2009: 24). Teoman'a göre, bizzat oy hakkından yoksunluğun kapsamına girmeyen bir üçüncü kişinin, yönetim kurulu üyesinin ibrası oylamasında imtiyazlı paylardan doğan oylarını neden kullanamayacağı hususu izaha muhtaç olacak bir durumdur (Teoman, 2009: 24). Gerekçede bu hususla ilgili şu izah yapılmıştır, 'oyda imtiyazın kullanılmadığı kararlarda sadece önem kriterinin egemen olmadığı aynı zamanda oyda imtiyazın araçlaştırılarak hâkimiyet kurulmasının önüne geçilmek istenmesi de etken olmuştur' (Yalvaç ve Kaya, 2011: 742). Oy hakkında imtiyaz sahiplerinin esas sözleşme değişikliği, ibra kararı ve sorumluluk davası açılması hallerinde de oyda imtiyaz hakkı tanınmış olsaydı diğer pay sahiplerinin kaba tabirle "esamesi okunmazdı" denilebilir. 'Hem yönetirim hem de sorumlu olmam' ifadesi de bu durum için söylenecek diğer bir ifade olabilir. Bu yönüyle TTK düzenlemesinin isabetli olduğu söylenebilir.

Oy hakkı, emredici bir kuraldır, bunun istisnası ise oy hakkından yoksunluktur. Yani oy hakkından yoksunluk, oy hakkı konusunda emredici hükümlerden ayrılmayı ifade eder (Teoman, 1983: 14). Ancak oy hakkından yoksun olunan durumlarda, pay sahipleri genel kurul toplantısına katılabilir ve görüşlerini açıklayabilir (Pulaşlı, 2015: 1474). Bununla birlikte oy hakkından yoksunluk sadece olumlu oy vermeyi değil aynı zamanda olumsuz oy vermeyi de içerir (Teoman, 1983: 125). Bu itibarla oy hakkından yoksunluk, oy hakkı veren bir payın sahibinden kaynaklanan sebeplerle yalnızca bazı kararlarda, bir nevi geçici olarak oy hakkı sağlamaması demektir (Tekinalp, 2015: 367).

Oy hakkından yoksunluk kavramının temelinde yatan düşünce, anonim şirket ile pay sahibi arasındaki menfaat çatışmasında pay sahibinin kendi lehine davranacağı şüphesidir (Teoman, 1983: 16; Pulaşlı, 2015: 1475; İmregün, 1974: 109). Bu şüphenin haklılığı konusunda duraksama yoktur. Çünkü pay sahibi oy hakkını kullanırken kendi menfaatini bırakıp anonim şirketin menfaatlerini gözetme gibi bir zorunluluğu yoktur (Teoman, 1983: 12). Böyle bir zorunluluk bulunmaması, pay sahibinin oyunu kullanırken tam bir serbestlik içinde olduğunu da göstermez. Eğer çoğunluk pay sahipleri kendi menfaatine olan ancak bile bile şirketi zarara uğratacak bir şekilde oy kullanırsa, bu oy verme serbestisi TMK'nın 2'nci maddesinde düzenlenen dürüstlük kuralı ile hakkın kötüye kullanılması yasağı ve hakların en az zarar verecek şekilde kullanılması ilkesi<sup>9</sup> sınırları dahilinde daralır (Teoman, 1983: 13-14). Genel kurul kararlarının sağlıklı olması için kararın usulüne göre

<sup>8</sup> Fıkranın anlam ve amacı dikkate alındığında, her ne kadar Kanunda yer almasa da, yönetim kurulu üyelerinin tümü aleyhinde sorumluluk davası açılmasına karar verileceği zaman, şirketi temsil edecek kayyımın genel kurulda seçimi sırasında da imtiyazlı paylardan doğan oy hakkının kullanılmaması gerekir. Bkz. Pulaşlı, 2008: 25.

<sup>9</sup> Anonim şirketler hukukunda ilkel çoğunluk ilkesi olan %50+1 oyun istediği kararı alıp azınlıkta kalanların tümünü ezebileceği anlayışı terk edilmiş, yerini gücünü sakınarak kullanan çoğunluk anlayışına bırakmıştır. Bkz. Poroy vd., 2014: 287.

alınmış olması yetmez, ayrıca dürüstlük kurallarına da uygun olması gerekir. Çoğunluk, şirket menfaati ile azınlığın ve belirli ortakların menfaatleri arasındaki dengeyi özenle korumalıdır. Çoğunluğun gücünü kötüye kullanarak aldığı kararlar dürüstlük ilkesine aykırıdır ve bu aykırılık genel bir iptal sebebi teşkil edebilir (Poroy vd., 2014: 535). Nitekim oyda imtiyazı ibra kararında yasaklayan TTK hükmünün bir amacı da burada ortaya çıkar. İmtiyazlı oylarla çoğunluk gücü kemikleşen pay sahiplerinden ibra kararında şirketin menfaatini kendi menfaatinin önüne geçirmelerini istemek pek gerçekçi olmaz.

## **II. II. İbra Kararında Oy Hakkından Yoksun Kişiler**

Oy hakkından yoksunluk, TTK'nın 436'ncı maddesinde iki fıkra halinde düzenlenmiştir. Buna göre,

*“(1) Pay sahibi kendisi, eşi, alt ve üstsoyu veya bunların ortağı oldukları şahıs şirketleri ya da hakimiyetleri altındaki sermaye şirketleri ile şirket arasındaki kişisel nitelikte bir işe veya işleme veya herhangi bir yargı kurumu ya da hakemdeki davaya ilişkin olan müzakerelerde<sup>10</sup> oy kullanamaz.*

*(2) Şirket yönetim kurulu üyeleriyle yönetimde görevli imza yetkisini haiz kişiler, yönetim kurulu üyelerinin ibra edilmelerine ilişkin kararlarda kendilerine ait paylardan doğan oy haklarını kullanamaz.”*

Görüldüğü üzere TTK'nın 436'ncı maddesinde anonim şirket genel kurulunda oy hakkının iki halde kullanılamayacağı iki fıkra halinde düzenlenmiştir. İstisnaların dar yoruma tabi olduğu ve Kanunda sınırlayıcı şekilde sayıldığı için, yorum ve örnekseme yoluyla yeni bir oydan hakkından yoksunluk hali yaratılamaz (Teoman, 1983: 15-16).

436'ncı maddenin birinci fıkrasında genel bir oy hakkından yoksunluk hükmü düzenlenmiştir. Söz konusu birinci fıkraya göre, birinci halde pay sahibinin oy hakkından yoksunluğu için, pay sahibinin bizzat kendisi, eşi, alt veya üstsoyu veya bunların ortağı oldukları şirket ile anonim şirket arasında şahsi bir iş veya işlem yahut bir davanın olması gerekmektedir. Yönetim kurulu üyelerinin şirketin işlerine herhangi bir şekilde katılmış olduğu konusunda duraksama olmadığı kabul edildiğine göre, yönetim kurulu üyeleri birbirlerinin ibrasında oy kullanamaz (Helvacı, 1995: 103)<sup>11</sup>. Yönetim kurulu üyelerinin ibrası için ayrı ayrı karar alınacaksa, ibra edilecek üye dışında kalan diğer üyeler müteselsil sorumluluk gereğince oy hakkından yoksundur (Aytaç, 1982: 123). Teoman'a göre, “yönetim kurulu üyelerinin birbirlerinin ibrasında oy kullanamayacakları sonucuna varılırken, sadece müteselsil sorumluluk durumu göz önüne alınmakla kalınmamalı bunun sıra yönetim kurulu üyeleri arasındaki karşılıklı dayanışma ve birbirini koruma, ilerde birlikte çalışabilme düşüncesi gibi, kişisel ilişki ve unsurlar da dikkate alınmalıdır.” (Teoman, 1983:128).

İbra kararlarında oy hakkından yoksunluk konusunda 436'ncı maddenin ikinci fıkrasında düzenleme yapılmıştır. Yönetim kurulu üyelerinin ve yönetimde görevli imza yetkisine sahip kişilerin, ibra kararında sahip olduğu paylardan kaynaklanan oy hakkını kullanamayacağını düzenleyen bu hükmün amacı, birinci fıkradaki gibi şirket ile pay sahibi arasındaki menfaat çatışması mıdır, yoksa ibra sonucunda şirketin tazminat isteminin sona ermesi dolayısıyla, bu kararda kendi lehine oy kullanmasının bir nevi kendi davasının hakimi olmasının önüne geçilmek istenmesi midir?

<sup>10</sup> Oy hakkı müzakerelerde değil, kararlarda kullanılır. Nitekim ikinci fıkrada ‘kararlarda’ ifadesi de bu eleştiriyi haklı çıkarmaktadır. Bkz. Moroğlu, 2016: 252.

<sup>11</sup> Y. 11. HD. 31.05.2016 tarih E.9554/K.5992 sayılı kararına göre, “Somut olayda, yönetim kurulu üyeleri birbirlerinin ibra oylamasına katılmışlar ve olumlu oy kullanmışlardır. Yukarıda açıklanan hüküm [TTK.m.436/2] uyarınca yönetim kurulu üyelerinin birbirlerinin ibralarında oy kullanamayacak olmaları ve yönetim kurulu üyelerinin oyları çıkarıldığında yeterli nisabın sağlanamaması nedeniyle 12.09.2013 tarihli genel kurulda alınan yönetim kurulu üyelerinin ibra edilmelerine ilişkin kararın da iptaline karar verilmesi gerekirken, yazılı şekilde hüküm tesisi doğru görülmemiş ve hükmün bu yönden asıl ve birleşen davacılar yararına bozulması gerekmiştir.” Bkz. Eriş, 2017: 2242-2243.

Bu sorunun cevabı birinci fıkradaki düzenlemenin ikinci fıkra için de geçerli olup olmayacağı sorununun da cevabını verecektir.

Doktrinde bazı yazarlar (Aytaç, 1982: 119; Çamoğlu, 2010: 232; Çelik, 2007: 139; Domaniç, 1988; 689; Poroy vd., 2014: 409) yönetim kurulu üyelerinin ibrasında oy hakkından yoksunluk haline fıkradaki belirtilen “yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde görevli imza yetkisine sahip kişilerin” yanında, birinci fıkradaki kişilerin de oydan yoksun oldukları görüşündedir. Buna göre, yönetim kurulu üyelerinin eşleri, alt veya üstsoyları veya bunların ortağı oldukları şahıs şirketleri ya da hakimiyetleri altındaki sermaye şirketleri genel kuruldaki ibra oylamasında oy hakkından yoksundurlar.

Aksi görüşte olan yazarlar (Akdağ Güney, 2016: 441; Helvacı, 1995: 104; Pulaşlı, 2015: 1477; Teoman, 1983: 126; Yasaman, 2013: 84) ise, yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde görevli imza yetkisine sahip kişilerin, yönetim kurulu üyelerinin ibrasında oy hakkından yoksun oldukları halde, birinci fıkrada sayılan yakınları nasıl ki yönetim kurulu üyesi seçiminde oy kullanabiliyorsa ibra kararında da oy kullanabilir. Çünkü ibra, pay sahibi ile şirket arasında şahsi bir iş veya işlem oluşturmayacağı gibi,<sup>12</sup> yönetim kurulu üyeleri ile şirket arasındaki hiçbir iş şahsi sayılamaz ve yönetim kurulu üyesi şirket açısından üçüncü bir kişi olarak bulunmaz (Helvacı, 1995: 104). Kaldı ki yönetim kurulu üyesi pay sahipliği hakkının vermiş olduğu yönetime katılma hakkının sonucu olarak yönetime katılmış bulunmaktadır ve burada şirket ile yönetim kurulu üyesinin menfaatleri de çatışmaz (Teoman, 1983: 115). Dolayısıyla bizim de savunduğumuz bu görüşe göre, ibra kararında oy hakkından yoksun olanlar bellidir ve ikinci fıkradaki düzenleme sınırı çizdiği için hükmü genişleterek birinci fıkradaki kişileri de kapsama almak doğru değildir. Burada ayrıca şu söylenebilir, kanun koyucunun amacı birinci fıkradaki gibi olsaydı o zaman ikinci fıkrayı düzenlemezdi, zira kanun koyucu kural olarak abesle iştigal etmez. İbraya ilişkin özel oy hakkından yoksunluk hükmünün düzenlenme amacı ibra kararının niteliğinden kaynaklanmaktadır (Teoman, 1983: 122). Çünkü bir kimse kendi kendini ibra ederek sorumluluktan kurtulamayacağı gibi, kendi kendisine karşı güven de duyamaz (Teoman, 1983: 122; Şener, 2017: 511-512). Yönetim kurulu üyeleri için öngörülen ibra kararındaki oy hakkından yoksunluk kuralının, yönetim kurulu üyeleri hakkında sorumluluk davası açılması yönündeki genel kurul kararında da uygulanması gerektiği savunulabilir<sup>13</sup>.

Yönetim kurulu üyeleri, genel ya da özel nitelikteki açık ibra kararlarında ve örtülü ibra kararlarında oy hakkından yoksundur (Tekinalp, 2015: 368; Teoman, 1983: 124; Şener, 2017: 512). Burada örtülü ibra kararında oy hakkından yoksunluk konusu üzerinde durmak gerekir. Zira bilançonun onaylanmasına ilişkin genel kurul kararı, karardan aksi anlaşılmadığı sürece ilgililerin aynı zamanda örtülü ibrası sonucunu da doğuracağından oy hakkından yoksunluğa azami dikkat edilmelidir. Çünkü ibra maddesinin olmadığı bir genel kurul gündeminde bilançonun tasdiki maddesi zorunlu olarak yer alacağından, bilançonun tasdiki yoluyla oy hakkından yoksunluğa aşmak, örtülü ibra yoluyla hakkın kötüye kullanılmasından başka bir anlam taşımayacaktır. Bu sebeple açık ibra maddesinin olmadığı bir genel kurulda bilançonun tasdiki oylamasında yönetim kurulu üyeleri oy hakkından yoksundurlar. Bununla birlikte ibra oylaması ile bilançonun onaylanmasına ilişkin oylama ayrı ayrı yapılacaksa ibra kararında oy hakkından yoksun olanların, bilançonun onaylanması kararında oy kullanmasının önünde hiçbir engel yoktur (Teoman, 1983: 124). Buna ek olarak

<sup>12</sup> Y. 11. HD. 24.10.2014, E.2013/13148, K.2014/16463 kararına göre, “(...) somut olaya gelindiğinde [e]TTK’nın 374. maddesinin birinci fıkrasındaki [436/1] yoksunluk halinin gerçekleşmesi için gündem maddesinin, pay sahibi veya eşi veya usul ve fûru ile şirket arasındaki şahsi bir işe yahut davaya dair olması gerekir. Dairemizin yerleşik içtihatlarında da kabul edildiği üzere (Yargıtay 11. Hukuk Dairesi 19.07.2007 tarih, 2206/2171 E. 2007/10775 K. sayılı ilamı) yönetim kurulu üyelerinin ibrasının ‘şahsi bir iş’ olarak değerlendirilmesi mümkün olmadığından, anılan yasa hükmünün babanın (yönetim kurulu üyeleri M. ve Ç’nin babası N.’un) yönetim kurulu üyelerinin ibrası konusunda oy hakkından yoksunluk hali olarak değerlendirilmesi mümkün değildir.” Kararın tam metni için bkz. Altaş, 2016: 136-137.

<sup>13</sup> Y. 11. HD. 13.03.2014 tarih, E.2012/13035, K.2014/4826 kararına göre, “(...) yönetim kurulu üyeleri için [e]TTK’nın 374. Maddesinde [TTK.m.436] öngörülen oydan yoksunluk kuralının, sorumluluğa ilişkin davanın açılması hakkındaki kararın oylanması halinde de uygulanması gerekir. Dairemizin kararları da bu yöndedir (08.05.2006 gün ve 2005/5156 E-2006/5293 K).” Kararın tam metni için bkz. Altaş, 2016: 516.

yönetim kurulu üyeleri kendi ibralarında oy hakkından yoksun olsalar da, toplantıya katılabilirler ve muhalefetlerini tutanağa geçirebilirler (Poroy vd., 2014: 539).

### **II. III. Oy Hakkından Yoksun Kişilerin İbra Oylamasında Temsilci Sıfatıyla Oy Kullanıp Kullanmayacağı Sorunu**

Yönetim kurulu üyelerinin temsilci sıfatıyla oy kullanıp kullanamayacağı sorunu doktrin tarafından tartışılmıştır. İlk olarak yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde imza yetkisini haiz kişiler kendilerine ait paylardan doğan oy haklarını temsilcisi aracılığıyla da kullanamayacaktır. Çünkü asılın yapmadığı bir işi vekil de yapamaz. Bu konuda bir duraksama yoktur. Fakat sorun bir yönetim kurulu üyesi, kendi ibra oylamasında üçüncü kişiye ait oyları onun temsilcisi olarak kullanıp kullanamayacağı noktasındadır.

Sorunu olumsuz cevaplayan yazarlara göre, yönetim kurulu üyeleri ibra oylamasında kendi adlarına oy kullanamayacağı gibi başka bir pay sahibinin temsilcisi sıfatıyla da oy kullanamazlar. Çünkü bir kimse kendi hakkında oy kullanma yasağına tabi ise, bir pay sahibinin temsilcisi olarak da kendi ibrasında oy kullanmaması gerekir. Bu hiç kimsenin kendi davasının yargıcı olamayacağı ilkesinin doğal bir sonucudur (Çamoğlu, 2010: 232; Pulaşlı, 2015: 2152).

Bu görüşe karşı çıkan yazarlara göre ise, bir yönetim kurulu üyesi, kendi ibra oylamasında üçüncü kişiye ait oyları onun temsilcisi olarak kullanabilir (Tekinalp, 2015: 368; Kırca, 2004: 76; Akdağ Güney, 2016: 439; Bilgili, 2004). Öncelikle pay sahibi oy hakkının kullanılması için yönetim kurulu üyesine temsil yetkisi verdiğinde, bunun sonuçlarını da önceden kabul etmiştir ve bu oyların ibra kararında da kullanılacağını öngörmüş demektir. Yine yönetim kurulu üyesi başkasına ait paylardan kaynaklanan oyları kullandığı için ne kendi kendini ibra etmiş olur ne de kendi davasının yargıcı sayılır (Akdağ Güney, 2016: 439; Kırca, 2004: 71-73). Diğer bir gerekçe ise, kanun koyucu genel oydan yoksunluk halini düzenledikten sonra ibra oylamasında oydan yoksunluğu 436'ncı maddenin ikinci fıkrasında ayrıca düzenlemiştir. Kanun koyucu yönetim kurulu üyesinin temsilen oy kullanmasını da yasaklamak isteseydi bunu da hüküm altına alırdı. Mezkur hükümde 'kendilerine ait paylardan doğan oy haklarını kullanamazlar' ifadesi de bu görüşü desteklemektedir. Dolayısıyla bizim de katıldığımız ikinci görüşün kabulü TTK'nın ruhu ile de uyumludur.

Yönetim kurulunda bir tüzel kişinin temsil edilmesi halinde temsilci yönetim kurulu üyesinin ibrasında, tüzel kişinin oy kullanmasının kendi ibrasında oy kullanmak anlamına geldiği için TTK'nın 436'ncı maddesine aykırılık oluşur (Çamoğlu, 2010: 235; Develi, 2016: 172; Helvacı, 1995: 104; Yasaman, 2013: 287). Çünkü yönetim kurulu üyesi bizzat tüzel kişinin kendisidir ve ibra edilen kişi de tüzel kişidir. Dolayısıyla tüzel kişinin yönetim kurulundaki temsilcisi tüzel kişinin oylarını kullanarak tüzel kişiyi ibra edemez (Akdağ Güney, 2016: 438). Tüzel kişinin yönetim kurulundaki temsilcisinin ayrıca pay sahibi olması durumunda, temsilci kendi paylarından kaynaklanan oyları temsilcisi olduğu tüzel kişinin ibrasında kullanabilir (Develi, 2016: 173).

### **II. IV. Oy Hakkından Yoksunluğun Nisaplara Etkisi**

Oy hakkından yoksun bulunan paylar ibra kararı için toplantı yeter sayısının oluşumunda dikkate alınır, fakat karar yeter sayısının oluşumunda dikkate alınmaz (Pulaşlı, 2015: 2152). Buna göre ibra oylamasında karar yeter sayısı oy hakkından yoksun kişiler dışında kalan kullanılabilir oy sayısına göre saptanır. Buna göre toplantıda temsil edilen 500 oy varsa ve 400 oy oydan yoksunsa, geriye kalan 100 oyu 51'i ile ibra kararı alınabilir (Çamoğlu, 2010: 233).

Oy hakkından yoksunluğa ilişkin kurallara aykırı bir şekilde genel kurulda ibra kararı alınmış ve oy hakkından yoksun paylar ibra kararının alınmasında etkili olmuş<sup>14</sup> ise başkaca bir sebebe gerek olmadan alınan ibra kararının iptali TTK'nın 445'inci maddesine göre dava edilebilir (Pulaşlı, 2016: 590; Şener, 2017: 512). TTK'nın 436'ncı maddesinin ikinci fıkrası emredici nitelikte olduğu için, oy hakkından yoksun bulunanların ibra kararında oy kullandığı bir genel kurulda her hangi bir pay sahibi, oy hakkından yoksun kişilerin oy kullandığına ilişkin muhalefetini tutanağa geçirtmesine gerek olmadan alınan ibra kararının iptalini isteyebilir (Pulaşlı, 2015: 2152).

## II. V. Oy Hakkından Yoksunluk Kurallarına Aykırılığın Yaptırımı

Oy hakkından yoksunluk kurallarına aykırılığın yaptırımı, TTK'nın 445'inci maddesi gereğince alınan kararın iptalinin dava yoluyla ileri sürülebilmesidir (Pulaşlı, 2016: 590). Ayrıca oy hakkının kullanılmasına ilişkin sınırlamaların herhangi bir şekilde etkisiz bırakılması veya dolanılması amacıyla payların ya da pay senetlerinin devrinin veya başkasına verilmesinin geçersiz olduğu Kanunda düzenlenmiştir (TTK.m.433/1). Hükmün öngörülme amacı, oy hakkına ilişkin çeşitli sınırlamaların uygulanmasını önleme amacına yönelik her türlü devri ve bırakmayı hükmün kapsamında değerlendirme olanağı vermesidir<sup>15</sup>. Söz konusu hükümden ibra kararında oy hakkından yoksun olan kişilerin, ilgililerin bu arada kendilerinin ibrasının sağlanması amacıyla, sahip oldukları pay senetlerinin her türlü devredilmesinin geçersiz olduğu sonucuna varılacaktır.

Oy hakkından yoksunluğa ilişkin kuralların oy sözleşmeleri yoluyla TTK'nın 433'üncü maddesine aykırı bir şekilde dolanılması da geçersizdir. Şirket iradesini oy gücüyle etkilemeleri oy hakkından yoksunluk kurallarınca yasaklanmış bulunan pay sahiplerinin, bu yasağı cezai şartla güçlendirilmiş oy sözleşmeleri ile aynı oy gücünü elde etmeye çalışmaları yasağın dolanılması sonucunu doğurur (Çelik, 2007: 159; Moroğlu, 2015: 65). Örneğin, bir yönetim kurulu üyesinin sahip olduğu payların üzerinde başka bir pay sahibi ya da üçüncü kişi lehine intifa hakkı kurarak, bu kimse ile intifa konusu paylardan kaynaklanan oy haklarını kendisinin ibrası lehinde kullanacağına yönelik bir oy sözleşmesi yapması durumunda, bu oy sözleşmesi TTK'nın 436/2'deki oy hakkından yoksunluğa ilişkin emredici kuralın dolanılması demektir ve 433/1 maddesi gereğince geçersizdir (Moroğlu, 2015: 65).

## SONUÇ

Genel kurulun ibra kararı, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticiler için olası sorumluluktan kurtulma kurumudur. İbra kararının diğer tüm genel kurul kararlarında olduğu gibi kurucu şekil şartlarına uygun olarak alınması gerekir. Genel kurul toplantısının çağrısının yapılmasından en son tutanağın imzalanması aşamasına kadar hukuka uygun bir şekilde hareket edilmelidir. Genel kurulun bu kararının oluşumu için en önemli araç ise kullanılan oydur. Oyun kullanılması hukuki işlem niteliğinde olup, oy hakkı pay sahipleri için vazgeçilmez ve müktesep haklardan biridir.

Oy hakkı kural olmakla birlikte, oy hakkından yoksunluk istisnai nitelik taşır. Yönetim kurulu üyelerinin anonim şirket genel kurulunda ibrası oylamasında oy hakkından yoksunluğa ilişkin kurallar incelenmiş olup, ibranın, pay sahibi ile şirket arasında şahsi bir iş ya da işlem olmadığı gibi yönetim kurulu üyeleri ile şirket arasında da şahsi bir iş ya da işlem olmadığı sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla ibra kararında oy hakkından yoksun kişiler belirlenirken sadece TTK'nın 436'ncı maddesinin ikinci fıkrasının dikkate alınması gerektiği söylenebilir.

<sup>14</sup> Y. 11. HD. 24.10.2014, E.2013/13148, K.2014/16463 kararına göre, "(...) yönetim kurulu üyelerinin kendi ibralarında oy kullanması mümkün değil ise de, yönetim kurulu üyelerinin kendi ibralarında oy kullanması tek başına kararın geçersizliği sonucunu doğurmaz. Kararın geçersiz kılınması için kanuna aykırı olarak kullanılan oyların kararın sonucunu etkilemiş olması gerekir." Kararın tam metni için bkz. Altaş, 2016: 136-137.

<sup>15</sup> TTK'nın 431/1'inci madde gerekçesi. Bkz. Yalvaç-Kaya, 2011: 685.

Oy hakkından yoksunluk, açık ibra kadar örtülü ibra için de geçerlidir. Yine yönetim kurulu üyeleri hakkında geçerli olan bu hüküm, yönetim kurulu aleyhine açılacak sorumluluk davasına yönelik genel kurulda alınacak kararın oylamasında da geçerli olmalıdır. Örtülü ibra sonucunu doğuracak bilançonun onaylanması oylamasında ibra kararında oy hakkından yoksun kişilerin oy kullanmamaları, eğer kullanmışlarsa karar nisabından çıkarılması gerekir. Oy hakkından yoksun kişilerin ibra kararında oy kullanmaları sonucunda iki farklı durum ortaya çıkar. Eğer kullanılan oy, kararın oluşumuna etki etmemişse sorun yoktur. Aksi halde alınan karar, muhalefet şerhi aranmaksızın, TTK'nın 445'inci maddesine göre iptali kabil bir karardır.

Diğer taraftan yönetim kurulu üyeleri, ibra oylamasında üçüncü kişilere ait paylardan doğan oy hakkını temsilci sıfatıyla kullanabilmelidir. TTK düzenlemesi 'kendilerine ait paylardan doğan oy hakkını kullanamaz' ifadesiyle bu görüşü desteklemektedir (TTK.m.436/2).

Oy hakkından yoksunluk kurallarına aykırı şekilde alınan ibra kararının yaptırımı ilgili kararın dava yoluyla iptalinin istenebilmesidir (TTK.m.445). Ayrıca oy hakkından yoksunluğa ilişkin kuralların her şekilde dolanılması TTK'nın 433'üncü maddesine göre yasaktır. Oy hakkından yoksunluğa ilişkin kuralın oy sözleşmeleri yoluyla aşılması da bu yasağın içinde mütalaa edilmelidir.

## **KAYNAKÇA**

- Akdağ Güney, N. (2016). *Anonim Şirket Yönetim Kurulu*, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Altaş, S. (2016). *6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu Kapsamında Şirketler Hukukuna İlişkin Yüksek Yargı Kararları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Aytaç, Z. (1982). *Anonim Ortaklıklarda İbra*, Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü
- Bahtiyar, M. (2015). *Ortaklıklar Hukuku*, İstanbul: Beta Yayıncılık
- Bilgili, F. (2004). Anonim Şirket Genel Kurulunda Yönetim Kurulu Hakkında İbra Kararı Alınmasında Yönetim Kurulu Üyelerinin veya Diğer Yöneticilerin Vekaleten Oy Kullanabilmeleri, *Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi*, S. 27, Mayıs, [http://www.e-akademi.org/makaleler/fbilgili-3.htm#\\_ftn14](http://www.e-akademi.org/makaleler/fbilgili-3.htm#_ftn14) adresinden alındı (Erişim Tarihi, 03.04.2017)
- Bilgili, F. & Demirkapı, E. (2013). *Şirketler Hukuku*, Bursa: Dora Yayıncılık
- Çamoğlu, E. (2010) *Anonim Ortaklık Yönetim Kurulu Üyelerinin Hukuki Sorumluluğu*, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Çelik, A. (2007). *Anonim Ortaklıklarda Yönetim Kurulu Üyelerinin İbrası*, Ankara: Adalet Yayınevi
- Çevik, O. N. (1988). *Anonim Şirketler*, Ankara: Seçkin Kitabevi
- Develi, E. (2016). *Tüzel Kişinin Anonim Şirket Yönetim Kurulu Üyeliği*, Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Devellioğlu, F. (2015). *Osmanlıca-Türkçe Ansiklopedik Lûgat*, Ankara: Aydın Kitabevi Yayınları
- Domaniç, H. (1988). *Anonim Şirketler Hukuku ve Uygulaması TTK Şerhi II*, İstanbul: Temel Yayınları
- Eriş, G. (2017). *Açıklamalı-İçtihatlı Ticari İşletme ve Şirketler*, C.2, Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Gümüş, M. A. (2015). *Türk-İsviçre Borçlar Hukukunda İbra Sözleşmesi*, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Helvacı, M. (1995). *Anonim Ortaklıkta Yönetim Kurulu Üyesinin Hukuki Sorumluluğu*, İstanbul: Beta Yayıncılık
- İmregün, O. (1974). *Anonim Ortaklıklar*, İstanbul: Gün Matbaası
- Karlı, Ö. (2007). *Sebebi Gösterilmeyen Borç Tanınması*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul

- Kendigelen, A. (2012). *Yeni Türk Ticaret Kanunu Değişiklikler Yenilikler ve İlk Tespitler*, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık
- Kırca, İ. (2004). Anonim Şirket Yönetim Kurulu Üyesinin İbra Oylamasında Temsilci Sıfatıyla Oy Kullanıp Kullanamayacağı Sorunu, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C. 53(1), <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/38/279/2526.pdf> adresinden alındı (Erişim: 12.02.2017)
- Moroğlu, E. (2015). *Oy Sözleşmeleri*, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Moroğlu, E. (2016). *6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu: Değerlendirme ve Öneriler*, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık
- Paslı, A. (2009). Anonim Ortaklık Genel Kurulunda Kullanılan “Oy”un Hukuki Niteliği, *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, C. LXVII(1-2), ss. 167-182, <http://www.journals.istanbul.edu.tr/iuhfm/article/view/1023009566/1023008869> adresinden alındı (Erişim: 15.03.2017)
- Poroy, R., Tekinalp, Ü. ve Çamoğlu, E. (2014). *Ortaklıklar Hukuku I*, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Pulaşlı, H. (2008). Türk Ticaret Kanunu Tasarısı’na Göre Oy Hakkındaki İmtiyazın Sınırı ve Etkisiz Olduğu Haller, *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, C. XXIV(3)
- Pulaşlı, H. (2016). *Şirketler Hukuku Genel Esaslar*, Ankara: Adalet Yayınevi
- Pulaşlı, H. (2015). *Şirketler Hukuku Şerhi*, C.2, Ankara: Adalet Yayınevi
- Şener, O.H. (2017). *Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku*, Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Tekil, F. (1998). *Anonim Şirketler Hukuku*, İstanbul: Alkım Yayınları
- Tekinalp, Ü. (2015). *Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku*, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Tekinay, S. S., Akman, S., Burcuoğlu, H. ve Altop, A. (1993). *Tekinay Borçlar Hukuku Genel Hükümler*, İstanbul: Filiz Kitabevi
- Teoman, Ö. (1983). *Anonim Ortaklıkta Pay Sahibinin Oy Hakkından Yoksunluğu*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, İstanbul: Fakülteler Matbaası
- Teoman, Ö. (2009). Türk Ticaret Kanunu Tasarısına Göre Anonim Ortaklıkta Pay Sahibinin Oy Hakkı, *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, C. XXV(3)
- Yasaman, H. (2013). *Şirketler Hukuku ve Sermaye Piyasası Hukuku İle İlgili Makaleler, Mütalaalar, Bilirkişi Raporları*, C.2, İstanbul: Vedat Kitapçılık
- Yelbaşı, C. (2014). *Fransızca-İngilizce-Almanca Karşılıklarıyla Ansiklopedik Hukuk Sözlüğü*, Ankara: Sim Matbaacılık



## PAY GETİRİLERİNE ETKİ EDEN FİNANSAL ORANLARIN PANEL VERİ ANALİZ YÖNTEMİ İLE TESPİTİ: BİST GIDA FİRMALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA\*

Serdar YAMAN<sup>1</sup>  
Turhan KORKMAZ<sup>2</sup>  
Ersin AÇIKGÖZ<sup>3</sup>

### Özet

Bu çalışmada, Borsa İstanbul (BİST)'a kayıtlı gıda sektörü işletmelerinin pay getirileri ile finansal oranları arasındaki ilişkiler 2008 küresel finansal krizi öncesi ve sonrası dönem için panel veri regresyon analizi yöntemiyle incelenmiştir. Çalışma, BİST gıda sektörü işletmelerinin 2003-2015 dönemine ait 6 aylık verilerini kapsamaktadır. Çalışmada, tüm dönem (2003:6-2015:12), kriz öncesi dönem (2003:6-2007:12) ve kriz sonrası dönem (2008:6-2015:12) olmak üzere 3 model kurulmuştur. Analiz sonuçlarına göre, pay getirileri üzerinde anlamlı etkiye sahip finansal oranların tüm dönem için; cari oran, fiyat/kazanç oranı ve pay başına kazanç oranı, kriz öncesi dönem için; cari oran ve fiyat/kazanç oranı, kriz sonrası dönem için ise; cari oran, fiyat/kazanç oranı ve pay başına kazanç oranı oldukları belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Pay Getirileri, Finansal Oranlar, Panel Veri Analizi, BİST Gıda İşletmeleri

**Jel Sınıflandırılması:** G01, G10, G11

## DETERMINATION OF THE FINANCIAL RATIOS THAT EFFECTS STOCK RETURNS BY USING PANEL DATA ANALYSIS METHOD: AN APPLICATION ON BIST FOOD COMPANIES

### Abstract

In this study, the effects of financial ratios on stock returns of food companies that registered in Borsa İstanbul (BIST) and changes of these effects for the periods before and after the 2008 global financial crisis has been analyzed by using panel data regression analysis method. The study covers, semi-annual data of BIST food companies for the period 2003-2015. In this study, 3 models are built as for full period (2003:6-2015:12), before the crisis period (2003:6-2007:12) and after the crisis period (2008:6-2015:12). According to the results of the analysis, for full period; current ratio, price to earnings ratio and earning per share ratio, for before the crisis period; current ratio and price to earnings ratio, for after the crisis period; current ratio, price to earnings ratio and earning per share ratio are the significant variables that effects the stock returns.

**Key Words:** Stock Returns, Financial Ratios, Panel Data Analysis, BIST Food Companies

**Jel Classification:** G01, G10, G11

\* Bu çalışma, Mersin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda, Prof. Dr. Turhan KORKMAZ'ın danışmanlığında 2016 yılında tamamlanmış olan "Borsa İstanbul'da İşlem Gören Gıda Firmalarının Hisse Senedi Getirilerine Etki Eden Finansal Oranların Panel Veri Analiz Yöntemi İle Tespiti" başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından türetilmiştir.

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Şırnak Üniversitesi, Cizre MYO, [sdr73@gmail.com](mailto:sdr73@gmail.com)

<sup>2</sup> Prof. Dr., Mersin Üniversitesi, İİBF, [korktur@gmail.com](mailto:korktur@gmail.com)

<sup>3</sup> Yrd. Doç. Dr., Bülent Ecevit Üniversitesi, Denizcilik Fakültesi, [acikgozersin@yahoo.com](mailto:acikgozersin@yahoo.com)

## GİRİŞ

Çeşitli amaçlara sahip olmakla beraber, finansal açıdan işletmelerin temel amacının pay değerini maksimize etmek olduğu söylenebilir. Diğer bir ifadeyle, işletme yöneticilerinin temel görevi, firma değerini ortaklar açısından maksimum yapmaya çalışmaktır. Bununla birlikte yatırımcılar yatırımlarını gerçekleştirirken minimum risk seviyesinde maksimum getiri elde etmeye çalışırlar. İşletme yöneticilerinin ve yatırımcıların beklentileri, pay getirileri ile belirlenmektedir. Dolayısıyla hem işletme yöneticileri hem de yatırımcılar pay getirilerini etkileyen faktörler hakkında bilgiye sahip olmak istemektedirler. Bu bağlamda, tarafların daha sağlıklı kararlar alabilmesi için pay getirilerini etkileyen faktörler hakkında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

Konu ile ilgili daha önce yapılmış olan çalışmalar incelendiğinde, pay getirileri ile ilişkili faktörlerin genel olarak, makroekonomik ve mikroekonomik faktörler olmak üzere iki ana başlık altında ele alındığı görülmektedir. İlgili çalışmalarda, pay getirileri ile ilişkili olabilecek makroekonomik faktörlerden GSMH (Gayri Safi Milli Hâsıla), enflasyon oranı, para arzı, döviz kuru, faiz oranı, altın fiyatları, petrol fiyatları, dış ticaret dengesi, uluslararası portföy yatırımları gibi ekonomik, finansal ve sektörel bazı faktörlerin kullanıldığı, mikroekonomik faktörlerden ise, firmaların finansal tablolarından elde edilen finansal oranların çalışmalarda daha sık kullanıldığı görülmüştür.

Bu çalışmanın temel amacı, pay getirileri ile ilişkili finansal tablo oranlarının panel veri analiz yöntemi ile tespit edilmesidir. Bu amaçla çalışmada, BİST’de işlem gören gıda sektörü işletmeleri örneklem olarak seçilmiştir. Gıda sektörü işletmelerinin örneklem olarak seçilmesinin nedeni, gıda ürünleri talebinin fiyat dalgalanmaları karşısında inelastik bir özelliğe sahip olması nedeniyle kriz gibi olağan üstü durumlardan en az etkilenen sektörün bu sektör olduğunun düşünülmesidir. Diğer bir ifadeyle, bilinmektedir ki gıda insanların en temel ihtiyacıdır ve gıda ürünlerine olan talep, kriz gibi olağanüstü durumlardan diğer sektör ürünlerine kıyasla daha az etkilenir (Ozen-Yesildag vd. 2015: 488). Çalışmada, pay getirileri ile finansal oranlar arasındaki ilişkilerin analizi için 2003-2015 dönemini kapsayan bir tüm dönem modelinin yanı sıra, krizin etkilerini de ortaya koyabilmek açısından 2008 finansal krizi öncesi ve sonrası dönemlere ilişkin de kriz öncesi dönem modeli ve kriz sonrası dönem modeli olmak üzere iki model daha kurulmuştur.

Çalışma, giriş ve sonuç kısımları hariç iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde literatür incelemesine, ikinci bölümde ise veri ve ekonometrik modelin oluşturulmasına ve panel veri analizine yer verilmiştir. Uygulanan ekonometrik analizden elde edilen bulguların finansal açıdan yorumlanmasına ise, sonuç ve değerlendirme kısmında yer verilmiştir.

## I. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Pay getirileri ile ilişkili olabilecek faktörler gerek Türkiye’de gerekse dünyada araştırmacılar tarafından birçok çalışmaya konu edilmiştir. Bu çalışmaların çoğunda faktörlerin pay getirileri ile ilişkisi finansal tablo oranları yardımıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır. Birçok çalışmada faktörleri temsil eden finansal tablo oranları ile pay getirileri arasında anlamlı ilişkilerin var olduğu sonucuna ulaşıırken, bazı çalışmalarda ise herhangi bir anlamlı ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşamamıştır. Bu çerçevede konuya ilişkin literatürde yer alan yurtiçi ve yurtdışı çalışmaların bazılarını, gelişmiş, gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye’de yapılan çalışmalar ayrımı temelinde kronolojik olarak değinilmiştir.

### I.I. Gelişmiş Ülke Borsalarına İlişkin Yapılmış Çalışmalar

Basu (1977), 1956-1971 döneminde New York Borsası’nda işlem gören 1400 sanayi firmasını kapsayan çalışmasında, düşük F/K (Fiyat/Kazanç) oranına sahip payların yüksek F/K oranına sahip

olanlara oranla daha yüksek getiri elde ettikleri sonucuna ulaşmıştır. Basu (1983) bir diğer çalışmasında ise, firma büyüklüğü kontrol altında tutulduğunda, daha yüksek F/K oranına sahip payların riske göre ayarlanmış getiri oranlarının, daha düşük F/K oranına sahip olanlara göre daha yüksek olduğunu tespit etmiştir.

Bhandari (1988) yaptığı çalışmada, 1948-1981 dönemi için New York Borsası'nda işlem gören firmaların verilerini kullanarak, kaldıraç oranı ile pay getirileri arasındaki ilişkiyi incelediği regresyon analizine dayalı çalışmada, kaldıraç oranı ile pay getirileri arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Chan vd. (1991)'nin 1971-1988 yılları arasında Tokyo Borsası'nda işlem gören firmalar üzerinde yaptıkları çalışmada, PD/DD (Piyasa Değeri / Defter Değeri) oranı ile nakit akış oranının beklenen pay getirileri üzerinde anlamlı pozitif sonuçlar verdiği, F/K oranı ve firma büyüklüğünün ise ilgili dönemde etkisiz olduğu tespit edilmiştir.

Fama ve French (1992)'in NYSE, AMEX (American Stock Exchange) ve NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations) borsalarında 1962-1989 yılları arasında işlem gören firmalar üzerinde yaptıkları çalışmada, pazar  $\beta$ 'sı ile ortalama getiri arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu, fakat PD/DD oranı ve firma büyüklüğü değişkenlerinin daha güçlü açıklayıcı bilgi içerdikleri ve ortalama pay getirilerindeki kaldıraç ve F/K oranına ait rolleri kapsadıkları tespit edilmiştir. Fama ve French 1995 yılında yaptıkları NYSE, AMEX NASDAQ paylarına ilişkin 1963-2002 dönemini kapsayan bir diğer çalışmalarında ise, PD/DD oranı ve firma büyüklüğü değişkenlerinin pay getirilerini açıklayabilen faktörler olduklarını tespit etmişlerdir.

Lakonishok vd. (1994) 1963:4-1990:4 döneminde NYSE ve AMEX borsalarında işlem gören firmalar üzerine yaptıkları çalışmanın sonuçlarına göre, düşük PD/DD, F/K ve NA/F (Nakit Akımı/Fiyat) oranlarına sahip firmalara ait paylar, yüksek PD/DD, F/K ve NA/F oranlarına sahip firmalara ait paylardan daha düşük getiri sağlamaktadır.

Bartholdy (1998), 1982-1996 döneminde Toronto Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören paylara ait getiriler ile F/K oranı arasındaki ilişkiyi araştırmış ve F/K oranının pay getirilerini açıklayabildiğini, dolayısıyla pay getirilerini tahmin etmede kullanılabileceğini tespit etmiştir.

Lewellen (2004), 1946-2000 dönemi NYSE firmaları üzerine, temettü getirisi ve finansal oranlar ile toplam pay getirisinin tahmin edilip edilemeyeceğini araştırmış ve PD/DD oranı ve F/K oranı ile pay getirilerinin kısa dönemde tahmin edebileceğini tespit etmiştir.

Dimitrov ve Jain (2006) NYSE, AMEX ve NASDAQ'ta işlem gören paylar üzerinde yaptıkları çalışmada, finansal kaldıraç oranı ile pay getirileri arasındaki ilişkiyi incelemişler ve finansal kaldıraç oranındaki değişimler ile riske göre hesaplanmış gelecekteki pay getirileri arasında negatif bir ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır.

## **I.II. Gelişmekte Olan Ülke Borsalarına İlişkin Yapılmış Çalışmalar**

Chui ve Wei (1998) yaptıkları çalışmada, beklenen pay getirileri ile pazar  $\beta$ 'sı, PD/DD oranı ve firma büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Pasifik Havzası gelişmekte olan piyasaları üzerinde yapılan çalışmanın sonuçlarına göre, Hong Kong, Güney Kore ve Malezya borsaları için PD/DD oranı pay getirilerini açıklayabilen anlamlı bir değişken iken, Tayvan ve Tayland borsaları için ise, bu bulguların geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dhatt vd. (1999)'nin 1982-1992 döneminde Güney Kore Borsası'nda işlem gören ve finansal olmayan firmaların aylık pay getirilerini açıklayan faktörleri araştırdıkları çalışmanın sonucunda, analize tabi tutulan temel değişkenlerden pay getirilerini en yüksek tahmin etme gücüne sahip olan değişkenin PD/DD oranı olduğu belirlenmiştir.

Lam (2002), Hong Kong Borsası'nda pay getirilerindeki yatay kesitsel değişim ile  $\beta$ , kaldıraç oranı, firma büyüklüğü, PD/DD ve F/K oranları arasındaki ilişkiyi Fama ve French (1992)

yaklaşımıyla incelediği çalışmada; firma büyüklüğü, PD/DD oranı ve F/K oranı değişkenlerinin üçünün de aylık pay getirilerindeki değişimi açıklayabildiklerini tespit etmiştir.

Lau vd. (2002)'nin 82 Singapur ve 163 Malezya firmasına ait 1988-1996 dönemi verileri üzerinde yaptıkları çalışmanın sonucunda, her iki ülke için de firma büyüklüğü ile pay getirileri arasında negatif ilişki, Singapur için pay getirileri ile satışlarda büyüme arasında negatif ilişki, Malezya için pay getirileri ile F/K oranı arasında ise pozitif ilişki tespit etmişlerdir.

Chin ve Hong (2008) 1995-2005 döneminde Malezya Borsası'nda işlem gören 78 firmanın verileri üzerinde yaptıkları çalışmada, pay getirilerini temettü verim oranı (TVO) ile tahmin etmenin mümkün olduğunu fakat F/K oranı ile tahmin etmenin mümkün olmadığını tespit etmişlerdir.

### I.III. Borsa İstanbul'a İlişkin Yapılmış Çalışmalar

Demir (2001) İMKB mali sektör işletmeleri üzerine yaptığı çalışmada, PD/DD oranı, PBK (Pay Başına Kar), F/K oranı, öz sermaye karlılığı (ROE), kaldıraç oranı, net kar artış hızı, işlem görme oranı ve temettü verim oranının pay fiyatlarını etkileyen işletme düzeyindeki faktörler olduğunu tespit etmiştir. Pay fiyatlarını en çok etkileyen faktörler sırası ile PD/DD, PBK, F/K ve ROE'dir.

Horasan (2008)'nın, 1991-2006 döneminde İMKB'de işlem gören 118 firmaya ait veriler üzerinde yaptığı çalışmanın sonuçlarına göre, cari oran (CO), alacak devir hızı (ADH), kaldıraç oranları, F/K, GSMH, enflasyon ve kriz değişkenleri pay getirilerini negatif yönde, asit-test oranı, ROE ve döviz kuru değişkenleri ise pay getirilerini pozitif yönde etkilemektedir. Horasan (2009)'nın 2000-2006 dönemi İMKB-30 Endeksi'nde işlem gören firmaların verileri üzerinde yaptığı çalışmada ise, F/K oranı ve pay kapanış fiyatı arasında anlamlı pozitif yönde bir ilişki, F/K oranı ile pay getirileri arasında ise anlamlı negatif yönde bir ilişki tespit etmiştir.

Ege ve Bayrakdaroğlu (2009), İMKB-30 Endeksinde yer alan firmaların 2004 yılına ait verileri üzerinde yaptıkları çalışmada, pay getirilerini açıklamakta F/K, nakit akım oranı ve toplam varlıkların devir hızı oranının önemli birer değişken olduğunu tespit etmişlerdir.

Büyükşalvarcı (2011), finansal oranlar ile pay getirileri arasındaki ilişkiyi 2001 ve 2008 ekonomik kriz dönemleri açısından incelemiştir. Çalışmada, 2001 ve 2008 kriz dönemlerinde İMKB imalat sektöründe faaliyet gösteren, 2001 dönemi için 163 ve 2008 dönemi için 147 şirkete ait veriler kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, 2001 krizi döneminde 6 finansal oran ve 2008 krizi döneminde 4 finansal oran ile pay getirileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuş, 2008 krizi döneminde finansal oranların pay getirilerindeki değişimi açıklama gücünün 2001 krizi dönemine göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Aydemir vd. (2012) 1990-2009 yılları arasında İMKB'de işlem gören 73 işletme üzerinde yaptıkları çalışmada, karlılık oranları, likidite oranları ve kaldıraç oranlarının pay getirilerini pozitif yönde etkilediği, faaliyet oranlarının ise pay getirileri üzerine anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Güngör ve Kaygın (2015), 2005-2011 döneminde BİST'de işlem gören 57 imalat sanayi şirketi üzerinde yaptıkları çalışmada, asit-test oranı, kısa vadeli yabancı kaynaklar/toplam kaynaklar oranı, maddi duran varlıklar/öz kaynak oranı, net kâr/öz kaynak oranı ve F/K değişkenleri ile pay fiyatı arasında pozitif yönlü bir ilişki, ADH, SDH, toplam borçların/toplam aktiflere oranı (TBO) ve kısa vadeli yabancı kaynaklar/toplam kaynaklar oranı ile pay fiyatı arasında ise negatif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir.

Ozen vd. (2015), 2000:4-2014:3 döneminde BİST Gıda Endeksi'nde yer alan seçilmiş dört işletmeye ait yirmi finansal oranı üzerinde korelasyon analizi ve TOPSIS çok kriterli karar verme yöntemini kullanarak finansal performans ile pay getirileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yapılan korelasyon analizinde TOPSIS performans skorları ile pay getirileri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Kırcı Çevik (2016), 2005-2012 döneminde BİST’de işlem gören ve 96 imalat sanayi işletmesi üzerinde yaptığı çalışmada, kaldıraç oranı, fiyat/satışlar oranı, aktif devir hızı oranı ve toplam aktif karlılığının pay getirilerini açıklayan önemli değişkenler olduğunu tespit etmiştir.

Sakarya ve Yıldırım (2016), 2010-2014 döneminde BİST’de işlem gören 14 enerji firmasının finansal performansları ile pay getirileri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada ilk olarak, finansal oranlar TOPSIS yöntemi ile firmaların finansal performanslarını gösteren nicel değerlere dönüştürülmüştür. Daha sonra elde edilen TOPSIS skorları ile pay getirileri arasındaki ilişki panel veri analiz yöntemi ile test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, TOPSIS skorları ile pay getirileri arasında kısa dönemli bir eş-bütünleşme olmasına rağmen, iki değişken arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır.

## II. METODOLOJİ

### II.I. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Kapsamı

Bu çalışmada, pay getirileri ile ilişkili finansal oranların 2008 krizi öncesi ve sonrası dönem ile 2003-2015 dönemi için panel veri analizi yöntemi ile tespiti ve elde edilen sonuçların karşılaştırılarak literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bu kapsamda, BİST’de işlem gören ve Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)’nda ‘Gıda, İçki ve Tütün Sektörü’ olarak tanımlanan gıda alt sektöründe faaliyet gösteren 29 adet firma çalışmanın örnekleme olarak seçilmiştir. Bu alt sektörün çalışmanın örnekleme olarak belirlenmesinde sahip olduğu iktisadi özellik göz önünde tutulmuştur. Gıda insanların en temel ihtiyacıdır ve kriz dönemlerinde bile insanlar gıda harcamalarını çok fazla kısma olanağına sahip değildir. Dolayısıyla, inelastik bir talep yapısına sahip gıda sektörü firmalarının, kriz gibi ekonomik konjonktürün olumsuz seyrettiği dönemlerde bu olumsuzluktan bankacılık ve/veya finans sektörü ile diğer alt sektör firmalarından daha az düzeyde etkilendikleri söylenebilir (Ozen-Yesildag vd. 2015: 488). Seçilen bu örneklemeden 2003-2015 tarihleri arasında BİST’de işlem görmüş ve verilerine düzenli olarak ulaşılan 19 firma çalışmaya dâhil edilmiştir. Analizler, çalışmanın amacına uygun olarak, 2003:6-2015:12 dönemini, 2003:6-2007:12 kriz öncesi dönemini ve 2008:6-2015:12 kriz sonrası dönemini kapsayacak şekilde oluşturulan ve 6 aylık verilerin kullanıldığı üç ayrı model çerçevesinde yapılmıştır.

### II.II. Metodoloji

Araştırmanın amacı doğrultusunda, bağımlı değişken olarak pay getirileri kullanılmıştır. Pay getirileri sektör firmalarının <http://finance.yahoo.com> internet adresinde yayımlanan pay fiyatları kullanılarak 2003:6-2015:12 dönemi için hesaplanmıştır. Finansal piyasalarda, getiri dağılımlarının log-normal dağıldığı varsayılmaktadır. Logaritmik getiri değişim serileri, herhangi bir tarihteki fiyat seviyesinin bir önceki tarihteki fiyat seviyesine olan oranının doğal logaritmasının alınması suretiyle oluşturulan zaman serileridir ve aşağıdaki gibi hesaplanabilir (Altıntaş, 2006: 350).

$$\ln \frac{X_{t_1}}{X_{t_0}}, \ln \frac{X_{t_2}}{X_{t_1}}, \ln \frac{X_{t_3}}{X_{t_2}}, \dots \dots \dots, \ln \frac{X_{t_n}}{X_{t_{n-1}}}$$

Araştırmanın bağımsız değişkenleri ise, konu ile ilgili çalışmaların birçoğunda sıkça kullanılmış olan finansal oranlardan oluşmaktadır. Bağımsız değişkenler, likidite oranları, finansal yapı (kaldıraç) oranları, faaliyet oranları, karlılık oranları ve borsa performans oranları olmak üzere 5 grupta toplanmış 9 adet finansal orandan oluşmaktadır. Çalışmada bağımsız değişken olarak kullanılan finansal oranlara ilişkin detaylı bilgiler ve formüller Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Bağımsız Değişkenler**

Oran Grubu	Oran	Oran Adı	Formül
Likidite Oranları	CO	Cari Oran	Dönen Varlıklar/KVYK
Finansal Yapı Oranları	TBO	Toplam Borç Oranı	Toplam Borç/Toplam Aktifler
Faaliyet Oranları	ADH	Alacak Devir Hızı Oranı	Net Satışlar/Ticari Alacaklar
	SDH	Stok Devir Hızı Oranı	Satışların Maliyeti/Stoklar
	AKDH	Aktif Devir Hızı Oranı	Net Satışlar/Toplam Aktifler
Karlılık Oranları	ROA	Aktifler Karlılığı Oranı	Net Kar/Toplam Aktifler
Borsa Performans Oranları	F/K	Fiyat/Kazanç Oranı	Payın Borsa Fiyatı/PBK
	PD/DD	Piyasa Değeri/Defter Değeri	Payın Borsa Değeri/Payın Defter Değeri
	PBK	Pay Başına Kazanç Oranı	Dönem Net Karı/Pay Sayısı

Tablo 2’de ise analizlerde kullanılmak üzere kurulmuş olan modellere ilişkin sınanacak hipotezlere yer verilmiştir.

**Tablo 2. Çalışmada Sınanan Hipotezler**

Modeller	Hipotezler
Tüm dönem modeline ilişkin hipotezler	H <sub>0</sub> : Tüm dönemde finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki yoktur. H <sub>1</sub> : Tüm dönemde finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki vardır.
Kriz öncesi dönem modeline ilişkin hipotezler	H <sub>0</sub> : Kriz öncesi dönemde finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki H <sub>1</sub> : Kriz öncesi dönemde finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki vardır.
Kriz sonrası dönem modeline ilişkin hipotezler	H <sub>0</sub> : Kriz sonrası dönemde finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki H <sub>1</sub> : Kriz sonrası dönemde finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki

Her üç modele ilişkin hipotezlerin sınanması amacıyla kurulan modeller aynı temele dayanmaktadır. Her üç modelde de yer alan yatay kesit birimleri (i), bağımlı değişken (pay getirileri) ve bağımsız değişkenler (9 adet finansal oran) aynıdır. Modeller arasındaki farklılıklar sahip oldukları zaman boyutlarından (t) kaynaklanmaktadır. Tüm dönem modelinde 2003:6-2015:12 dönemini kapsayan bir zaman boyutu söz konusu iken, kriz öncesi dönem modelinde 2003:6-2007:12 ve kriz sonrası dönem modelinde 2008:6-2015:12 dönemini kapsayan zaman boyutları söz konusudur. Modeller için oluşturulan temsili panel veri modeli aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

$$Getiri_{it} = \beta_0 + \beta_1 CO_{it} + \beta_2 TBO_{it} + \beta_3 ADH_{it} + \beta_4 SDH_{it} + \beta_5 AKDH_{it} + \beta_6 ROA_{it} + \beta_7 F/K_{it} + \beta_8 PD/DD_{it} + \beta_9 PBK_{it} + u_{it}$$

### II.III. Panel Veri Analizi ve Bulgular

Panel veriler yatay kesit veriler ile zaman serisi verilerinin bir arada ele alınması ile oluşturulmakta ve sadece yatay kesit veya sadece zaman serilerinde gözlemlenemeyen etkileri birlikte tespit edebilme imkânı sağlamaktadır (Tatoğlu, 2013: 2). Panel veriler, daha fazla veri ile çalışılabilir, daha fazla gözlem sayısı sunma, daha yüksek bir serbestlik derecesi ile çalışma, birimler arasındaki heterojenliği dikkate alma ve hem birim hem de zaman etkilerinin birlikte gözlemlenebilmesini sağlama gibi birçok avantaja sahiptir (Baltagi, 2012: 6). Bu avantajlarından dolayı, çalışmada analizlerin gerçekleştirilmesi için panel veri analiz yöntemi tercih edilmiştir.

Zaman boyutu ile yatay kesit verileri birlikte kullanıldığı için panel veri modellerinde hem zaman serisi hem de yatay kesit varsayımları geçerli olmaktadır. Bu durumda, panel veri analizine geçmeden bazı varsayımların test edilmesi ve oluşturulan veri setinin ve kurulan modellerin analize uygunluğunun sınanması gerekir. Panel veri analizine geçmeden sınanması gereken temel varsayımlar aşağıdaki gibidir (Ün, 2015: 71; Tatoğlu, 2013: 199);

- Çoklu doğrusal bağlantı (multi-collinearity),

- Serilerde birim kök olmaması (serilerin durağan olması),
- Yatay kesit bağımlılığı (cross-sectional dependence),
- Otokorelasyon ve
- Değişen varyans (heteroskedastite).

Çoklu doğrusal bağlantı, bağımsız değişkenler arasında güçlü bir ilişkinin var olması anlamına gelmektedir ve regresyon analizinde istenmeyen durumu göstermektedir (Albayrak, 2005: 108). Modellerde çoklu doğrusal bağlantıya sebep olabilecek bir değişkenin olup olmadığının tespiti için değişik yöntemler kullanılmakla birlikte bu çalışmada araştırmacıların sıklıkla başvurduğu korelasyon matrisleri ve VIF (Variance Inflation Factor) değeri yöntemleri kullanılmıştır. Modellerle ilişkin korelasyon matrisleri EK-1, EK-2 ve EK-3'te gösterilmiştir. Eklerdeki korelasyon matrisi değerleri incelendiğinde, modellerde yer alan bağımsız değişkenler arasında %75'ten yüksek bir korelasyon ilişkisinin bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla her üç model için de çoklu bağlantı sorunu ile karşılaşılacağı yorumu yapılabilir.<sup>4</sup> VIF değerleri ise Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3. Çalışmada Kullanılan Değişkenlere Ait VIF Değerleri**

Değişkenler	Tüm Dönem Modeli		Kriz Öncesi Dönem Modeli		Kriz Sonrası Dönem Modeli	
	R <sup>2</sup>	VIF Değeri	R <sup>2</sup>	VIF Değeri	R <sup>2</sup>	VIF Değeri
CO	0.071	1.076426	0.135	1.156069	0.065	1.069519
TBO	0.105	1.117318	0.184	1.225490	0.147	1.172333
ADH	0.005	1.005025	0.025	1.025641	0.156	1.184834
SDH	0.195	1.242236	0.264	1.358696	0.257	1.345895
AKDH	0.236	1.308901	0.157	1.186240	0.337	1.508296
ROA	0.149	1.175088	0.188	1.231527	0.161	1.191895
F/K	0.005	1.005025	0.028	1.028807	0.314	1.457726
PD/DD	0.002	1.002004	0.046	1.048218	0.296	1.420455
PBK	0.084	1.091703	0.186	1.228501	0.084	1.091703

VIF değerinin 4'ten yüksek olması, ilgili bağımsız değişkenin modele dahil edilmesi durumunda modelde çoklu doğrusal bağlantı (multi-collinearity) sorununa yol açabileceği anlamına gelmektedir (Açıkgöz-Uygurtürk vd., 2015: 433). Tablo 3 incelendiğinde, üç modelde de 4'ün üzerinde VIF değerine sahip bir değişkenin bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, her üç model için de çoklu doğrusal bağlantı sorunu ile karşılaşılmayacağı söylenebilir.<sup>5</sup>

Zaman serilerinin kullanıldığı regresyon modellerinde her bir değişkene ait serinin durağan olması gerekir. Bir serinin durağan olması, o seriye ait ortalama, varyans ve kovaryansın hangi düzeyde ölçülürse ölçülsün sabit kalması ve ilgili seriye ait iki değer arasındaki farkın sadece iki zaman değeri arasındaki farka bağlı olması şeklinde ifade edilebilir (Gujarati, 2004: 798). Durağan bir seride uzun dönemde dalgalanmalar olsa bile aynı ortalama korunur. Serilerde birim kök olmaması varsayımı panel veri modelleri için geliştirilmiş olan Levin, Lin & Chu (LLC), Im, Pesaran ve Shin (IPS) ve Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testleri ile sınanmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin birim kök testi sonuçları tablolar halinde her bir model için EK-4, EK-5 ve EK-6'da verilmiş olup birim kök testi sonuçlarına göre değişkenlerin durağanlık düzeyleri aşağıdaki Tablo 4'te verilmiştir.

<sup>4</sup> Korelasyon matrisleri değerlendirilirken, bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisi  $p > 0.75$  veya  $p < -0.75$  ('p' korelasyon katsayısı) olan bağımsız değişkenlerin yer aldığı modellerde çoklu doğrusal bağlantı sorunu ile karşılaşılacağı dikkate alınmıştır (Albayrak, 2005: 109).

<sup>5</sup>Varyans Arttırıcı Faktör (Variation Inflation Factor=VIF) değeri, çalışmada kurulan modelin bağımsız değişkenlerin her biri için, bu değişkenlerin kendi aralarında sırayla birinin bağımlı ve diğerlerinin bağımsız değişkenler şeklinde yer aldığı regresyon modellerinin tahmininden elde edilen  $R^2$  değerleri kullanılarak,  $1/(1 - R^2)$  formülü ile hesaplanmıştır. VIF değerinin 4'e eşit veya 4'den büyük olması durumunda bu regresyon modellerinde yer alan bağımlı değişkene ilişkin anlamlı çoklu doğrusal bağlantı sorunundan söz edilir. '4' olan sınır değeri bazı araştırmacılar için '5' veya '10' olarak kabul edilmektedir (O'Brien, 2007: 673-675).

**Tablo 4. Birim Kök Testi Sonucunda Modellere İlişkin Değişkenlerin Durağanlık Düzeyleri**

Değişkenler ve Durağanlık Düzeyleri		
Tüm Dönem Modeli	Kriz Öncesi Dönem Modeli	Kriz Sonrası Dönem Modeli
GETIRI	GETIRI	GETIRI
D(CO)	D(CO)	D(CO)
D(TBO)	TBO	D(TBO)
D(ADH)	D(ADH)	D(ADH)
D(SDH)	D(SDH)	D(SDH)
D(AKDH)	D(AKDH)	D(AKDH)
ROA	ROA	ROA
F/K	F/K	F/K
D(PD/DD)	PD/DD	PD/DD
PBK	D(PBK)	PBK

Not: "D" işareti değişkene ait serinin birinci farklarında durağan olduğunu gösterir. İşaret olmayan değişkenlere ait seriler düzeylerinde durağandır.

Tablo 4 incelendiğinde, tüm dönem modeli için Getiri, ROA, F/K ve PBK değişkenlerinin düzeyde durağan oldukları, CO, TBO, ADH, SDH, AKDH ve PD/DD değişkenlerinin ise birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. Kriz öncesi dönem modeli için, Getiri, TBO, ROA, F/K ve PD/DD değişkenlerinin düzeyde durağan oldukları, CO, ADH, SDH, AKDH ve PBK değişkenlerinin ise birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. Kriz sonrası dönem modeli için, Getiri, ROA, F/K, PD/DD ve PBK değişkenlerinin düzeyde durağan oldukları CO, TBO, ADH, SDH ve AKDH değişkenlerinin ise, birinci farklarında durağan oldukları tespit edilmiştir. Düzeylerinde ve birinci farklarında durağan olan değişkenler birlikte yorumlanacak olursa, tüm değişkenlere ait olasılık değerlerinin %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlı olduğu söylenebilir. Bu durumda her üç model için de birim kök sorununun olmadığı tespiti yapılmıştır.

Modelde yer alan birimlerin kendi aralarında ilişkili olmaları durumunu ifade eden yatay kesit bağımlılığı varsayımı için Pesaran CD (cross-sectional dependence) testi, kısaca hata terimleri arasındaki ilişki olarak tanımlanabilecek olan otokorelasyon sorunun bulunup bulunmadığını tespit etmek için Wooldridge testi, değişen varyans (heteroskedastite) sorununun bulunup bulunmadığını tespit etmek için ise, Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity (BPG) testi kullanılmıştır. Panel veri varsayım testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir.

**Tablo 5. Modellere Ait Panel Veri Varsayım Testleri ve Sonuçları**

Testler	İstatistikler	Tüm Dönem Modeli	Kriz Öncesi Dönem Modeli	Kriz Sonrası Dönem Modeli
Pesaran CD Test	İstatistik	15.42347	3.787109	20.23702
	Olasılık	0.0000	0.0002	0.0000
Wooldridge Testi	F-Değeri	1.233	1.332	2.933
	Olasılık	0.2814	0.2635	0.1040
BPG Test	F-Olasılık	0.9988	0.9952	0.9703
	Ki-kare Olasılık Değeri	0.9988	0.9946	0.9685

Tablo 5'te yer alan Pesaran CD testi sonuçlarına göre, tüm dönem modeli için olasılık değeri  $0.0000 < 0.05$ , kriz öncesi dönem modeli için  $0.0002 < 0.05$  ve kriz sonrası dönem modeli için  $0.0000 < 0.05$  olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla her üç model için de yatay kesit bağımlılığı sorunu söz konusudur. Bu durum, modeller için yapılan panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığına dirençli tahminçiler kullanılarak giderilmeye çalışılmıştır.

Tablo 5'te yer alan Wooldridge otokorelasyon testi sonuçları incelendiğinde, tüm dönem modeli için olasılık değeri  $0.2814 > 0.05$ , kriz öncesi dönem modeli için,  $0.2635 > 0.05$  ve kriz sonrası dönem modeli için,  $0.1040 > 0.05$  olarak elde edilmiştir. Bu durumda her üç model için de otokorelasyon sorununun söz konusu olmadığı yorumu yapılabilir.



Tablo 5'te yer alan BPG heteroskedasite testi sonuçları incelendiğinde, tüm dönem modeli için ki-kare olasılık değeri  $0.9988 > 0.05$ , kriz öncesi dönem modeli için  $0.9946 > 0.05$  ve kriz sonrası dönem modeli için  $0.9685 > 0.05$  olarak elde edilmiştir. Bu durumda, her üç modelde de heteroskedasite sorununun bulunmadığı, sabit varyans varsayımının geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Panel veri analiz yöntemi ile kurulacak modellerde bireyler arası etkiler, zaman etkileri ve eşanlı birim ve zaman etkilerine göre uygulanabilecek tahmin yöntemleri, genel olarak katsayılarının sabit veya rassal varsayılmasına bağlı olarak; Havuz Modeli, Sabit Etkiler Modeli ve Rassal Etkiler Modeli olmak üzere üç farklı şekilde sınıflandırılabilir. Panel veri analizinde havuz modeli, sabit etkiler modeli ve rassal etkiler modellerinden hangisinin kullanılması gerektiği, diğer bir ifade ile hangi modelin daha tutarlı sonuçlar vereceği bazı testler ile belirlenebilmektedir.

Çalışmada panel veri modelleri arasında seçim yapmak için F, Hausman ve Breusch-Pagan LM testleri kullanılmıştır. Bu testlerden F testi, modelin havuzlanmışlığını test ederek sabit etkiler modeli ile havuz modeli arasında bir tercih yapmada kullanılırken, Hausman testi, rassal etkiler ve sabit etkiler modelleri arasında bir fark bulunup bulunmadığı ve bu modellerden hangisinin kullanılması durumunda tutarlı sonuçlar elde edileceğinin incelenmesi için kullanılır. Breusch-Pagan LM testi ise, rassal etkiler modeli ve havuz modeli arasında bir tercih yapmak için kullanılır (Karakuş-Yılmaz Küçük, 2016: 127). F, Hausman ve Breusch-Pagan LM testleri sonuçları Tablo 6'daki gibidir.

**Tablo 6. F, Hausman ve Breusch-Pagan LM Testi Sonuçları**

	F Testi Olasılık Değeri	Hausman Testi Olasılık Değeri	Breusch-Pagan LM Testi Olasılık Değeri
Tüm Dönem Modeli	0.5062	0.2332	0.6561
Kriz Öncesi Dönem Modeli	0.1521	0.8957	0.7254
Kriz Sonrası Dönem Modeli	0.7661	0.5389	0.2282

Tablo 6'da yer alan F testi olasılık değerleri incelendiğinde, tüm dönem modeli için  $0.5062 > 0.05$ , kriz öncesi dönem modeli için  $0.1521 > 0.05$  ve kriz sonrası dönem modeli için  $0.7661 > 0.05$  olasılık değerleri elde edilmiştir. Her üç model için de olasılık değerleri  $0.05$ 'ten büyük olduğundan, modeller için panel veri analizinde havuz modelinin ve buna ilişkin tahmincilerin, sabit etkiler ve buna ilişkin tahmincilerle kıyasla daha tutarlı sonuçlar vereceği söylenebilir.

Hausman testi sonuçları incelendiğinde, tüm dönem modeli için  $0.2332 > 0.05$ , kriz öncesi dönem modeli için  $0.8957 > 0.05$  ve kriz sonrası dönem modeli için  $0.5389 > 0.05$  olasılık değerleri elde edilmiştir. Her üç modele ait olasılık değerleri  $0.05$ 'ten büyük olduğundan, modeller için panel veri analizinde rassal etkiler modeli ve buna ilişkin tahmincilerin sabit etkiler modeli ve buna ilişkin tahmincilerle kıyasla daha tutarlı sonuçlar vereceği söylenebilir.

Breusch-Pagan LM testi olasılık değerlerine bakıldığında ise, tüm dönem modeli için  $0.6561 > 0.05$ , kriz öncesi dönem modeli için  $0.7254 > 0.05$  ve kriz sonrası dönem modeli için  $0.2282 > 0.05$  olasılık değerleri elde edilmiştir. Her üç model için de olasılık değerleri  $0.05$ 'ten büyük olduğundan, modeller için panel veri analizinde havuz modelinin ve buna ilişkin tahmincilerin, rassal etkiler ve buna ilişkin tahmincilerle kıyasla daha tutarlı sonuçlar vereceği söylenebilir.

Tüm dönem modeli, kriz öncesi dönem modeli ve kriz sonrası dönem modeline ait panel veri analizi sonuçları özet olarak Tablo 7'de verilmiş olup detaylı analiz sonuçları her bir model için EK-7, EK-8 ve EK-9'da yer almaktadır.

**Tablo 7. Modellere İlişkin Panel Veri Analizi Sonuçları**

Tüm Dönem Modeli 2003:6-2015:12			Kriz Öncesi Dönem Modeli 2003:6-2007:12			Kriz Sonrası Dönem Modeli 2008:6-2015:12		
Değişkenler	Katsayılar	Olasılık Değerleri	Değişkenler	Katsayılar	Olasılık Değerleri	Değişkenler	Katsayılar	Olasılık Değerleri
D(CO)	0.012135	0.0000***	D(CO)	0.064052	0.0054***	D(CO)	0.018048	0.0000***
D(TBO)	-0.052286	0.1324	TBO	-0.020505	0.4482	TBO	-0.057367	0.4176
D(ADH)	0.000054	0.3547	D(ADH)	0.000071	0.5596	D(ADH)	-0.002156	0.1961
D(SDH)	-0.004052	0.1090	D(SDH)	-0.009060	0.3982	D(SDH)	-0.003166	0.2916
D(AKDH)	0.008802	0.7406	D(AKDH)	0.000583	0.9933	D(AKDH)	-0.122944	0.1168
ROA	-0.056154	0.1261	ROA	0.144285	0.3364	ROA	-0.019289	0.8023
F/K	0.000148	0.0000***	F/K	-0.000169	0.0176**	F/K	0.000283	0.0135**
D(PD/DD)	-0.000034	0.6505	PD/DD	-0.000064	0.6837	PD/DD	-0.001567	0.2574
HBK	0.018120	0.0001***	D(HBK)	0.005105	0.7722	D(HBK)	0.015367	0.0273**
C	0.011284	0.5255	C	0.046649	0.1160	C	0.072393	0.0687
Ağırlıklı İstatistikler								
R <sup>2</sup>	0.127220		R <sup>2</sup>	0.093007		R <sup>2</sup>	0.168988	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.110327		Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.042306		Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.141791	
F-İstatistiği	7.531132		F-İstatistiği	1.834408		F-İstatistiği	6.213528	
P-Değeri (F-istatistiği)	0.0000***		P-Değeri (F-istatistiği)	0.065764*		P-Değeri (F-istatistiği)	0.0000***	
Durbin-Watson İstatistiği	2.045867		Durbin-Watson İstatistiği	1.975284		Durbin-Watson İstatistiği	2.020493	
*** işaretleri %1, ** işaretleri %5, *%10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.								

Tablo 7’de yer alan istatistiklere göre, tüm dönem modeli ve kriz sonrası dönem modeli %1 anlamlılık düzeyinde (P-Değeri 0.000<0.01), kriz öncesi dönem modeli ise %10 anlamlılık düzeyinde (P-Değeri 0.05<0.0657<0.10) anlamlı modellerdir. Tüm dönem modeline ait R<sup>2</sup> değeri %12.72, kriz öncesi dönem modeline ait R<sup>2</sup> değeri %9.30 ve kriz sonrası dönem modeline ait R<sup>2</sup> değeri %16.9 olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla tüm dönem, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönem modellerine dâhil edilen bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimleri her bir dönem için sırasıyla %12.72, %9.3 ve %16.9 oranında açıklayabildikleri söylenebilir.

Modellere ilişkin panel veri analiz sonuçları bir bütün halinde değerlendirildiğinde, her üç model için de finansal oranlar ile pay getirileri arasında ilişki ve/veya ilişkilerin bulunduğu yorumu yapılabilir. Buradan hareketle her üç model için de finansal oranlar ile pay getirileri arasında bir ilişkinin var olduğunu ifade eden H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Panel veri analizi sonuçları değişkenler özelinde incelendiğinde, tüm dönem modelinde CO, F/K ve PBK değişkenlerinin %1 anlamlılık düzeyinde GETİRİ değişkeni ile ilişkili oldukları görülmektedir. Analiz sonuçlarına göre, CO’da meydana gelen 1 birimlik bir artışın pay getirilerinde %1.2135 bir artışa, F/K oranında meydana gelen 1 birimlik bir artışın pay getirilerinde %0.0148’lik bir artışa, PBK’da meydana gelen 1 birimlik bir artışın ise, pay getirilerinde %1.8120’lik bir artışa sebep olacağı söylenebilir. Kriz öncesi dönem modelinde ise, CO’nun %1 ve F/K’nın ise %5 anlamlılık düzeyinde GETİRİ değişkeni ile ilişkili değişkenler oldukları görülmektedir. Kriz öncesi dönem modeline ilişkin analiz sonuçlarına göre, CO’da meydana gelecek 1 birimlik bir artışın pay getirilerinde %6.4052’lik bir artışa, F/K oranında meydana gelecek 1 birimlik bir artışın ise pay getirilerinde %0.0169’luk bir azalışa neden olacağı söylenebilir. Kriz sonrası dönem modelinde de tüm dönem modeline benzer şekilde, CO, F/K ve PBK değişkenleri pay senetleri üzerinde anlamlı etkiye sahip değişkenler olarak tespit edilmiştir. Kriz sonrası dönem modelinde CO’nun %1 anlamlılık düzeyinde, F/K ve PBK’nın ise %5 anlamlılık düzeyinde GETİRİ değişkeni ile ilişkili oldukları görülmektedir. Kriz öncesi dönem modeline ilişkin analiz sonuçlarına göre, CO’da meydana gelecek 1 birimlik bir artışın pay getirilerinde %1.8048’lik bir artışa, F/K’da meydana gelecek 1 birimlik bir artışın pay getirilerinde %0.0283’lük bir artışa, PBK’da meydana gelecek 1 birimlik bir artışın ise, pay getirilerinde %1.5367’lik bir artışa neden olacağı söylenebilir. Tüm dönem modeli için TBO, ADH, SDH, AKDH, ROA ve PD/DD oranları, kriz öncesi dönem modeli için TBO, ADH, SDH, AKDH, ROA, PD/DD ve PBK oranları ve kriz sonrası dönem modeli için TBO, ADH, SDH, AKDH, ROA ve PD/DD oranları ile pay getirileri arasında anlamlı herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Pay getirileri ile ilişkili faktörler, işletme yöneticileri, sermayedarlar, yatırımcılar, fon yöneticileri, analistler ve akademisyenler gibi birçok kesimin ilgisini çeken bir konudur. Pay yatırımlarında temel alınacak faktörlerin neler olduğu her zaman tartışmaya açık bir konu olmuştur. İşletme yöneticilerinin verdikleri kararlar ile finansman, yatırım ve kar payı dağıtım politikaları gibi işletme içi değişkenleri nicel verilere dökmenin yolu finansal oranlardan geçmektedir. Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem gören 19 gıda firmasına ait işletme içi faktörler ile pay getirileri arasındaki ilişkilerin araştırılması amacıyla firmaların 2003-2015 dönemi altı aylık mali tablo verileri kullanılarak hesaplanan finansal oranlar kullanılmıştır.

Çalışmada bağımlı değişken olarak firmalara ait 2003-2015 dönemi altı aylık pay getirileri kullanılmıştır. Çalışmada bağımsız değişken olarak ise, likidite oranları, finansal yapı oranları, faaliyet oranları, karlılık oranları ve borsa performans oranları grupları altında 9 adet finansal oran kullanılmıştır. Oluşturulan veri seti hem yatay kesit hem de zaman serisini bir arada bulunduran bir veri setidir. Veri setinin bu özelliğinden dolayı, analiz yöntemi olarak panel veri analizi kullanılmıştır. Yapılan panel veri analizi sonucunda, tüm dönem modelinde CO, F/K ve PBK oranlarının, kriz öncesi dönem modelinde CO ve F/K oranlarının, kriz sonrası dönem modelinde ise, tüm dönem modelinde olduğu gibi CO, F/K ve PBK oranlarının pay getirileri ile ilişkili anlamlı değişkenler oldukları sonucu ortaya çıkmıştır.

2008 yılında yaşanan kriz baz alınarak, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönem BİST'te işlem gören gıda firmalarının pay getirilerine etki eden finansal oranlar tespit edilerek, dönemler arası karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu iki döneme ilişkin elde edilen sonuçlar şu şekildedir:

- 2008 krizi öncesi dönem, Türkiye'de iç nedenlerden kaynaklı 2001 Şubat krizi sonrası döneme denk gelmektedir. 2008 krizi sonrası dönem ise tamamen dış nedenlerden kaynaklı küresel kriz sonrası dönemi kapsamaktadır. Ülke içinde ortaya çıkan 2001 Şubat krizi Türkiye ekonomisini tümüyle etkilerken, ABD kaynaklı 2008 küresel finansal krizi ise Türkiye ekonomisini ihracat ağırlıklı etkiler dışında 2001 krizi kadar etkilememiştir. Dolayısıyla bu iki krizin genel ekonomi, şirket bilançoları, pay fiyat ve getirileri ile yatırımcı davranışları üzerinde farklı etkileri olmuştur. 2001 krizi, yurtiçi kaynaklı olduğu için, piyasalardaki güvenin azalmasına neden olmuş ve çoğunlukla portföy yatırımı şeklinde olan yabancı sermaye Türkiye'den hızlı bir şekilde yurt dışına çıkmıştır. Bu dönemde bazen spekülatoörlere kısa süreli fırsatlardan yararlanma imkânı doğmuş ve piyasalarda buna bağlı kısa süreli iyileşmeler yaşanmış olsa da yabancı sermayenin yurtdışına çıkmasına engel olunamamıştır. Kaybolan güven ortamının sağlanması uzun sürmüş ve pay piyasalarındaki hareketler kısa süreli kar elde etmeye yönelik bir karakteristiğe bürünmüştür.
- Kriz öncesi dönem modeli sonuçlarına göre, cari oran ile pay getirileri arasında elde edilen ilişkinin gücü kriz sonrası dönem modeline göre daha yüksektir. Diğer bir ifadeyle, bu dönemde pay yatırımcıları, daha fazla nakitle çalışan firmalara yatırım yapmayı tercih etmişlerdir. Gıda sektöründe faaliyette bulunan firmaların bu dönemde nakit ve nakit benzeri varlıklarının kısmen düşük olduğu tespit edilmiştir. Analizin gıda sektörü üzerine yapıldığı ve bu sektördeki firmaların genelde ellerinde fazla nakit bulundurmadıkları dikkate alındığında, nakitten yoksun firmaların payları iç kaynaklı krizlere karşı daha fazla duyarlı oldukları söylenebilir.
- Yine her iki modelin kapsadığı dönemlerin özelliklerinden kaynaklanan farklılıklara dayalı olarak F/K oranlarının pay getirileri üzerindeki negatif ve pozitif yönlü etkileri de açıklanabilir. İç kaynaklı yaşanan 2001 krizi sonrası bir dönemi kapsayan 2008 krizi öncesi dönem modelinde ortaya çıkan F/K oranı ile pay getirileri arasındaki negatif ilişki, payların krizden çok fazla etkilendiğini ve yatırımcıların F/K oranında çok az bir artışı

karı nakde dönüştürme fırsatı olarak gördükleri şeklinde yorumlanabilir. Böyle bir dönem için, yatırımcıların paylara uzun dönemli olarak yatırım yapmadıkları, kısa süreli fiyat hareketlerinden kar elde etme amaçlı pay satın aldıkları söylenebilir.

- Kriz öncesi dönem modelinde benzer nedenlerden dolayı PBK ile pay getirileri arasında herhangi bir ilişki ortaya çıkmamıştır. Bunun en önemli nedeni, genellikle piyasada işlem yapan yatırımcıların dikkate aldığı bir unsur olan düzenli kar payı dağıtımına, kriz öncesi dönemde hemen hemen hiçbir gıda şirketinde rastlanmamasıdır. Dolayısıyla, kar payı dağıtımı ile pay yatırımları arasında bu açıdan bağ kurulamadığı için bu dönemde şirketlerin kar elde etmeleri ile onların paylarına olan talep arasında anlamlı bir ilişkinin var olmadığı söylenebilir.

Uygulanan panel veri analizi sonucunda literatüre uygun sonuçlar elde edildiği söylenebilir. Analiz sonucunda, pay getirileri üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu tespit edilen CO, F/K ve PBK değişkenleri Basu (1977), Banz (1981), Basu (1983), Fama ve French (1992), Bartholdy (1994), Demirci (2001), Lam (2002), Lau vd. (2002), Çıtak (2004), Kalaycı ve Karataş (2005), Yalçın (2005), Dehuan ve Jin (2008), Ege ve Bayrakdaroğlu (2009), Büyükşalvarcı (2010), Aydemir vd. (2012), Zeytinoğlu (2012), Güngör ve Kaygın (2015) ve Sakarya ve Yıldırım (2016) çalışmalarında da benzer sonuçlar vermiştir. Çalışma sonucunda elde edilen TBO, ADH, SDH, AKDH, ROA ve PD/DD oranlarına ait anlamsız sonuçlar, ele alınan örnekleme ve döneme ait özellikler ile açıklanabilir. Örnekleme olarak seçilen gıda firmalarının ilgili döneme ait verileri incelendiğinde; firmaların büyük çoğunluğuna ait karlılık ve pay başına kazanç gibi önemli değerlerinin negatif olduğu, firmaların büyük ölçekli firmalar olmadıkları ve finansal büyüklüklerine oranla yüksek borçla çalıştıkları gibi durumlarla karşılaşmaktadır. Bu tür finansal özelliklere sahip sektörlerde yer alan firmaların paylarına yapılan yatırımlar, genellikle firmalara ait finansal değerlerdeki dalgalanmalardan faydalanarak kısa dönemde yüksek kar elde etme ve sonrasında payı elden çıkarma şeklinde olmaktadır.

Bu çalışmada, finansal oranların pay getirileri üzerindeki etkileri 2008 finansal krizi öncesi ve sonrası olmak üzere karşılaştırılmış ve iki dönem arasında yatırım tercihi kriterlerinde ciddi değişimlerin meydana geldiği tespit edilmiştir.

İşletme yöneticileri, ortaklar, potansiyel yatırımcılar, portföy yöneticileri, derecelendirme kuruluşları ve analistler gibi birçok ilgili ve ilişkili taraflar bu ve benzeri çalışma sonuçlarından faydalanarak daha isabetli kararlar alabileceklerdir.

## KAYNAKÇA

- Açıkgöz, E., Uygurtürk, H., & Korkmaz, T. (2015). Analysis of factor affecting growth of pension mutual funds in Turkey. *International Journal of Economics and Financial*, 5(2), 427-433.
- Albayrak, A. S. (2005). Çoklu doğrusal bağlantı halinde enküçük kareler tekniğinin alternatifi yanlı tahmin teknikleri ve bir uygulama. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 105-126.
- Altıntaş, M. A. (2006). *Bankacılıkta risk yönetimi ve sermaye yeterliliği 85411 sayılı bankacılık kanunu, Basel-I ve Basel-II düzenlemeleri çerçevesinde*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Aydemir, O., Ögel, S., & Demirtaş, G. (2012). Hisse senetleri fiyatlarının belirlenmesinde finansal oranların rolü. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 277-288.
- Baltagi, B. H. (2012). *Econometric analysis of panel data*. Chichester: Jhon Wiley&Sons.
- Banz, R. W. (1981). The relationship between return and market value of common stocks. *Journal of Financial Economics*, 9, 3-18.

- Bartholdy, J. (1998). Changes in earnings-price ratios and excess returns: A case of investor over-reaction. *International Review of Financial Analysis*, 7(3), 237-252.
- Basu, S. (1977). Investment performance of common stocks in relation to their price-earnings ratios: A test of the efficient market hypothesis. *The Journal of Finance*, 32(3), 663-682.
- Basu, S. (1983). The relationship between earnings' yield, market value and return for NYSE common stocks: Further evidence. *Journal of Financial Economics*, 12(1), 129-156.
- Bhandari, L. C. (1988). Debt/equity ratio and expected common stock returns: Empirical evidence. *The Journal of Finance*, 43(2), 507-528.
- Büyükşalvarcı, A. (2010). Finansal oranlar ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkinin analizi: İMKB imalat sektörü üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48, 130-141.
- Büyükşalvarcı, A. (2011). Finansal analizde kullanılan oranlar ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişki: ekonomik kriz dönemleri için İMKB imalat sanayi şirketleri üzerine ampirik bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 225-240.
- Chan, L. K., Hamao, Y., & Lakonishok, J. (1991). Fundamentals and stock returns in Japan. *The Journal of Finance*, 46(5), 1739-1764.
- Chin, Lee., & Hong, L. W. (2008). Can financial ratios predict the Malasian stock return?. *Integration&Dissemination*, 2, 7-8.
- Chui, A. C. W., & Wei, K.C.J. (1998). Book-to-market, firm size, and the return of the year effect: Evidence from Pasific-Basin emerging markets. *Pasific-Basin Finance Journal*, 6(3), 275-293.
- Çıtak, L. (2003). Para ve maliye politikalarının İMKB endeksi üzerindeki etkilerinin incelenmesi: İMKB, makroekonomik politikalar açısından bilgi etkin midir?. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(9), 1-13.
- Dehuan, J., & Jin, Z. (2008). Firm performance and stock returns: An empirical study of the top performing stocks listed on Shanghai Stock Exchange. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 12(1), 79-85.
- Demir, Y. (2001). Hisse senedi fiyatını etkileyen işletme düzeyindeki faktörler ve mali sektör üzerine İMKB'de bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 109-130.
- Dhatt, M. S., Kim, Y. H., & Mukherji, S. (1999). Relations between stock returns and fundamental variables: Evidence from a segmented market. *Asia-Pacific Financial Markets*, 6(3), 221-233.
- Dimitrov, V., & Jain, P.C. (2006). The value relevance of changes in financial leverage. Social Sciences Network [Web: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=708281](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=708281), Erişim Tarihi: 23.10.2015].
- Ege, İ., & Bayrakdaroğlu, A. (2009). İMKB şirketlerinin hisse senedi getiri başarılarının lojistik regresyon tekniği ile analizi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi* 5(10), 139-158.
- Fama, E. F., & French, K. R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *The Journal of Finance*, 47(2), 427-465.
- Fama E. F., ve French, K. R. (1995). Size and Book-to-Market factors in earnings and returns. *The Journal of Finance*, 50(1), 137-155.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic econometrics*. New York: McGraw-Hill Education.
- Güngör, B., & Kaygın, C. Y. (2015). Dinamik panel veri analizi ile hisse senedi fiyatını etkileyen faktörlerin belirlenmesi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(9), 149-168.
- Horasan, M. (2008). *Hisse senedi getirileri ve reel sektör performansları arasındaki ilişkiler*. Yayınlanmış doktora tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

- Horasan, M. (2009). Fiyat/Kazanç oranının hisse senedi getirilerine etkisi: İMKB 30 Endeksi üzerinde bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 181-192.
- Kalaycı, Ş., & Karataş, A. (2005). Hisse senedi getirileri ve finansal oranlar ilişkisi: İMKB'de bir temel analiz araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 27, 146-157.
- Karakuş, R., & Yılmaz Küçük, Ş. (2016). Katılım bankalarında karlılığın belirleyicileri: Türkiye örneği için bir panel veri analizi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 119-132.
- Kırcı Çevik, N. (2016). Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren imalat şirketlerinin hisse senedi performansları ile finansal oranları arasındaki ilişki: Panel logit regresyon tahminleri. *Sosyal Bilimler Metinleri Dergisi*, 01, 25-41.
- Lakonishok, J., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1994). Contrarian investment, extrapolation, and risk. *The Journal of Finance*, 49(5), 1541-1578.
- Lam, K. S. (2002). The relationship between size, book-to-market equity ratio, earnings-price ratio, and return for the Hong Kong stock market. *Global Finance Journal*, 13(2), 163-179.
- Lau, S. T., Lee, C. T., & McInish, T. H. (2002). Stock returns and beta, firms size, E/P, CF/P, book-to-market, and sales growth: evidence from Singapore and Malaysia. *Journal of Multinational Financial Management*, 12(3), 207-222.
- Lewellen, J. (2004). Predicting returns with financial ratios. *Journal of Financial Economics*, 74(2), 209-235.
- O'Brien, R. M. (2007). A calculation regarding rules of thumb for Variance Inflation Factors. *Quality and Quantity*, 41(5), 673-690.
- Ozen, E., Yesildag, E., & Soba, M. (2015). TOPSIS performance evaluation measures and relation between financial ratios and stock returns. *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 2(4), 482-500.
- Sakarya, Ş., & Yıldırım, H.H. (2016). Borsa İstanbul'da işlem gören enerji şirketlerinin finansal performansları ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkinin panel veri analizi ile belirlenmesi. *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 3(1), 71-87.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). *Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım.
- UNDP (2015) *Human development report 2015: Work for human development*, [Web: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015\\_human\\_development\\_report.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf), Erişim Tarihi, 01.03.2016].
- Ün, T. (2015). *Stata ile panel veri analizi*. S. Güriş (eds.). *Stata ile panel veri modelleri*. (ss. 39-80). İstanbul: Der Kitabevi.
- Yaman, S. (2016). *Borsa İstanbul'da İşlem Gören Gıda Firmalarının Hisse Senedi Getirilerine Etki Eden Finansal Oranların Panel Veri Analiz Yöntemi İle Tespiti*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Yalçın, K., Atan, M., & Boztosun, D. (2005). Finansal oranlarla hisse senedi getirileri arasındaki ilişki. *Muhasebe Finansman Dergisi*, 27, 176-187.
- Zeytinoğlu, E., Akarim, Y. D., & Çelik, S. (2012). The impact of market-based ratios on stock returns: The evidence from insurance sector in Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 84, 41-48.

## EKLER

EK-1. Tüm Dönem Modeli'nde Yer Alan Bağımsız Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	CO	TBO	ADH	SDH	AKDH	ROA	F/K	PD/DD	HBK
CO	1.00000								
TBO	-0.25358	1.00000							
ADH	-0.01338	-0.01942	1.00000						
SDH	-0.01500	0.076622	0.038171	1.00000					
AKDH	-0.09428	0.204517	-0.00696	0.425825	1.00000				
ROA	-0.01001	0.117528	0.006592	0.194365	0.2416	1.00000			
F/K	-0.00813	-0.05072	-0.01195	0.001144	-0.04387	0.0009928	1.00000		
PD/DD	0.020302	-0.00965	0.003182	0.009305	0.00864	0.0367658	-0.010013	1.00000	
HBK	0.052926	0.002979	-0.03959	-0.01169	0.022259	0.2735161	0.0048591	0.0038998	1.00000

EK-2. Kriz Öncesi Dönem Modeli'nde Yer Alan Bağımsız Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	CO	TBO	ADH	SDH	AKDH	ROA	F/K	PD/DD	HBK
CO	1.00000								
TBO	-0.33117	1.00000							
ADH	-0.02668	-0.06699	1.00000						
SDH	0.154979	-0.2544	0.078238	1.00000					
AKDH	-0.0248	0.092502	-0.04812	0.315489	1.00000				
ROA	-0.04084	0.0414	0.017953	0.148619	0.191513	1.00000			
F/K	-0.03085	-0.05448	-0.0062	0.012478	-0.04155	-0.00431	1.00000		
PD/DD	0.041711	-0.01559	0.008445	-0.00707	0.001842	0.144078	0.138516	1.00000	
HBK	0.03973	0.076261	-0.10286	-0.21625	0.024415	0.309423	-0.02099	0.018052	1.00000

EK-3. Kriz Sonrası Dönem Modeli'nde Yer Alan Bağımsız Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	CO	TBO	ADH	SDH	AKDH	ROA	F/K	PD/DD	HBK
CO	1.00000								
TBO	-0.23098	1.00000							
ADH	-0.01582	0.229815	1.00000						
SDH	-0.07849	0.205512	0.154167	1.00000					
AKDH	-0.12004	0.247576	0.30901	0.488331	1.00000				
ROA	-0.00568	0.132914	0.024087	0.219174	0.266796	1.00000			
F/K	0.002506	-0.05104	-0.16632	-0.00654	-0.04597	0.002514	1.00000		
PD/DD	0.006074	-0.01031	0.022819	0.040072	0.043454	-0.0028	-0.53595	1.00000	
HBK	0.056664	-0.01751	-0.00916	0.068877	0.019224	0.274709	0.017301	-0.00669	1.00000

EK-4. Tüm Dönem Modeli'nde Yer Alan Değişkenlere Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	İstatistik Olasılık	Birim Kök Seviyesi					
		Sabitli			Sabitli ve Trendli		
		Levin, Lin & Chu t	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Ki-Kare	Levin, Lin & Chu t	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Ki-Kare
GETIRI	İstatistik	-19.4235	-18.2750	316.355	-16.8161	-16.2600	258.238
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(CO)	İstatistik	-21.7012	-22.1264	367.330	-14.4142	-17.1656	307.205
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(TBO)	İstatistik	-12.2715	-15.4221	269.583	-4.39532	-11.7678	198.754
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(ADH)	İstatistik	-64.8453	-51.2873	388.553	-60.3551	-52.0755	1573.79
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(SDH)	İstatistik	-21.8357	-25.1375	251.254	-10.1661	-23.7441	1146.74

D(AKDH)	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-64.3597	-43.9750	230.276	-106.627	-80.6205	2208.33
ROA	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-7.42216	-9.58637	167.405	-7.47564	-9.06378	143.589
F/K	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-2.50069	-9.92472	188.588	-6.21662	-9.33220	168.847
D(PD/DD)	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-24.9374	-32.9501	489.339	-17.0944	-30.3222	800.770
HBK	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-4.04100	-4.75854	105.632	-4.75529	-5.39875	105.007
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***

Testlerdeki gecikme uzunlukları Schwarz Bilgi Kriteri'ne (Schwarz Info Criterion) göre belirlenmiştir. 'D' işareti değişkenlere ait serilerin birinci fark düzeyinde olduklarını göstermektedir. \*\*\* işareti %1, \*\* işareti %5 ve \* işareti %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Bu bilgiler EK-5 ve EK- 6 için de geçerlidir.

#### EK-5. Kriz Öncesi Dönem Modeli'nde Yer Alan Değişkenlere Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Model 2							
Değişkenler	İstatistik Olasılık	Birim Kök Seviyesi					
		Sabitli			Sabitli ve Trendli		
		Levin, Lin & Chu t	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Ki- Kare	Levin, Lin & Chu t	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Ki-Kare
GETIRI	İstatistik	-12.6381	-7.28338	126.290	-13.8861	-3.20151	101.513
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(CO)	İstatistik	-16.4863	-8.51118	144.458	-15.8363	-2.49824	93.8041
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
TBO	İstatistik	-10.3848	-4.29653	84.0177	-21.3311	-3.33591	79.9634
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0004***	0.0001***
D(ADH)	İstatistik	-51.0514	-22.0108	220.080	-48.1171	-10.7051	192.658
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(SDH)	İstatistik	-53.0730	-29.2124	333.916	-46.7792	-13.0084	258.084
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(AKDH)	İstatistik	-99.8337	-51.3247	324.354	-82.7084	-25.3913	278.668
	Olasılık	0.0360****	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
ROA	İstatistik	-4.64526	-2.59058	64.2585	-8.54476	-1.65649	68.0678
	Olasılık	0.0000***	0.0048***	0.0048***	0.000***	0.0488**	0.0019***
F/K	İstatistik	-15.1487	-6.77028	112.643	-25.7505	-3.78895	84.9689
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0001***	0.0000***
PD/DD	İstatistik	-19.9446	-6.39248	102.720	-80.6646	-12.5950	123.819
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(HBK)	İstatistik	-10.8609	-5.83435	112.459	-14.6453	-2.44888	88.8233
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0072***	0.0000***

#### EK-6. Kriz Sonrası Dönem Modeli'nde Yer Alan Değişkenlere Ait Birim Kök Testi Sonuçları

Model 3							
Değişkenler	İstatistik Olasılık	Birim Kök Seviyesi					
		Sabitli			Sabitli ve Trendli		
		Levin, Lin & Chu t	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Ki- Kare	Levin, Lin & Chu t	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Ki-Kare
GETIRI	İstatistik	-14.5962	-11.9547	181.420	-13.0013	-9.72971	138.158
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(CO)	İstatistik	-11.3366	-13.7704	218.131	-7.13782	-10.7255	164.315
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(TBO)	İstatistik	-15.2209	-14.6420	227.817	-12.3815	-12.8618	186.112
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(ADH)	İstatistik	-84.2269	-66.0221	305.053	-95.7099	-76.7481	309.091
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(SDH)	İstatistik	-58.0782	-40.6190	288.103	-52.2789	-38.2018	252.649
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
D(AKDH)	İstatistik	-79.4959	-53.9160	242.110	-91.0942	-67.1734	250.602
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
ROA	İstatistik	-8.49478	-5.67723	100.874	-12.2697	-8.08691	133.122
	Olasılık						



F/K	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-6.84053	-5.95372	121.287	-7.44937	-5.34723	103.268
PD/DD	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-39.5538	-29.7289	305.925	-19.9200	-18.0038	227.754
HBK	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
	İstatistik	-7.36916	-5.86303	110.879	-8.17302	-5.63205	102.018
	Olasılık	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***

**EK-7. Tüm Dönem Modeli'ne Ait Panel Veri Analizi Sonuçları (2003-2015 Dönemi)**

Bağımlı Değişken: GETIRI

Yöntem: Panel EGLS (Cross-section SUR)

Tarih: 06/22/16 Time: 17:05

Dönem (Düzeltilmiş): 12/01/2003 12/01/2015

Dâhil Edilen Dönem Sayısı: 25

Dâhil Edilen Birim (İşletme) Sayısı: 19

Paneldeki Toplam Gözlem Sayısı: 475

Period SUR (PCSE) standard errors &amp; covariance (d.f. corrected)

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	t-İstatistikleri	Olasılık Değerleri
D(CO)	0.012135	0.002695	4.502277	0.0000***
D(TBO)	-0.052286	0.034691	-1.507191	0.1324
D(ADH)	0.000054	0.000058	0.926409	0.3547
D(SDH)	-0.004052	0.002523	-1.605878	0.1090
D(AKDH)	0.008802	0.026572	0.331260	0.7406
ROA	-0.056154	0.036642	-1.532503	0.1261
F/K	0.000148	0.000033	4.489640	0.0000***
D(PD/DD)	-0.000034	0.000075	-0.453301	0.6505
HBK	0.018120	0.004651	3.896316	0.0001***
C	0.011284	0.017758	0.635446	0.5255

**Ağırlıklı İstatistikler**

R-Kare	0.127220	Bağımlı Değişken Ortalaması	0.064876
Düzeltilmiş R-Kare	0.110327	Bağımlı Değişken Standart Sapması	1.050724
S.E. of regression	0.992430	Sum squared resid	457.986500
F-istatistiği	7.531132	Durbin-Watson istatistiği	2.045867
P-Değeri (F-istatistiği)	0.000000***		

\*\*\* işaretleri %1, \*\* işaretleri %5, \*%10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

**EK-8. Kriz Öncesi Dönem Modeli'ne Ait Panel Veri Analizi Sonuçları (2003-2008 Dönemi)**

Bağımlı Değişken: GETIRI

Yöntem: Panel EGLS (Period SUR)

Tarih: 06/22/16 Time: 17:16

Dönem (Düzeltilmiş): 12/01/2003 12/01/2007

Dâhil Edilen Dönem Sayısı: 9

Dâhil Edilen Birim (İşletme) Sayısı: 19

Paneldeki Toplam Gözlem Sayısı: 171

Period SUR (PCSE) standard errors &amp; covariance (d.f. corrected)

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	t-İstatistikleri	Olasılık Değerleri
D(CO)	0.064052	0.022734	2.817445	0.0054***
TBO	-0.020505	0.026971	-0.760259	0.4482
D(ADH)	0.000071	0.000122	0.584701	0.5596
D(SDH)	-0.009060	0.010695	-0.847148	0.3982
D(AKDH)	0.000583	0.069675	0.008368	0.9933
ROA	0.144285	0.149638	0.964229	0.3364
F/K	-0.000169	0.000070	-2.399407	0.0176**
PD/DD	-0.000064	0.000159	-0.408108	0.6837
D(HBK)	0.005105	0.017605	0.289965	0.7722
C	0.046649	0.295170	1.580445	0.1160

**Ağırlıklı İstatistikler**

R-Kare	0.093007	Bağımlı Değişken Ortalaması	0.138325
Düzeltilmiş R-Kare	0.042306	Bağımlı Değişken Standart Sapması	1.026014
S.E. of regression	1.008256	Sum squared resid	163.669400
F-istatistiği	1.834408	Durbin-Watson istatistiği	1.975284
P-Değeri (F-istatistiği)	0.065764*		

\*\*\* işaretleri %1, \*\* işaretleri %5, \*%10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

**EK-9. Kriz Sonrası Dönem Modeli'ne Ait Panel Veri Analizi Sonuçları (2008-2015 Dönemi)**

Bağımlı Değişken: GETIRI				
Yöntem: Panel EGLS (Cross-section weights)				
Tarih: 06/27/16 Time: 11:15				
Dönem (Düzeltilmiş): 12/01/2008 12/01/2015				
Dahil Edilen Dönem Sayısı: 15				
Dahil Edilen Birim (İşletme) Sayısı: 19				
Paneldeki Toplam Gözlem Sayısı: 285				
White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	t-İstatistikleri	Olasılık Değerleri
D(CO)	0.018048	0.004302	4.194906	0.0000***
D(TBO)	-0.057367	0.070662	-0.811852	0.4176
D(ADH)	-0.002156	0.001664	-1.295974	0.1961
D(SDH)	-0.003166	0.002996	-1.056611	0.2916
D(AKDH)	-0.122944	0.078147	-1.573241	0.1168
ROA	-0.019289	0.076980	-0.250569	0.8023
F/K	0.000283	0.000114	2.486588	0.0135**
PDDD	-0.001567	0.001381	-1.134856	0.2574
HBK	0.015367	0.006926	2.218737	0.0273**
C	0.072393	0.039608	1.827750	0.0687
Ağırlıklı İstatistikler				
R-Kare	0.168988	Bağımlı Değişken Ortalaması		0.08107
Düzeltilmiş R-Kare	0.141791	Bağımlı Değişken Standart Sapması		0.34453
S.E. of regression	0.317730	Sum squared resid		27.76185
F-istatistiği	6.213528	Durbin-Watson istatistiği		2.02049
P-Değeri (F-istatistiği)	0.000000***			

\*\*\* işaretleri %1, \*\* işaretleri %5, %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

## TÜRKİYE’NİN TURİZM PİYASALARI İÇİN YAKINSAMA HIPOTEZİNİN TESTİ: FOURIER DURAĞANLIK ANALİZİ BULGULARI

Ali Eren ALPER<sup>1</sup>  
Mehmet DEMİRAL<sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışma, Türkiye'nin temel turizm piyasaları için Ocak 1996-Aralık 2015 döneminde yakınsama hipotezini test etmektedir. Bu kapsamda çalışmada, Fourier fonksiyonu ile geliştirilen, Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testi kullanılmıştır. Bu test bilinmeyen sayıda, formda ve tarihteki yapısal kırılmaların olması durumunda da gücünü kaybetmemektedir. Bulgular serilerin, incelenen 14 ülkeden 6'sı (Belçika, İran, İtalya, Rusya, İngiltere ve Yunanistan) için durağan, 8'i (Bulgaristan, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Avusturya, Fransa, Hollanda, İsrail ve Romanya) için ise durağan olmadığını göstermektedir. Tüm sonuçlar, serileri durağan bulunan 6 ülke için yakınsama hipotezinin geçerli olduğunu ve böylece bu ülkelerde uygulanacak olan turizm politikalarıyla Türkiye 'ye gelen turist sayısının artırılabilceğini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Yakınsama hipotezi, Fourier KPSS, Turizm.

**Jel Sınıflandırılması:** C12, L83, Z30.

## TESTING THE CONVERGENCE HYPOTHESIS FOR TURKEY'S TOURISM MARKETS: EVIDENCE FROM FOURIER STATIONARY ANALYSIS

### Abstract

Using a dataset covering January-1996 and December-2015 period, this study tests the convergence hypothesis for the major tourism markets of Turkey. In this context, Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) test developed through the Fourier function is employed. This test does not lose power due to unknown number, form, and locations of structural breaks. Findings show that the series of 6 (Belgium, Iran, Italy, Russia, England, and Greece) out of 14 countries are stationary, while the other 8 countries (Bulgaria, United States, Germany, Austria, France, Netherlands, Israel, and Romania) have nonstationary series. Overall results seem to be supporting the convergence hypothesis for the 6 countries with stationary series revealing that it is possible to increase to number of visitors coming to Turkey from these countries.

**Key Words:** Convergence hypothesis, Fourier KPSS, Tourism.

**Jel Classification:** C12, L83, Z30.

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, [alierenalper@gmail.com](mailto:alierenalper@gmail.com)

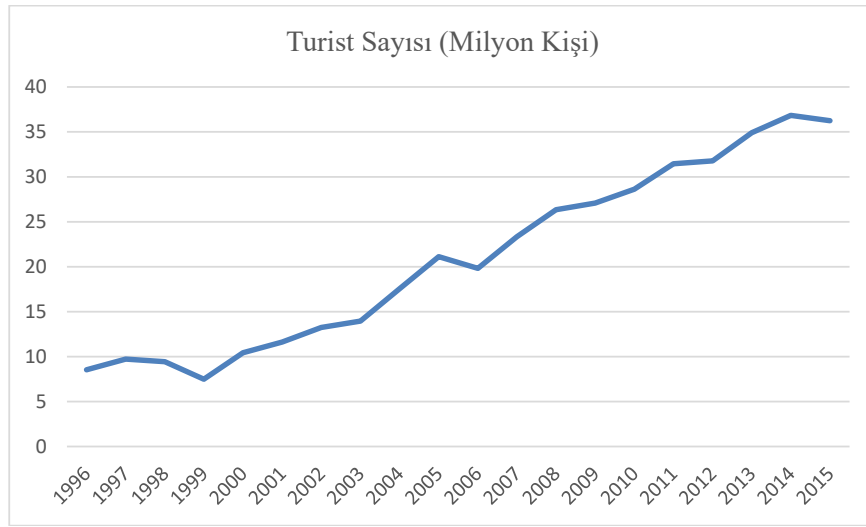
<sup>2</sup> Yrd. Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, [mdemiral@ohu.edu.tr](mailto:mdemiral@ohu.edu.tr)

## GİRİŞ

Son yıllarda turizm sektörü dünya ekonomisi içerisinde en hızlı büyüyen sektörlerden biri ve uzun dönemde ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden biridir. Çünkü sektörün hacmi gıda, otomobil gibi temel sektörlerle çok yakın seyretmekte hatta bazen geçmektedir. Daha da önemlisi ülkenin temel döviz kaynaklarından biridir (Yılancıve Eris; 2012:207).

Son dönemde sosyal, kültürel ve ekonomik gelişimlerin ışığında turizm talebi dalgalı bir seyir izlemekle beraber Grafik 1 'de de belirtildiği gibi genel turist sayısında sürekli bir artış görülmektedir.

**Grafik 1. 1996-2015 Yılları Arasında Türkiye'ye Gelen Turist Sayısı**



Bu artışa paralel olarak hükümetler turist sayısını arttırmak için rekabetçi stratejiler geliştirmeye çalışmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'nin turizm piyasalarında yakınsama hipotezi incelenerek, uygulanacak politikaların hangi ülkelerde başarılı olabileceği araştırılacaktır.

Turizm piyasaları için yakınsama hipotezi fikri ilk olarak Narayan (2006) çalışmasında Avusturalya turizm piyasaları incelenerek ortaya atılmıştır. Narayan (2006) turizm yakınsamasını, gelen turist sayısı farkının azalması olarak tanımlamış ve denklem (1)'deki şekilde hesaplamıştır.

$$z_{i,t} = \ln \frac{VA_{t,TR}}{VA_{i,t}} \quad (1)$$

ln doğal logaritmayı;  $VA_{i,t}$  i ülkesinden t zamanında Türkiye'ye gelen turist sayısını;  $VA_{t,TR}$  Türkiye'ye gelen toplam turist sayısını ifade etmektedir. Böylece  $z_{i,t}$  gelen turist oranının doğal logaritmasını ifade etmektedir.  $z_{i,t}$  değişkenin durağanlık özelliklerine bakılarak turizm piyasalarının yakınsama özellikleri belirlenebilecektir.

Narayan (2007) çalışmasında belirttiği üzere bir ülkenin turizm piyasalarının yakınsama özelliklerini incelemenin iki açıdan önemli olacağını belirtmiştir. İlk olarak; turizm piyasalarının yakınsaması, yakınsamanın bulunduğu turizm piyasalarında uygulanacak politikaların etkinliği hakkında önemli bir işarettir. Yakınsamanın bulunduğu piyasalarda uygulanacak politikalar etkili olabilecektir. Dolayısıyla politikaların uygulanacağı ülkelerin seçiminde yakınsama hipotezinin verilerinin incelenmesi faydalı olacaktır. İkinci olarak da küçük hacimli turizm piyasalarından gelen

turist sayılarının yakınsama hipotezine uyup uymadığını bilmek, bu küçük hacimli piyasaların hedeflenerek gelen uluslararası turist sayısını arttırabilme kabilyeti açısından önemlidir.

## I. İLGİLİ LİTERATÜR GELİŞİMİ

Turizm ile ilgili literatürde birçok çalışma olmakla beraber, literatür genel olarak üç gruba ayrılabilir. Bu gruplardan ilki; turizmin ekonomik büyümeye etkisini ölçen çalışmalardır [Zuo & Huang (2017); Shahzad, Shahbaz, Ferrer & Kumar (2017); Tang & Abosedra (2016); Du, Lev & Ng (2016); Tang & Tan (2015); Khoshnevis Yazdi, Salahi & Soheilzad (2015); Tugcu (2014) vb.]. İkinci grup çalışmalar turizm talebinin belirleyicilerini incelemektedir [Agyeiwaah & Adongo (2016); Deluna & Jeon (2014); Massidda & Etzo (2012); İbrahim (2011) vb.]. Üçüncü grup çalışmalar ise turizm piyasalarının yakınsama özelliklerini incelemektedir.

Yakınsama hipotezi ile ilgili yapılan ilk çalışma Narayan (2006) çalışmasıdır. Narayan (2006) çalışmasında 1991-2003 yılları arasında aylık verileri kullanarak Avusturalya'nın 13 temel turizm piyasasının yakınsamasını incelemiştir. Narayan çalışmasında Lagrange Çarpımı (LM) birim kök testi kullanmış ve Avusturalya'nın 13 temel turizm piyasasının yakınsadığını tespit etmiştir. Yakınsama hipotezinin test edilmesi ile ilgili seçilmiş literatür özeti tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Seçilmiş Literatür Özeti

Yazar ve Yayın Yılı	Yöntem	Veri Aralığı	Ülkeler	Sonuç
Özcan ve Erdoğan (2017)	İki ve üç aşamalı RALS-LM BK Testi	1996:1-2012:12	Türkiye	Analize dahil edilen 14 ülkeden 10 tanesi yakınsamaktadır.
Hepsag (2016)	Beaulieu-Miron BK Testi	1996:1-2014:12	Türkiye	Uzun dönemde Ocak, Mart, Nisan, Mayıs, Temmuz, Eylül ve Ekim aylarında yakınsamakta.
Solarin (2014)	Lee-Strazicich BK Testi	2000:1-2011:12	Güney Afrika	Uzun dönemde yakınsama tespit edilmiştir.
Solarin ve Lean (2014)	KSS BK Testi	2000:1-2012:12	Seyşeller	Yakınsama tespit edilmiştir.
Bahar, Bozkurt ve Doğan (2013)	Panel BK Testleri	1995-2009	Fransa, ABD, İspanya, Çin, İtalya, İngiltere, Türkiye, Almanya, Malezya ve Meksika	Fransa, Almanya, Çin, Türkiye, Malezya ve Meksika için yakınsama hipotezi geçerli.
Abbott, Vita ve Altınay (2012)	ADF, Ng-Perron, LM BK Testleri	1996:1-2009:12	Türkiye	Yakınsama tespit edilememiştir.

## II. VERİ, YÖNTEM VE AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada Türkiye'nin 14 temel turizm piyasasından gelen turist sayısı ve toplam gelen turist sayısı Ocak 1996-Aralık 2015 arasında incelenmiştir. Analize dahil edilen 14 ülke Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Fransa, Almanya, Yunanistan, İran, İtalya, İsrail, Hollanda, Romanya, Rusya, İngiltere ve ABD'dir.

Tablo 2 bu ülkelerden Türkiye'ye gelen turist sayılarının tanımlayıcı istatistiklerini göstermektedir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Ülke	Ortalama	Maximum	Minimum	Pay (%)*
Avusturya	3.97	4.68	3.05	2.34
Belçika	4.08	4.96	3.28	2.70
Bulgaristan	2.98	4.73	1.83	6.02
Fransa	3.43	4.18	2.59	3.33
Almanya	1.67	2.46	1.03	19.39
Yunanistan	3.75	4.98	2.90	3.08
İran	3.13	3.96	1.77	5.69
İtalya	3.98	4.89	2.99	2.40
İsrail	4.35	7.20	3.09	1.61
Hollanda	3.35	4.60	2.36	4.40
Romanya	4.05	5.47	1.87	2.21
Rusya	2.58	4.05	1.24	13.06
İngiltere	2.86	3.87	1.80	7.93
ABD	3.61	4.49	2.68	3.20

\* 2015 yılında Türkiye'ye gelen toplam turist sayısına göre ülke payları

Tablo 2'de görüldüğü gibi analize dahil edilen 14 ülke, 2015 yılında Türkiye'ye gelen toplam turist sayısının %77,36'lık kısmını oluşturmaktadır. Yüzdeler olarak en fazla turist Almanya'dan, ikinci olarak da Rusya'dan gelirken; ele alınan ülkeler içerisinde en az paya sahip olan ülke ise İsrail'dir.

Çalışmada serilerin durağanlık analizi Fourier fonksiyonu ile geliştirilen, Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testi ile yapılacaktır. Testin, diğer birim kök testlerine karşı en önemli üstünlüğü yapısal kırılmaları analize dahil etmesidir. Perron (1989) makalesinde de belirttiği gibi, göz ardı edilen yapısal kırılmaların varlığı geleneksel birim kök testlerinin güvenilirliğini azaltmaktadır. Perron (1989) çalışmasından itibaren yapısal kırılmaları içsel veya dışsal olarak dikkate alan çeşitli birim kök testleri [Lee ve Strazicich (2003); Lumsdaine ve Papell (1997); Zivot ve Andrews (1992) gibi] literatüre eklenmiştir. Ancak bu testlerde yapısal kırılmaların yerinin, sayısının ve formunun (keskin veya yumuşak) önceden tespit edilmesi gerekmektedir. Becker, Enders ve Lee (2006) bu eksikliklerin giderilmesi amacıyla Fourier fonksiyonu ile geliştirdikleri Fourier KPSS birim kök testini geliştirmişlerdir. Fourier KPSS testinin en önemli avantajı serilerdeki kırılmaların yerlerinin, sayısının ve formunun önceden tespit edilmesine gerek olmamasıdır.

Becker vd. (2006) çalışmasında denklem 2'yi tahmin etmektedir.

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varepsilon_t \quad (2)$$

Denklem 2'de  $\pi$ , pi sayısını;  $k$ , frekans değerini;  $t$ , trend değerini ve  $T$ , gözlem sayısını ifade etmektedir. Becker vd. (2006) optimal frekans sayısının minimum kalıntı kareler toplamı (KKT) ile elde edilebileceğini belirtmektedir. Ayrıca durağan bulunan serilerde, trigonometrik terimlerin anlamlılığı da çok önemli bir göstergedir. Becker vd. (2006)'ya göre trigonometrik terimlerin anlamlı olmadığı bir durumda KPSS testi, Fourier KPSS testine göre daha güvenilir olacaktır. Bu nedenle

temel hipotezi red edilemediği durumlarda denklem 3'de ki formülle F istatistik değeri hesaplanacaktır.

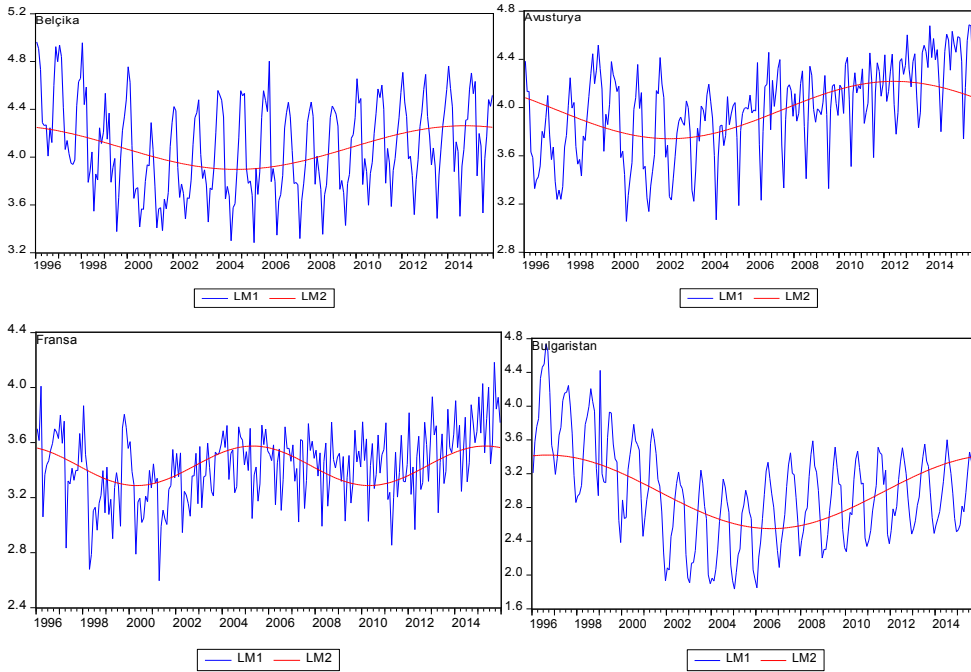
$$F_i(k) = \frac{(KKT_0 - KKT_1(k))/2}{KKT_1(k)/(T-q)} \quad (3)$$

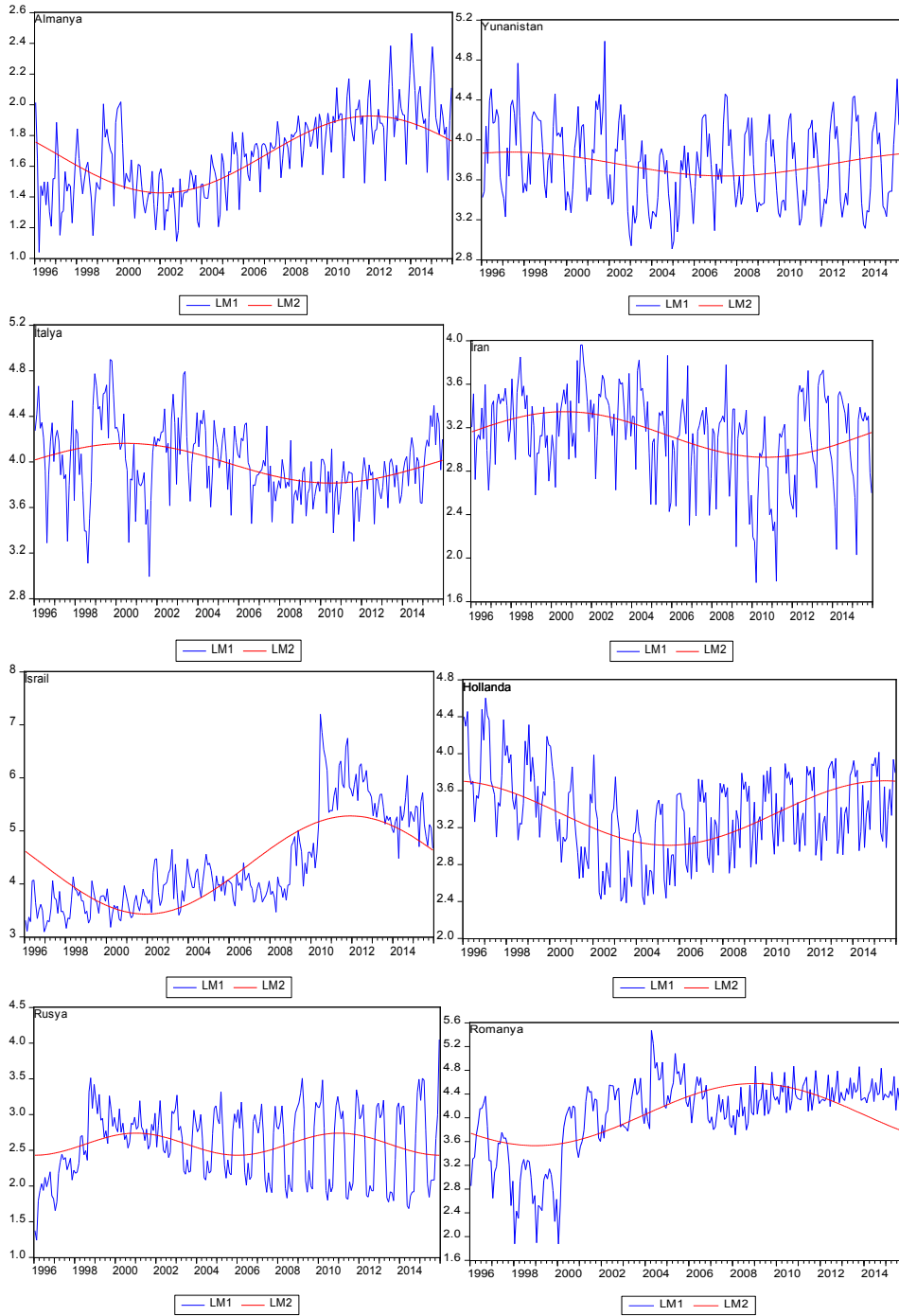
$KKT_1(k)$  denklem 2'den elde edilen minimum kalıntı kareler toplamı;  $KKT_0$  trigonometrik terimlerin bulunmadığı modelden elde edilen minimum kalıntı kareler toplamı ve  $q$  ise değişken sayısını ifade etmektedir. F istatistiği için gerekli kritik değerler Becker vd. (2006) makalesinde verilmiştir.

**Tablo 3. Fourier KPSS Test Sonuçları**

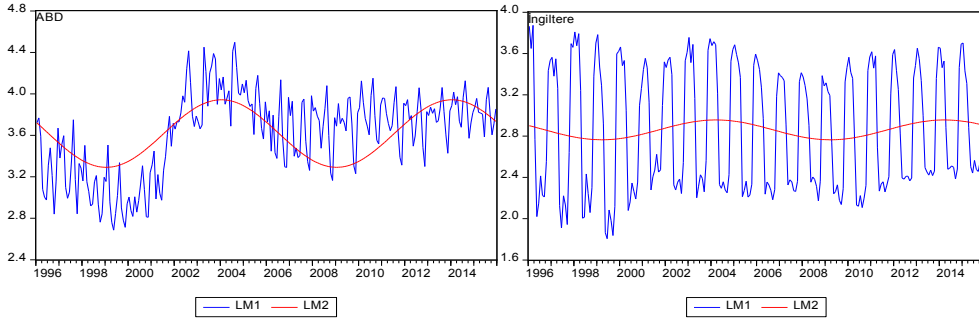
Ülkeler	KKT	k	Fourier KPSS	F Test
Avusturya	25.2281	1	0.4822	31.9188
Belçika	31.1723	1	0.1153	15.2001
Bulgaristan	59.1741	1	0.6899	45.6013
Fransa	13.7183	2	1.0953	21.3582
Almanya	9.1847	1	0.4456	97.1501
Yunanistan	36.8059	1	0.0937	5.5359
İran	35.6097	1	0.0522	17.5632
İtalya	21.8155	1	0.0569	19.7451
İsrail	87.7728	1	0.4293	138.9771
Hollanda	39.3498	1	0.4296	44.0027
Romanya	65.6542	1	0.4393	59.2947
Rusya	58.0454	2	0.1465	5.8597
İngiltere	84.7268	2	0.0268	7.5474
ABD	25.5252	2	0.8616	59.1097

**Şekil 1. Gelen turist sayısı ve Fourier Fonksiyonu**









Fourier fonksiyonu ile elde edilmiş test sonuçları tablo 3’de belirtilmiştir. Analizde ilk olarak en uygun frekans değerlerinin bulunması amacıyla denklem 2’deki  $k$  değişkenine 1 ile 5 arasında değerler verilerek, minimum KKT’nın elde edildiği, en uygun frekans değeri bulunmuştur. Tablo 2’deki kolon 3 en uygun frekans değerlerini, kolon 2 ise bu frekans değerlerinden elde edilen minimum KKT’larını göstermektedir. Analize dahil edilen 14 ülkeden 4 tanesinde (Fransa, Rusya, İngiltere ve ABD) frekans değeri 2; kalan 10 ülkede ise en uygun frekans değeri 1 bulunmuştur.

Tablo 2’de 4. Kolon, uygun frekans değerlerine göre hesaplanan Fourier KPSS test istatistik değerlerini vermektedir. Sonuçlar ele alınan 14 ülkeden 8 tanesinde (Bulgaristan, ABD, Almanya, Avusturya, Fransa, Hollanda, İsrail, Romanya) durağanlığı belirten temel hipotezin red edildiğini; 6 ülkede ise (Belçika, İran, İtalya, Rusya, İngiltere, Yunanistan) temel hipotezin red edilemediğini göstermektedir.

Tablo 2’deki 5. Kolon ise F istatistik değerlerini göstermektedir. Bu değerlere göre analizde durağan bulunan 6 ülkenin de trigonometrik terimleri anlamlı bulunmuştur. Becker vd. (2006)’ya göre böylece Fourier KPSS testi, KPSS testine göre daha güvenilirdir.

Analizin son aşamasında şekil 1’de tahmin edilen Fourier fonksiyonları ile gelen turist sayısının grafiklerini elde edilmiştir. Grafikler bütün ülkelerdeki Fourier tahminlerinin gelen turist sayısındaki dalgalanma ile uyumlu olduğunu göstermektedir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma Ocak 1996 ile Aralık 2015 arasında Türkiye’nin temel 14 turizm piyasasından gelen turist sayılarının yakınsama özelliklerini ampirik olarak incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla çalışmada, serilerin bilinmeyen sayıdaki, tarihteki ve yapıdaki kırılmalarında bile gücünü kaybetmeyen bir birim kök testi olan Fourier KPSS testi kullanılmıştır.

Fourier durağanlık analizi sonuçları incelen 14 ülkeden Belçika, İran, İtalya, Rusya, İngiltere ve Yunanistan’da temel hipotezin red edilemediğini yani serilerin durağan olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla bu ülkelerden gelen turist sayılarında yakınsama hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Analizden elde edilen en önemli sonuç durağan bulunan ve yakınsama hipotezinin geçerli olduğu ülkelerde uygulanacak olan turizm ile ilgili pazarlama faaliyetlerinin etkili olabileceği ve gelen turist sayısının arttırılabileceğidir. Bu nedenle bu ülkelerde uygulanacak uygun pazarlama stratejileri Türkiye’ye gelecek olan turist sayısında ve turizm gelirlerinde artışa neden olacaktır.

Diğer taraftan analiz sonucunda durağan olmadığı test edilen ülkelerde yakınsama hipotezi geçerli değildir. Bu nedenle bu ülkelerde uygulanacak pazarlama stratejilerinin etkili olması beklenmemektedir.

## KAYNAKÇA

- Abbott, A., De Vita, G., & Altinay, L. (2012). Revisiting the convergence hypothesis for tourism markets: Evidence from Turkey using the pairwise approach. *Tourism Management*, 33(3), 537-544.
- Agyeiwaah, E., & Adongo, R. (2016). Identifying core determinants of tourism demand in Hong Kong in bound markets. *International Journal of Tourism Cities*, 2(1), 17-28.
- Bahar, O., Bozkurt, K., & Dogan, B. (2013). Striving for service quality: reality, problems and solutions. *Social Sciences (1392-0758)*, 79(1).
- Becker, R., Enders, W., & Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Deluna Jr, R., & Jeon, N. (2014). Determinants of international tourism demand for the Philippines: an augmented gravity model approach.
- Du, D., Lew, A. A., & Ng, P. T. (2016). Tourism and economic growth. *Journal of Travel Research*, 55(4), 454-464.
- Hepsag, A. (2016). Testing convergence of tourism markets: evidence from seasonal unit roots test. *Anatolia*, 27(2), 177-188.
- Ibrahim, M. A. (2013). The determinants of international tourism demand for Egypt: panel data evidence. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 30, ISSN 1450-2275.
- Khoshnevis Yazdi, S., Homa Salehi, K., & Soheilzad, M. (2017). The relationship between tourism, foreign direct investment and economic growth: evidence from Iran. *Current Issues in Tourism*, 20(1), 15-26.
- Lee, J., & Strazicich, M. (2003). Minimum LM unit root test with two structural breaks. *Department of Economics, University of Central Florida Working Paper Series*.
- Lumsdaine, R. L., & Papell, D. H. (1997). Multiple trend breaks and the unit-root hypothesis. *Review of Economics and Statistics*, 79(2), 212-218.
- Massidda, C., & Etzo, I. (2012). The determinants of Italian domestic tourism: A panel data analysis. *Tourism Management*, 33(3), 603-610.
- Narayan, P. K. (2006). Are Australia's tourism markets converging? *Applied Economics*, 38(10), 1153-1162.
- Narayan, P. K. (2007). Testing Convergence of Fiji's Tourism Markets. *Pacific Economic Review*, 12:5, doi: 10.1111/j.1468-0106.2007.00377.x
- Ozcan, B., & Erdogan, S. (2017). Are Turkey's tourism markets converging? Evidence from the two-step LM and three-step RALS-LM unit root tests. *Current Issues in Tourism*, 20(4), 425-442.
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1361-1401.
- Shahzad, S. J. H., Shahbaz, M., Ferrer, R., & Kumar, R. R. (2017). Tourism-led growth hypothesis in the top ten tourist destinations: New evidence using the quantile-on-quantile approach. *Tourism Management*, 60, 223-232.
- Solarin, S. A. (2014). Revisiting the convergence hypothesis of tourism markets: Evidence from South Africa. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 8(1), 77-92.
- Solarin, S. A., & Lean, H. H. (2014). Nonlinearity convergence of tourism markets in Seychelles. *Current Issues in Tourism*, 17(6), 475-479.

- Tang, C. F., & Tan, E. C. (2015). Does tourism effectively stimulate Malaysia's economic growth? *Tourism management*, 46, 158-163.
- Tang, C. F., & Abosedra, S. (2016). Does tourism expansion effectively spur economic growth in Morocco and Tunisia? Evidence from time series and panel data. *Journal of Policy Research in Tourism, Leisure and Events*, 8(2), 127-145.
- Tugcu, C. T. (2014). Tourism and economic growth nexus revisited: A panel causality analysis for the case of the Mediterranean Region. *Tourism Management*, 42, 207-212.
- Yilanci, V., & Eris, Z. A. (2012). Are tourism markets of Turkey converging or not? A Fourier stationary analysis. *Anatolia*, 23(2), 207-216.
- Zivot, E., & Andrews, D. W. K. (1992). Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of business & economic statistics*, 20(1), 25-44.
- Zuo, B., & Huang, S. (2017). Revisiting the Tourism-Led Economic Growth Hypothesis: The Case of China. *Journal of Travel Research*, 0047287516686725.

## THE DETERMINANTS OF TAX CAPACITY AND TAX EFFORT IN TURKEY FOR THE PERIOD OF 1984-2012

Emre ATSAN<sup>1</sup>

### Abstract

We cannot think that the tax revenues, which constitute the largest portion of public revenues, can be unlimitedly collected. Hence, it has been clearly seen that the efforts to collect the taxes unlimitedly have caused social problems and crises. The tax capacity, which is one of the ratios used for determining the taxable portion of income level of a country, is one of the generally accepted ratios. This limit varies depending on the countries and time period. In our study, by determining the methods that are used for calculating the tax capacity in our literature review, we aimed to calculate the tax burden and Turkey's tax capacity level between the years 1984 and 2012. As the dependent variables in our study, Tax Revenues / GDP was used and, as independent variables, Value Added of Agriculture (% of GDP), income per capita, population growth ratio, foreign trade percentage, annual GDP growth rates (%), corruption index, and the Bureaucracy Efficiency Index, annual GDP growth rate (%) data were used, and it was concluded that foreign trade influenced the tax capacity positively, while the agricultural value added had negative effect.

In our study, even though a generally balanced course is seen between actual tax burden and tax capacity from 1984 to 2012, it can be easily seen that the tax collection was generally lower than the tax capacity.

**Key Words:** Tax, Tax Capacity, Tax Effort, Public Expenses.

**Jel Codes:** H20, H21.

## TÜRKİYE'DE 1984-2012 YILLARI ARASINDA VERGİ KAPASİTESİ VE VERGİ GAYRETİNİN BELİRLEYİCİ ETKENLERİ

### Özet

Bir ülkenin kamu gelirleri içerisinde en büyük kalemi oluşturan vergi gelirlerinin sınırsız bir şekilde toplanacağını düşünemeyiz. Nitekim sınırsızmış gibi toplanmaya çalışılmasının tarihte ne tür toplumsal huzursuzluklara, krizlere yol açtığı malumdur. Bir ülkenin gelir düzeyinin vergilendirilir düzeyini belirlemek amacıyla kullanılan oranlardan bir tanesi olan vergi kapasitesi günümüzde genel kabul gören oranlardan bir tanesidir. Bu sınır ülkelere, zamana göre değişiklik gösterebilmektedir. Çalışmamızda vergi kapasitesinin hesaplanmasında kullanılan yöntemler literatür taraması ile belirlenerek, 1984-2012 yılları arasında Türkiye'nin vergi kapasitesi düzeyi ile gerçekleşen vergi yükü hesaplanmaya çalışılmıştır. Araştırmamızda vergi kapasitesinin ve vergi gayretinin hesaplanmasında bağımlı değişken olarak Vergi Gelirleri/GSYH, bağımsız değişken olarak Tarımın Katma Değeri (GSYH'nin %'si), Kişi Başına Gelir, Nüfus Artış Oranı, Dış Ticaret Yüzdesi, Yıllık GDP Büyüme Oranı (%) verileri, Yolsuzluk Endeksi ve Bürokrasinin Etkinliği kullanılmış, sonuç olarak vergi kapasitesini dış ticaretin olumlu yönde etkilediği ancak tarımın katma değeri değişkeninin ise olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Çalışmamızda 1984 yılından 2012 yılına kadar fiili vergi yükü ile vergi kapasitesi arasında genelde dengeli bir seyir göze çarpmakta olsa da genel itibarıyla vergi kapasitesinin altında vergi tahsil edildiği görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Vergi, Vergi Kapasitesi, Vergi Gayreti, Kamu Harcamaları.

**Jel Sınıflandırması:** H20, H21.

<sup>1</sup> Research Asistant, Niğde Ömer Halisdemir University, Department of Public Finance, [catsan@ohu.edu.tr](mailto:catsan@ohu.edu.tr)

## INTRODUCTION

Governments have fundamental economic and social objectives they want to achieve. These objectives are economic development, effective distribution of sources, fair income distribution, and economic stability. For the general economy to reach the balance, governments make effort via public expenses and public revenues.

One of the most important reasons for the deterioration of economic balance is the public finance deficits. This can be clearly seen in this manuscript. The healthiest method for closing the public finance deficits is the taxes.

But there is a limit for increasing the taxes. When the increased taxes deteriorate the production, investment and saving balance of the society, then the balance for achieving the necessary economic and social objectives will also be deteriorated. This deviation from the balance creates the excess burden of taxes. While being used as a tool for achieving the fundamental economic and social objectives, the taxes shall not alter the basic economic macro balances.

### I. TAX BURDEN, TAX CAPACITY AND TAX EFFORT

The ratio of tax revenues to GDP, which has been used in order to measure the tax capacity and tax effort, is one of the most suitable methods that are used in monitoring the tax trends in literature (Le et al., 2012: 7). The tax burden or ratio can be simply defined as the portion of tax revenues within a period to the GDP of that time period. In addition to the definition including the taxes and funds collected by the central and local administrations, the tax burden can also be calculated by including the parafiscal revenues, namely the payments and premiums of social security institutions (Özyürek, 2000). Tax burden ratio (1) is an income-dependent variable; even if the proportional increases have been seen in recent years, the tax burden is at lower levels in low-income countries (Le et al., 2012: 4).

$$T/Y = f(T_p/Y, E) \quad (1)$$

Tax capacity ( $\hat{T}$ ) is the limit that is used in defining the maximum limit of the tax revenues that can be collected in a country within a certain time period. In other words, tax capacity (2) indicates the taxable economic potential in a country within a certain time period. Main factor determining the tax capacity is national income indicators, and it can also vary depending on the countries and development level (Öncel, 2001: 19).

$$\hat{T} = T_p/Y \quad (2)$$

Tax effort (E) defines the proportional relationship (3) between the estimated tax capacity of a country and the actual tax collection (Bahl, 1971: 582). The efficiency of tax authority, fiscal legislation and fiscal jurisdiction, attitudes of taxpayers towards the tax and the education level affect the tax effort (Akdoğan, 2002: 174).

$$E = (T/Y) / (T_p/Y) \quad (3)$$

Underdeveloped countries need capital for realizing their development projects. Besides the development efforts, also the factors such as changes in government's functions and in customer behaviors may also increase the need for public finance. But the public cannot be that efficient in increasing the revenues because of economic and politic reasons. Since the indirect taxes minimize the reactions of taxpayers towards the tax, the economic authorities see no harm in giving weight to indirect taxes (Ay and Talaşlı, 2008: 152). The economic and fiscal policies leading to the growth of government in Turkey have been implemented by the political authorities with the perspective of

unlimited authority. Especially the borrowing policy has become an alternative to the taxing, and the fiscal policy and tax burden concepts have not been sufficiently examined from the aspects of eliminating the social unfairness (Yereli, 2003: 112).

## II. TAX REVENUES/GDP IN YEARS 1984-2012

The ratio of the taxes, which the taxpayers are obliged to pay in a time period, to the income that they achieved is the personal tax burden. Despite there are many definitions of tax burden, total tax burden or tax ratio is calculated by subtracting the tax refunds from the total of tax collections in a country in 1 year and then dividing the result to the gross domestic product value of the same year. It can be stated that the portion of total tax burden within gross domestic product in Turkey has increased in course of time.

Table 1. Tax Revenues /GDP Ratios for 1978 – 2012

Years	Tax Revenues / GDP*	Years	Tax Revenues / GDP*	Years	Tax Revenues / GDP*
1978	11.7	1990	11.38	2002	17,58
1979	11.0	1991	11.86	2003	18,67
1980	11.1	1992	12.62	2004	18,32
1981	11.6	1993	12.77	2005	18,86
1982	9.9	1994	13.65	2006	18,60
1983	10.1	1995	12.72	2007	18,61
1984	7.75	1996	13.52	2008	18,16
1985	8.41	1997	14.83	2009	18,53
1986	10.20	1998	15.88	2010	19,20
1987	10.43	1999	16.52	2011	19,60
1988	10.16	2000	18.53	2012	19,70
1989	10.61	2001	19.31		

\* The taxes and funds collected by the local administrations are included but Social Security Institution payment is not. The tax refunds were subtracted from the tax revenues and the result was proportioned to the gross domestic product.

**Source:** The data regarding the period of 1978-2009 were obtained from DPT (State Planning Organization) and those regarding the period of 2010-2012 were obtained from the statistics of Revenue Administration.

Especially via the economic stability program dated 24<sup>th</sup> of January 1980, in order to ensure the structural changes for establishing the free market economy and ensuring the opening the economy for foreign trade, the interventionist approach of the period before 80s was left and the liberal state approach was adopted instead. Hence, in period before the year 1985, the decrease of share of budget in GDP reflected on the tax revenues and total tax burden decreased down to 7%. The use of public budget mechanism for allocating the resources in favor of capital led to the allocation of most part of tax revenues in period after 1990 to the interest expenditures. Thus, in period of 2001 crisis, the ratio of Interest Expenditures/Tax Revenues was 103.34% (Kargı and Özügürlü, 2007: 284).

The implementation of neo-liberal policies in globalization process, the problems experienced in decreasing the public expenditures, despite the withdrawal of government from the market and the incentives and tax deductions for capital sector, caused the chronic budget deficits. Closing this deficit via borrowing increased the debt burden and interest expenditures in course of time, and

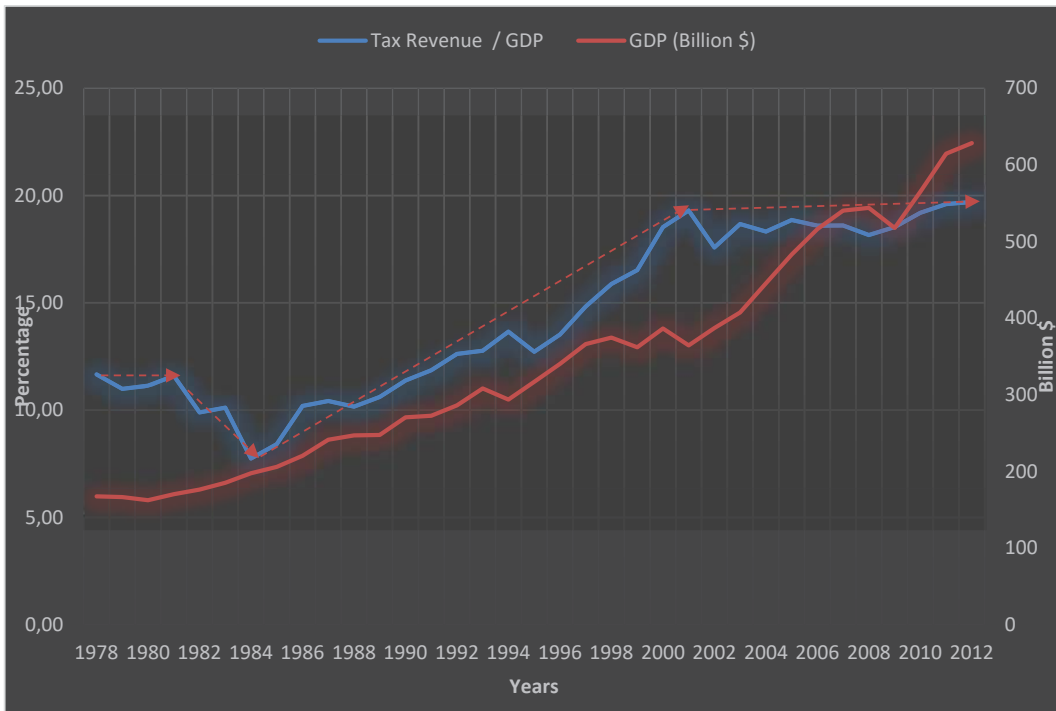
focusing on indirect taxes for funding this deficit led to more imbalanced structure in distribution of increased tax burden.

**Table 2. GDP for the period 1978 – 2012 (Million \$)**

Years	GDP (Million \$)	Years	GDP (Million \$)	Years	GDP (Million \$)
1978	167,609	1990	270,669	2002	387,025
1979	166,563	1991	272,619	2003	407,402
1980	162,486	1992	286,347	2004	445,547
1981	170,378	1993	308,256	2005	482,980
1982	176,449	1994	293,866	2006	516,274
1983	185,220	1995	317,018	2007	540,377
1984	197,652	1996	340,413	2008	543,937
1985	206,035	1997	366,208	2009	517,687
1986	220,483	1998	374,661	2010	565,092
1987	241,396	1999	362,052	2011	614,666
1988	246,999	2000	386,579	2012	628,429
1989	247,716	2001	364,554		

Source: World Bank (exchange rate of USD was fixed to the value in year 2005.)

**Graphic 1. Progression of Total Tax Burden between 1978 and 2012**



As seen in Graphic 1, the total tax burden indicated in blue course near 11% in year 1978, entered in decrease trend in post-1980 period and decreased down to 7.7% in year 1984, increased in period after the year 1984 as a necessity of budget balance, and reached at 19.7% in year 2012.

### III. STUDIES IN LITERATURE

Many studies have been carried out in foreign literature on measurement of tax capacity. Celliah, Baas and Kelly (1975), in their study carried out by taking the average of 47 countries, have measured the effects of many variables to find the portion of tax revenues in GDP. Among these parameters, they have determined the share of agriculture sector, that of mining industry and that of exportation to be the most suitable variables. Among these variables, while mining has affected the tax effort positively, the share of agriculture industry has affected negatively, and that of exportation has remained insignificant. While attempting the tax effort, they have used the variables of previous study of Chelliah (1971). Even if it has not been exactly proved, in general, it can be concluded from these studies that the tax effort is found to be high in countries with high share of tax revenue. Among the later studies, the study of Tait, Gratz and Eichengreen (1979), even though they couldn't achieve consistent results from the aspect of variables, they have determined higher tax effort in countries having tax burden higher than the average.

In his cross-sectional series analysis consisting of 83 developing countries for the period between 1978 and 1988, Tanzi (1992) has determined that the relationship between the per capita income level and tax effort was weak, and concluded that the macroeconomic variables were more important. Moreover, he has also found that agriculture sector was a very strong variable and also the borrowing ratio and the share of import were effective on the tax effort.

In study of Le, Dodson and Bayraktar (2012), they have selected approximately 110 developed and developing countries and dividing the period of 1994-2009 into sub-periods of 1994-2001 and 2002-2009, they have enlarged the study of Le, Moreno-Dodson and Rojchaichanthorn (2008) in terms of the data and the institutional quality (bureaucratic efficiency or corruption index) has been included in stud. While the effects of per capita income and foreign trade on tax effort are positive, the age sensitivity or population growth rate, the contribution of agriculture to GDP and the effect of institutional quality have been determined to be negative. But, when the institutional quality variables are added, then the variable of per capita income becomes statistically insignificant results. It can be said that per capita income loses its significance since the institutional quality variable covers the income effect. Also in population variable, it is seen to provide insignificant results in sub-periods (Le et al., 2012, 13). In this study, it is seen that 50% more data were added into the model than in study of Dodson and Bayraktar and Le et al. in year 2008, and 0.15-0.20 point higher scores have been achieved in terms of R-square value. The tax efforts of 110 countries have been calculated for the period of 1994 – 2009; Turkey's estimated tax capacity has been calculated to be 25.49, actual tax burden to be 18.98 and tax effort to be 0.74.

In Turkey, there are not so many studies on measuring the tax capacity. In study of Dursun (2008), covering a limited period, it has been determined that, while the portions of exports and imports in GDP in 15-year period between 1990 and 2006 have affected the tax capacity positively, the portion of manufacturing in GDP has affected negatively. It has also been determined for 15-year period that the actual tax burden has always remained lower than the estimated tax burden. In mentioned study, almost 94% of the change in tax revenue changes was explained with variables of "manufacturing, exports, and imports".

The existing studies, by performing generally the country comparisons, have not been limited to a single country, and mainly the developing countries, underdeveloped countries and developed countries have been analyzed separately or together. The existing model was implemented for all the countries by using mean values. Thus, at the end of implemented model, the systematic errors in independent variable calculations and consequently the ratios calculated for a country for a certain time period by comparing with other countries may be unclear; a variable that is positive for a country may be negative for another country. In Table 3, many of the previous studies are summarized.



Table 3. Empiric Summary of Previous Studies on Tax Effort

	I.e. Dodson and Bayraktar (2012) Developed and Developing Countries	Bahl (2003) OECD and Underdeveloped Countries	Alm, Martinez-Vazquez and Schneider (2004) Developed and Developing Countries	Teera (2002) Developed and Developing Countries	Piancastelli (2001) Developed and Developing Countries	Stolsky and Wolde Mariam (1997) Sub-Saharan African Countries	Tanzi (1992) Developing Countries	Leuhold (1991) African Countries	Bahl (1971) Developing Countries	Shin (1969) Developed and Developing Countries	Lotz and Morss (1967) Developed and Developing Countries
<b>Dependent Variable</b>	Ratio of tax revenue to GDP and that of fiscal revenue to GDP	Ratio of tax revenue to GDP	Ratio of tax revenue to GDP	Ratio of tax revenue to GDP	Total tax revenue/GDP	Ratio of tax revenue to GDP	Ratio of tax revenue to GDP	Ratio of tax revenue to GDP	Tax capacity	Tax burden	Ratio of tax revenue to GNP
<b>Definitive Variables</b>	<p><b>Portion of agriculture in GDP</b> (negative, statistically significant)</p> <p><b>Portion of foreign trade</b> The ratio of the sum of exports and imports to the GDP (positive, statistically significant)</p> <p>Population growth rate (age sensitivity ratio) (negative, statistically insignificant in sub-periods)</p>	<p><b>Non-agricultural portion of GDP</b> (positive, statistically significant)</p> <p><b>Mining/ GNP</b> (negative, statistically significant)</p>	<p>Agriculture/GNP (negative, statistically insignificant)</p> <p><b>Mining/ GNP</b> (positive, statistically significant)</p>	<p><b>Portion of agriculture in GDP</b> (negative or assumed to be positive, strongly negative effect in low-income countries).</p> <p>Portion of manufacturing sector in GDP (negative, statistically insignificant)</p>	<p><b>Agriculture/GDP</b> (negative and positive, negative and statistically significant in panel data analysis)</p> <p><b>Industry/ GDP</b> (positive, statistically significant in time series analysis)</p> <p>Portion of service sector in GDP (positive, not always statistically significant)</p>	<p><b>Portion of agriculture in GDP</b> (negative, statistically significant)</p> <p><b>Portion of mining</b> (negative, statistically significant)</p> <p>Portion of manufacturing (positive, negative, statistically insignificant)</p>	<p><b>Portion of agriculture in GDP</b> (negative, statistically significant)</p> <p><b>Mining/ GDP</b> (positive, negative, statistically insignificant)</p>	<p><b>Portion of agriculture</b> (negative, statistically significant)</p> <p><b>Portion of mining</b> (positive, statistically significant)</p>	<p>GNP per capita (positive, statistically significant for all the samples and the samples from low-income countries; but insignificant for high-income countries)</p>	<p>GNP per capita (positive, statistically significant for sub-samples of all high-income and low-income countries)</p>	<p>Ratio of the sum of imports and exports to GNP (%) (positive, statistically significant for)</p>

<i>institutional quality</i>	<i>(positive, statistically significant)</i>		<i>positive, but not always significant</i>	<i>import/GDP (positive, statistically significant)</i>	<i>import/GDP (positive/negative, statistically insignificant)</i>	<i>import/GDP (positive, statistically significant)</i>	<i>statistically significant</i>		<i>all the samples from low-income countries, but insignificant for high-income countries)</i>
Management Quality (Bureaucratic efficiency and Corruption Index) (negative, statistically significant for sub-periods)	<b>Population growth rate</b> (positive, statistically significant)	Taxes on foreign trade /GNP (negative, statistically insignificant)	<b>Trade/ GDP</b> (positive, statistically significant)	<b>Import/GDP</b> (positive, statistically significant)	<b>Import/GDP</b> (positive/negative, statistically insignificant)	<b>Import/GDP</b> (positive, statistically significant)	<b>The ratio of foreign aids and debts to income</b> (positive, statistically significant)	Export rate (positive, but not always significant)	Ratio of agricultural income (negative, statistically insignificant)
Underground Economy / GDP (negative, statistically insignificant when bureaucratic efficiency is added)	Simple correlation between tax effort and underground economy (negative, statistically insignificant)	<b>Underground economy / GDP</b> (negative, statistically significant)				Ratio of foreign debts to GDP (Positive, but not always significant for all the assumptions)			Inflation rate (positive, statistically significant for only the low-income countries)
<b>Total consumption / GDP</b> (positive, statistically significant)									Population growth rate (negative, statistically significant for all the samples and the samples from low-income countries)
		Other determinants: Foreign aid rate (trend: Negative effect) Ratio of expenditures to GDP (trend: positive) Ratio of total expenditures (trend: Negative and positive)							

Source: Uptaded from the study of Bird, Vazquez and Torgler (2004).

#### IV. FACTORS DETERMINING THE TAX CAPACITY IN TURKEY BETWEEN 1984 AND 2012: MULTIPLE REGRESSION ANALYSIS

##### IV. I. Dataset Explanations

The data used in our analysis were obtained annually and cover the period between the years 1984 and 2012. As dependent variable, the tax revenues/GDP (% of GDP) values were obtained from State Planning Organization for the period of 1984 – 2009 and from Revenue Administration's website for the period of 2010 – 2012.

As the independent variables, the added-value of agriculture (% of GDP), income per capita, population growth rate, foreign trade percentage, annual GDP growth rate (%) data were obtained from databank of World Bank, and Corruption Index and Bureaucracy Efficiency were from website of Political Risk Services (2013)' (<http://www.prsgroup.com>).

##### ***Total Tax Burden (Ratio) (TAX/GDP):***

It is the dependent variable, calculated by subtracting tax refunds from total tax revenues (taxes and funds collected by local authorities included but Social Security Institution payment not included) and then dividing the result to gross domestic product.

##### ***Income per Capita (GDPpC):***

It is the GDP per capita. By keeping the USD rate in year 2005 constant, according to the purchasing power parity, it is re-indexed as the 10,000:1 of gross domestic product per capita. From the historical aspect, 2 factors played important role in tax burden comparisons between the countries; the development level, which is measured via the income per capita, and the size of foreign trade. Although higher levels of income per capita mean higher taxable income in tax effort approach, it is contradictive if the increased income would cause higher public service demand. But, the general acceptance is that the income per capita would increase the tax capacity but affect the tax effort only if it leads to increase in public expenditures (Bahl, 1971: 572).

##### ***Agriculture Sector Percentage (AGR):***

It indicates the percentage of agriculture sector in gross domestic product. In underdeveloped countries, the share of this sector is higher in proportion to those in developed countries. Taxing the agriculture sector is more difficult than other sectors due to both economic and politic reasons and it is possible for tax base to be affected negatively as the portion of agriculture sector within GDP (Leuthold, 1991; Tanzi, 1992; Piancastelli, 2001). For this reason, we estimate that the effect of agriculture sector's portion would be negative.

##### ***Population Growth Rate (POP (%)):***

It is a demographic variable and indicates the growth rate of population in years. According to Bahl, demographical characteristic of a country is one of the most important factors affecting the tax effort (Bahl, 2003: 13). The increase in population growth rate affects the tax collection capacity negatively. In other words, it has been determined that the effects in countries having high population growth rate are negative (Bird et al., 2004: 19, 20). For this reason, we estimate that higher population growth rate would affect the tax effort negatively.

##### ***Percentage of Freedom of Trade (TRADE):***

Trade openness rate, it indicates the amplitude of Trade openness rate or the percentage of the sum of exports and imports from the total of importation and exportation knowledge (4). According to many of the authors, foreign trade percentage is one of the important and the trade percentage is one of the most important determinants in taxing (Rodrik, 1998; Piancastelli, 2001; Norregaard and Khan, 2007; Aizenman and JinJarak, 2009, Le et al., 2012). Change in size of foreign trade has bilateral effects

in terms of tax revenues. If the taxes on foreign trade are removed or declined, they are supposed to affect the tax revenues negatively while, on the other hand, liberal economies would grow faster when the foreign trade increases, it will increase GDP and lead to enlarge the tax base (Le et al., 2012: 9).

$$\text{TRADE} = ((\text{EXP} + \text{IMP})) / \text{GDP} \quad (4)$$

Considering that the open economies have higher income than closed economies do, it is estimated that latter effect would be more significant than first one and, consequently, it would have positive effect on tax effort in our model.

**Governance Quality (GOVQ (CORR and BUREAU)) (-10 - -1):**

It is one of the institutional and governance indices measured in International Country Risk Guide (ICRG) prepared by PRS group (Politic Risk Services). According to this index, the countries are scored between 1 and 6 in corruption; 1 indicates the highest corruption level, while 6 indicates the lowest level.

The bureaucratic efficiency level is scored between 1 and 4; 1 indicates the lowest efficiency and 4 indicates the highest level. In our study, as Tanzi and Davoodi (1997) implemented and Le, Moreno-Dodson and Rojchaichanthorn (2008) continued, in order to illustrate that the tax revenue would decrease as the corruption level increase, -1 indicates highest corruption and lowest bureaucratic efficiency levels, while -10 indicates the lowest corruption and highest bureaucratic efficiency levels.

$\alpha$  represents the constant value and  $\epsilon$  represents the error term.

**Table.3 Variables**

	TAX/GDP	GDPpC	POP	TRAD	AGR	BUREAU	CORR
1984	7.75	0.66	2.24	35.28	21.69	-5.00	-5.00
1985	8.41	0.68	2.14	34.83	20.26	-5.00	-5.00
1986	10.20	0.71	2.03	29.41	20.10	-5.00	-5.00
1987	10.43	0.76	1.94	33.34	18.47	-5.00	-5.00
1988	10.16	0.77	1.85	36.21	17.85	-5.00	-5.00
1989	10.61	0.76	1.79	33.98	17.10	-5.00	-3.47
1990	11.38	0.81	1.74	30.94	18.09	-5.00	-3.33
1991	11.86	0.80	1.68	30.48	15.80	-5.00	-4.03
1992	12.62	0.83	1.63	31.74	15.56	-7.50	-6.67
1993	12.77	0.88	1.60	33.02	16.07	-7.50	-6.67
1994	13.65	0.83	1.58	41.75	16.03	-7.50	-6.67
1995	12.72	0.88	1.57	44.24	16.29	-7.50	-6.11
1996	13.52	0.93	1.56	49.37	17.39	-7.50	-3.33
1997	14.83	0.98	1.55	54.97	14.97	-6.46	-3.33
1998	15.88	0.99	1.54	41.52	13.58	-5.00	-3.33
1999	16.52	0.94	1.51	38.73	11.54	-5.00	-3.33
2000	18.53	0.99	1.48	43.19	11.31	-5.00	-4.31
2001	19.31	0.92	1.45	50.76	9.95	-5.00	-4.72
2002	17.58	0.96	1.43	48.80	11.71	-5.00	-3.33
2003	18.67	1.00	1.40	47.03	11.39	-5.00	-3.89
2004	18.32	1.08	1.37	49.74	10.92	-5.00	-4.17
2005	18.86	1.15	1.33	47.21	10.80	-5.00	-4.17
2006	18.60	1.22	1.30	50.25	9.52	-5.00	-4.17
2007	18.61	1.26	1.26	49.81	8.68	-5.00	-4.17
2008	18.16	1.25	1.24	52.25	8.61	-5.00	-4.17

<b>2009</b>	18.53	1.18	1.24	47.74	9.35	-5.00	-4.17
<b>2010</b>	19.20	1.27	1.25	47.97	9.65	-5.00	-4.17
<b>2011</b>	19.60	1.36	1.27	56.39	9.14	-5.00	-4.17
<b>2012</b>	19.70	1.37	1.28	55.55	9.02	-5.00	-4.17

**IV. II. Method**

In solving and analyzing our multiple regression model, the “IBM SPSS Statistics 21” statistical package software was used.

Multiple regression analysis is a type analysis by estimating the dependent variable based on 2 or more independent variables related with each other. It allows interpreting the total variance explained in dependent variable by independent variables and making interpretations regarding the direction of relationship between independent variables and dependent variables. The mathematical model indicating the real linear relationship can be written as follows, for n independent variables;

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \dots + \beta_nX_n + \varepsilon$$

where;

Y: Dependent variable

X: Independent variable

$\beta$ : Parameters to be estimated

$\varepsilon$ : Error term

In multiple regression analysis, the trends (b) indicate the amount of change in dependent variable in response to the unit change in independent variable, when other variables are kept constant, and they are named partial trend or parties regression coefficient (Köklü et al., 2007: 125).

*Hypothesis tests in multiple linear regression:*

In multiple regression model,  $H_0$  hypothesis is established in the way all the regression coefficients equal 0 (zero);

$$H_0 : \beta_1=\beta_2=\dots=\beta_p=0$$

While,  $H\alpha$  is established in the way at least one  $\beta_i$  differs from 0. While t test is used for separate significance of each parameter, the significance of the model as a whole is tested with F test.

*t test:*

In this test, where the significance of estimated parameters in model are tested, it is determined if every independent variable has the power of explaining the dependent variable.

*F Test:*

In regression analysis, F test is used in order to test the significance of all the parameters, except for the constant parameter, as a whole. In this test, it is examined if all the independent variables as a whole have the power of explaining the dependent variable.

*Coefficient of Determination:*

Determination coefficient ( $R^2$ ) indicated the percentage of dependent variable explained by the independent variable.

**IV. III. Analysis**

In this section, the relation between the total tax burden and mentioned factors is discussed by using Multiple Linear Regression Model.

*Multiple Linear Regression Analysis*

The multiple linear regression model we used in our study is below:

$$TAX/GDP = f(GDPpC, AGR, POP, TRADE, GOVQ)$$

$$\left(\frac{TAX}{GDP}\right)_i = \alpha_i + \beta_1GDPpC_i + \beta_2AGR_i + \beta_3POP_i + \beta_4TRADE_i + \beta_5GOVQ_i + \varepsilon$$

By using Durbin-Watson test, it was examined if there is an autocorrelation between the variables in model established in order to determine what the variables determining the tax capacity are. The Durbin-Watson test results between 1.5 and 2.5 indicate that there is no autocorrelation (Kalaycı, 2006: 267). Considering the tables below representing the model results for the period 1984 – 2012, it is seen that there is no autocorrelation because the Durbin-Watson test results are within the mentioned range. The information regarding the correlation coefficients between the variables used in model is presented in Tables 2, 3 and 4. In tables, it can be seen that the correlation coefficient values equal to or higher than 0.9 indicate that there is a multiple linearity problem with some variables. From this aspect, it is seen that there are multiple linearity problems in first 2 models. But in 3<sup>rd</sup> model, there is no multiple linearity problem.

The analysis results regarding every period are presented below.

**Table 4. Total Tax Burden Model Results (including Corruption Index)**

MODEL	R <sup>2</sup>	Corrected R <sup>2</sup>	Durbin-Watson	F	Significance Level
TAX/GDP	0.960	0.951	1.726	110.038	0
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Significance
TAX/GDP	β	Standard Error	β		
Constant	28.406	4.024		7.060	.000*
GDPpC	-2.370	2.101	-.128	-1.128	.271
POP	-2.413	1.898	-.173	-1.272	.216
TRAD	.080	.034	.176	2.346	.028**
AGR	-.745	.132	-.781	-5.625	.000*
CORR	.093	.172	.025	.543	.592

\* 1% significance level

\*\* 5% significance level

As understood from Table 4, the result (F = 110.038, Significance=0.000) of variance analysis testing the significance of a model as a whole indicates that the model is significant as a whole at every level. In Table 4, it can be seen that, as a result of regression analysis, the ratio of explanation of change in dependent variable by the independent variables (Corrected R<sup>2</sup>) is 95.1%. In our first model, where we aimed to measure the tax burden between the years 1984 and 2012, while the income per capita,

population growth rate, and agriculture sector have negative effect, foreign trade percentage and corruption index have positive effect. In addition to that, considering the statistically significance levels, it is seen that, while the level of foreign trade percentage was 5%, that of agriculture sector gas affected the tax capacity at the level of 1%. But, no statistically significant result could be achieved with income per capita, population growth rate, and corruption index variables.

**Table 5. Total Tax Burden Model Results (including Bureaucratic Efficiency)**

MODEL	R <sup>2</sup>	Corrected R <sup>2</sup>	Durbin-Watson	F	Significance Level
TAX/GDP	0.960	0.951	1.682	110.751	0
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Significance
TAX/GDP	$\beta$	Standard Error	$\beta$		
Constant	29.857	4.973		6.004	.000*
GDPpC	-2.767	2.186	-.149	-1.266	.218
POP	-3.691	2.839	-.264	-1.300	.206
TRAD	.088	.034	.194	2.581	.017**
AGR	-.663	.191	-.695	-3.476	.002*
BUREAU	.177	.267	.045	.663	.514

\* 1% significance level

\*\* 5% significance level

In Table 5, it can be seen that the “Bureaucratic Efficiency” variable was added into the model but the same results with Table 4 were obtained. Even though the variance analysis testing the significance of model as a whole (F = 110,751, significance=0) seem significant, the correlation was found between the variables and it was determined that the variables other than the agriculture sector percentage and foreign trade percentage were statistically insignificant.

**Table 6. Total Tax Burden Model Results (including Agriculture Sector and Trade Liberalization)**

MODEL	R <sup>2</sup>	Corrected R <sup>2</sup>	Durbin-Watson	F	Significance Level
TAX/GDP	0.956	0.952	1.590	279.495	0
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Significance
TAX/GDP	$\beta$	Standard Error	$\beta$		
Constant	23.002	2.002		11.488	.000*
TRAD	.075	.029	.165	2.544	.017**
AGR	-.807	.062	-.845	-13.062	.000*

\* 1% significance level

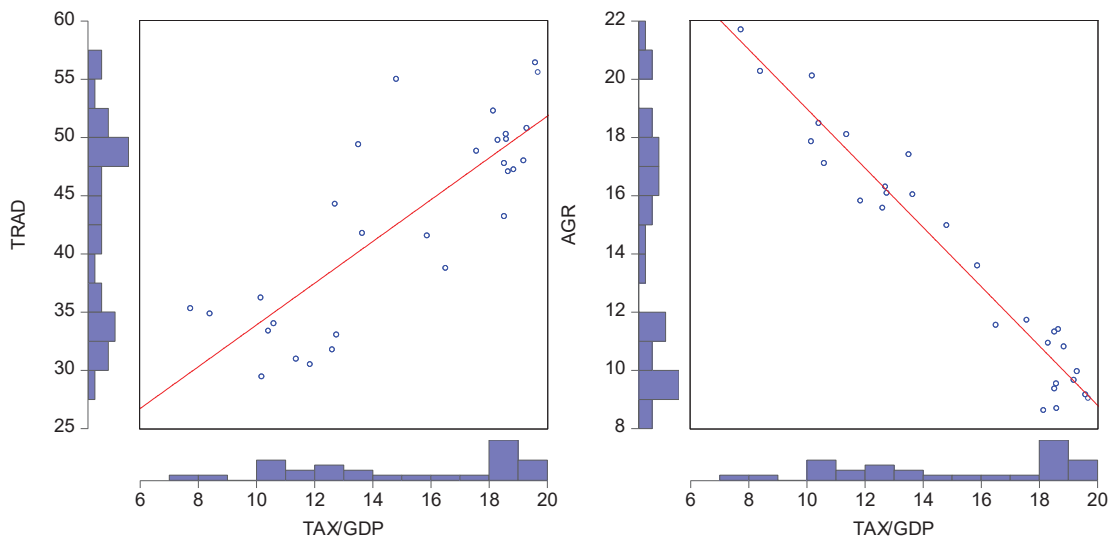
\*\* 5% significance level

Under the lights of results of Tables 4 and 5, the variables other than agriculture sector and foreign trade percentages were ignored and the model was re-established. When considered as a whole, the ratio of explanation of change in dependent variable by the independent variables (Corrected R<sup>2</sup>) was found to be 95.2%. It was observed that the foreign trade percentage affected the tax capacity at significance level of 5%, while agriculture sector did at significance level of 1% and there is no correlation problem between the variables.

The re-organized form of our model is presented below:

$$Y = 23.002 + 0.075 (\text{TRAD}) - 0.807 (\text{AGR})$$

**Graphic 2. Graphical illustration of regression between the dependent and independent variables**



Accordingly, the actual tax burdens by the year and the levels of estimated tax burden (tax capacity) and tax effort levels are presented in Table 7.

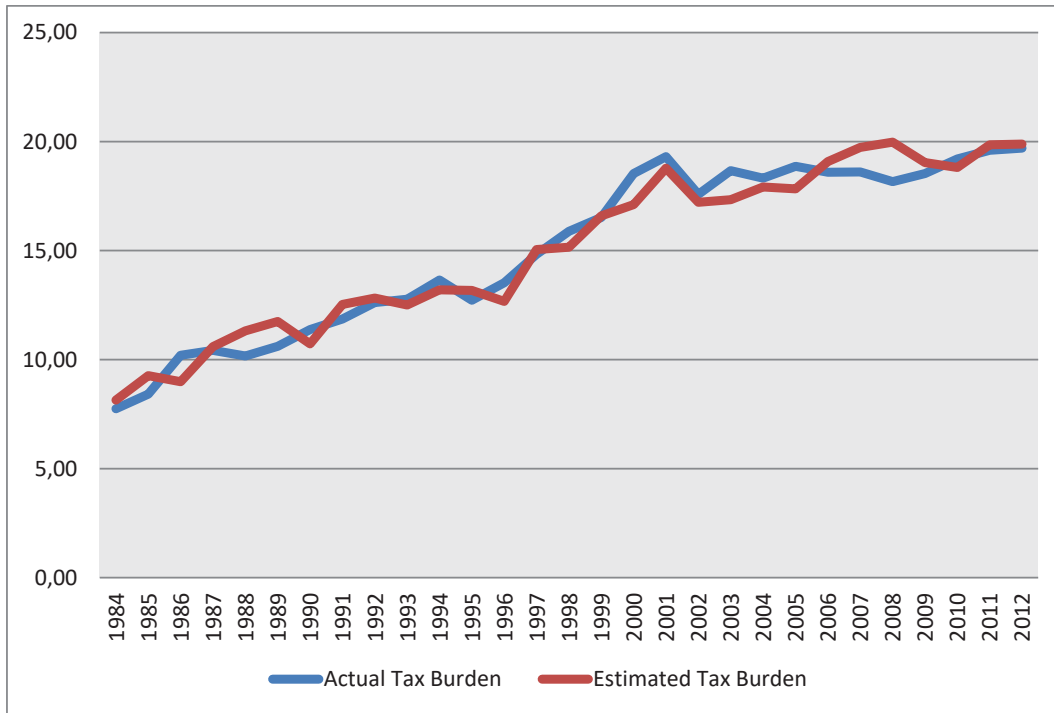
**Table 7. Actual Tax Burden, Estimated Tax Burden, and Tax Effort**

Years	Actual Tax Burden	Estimated Tax Burden	Tax Effort	Years	Actual Tax Burden	Estimated Tax Burden	Tax Effort
1984	7.75	8.14	0.95	1999	16.52	16.60	1.00
1985	8.41	9.27	0.91	2000	18.53	17.11	1.08
1986	10.20	8.98	1.14	2001	19.31	18.78	1.03
1987	10.43	10.59	0.98	2002	17.58	17.21	1.02
1988	10.16	11.32	0.90	2003	18.67	17.34	1.08
1989	10.61	11.75	0.90	2004	18.32	17.92	1.02
1990	11.38	10.72	1.06	2005	18.86	17.83	1.06
1991	11.86	12.53	0.95	2006	18.60	19.08	0.97
1992	12.62	12.82	0.98	2007	18.61	19.74	0.94
1993	12.77	12.51	1.02	2008	18.16	19.97	0.91
1994	13.65	13.20	1.03	2009	18.53	19.04	0.97



<b>1995</b>	12.72	13.17	0.97	<b>2010</b>	19.20	18.81	1.02
<b>1996</b>	13.52	12.67	1.07	<b>2011</b>	19.60	19.85	0.99
<b>1997</b>	14.83	15.05	0.99	<b>2012</b>	19.70	19.89	0.99
<b>1998</b>	15.88	15.15	1.05				

Graphic 3. Comparison of Actual Tax Burden and Estimated Tax Burden by years



In our study, a generally balanced course is seen between the actual tax burden and tax capacity from 1984 to 2012, and the mean value of tax effort for these years was calculated to be 0.99. The year, when the estimated tax burden was higher than actual tax burden at most, is year 1988 (tax effort = 0.8982), and the year, when the actual tax burden was higher than estimated tax burden at most, is year 1986 (tax effort = 1.1350). In period between 1998 and 2005, the actual tax burden was calculated to be higher than estimated tax burden. But, in period between 2006 and 2010, the estimated tax burden was calculated to be higher than actual tax burden, and the difference reached at the highest point in year 2008 (1.81 points).

## RESULTS

In this study, we attempted to calculate the tax capacity and tax effort levels between the years 1984 and 2012 in Turkey. As dependent variable, Tax Revenues/GDP was used in our study in calculating the tax capacity and tax effort, and Added-Value of Agriculture (% of GDP), income per capita, Corruption Index, and Bureaucratic Efficiency, Population Growth Rate, Foreign Trade Percentage, and Annual GDP Growth Rate were used as independent variables; it was found that foreign trade affected the tax capacity positively, while the added-value of agriculture affected negatively. In Table 7, the actual tax burden, the estimated tax burden and the tax effort levels are presented. From the

aspect of years, it can be seen that, even though the actual tax burden followed closely, it coursed slightly lower than the estimated tax burden.

The level of tax effort in a country, which is lower or higher than 1, indicates the problems in tax policies of that country. While the taxed are used as a tool for funding the public deficits, they shall never lead to divert the main economic balances. Tax collection below the capacity indicates the problems in collection or supervision of taxes in that country. As seen in Graphic 3, the tax revenues are generally lower than the tax capacity in Turkey. But, it can also be seen that, in some years, the tax collections were very close to the tax capacity limit. In year 1993 and between 1999 and 2001, the tax burdens that were closest to the capacity were observed. The economic crises and fluctuations in country in those years have affected the tax policies. The high inflation rates in year 1994 and the precautions made under the name “April Regulations” aimed to increase the tax revenues. For this reason, the government has announced that tax audits would be made frequently and widely.

Moreover, various additional taxes have been placed in this period. The stability program of government, which was established in year 1999, lasted to the year 2001, and an increase was observed in tax collections by means of precautions taken and decisions made. With this program, the penalties and interest rates for tax delaying have been made compliant with inflation and it has been aimed to increase the tax collection. With law Nr. 4369 in July 1998, certain tax policies have been adopted and it has been aimed to prevent the reflections of potential crises on tax collections. Hence, even if the tight fiscal policies have been adopted in period after 1999, the monetary expansion has been kept limited. It has been seen that tax collection higher than the economic capacity has not been attempted, and it has been limited with the economic recovery.

## REFERENCES

- Akdoğan, A. (2002). *Kamu Maliyesi*, Ankara: Gazi Kitabevi, 8.
- Aizenman, Joshua & Yothin Jinjarak (2009) “Globalisation and Developing Countries – A Shrinking Tax Base?” *Journal of Development Studies*, Vol. 45 No. 5 pp. 653-671 (Mayıs).
- Alm, J., & Martinez-Vazquez, J. *Friedrich Schneider (2004), ‘Sizing the problem of the hard-to-tax’*. Working Paper, Georgia State University: USA.
- Ay, Hakkı, M. ve TALAŞLI, E., (2008) Ülkelerin Ekonomik Gelişmişlik Seviyeleri ve Vergi Yapıları Arasındaki İlişki. *Maliye Dergisi*, Sayı 154, Ocak-Haziran 2008.
- Bahl, R. W. (1971). A Regression Approach to Tax Effort and Tax Ratio Analysis (Analyse de l'effort et de la pression fiscale par la méthode de régression)(Un estudio del esfuerzo tributario y de la presión fiscal mediante el análisis de regresión). *Staff Papers-International Monetary Fund*, 570-612.
- Bahl, R. W. (2003). Reaching the Hardest to Tax: Consequences and Possibilities, paper presented at the “Hard to Tax: An International Perspective” conference, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, Mayıs 15-16.
- Bird, R. M., Martinez-Vazquez, J., & TORGLER, B. (2004). Societal institutions and tax effort in developing countries. *Toronto: University of Toronto, International Tax Program Paper*, 4011.
- Büyükoztürk, Ş. (2007), *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Chelliah, R. J. (1971). Trends in Taxation in Developing Countries, *International Monetary Fund Staff Papers*. 18: 254-331.

- Chelliah, R. J., Baas, H. J., & Kelly, M. R. (1975). Tax Ratios and Tax Effort in Developing Countries, 1969-71 (Pression fiscale et effort fiscal dans les pays en développement, 1969-71)(Coeficientes y esfuerzo tributarios en los países en desarrollo, 1969-71). *Staff Papers-International Monetary Fund*, 187-205.
- Dursun, G. D. (2008). 1990-2006 Yılları Arası Türkiye'nin Vergi Kapasitesinin Hesaplanmasına Ait Bir Araştırma. *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, 79, 45-60.
- Hakki, M., & Talaşlı, E. (2008). Ülkelerin Ekonomik Gelişmişlik Seviyeleri ve Vergi Yapıları Arasındaki İlişki (II). *Maliye Dergisi*, 154, 135-155.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri* (Vol. 2). Asil Yayın Dağıtım.
- Kargı, V., & Özügürlü, H. Y. (2007). Türkiye'de Küreselleşmenin Vergi Politikaları Üzerine Etkileri: 1980-2005 Dönemi. *Yönetim ve Ekonomi*, 14(1), 275-289.
- Le, T. M., Moreno-Dodson, B., & Bayraktar, N. (2012). Tax capacity and tax effort: extended cross-country analysis from 1994 to 2009. *World Bank Policy Research Working Paper*, (6252).
- Le, Tuan Minh, Blanca Moreno-Dodson & Jeep Rojchaichanthorn (2008) "Expanding Taxable Capacity and Reaching Revenue Potential: Cross-Country Analysis," World Bank Policy Research Working Paper. No: 4559 (March 2008).
- Leuthold, J. H. (1991). Tax shares in developing economies A panel study. *Journal of development Economics*, 35(1), 173-185.
- Lotz, J. R., & Morss, E. R. (1967). Measuring "tax effort" in developing countries. *IMF Staff Papers*, 14(3), 478-499.
- Norregaard, John & Tehmina S. Khan (2007) "Tax Policy: recent Trends and coming Challenges," IMF Working Paper, No: WP/07/274 (December 2007).
- Öncel, T. (2012). Vergilendirme Sınırının Makro Ekonomik Değişkenleri. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, (39).
- Özyürek, M. (2000). Türkiye'de Vergi Yüğü Ağır Mı?. *Milliyet Gazetesi*. 17.11.2000.
- DPT İstatistikleri <http://www.dpt.gov.tr> Date of Access: 20.10.2013.
- GİB İstatistikleri <http://www.gib.gov.tr/> Date of Access: 20.10.2013.
- Piancastelli, M. (2001). Measuring the Tax Effort of Developed and Developing Countries: Cross Country Panel Data Analysis, 1985/95.
- Rodrik, Dani (1998) "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?" *Journal of Political Economy*, 106:5, pp. 997-1032.
- Stotsky, J. G., & Woldemariam, A. (1997). *Tax effort in sub-Saharan Africa*. International Monetary Fund.
- Shin, K. (1969). International difference in tax ratio. *The Review of Economics and Statistics*, 51(2), 213-220.
- Tait, Alan A., Wildfrid Gratz & Barry J. Eichengreen (1979) "International Comparisons of Taxation for Selected Developing Countries." *IMF Staff Papers*, 26:1.
- Tanzi, V. (1992). 12 Structural factors and tax revenue in developing countries: a decade of evidence. *Open Economies: Structural Adjustment and Agriculture*, 267.

Tanzi, V. & Davoodi H., (1997), " *Corruption, Public Investment, and Growth*. IMF Working Paper, WP97/139.

Teera, J. M., & Hudson, J. (2004). Tax performance: a comparative study. *Journal of International Development*, 16(6), 785-802.

World Bank <http://data.worldbank.org/> Date of Access: 20.10.2013.

Yereli, A. B. (2003). *Ekonomik Özgürlükler ve Türkiye’de Devlet-Birey İlişkisi*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Annex Table 1. Variable Definitions and Sources

Variable	Definition	Source
<b>Tax Revenue/GDP (% of GDP)</b>	The ratio of all the revenues (except for the para-fiscal revenues) to GDP (the tax refunds are subtracted).	DPT (1984-2009), GiB (2010-2012)
<b>Corruption Index</b>	Corruption assessment defines the politic system. This index is scored between 1 and 6. The countries having lower levels of corruption receive higher scores. Scores were re-calculated between P-10 and -1. The countries with lower scores have lower corruption levels, while those with higher scores have higher level of corruption.	ICRG (2013) <a href="http://www.transparency.org/">http://www.transparency.org/</a>
<b>Bureaucratic Efficiency</b>	Institutional strength and quality of the bureaucracy act as the buffer minimizing the policy changes when the governments change. The score varied between 1 and 4. The countries capable of sustaining the public services without any significant change or any interruption are scored with higher points. Scoring was re-calculated between -10 and -1. The country with lower score has more efficient bureaucracy, while that with higher score has more inefficient bureaucracy.	Political Risk Services (2013) <a href="http://www.prsgroup.com">http://www.prsgroup.com</a>
<b>Income per Capita</b>	Income per capita (GDP per capita (constant 2005 US\$))	WDI (2013)
<b>Population Growth Rate</b>	The rate of population of residents (migrants not included)	WDI (2013)
<b>Trade Liberalization</b>	Series: Trade (% of GDP) (NE.TRD.GNFS.ZS) The portion of sum of all the exported and imported goods and services to GDP.	WDI (2013)
<b>Added-Value of Agriculture (% of GDP)</b>	Series: Agriculture, value-added (% of GDP) (NV.AGR.TOTL.ZS). Agriculture and animal husbandry. The Added-value is the net output of that sector calculated by subtracting all the intermediate inputs from the overall outputs. It is calculated without subtracting the amortization of produced goods or the costs such as depletion and degradation of natural resources. Added-value is determined in accordance with the International Standard Industrial Classification (ISIC).	WDI (2013)
<b>Annual GDP Growth Rate (%)</b>	Annual percentage growth rate of GDP at market prices based on constant local currency. Aggregates are based on constant 2005 U.S. dollars. GDP is the sum of gross value added by all resident producers in the economy plus any product taxes and minus any subsidies not included in the value of the products. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or for depletion and degradation of natural resources.	WDI (2013)
<b>Underground Economy (%)</b>		Elgin, Özümalı (2012) <a href="http://www.visaurope.com">www.visaurope.com</a> (2010- 2012)

**Annex Table 2. Correlation Coefficients of Variables In Model Regarding The Total Tax Burden (Including Corruption Index)**

		TAX	GDPpC	POP	TRAD	AGR	CORR
Pearson Correlation	TAX	1.000	.886	-.939	.815	-.972	.344
	GDPpC	.886	1.000	-.899	.820	-.904	.316
	POP	-.939	-.899	1.000	-.775	.944	-.275
	TRAD	.815	.820	-.775	1.000	-.769	.357
	AGR	-.972	-.904	.944	-.769	1.000	-.319
	CORR	.344	.316	-.275	.357	-.319	1.000
Sig. (1-tailed)	TAX	.	.000	.000	.000	.000	.034
	GDPpC	.000	.	.000	.000	.000	.047
	POP	.000	.000	.	.000	.000	.074
	TRAD	.000	.000	.000	.	.000	.029
	AGR	.000	.000	.000	.000	.	.046
	CORR	.034	.047	.074	.029	.046	.
N	TAX	29	29	29	29	29	29
	GDPpC	29	29	29	29	29	29
	POP	29	29	29	29	29	29
	TRAD	29	29	29	29	29	29
	AGR	29	29	29	29	29	29
	CORR	29	29	29	29	29	29

**Annex Table 3. Correlation Coefficients of Variables In Model Regarding The Total Tax Burden (Including Bureaucratic Efficiency)**

		TAX	GDPpC	POP	TRAD	AGR	BUREU
Pearson Correlation	TAX	1.000	.886	-.939	.815	-.972	.242
	GDPpC	.886	1.000	-.899	.820	-.904	.225
	POP	-.939	-.899	1.000	-.775	.944	-.044
	TRAD	.815	.820	-.775	1.000	-.769	.084
	AGR	-.972	-.904	.944	-.769	1.000	-.293
	BUREU	.242	.225	-.044	.084	-.293	1.000
Sig. (1-tailed)	TAX	.	.000	.000	.000	.000	.103
	GDPpC	.000	.	.000	.000	.000	.120
	POP	.000	.000	.	.000	.000	.411
	TRAD	.000	.000	.000	.	.000	.332
	AGR	.000	.000	.000	.000	.	.062
	BUREU	.103	.120	.411	.332	.062	.
N	TAX	29	29	29	29	29	29
	GDPpC	29	29	29	29	29	29
	POP	29	29	29	29	29	29
	TRAD	29	29	29	29	29	29
	AGR	29	29	29	29	29	29
	BUREU	29	29	29	29	29	29

**Annex Table 4. Correlation Coefficients of Variables In Model Regarding The Total Tax Burden (Including Agriculture Sector and Foreign Trade Percentage)**

		TAX	TRAD	AGR
Pearson Correlation	TAX	1.000	.815	-.972
	TRAD	.815	1.000	-.769
	AGR	-.972	-.769	1.000
Sig. (1-tailed)	TAX	.	.000	.000
	TRAD	.000	.	.000
	AGR	.000	.000	.
N	TAX	29	29	29
	TRAD	29	29	29
	AGR	29	29	29



## MENKUL KIYMETLERİN TMS 39 VE TFRS 9 ÇERÇEVESİNDE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

**Abitter ÖZULUCAN<sup>1</sup>**  
**Seçkin ARSLAN<sup>2</sup>**  
**Dursun KELEŞ<sup>3</sup>**

### Özet

*Menkul kıymetler, kâr payı elde etmek ya da kısa süreli fiyat artışlarından faydalanarak kazanç sağlamak amacıyla edinilen ve belirli bir süre elde tutulan hisse senedi, tahvil, kâr-zarar ortaklığı belgesi ve finansman bonosu gibi iktisadi kıymetlerdir. Menkul kıymetlerin edinilmesi, sınıflandırılması, muhasebeleştirilmesi ve dönem sonlarında değerlemesine yönelik farklı düzenlemeler bulunmaktadır. Genel olarak, menkul kıymetler Tekdüzen Muhasebe Sistemi ve Vergi Mevzuatı hükümlerine göre muhasebeleştirilmektedir. Ancak, son yıllarda uygulamaya konulan Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları ile birlikte menkul kıymetlerin muhasebeleştirilme esasları tamamen değişmiştir. Menkul Kıymetlerin muhasebeleştirilme esaslarını açıklayan iki temel standart bulunmaktadır. Bunlar; TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı ile TFRS 9 Finansal Araçlar Standardıdır. Bu standart hükümleri çerçevesinde hazırlanan bu çalışmada, TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı ile TFRS 9 Finansal Araçlar Standardının; menkul kıymetlerin sınıflandırılması, ilk kez muhasebeleştirilmesi, dönem sonlarında değerlendirilmesi ve değerlendirme farklarının raporlanmasına yönelik getirdiği yeniliklerin açıklanması ile uygulama örnekleri sayesinde standart hükümlerinin daha iyi bir şekilde anlaşılmasının sağlanması amaçlanmaktadır.*

**Anahtar Kelimeler:** Menkul Kıymetler, TMS 39, TFRS 9.  
**Jel Sınıflandırılması:** C29, M40.

## RECOGNITION OF MARKETABLE SECURITIES IN ACCORDANCE WITH TAS 39 AND TFRS 9

### Abstract

*Securities are economic assets that acquired for a certain period of time to obtain profit share or to benefit from short-term price increases such as stock bond, bond, profit-loss partnership certificate and financial bond. There are different arrangements for the acquisition, classification, recognition and valuation of securities at the end of the operating period. Securities are generally accounted for according to the provisions of the Uniform Accounting System and Tax Legislation. However, the accounting principles for securities have changed completely with the recently adopted Turkish Accounting and Financial Reporting Standards. There are two basic accounting standards that describe the accounting principles for securities. These are TMS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement Standard and TFRS 9 Financial Instruments Standard. The objective of this study which is prepared in the framework of these standards provisions is explaining classification of securities, recognition for the first time, valuation at the end of the period and reporting of valuation differences and to ensure a better understanding of the standards provisions through practical examples.*

**Key Words:** Marketable Securities, TAS 39, TFRS 9.  
**Jel Classification:** C29, M40.

<sup>1</sup> Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, [abitter42@hotmail.com](mailto:abitter42@hotmail.com)

<sup>2</sup> Yrd. Doç. Dr., Corresponding Author (Sorumlu Yazar), Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, [sarslan@ohu.edu.tr](mailto:sarslan@ohu.edu.tr)

<sup>3</sup> Doktora Öğrencisi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, SBE, [dursun.keles@adalet.gov.tr](mailto:dursun.keles@adalet.gov.tr)

## GİRİŞ

İşletmeler, diğer işletmelerin çıkarmış oldukları menkul kıymetleri kısa dönemde kazanç sağlamak amacıyla edinebilmektedir. Menkul kıymetler, bir yılı geçmeyen ve faaliyet dönemi içerisinde paraya dönüştürülebilen geçici yatırımları ifade etmektedir. Menkul kıymetlere ilişkin düzenlemeler genel olarak Tekdüzen Muhasebe Sistemi (TDMS)'nde ele alınmıştır. Vergi Mevzuatında da menkul kıymetlere yönelik düzenlemeler bulunmaktadır. Gerek her ülkenin kendine özgü düzenlemelerinin bulunması, gerekse de ülke içerisinde aynı konunun değişik mevzuatlarda düzenlenmiş olması, işletmelerin faaliyet sonuçlarının gerçeğe uygun şekilde raporlanmasının önünde birer engel teşkil etmektedir. Bundan dolayı muhasebeye yönelik ortak bir raporlama dili geliştirmek amacıyla düzenleyici otoriteler tarafından bazı çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda da Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS), Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) ismiyle bir takım standartlar yayınlanmıştır. Bu standartların Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) olarak Türkçe'ye tercümesi yapılmış ve son olarak ta Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ) yayınlanarak, Türkiye'de de uygulamaya konulmuştur. TMS ve TFRS'ler, finansal tablolarda raporlanacak bilgilerin belirli ilke ve kurallar çerçevesinde gerçeğe uygun bir şekilde sunulmalarına yönelik düzenlemeler içermektedir. Bu düzenlemeler, finansal tablolarda yer alan varlık ve yükümlülüklerin bilgi kullanıcılarının gereksinimlerini karşılayacak şekilde gerçeğe uygun değerleriyle raporlanmasını zorunlu kılmaktadır. TMS/TFRS seti içerisinde yer alan ve finansal varlıklar olarak ifade edilen menkul kıymetlerin muhasebeleştirme esasları TMS 39 ve TFRS 9 No'lu standartlarda düzenlenmiştir. Bu standartlar, menkul kıymetlerin finansal varlık olarak sınıflandırılmasına, muhasebeleştirilmesine ve dönem sonlarında değerlendirilmesine ilişkin ilke ve kuralları belirleyen önemli düzenlemeler içermektedir.

### I. MENKUL KIYMETLERİN TMS VE TFRS ÇERÇEVESİNDE İNCELENMESİ

Menkul kıymetler; faiz geliri veya kâr payı sağlamak ya da fiyat hareketlerinden faydalanarak kâr elde etmek ve gerek duyulduğunda satmak amacıyla edinilen ve geçici bir süre elde tutulan hisse senedi, tahvil, hazine bonusu, finansman bonusu, yatırım fonu katılma belgesi, kâr-zarar ortaklığı belgesi, gelir ortaklığı senedi gibi menkul kıymet araçlarını ifade etmektedir (Sevilengül, 2014: 195).

Yukarıda sayılan amaçlarda edinilen ve belirli bir süre elde tutulan kısa vadeli menkul kıymet yatırımları bilançoda, Tek Düzen Hesap Planı'nda (TDHP) belirtilen 11 No'lu Menkul Kıymetler hesap grubu içerisinde sınıflandırılmaktadır. Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarına göre ise menkul kıymetler finansal durum tablosunda 11 No'lu Finansal Varlıklar hesap grubu içerisinde yer almaktadır.

Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları, muhasebe alanında ülkeler arasında görülen uygulama farklılıkların ortadan kaldırılması, finansal tabloların karşılaştırılabilirliğinin sağlanması ve finansal bilgi kullanıcılarının raporlama yapan işletmeyle ilgili gerçeğe uygun bilgi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla hazırlanmış olan bir standart setidir. Birçok farklı konuda çeşitli düzenlemelerin bulunduğu bu standart seti içerisinde işletmelerin geçici amaçlarla yaptıkları menkul kıymet yatırımlarını konu alan standartlar da yer almaktadır. Bunlar; TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı ile TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı'dır. Bu standartlar kapsamında Finansal Varlıklar olarak ifade edilen menkul kıymetlerin sınıflandırılması, muhasebeleştirilmesi ve değerlemesine yönelik ilke ve kuralları belirlenmiştir. Bu ilke ve kuralları ilk olarak TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı'nda düzenlenmiştir. TMS 39'un karmaşık bir yapıya sahip olması ve uygulamada yaşanan zorluklar nedeniyle daha sade ve anlaşılır olan yeni bir standardın hazırlanmasına yönelik çalışmalara başlanmıştır. Bu çalışmalar,

2009 yılında tamamlanmış ve TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı adıyla yeni bir standart yayınlanmıştır (Abdioğlu vd., 2014:142). TMS 39'un yerini alacak olan ve günümüze kadar çeşitli güncellemeler yapılan TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı'nın 2018 yılı başından itibaren hesap dönemlerinde uygulanması planlanmaktadır. Ancak, TMS 39'un yerini alacak olan TFRS 9'un 2018 yılından önceki hesap dönemleri için de isteyen işletmeler tarafından uygulanmasına izin verilmektedir. Bu noktada 1 Ocak 2018 yılına kadar işletmelerin gerek TMS 39'u gerekse de TFRS 9'u uygulamada serbestlikleri bulunmaktadır (Gökçen vd., 2016: 114).

TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu Standardı'na göre menkul kıymetler, finansal durum tablosunun aktifinde Finansal Varlıklar adıyla oluşturulan hesap grubu içerisinde yer almaktadır. Gerçeğe uygun değer ölçüsünü temel alan TMS 39 ve TFRS 9; finansal varlıkların sınıflandırılması, ilk kez muhasebeleştirilmesi ve sonraki dönemlerde değerlemesine yönelik TDMS ve Vergi Mevzuatına göre birçok farklı ve yeni düzenlemeler içermektedir. TDHP uygulamaları dikkate alındığında menkul kıymetlere ilişkin muhasebeleştirme esasları ile standartlarda düzenlenen uygulamalar arasında büyük farklılıklar bulunmaktadır. Finansal Varlıklara yönelik ilke ve kuralların yer aldığı TMS 39 ve TFRS 9 kapsamında menkul kıymet yatırımları, TDHP'den farklı olarak hesap isimlerini esas alan bir yaklaşımla değil, finansal varlıkların edinilme ve elde tutulma amacına bağlı olarak muhasebeleştirilmektedir (Güneş, 2014: 27).

### **I. I. TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardına Göre Menkul Kıymetlerin Muhasebeleştirilmesi Esasları**

TMS 39'un amacı, finansal varlıkların, finansal borçların ve finansal olmayan diğer kalemlerin alış veya satışına yönelik sözleşmelerin ölçülmesine ve muhasebeleştirilmesine ilişkin ilke ve kuralları belirlemektir (TMS 39, Paragraf: 1).

TMS 39 menkul kıymetleri aşağıdaki gibi üç farklı şekilde sınıflandırılmaktadır. (Örten vd., 2014: 438);

- Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar,
- Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar,
- Satışa Hazır Finansal Varlıklar.

Bu sınıflandırma şekli, işletmelerin menkul kıymetlere ilişkin araçları hangi amaçla edindikleri ve ellerinde bulundurmak istediklerine göre yapılmaktadır. Menkul kıymetlere yönelik standartta böyle bir sınıflandırma yapılmış olması, işletmelerin geçici yatırımlarını hangi niyetle yaptıklarını ortaya koymaktadır. Böylece, finansal bilgi kullanıcılarının alacakları kararlara katkı sağlanmış olmaktadır.

#### **a. Gerçeğe uygun değer farkı kar/zarara yansıtılan finansal varlıklar**

Bu finansal varlıklar, genellikle alım satım amacıyla elde tutulmakta olup, işletmelerde ortaya çıkan fon fazlasını değerlendirmek ve kısa vadeli fiyat hareketlerinden kazanç sağlamak üzere edinilen yatırımları ifade etmektedir (TMS 39, Paragraf: 9). Satmak, geri satın almak veya kısa vadeli kazanç elde etmek amacıyla edinilen (hisse senedi, tahvil, bono vb.) ya da bir türev aracı kapsayan finansal varlıklar alım satım amaçlı olarak sınıflandırılmaktadır. Bu gruba, borsada işlem gören menkul kıymetler ve aktif piyasası olan menkul kıymetleri örnek olarak göstermek mümkündür.

#### **b. Vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar**

Vadeye kadar elde tutma niyeti bulunan, sabit ya da belirlenebilir nitelikte ödemeleri kapsayan ve sabit bir vadesi bulunan finansal varlıkları ifade etmektedir. Bu gruba, hazine bonusu, devlet tahvili gibi üzerinde sabit ve belirlenebilir nitelikte vadesi bulunan finansal varlıklar örnek olarak gösterilebilmektedir (TMS 39, Paragraf: 9). TMS 39'a göre, bir finansal varlığın vadeye kadar elde tutulacak finansal varlık olarak sınıflandırılabilmesi için işletmenin finansal varlığı vadesine kadar elde tutma niyetinin ve imkânının bulunması gerektiği ifade edilmektedir. Standart içeriğinde,

vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıkların vadesinden önce satılması durumunda, finansal varlıkları vadeye kadar saklama niyetinin ihlal edilmiş olacağı istisnai durumlar belirtilmektedir. Bu istisnai durumlar ise aşağıdaki gibidir (TMS 39, Paragraf: 9);

- Piyasa faiz oranlarındaki değişimlerin finansal varlığın gerçeğe uygun değerinde önemli bir etki yaratmayacağı, vade tarihine kadar ya da finansal varlığın geri çağırılma tarihine yakın bir tarihte satış veya yeniden sınıflandırma işlemleri,

- Önceden belirlenmiş ödemeler veya peşin ödemeler yoluyla finansal varlığın orijinal değerinin tamamına yakın bir bölümünün tahsil edilmesinden sonra yapılan satış ya da yeniden sınıflandırma işlemleri,

- İşletmenin kontrolünde olmayan, tekrarı bulunmayan ve daha önceden makul bir şekilde tahmin edilemeyen bir durumun gerçekleşmesi nedeniyle yapılan satışları kapsamaktadır.

### c. Satışa hazır finansal varlıklar

Satışa hazır finansal varlıklar, gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlıklar ve vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar dışında kalan ve türev araçlar olmayan finansal varlıklardır (Mısırlıoğlu, 2008: 71).

TMS 39'a göre finansal varlıklar, ilk defa muhasebeleştirilirken gerçeğe uygun değerleri üzerinden ölçülmektedir. Menkul kıymetlerin edinilmesi sırasında yapılan ödeme tutarı, menkul kıymetin gerçeğe uygun değerini ifade etmektedir.

Gerçeğe uygun değer; piyasa katılımcıları arasında ölçüm tarihinde gerçekleşen olağan bir işlemde bir varlığın satışında elde edilecek veya bir borcun devrinde ödenecek fiyat olarak tanımlanmaktadır (TFRS 13, Paragraf: 9).

Gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılacak finansal varlıklarla ilgili araçlara ve komisyonculara ödenen ücretler standart kapsamında işlem maliyetleri olarak ifade edilmektedir. Gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılacak finansal varlıkların edinilmesi sırasında katlanılan bu işlem maliyetleri, gerçeğe uygun değere dâhil edilmemektedir. Diğer finansal varlıklarda ise bu işlem maliyetleri gerçeğe uygun değere ilave edilmektedir. TMS 39'a göre işlem maliyetleri; aracı kurumlara, danışmalara, aracılara ve dağıtıcılara ödenen ücret ve komisyonlar ile aracı kurum ve borsalar tarafından tahsil edilen transfer ve gümrük vergilerini içermektedir. Finansman gideri, faiz ve borçlanmadan kaynaklanan prim ve iskontolar ise işlem maliyeti olarak kabul edilmemektedir. Dolayısıyla bunlar finansal varlıkların gerçeğe uygun değerine ilave edilmeyerek dönem gideri olarak muhasebeleştirilmektedir (İşseveroğlu, 2014: 91).

**Örnek 1:** "ABC" İşletmesi 01.01.2016 tarihinde borsada işlem gören "XYZ" İşletmesi'nin hisse senetlerinden 800 adedini alım satım amaçlı olarak 10 TL/adet üzerinden satın almıştır. Bu işlem karşılığında aracı kuruluşa 100 TL komisyon ödenmiştir. Bu işlem aşağıdaki şekilde muhasebeleştirilmektedir;

01.01.2016	
11X Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kar veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar	8.000
653 Komisyon Giderleri	100
102 Bankalar	8.100

Alım satım amaçlı olarak edinilen ve gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlık olarak sınıflandırılan menkul kıymetlerin edinilmesiyle ilgili ortaya çıkan işlem maliyetleri 653 Komisyon Giderleri hesabının borcunda izlenebilmektedir.

**Örnek 2:** “ABC” İşletmesi 20 Mart 2016 tarihinde adedi 30 TL olan “AB” Şirketi hisselerinden 1.100 adedini 33.000 TL ödeyerek satın almıştır. Bu işlem karşılığında aracı kuruluşa 380 TL işlem maliyeti ödenmiştir. “ABC” İşletmesi bu hisse senetlerini satışa hazır finansal varlıklar olarak kaydetmiştir.

20.03.2016			
11X Satışa Hazır Finansal Varlıklar		33.380	
102 Bankalar			33.380
/			

Gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlıklar ve vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar dışına kalan ve türev araç olmayan satışa hazır finansal varlık olarak sınıflandırılan menkul kıymetlerin edinilmesiyle ilgili ortaya çıkan komisyonlar menkul kıymetlerin gerçeğe uygun değerine ilave edilerek muhasebeleştirilebilmektedir.

TMS 39'a göre finansal varlıkların sonraki dönemlerde değerlemesinde ise finansal varlık sınıflandırmaları bazında bazı farklılıklar içermektedir. Bu farklılıklar, aşağıda bulunan örnekler yardımıyla açıklanmıştır.

**a. Gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlıklar**

Bu finansal varlıklar sonraki dönemlerde gerçeğe uygun değeri üzerinden değerlendirilmektedir. Değerleme sonucu ortaya çıkan değer artış veya azalışı gelir tablosunda kâr/zarara yansıtılmaktadır.

**Örnek 3:** “ABC” İşletmesi'nin 01.01.2016 tarihinde adedini 12 TL'den almış olduğu 1.000 adet hisse senedinin 31.12.2016 tarihindeki değeri 14 TL olmuştur. Bu işlem aşağıdaki şekilde muhasebeleştirilmektedir;

31.12.2016			
11X Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kar veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar		2.000	
649 Diğer Olağan Gelir ve Kârlar			2.000*
*(14 TL-12 TL) x 1.000 adet = 2.000 TL			
/			

**Örnek 4:** “ABC” İşletmesi'nin 01.01.2016 tarihinde adedini 10 TL'den almış olduğu 900 adet hisse senedinin 31.12.2016 tarihindeki değeri 8 TL olmuştur.

31.12.2016			
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar		1.800	
11X Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kar veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar			1.800
(10 TL-8 TL) x 900 adet = 1.800 TL			
/			

**b. Vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar**

Bu finansal varlıklar sonraki dönemlerde itfa edilmiş maliyet değeri üzerinden değerlendirilmektedir. İtfa Edilmiş Maliyet Değeri ise finansal varlık veya finansal borcun ilk muhasebeleştirilmesi sırasında ölçülen değerinden, anapara geri ödemeleri düşüldükten sonra, anılan ilk tutar ile vadedeki tutar arasındaki farkın etkin faiz yöntemi kullanılarak hesaplanan birikmiş itfa payı düşüldükten veya dahil edildikten ve değer düşüklüğü ya da tahsil edilememe durumuna ilişkin her türlü indirimin yapılmasından sonra geriye kalan tutarı ifade etmektedir (TMS 39, Paragraf: 9). Bu varlıkların değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan değer artış veya azalışı ise kâr/zarara yansıtılarak gelir tablosunda raporlanmaktadır.

**Örnek 5:** “ABC” İşletmesi 01.12.2016 tarihinde 14.000 TL bedelli devlet tahvili satın almıştır. Devlet tahvilinin nominal bedeli 15.000 TL olup, vadesi 6 aydır. İşletme vadeye kadar elde tutmak amacıyla aldığı tahvili 31.12.2016 tarihine kadar elde tutmaya devam etmiştir. Tahvilin anapara ve faizini ise vade sonu olan 31.05.2017 tarihinde tahsil etmiştir. Faiz oranı % 14 olup, itfa edilmiş maliyet değerinin hesaplanması ve muhasebeleştirilme şekli aşağıdaki gibidir;

$$\begin{aligned} \text{Bugünkü Değer} &= \text{Gelecekteki Tutar} / (1 + \text{Faiz Oranı})^{\text{Süre/Yıl}} \\ \text{Bugünkü Değer} &= 15.000 \text{ TL} / (1 + 0,14)^{6/12} \\ \text{Bugünkü Değer} &= 14.048,8 \text{ TL} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Faiz} &= \text{Bugünkü Değer} - \text{Tahvilin Değeri} \\ \text{Faiz} &= 14.048,8 \text{ TL} - 14.000 \text{ TL} \\ \text{Faiz} &= 48,8 \text{ TL} \end{aligned}$$

31.12.2016			
11X Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar		48,8	
642 Faiz Gelirleri			48,8
/			
31.05.2017			
102 Bankalar		15.000	
11X Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar			14.048,8
642 Faiz Gelirleri			951,2
<i>Anapara ve faizin tahsil edilmesi</i>			
/			

**Örnek 6:** “ABC” İşletmesi’nin 01.12.2016 tarihinde 14.000 TL bedelle satın almış olduğu devlet tahvilinin 31.12.2016 tarihinde net bugünkü değeri 13.600 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir;

31.12.2016			
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar		400	
11X Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar			400
/			

**Örnek 7:** “ABC” İşletmesi’nin 01.12.2015 tarihinde 11.000 TL bedelle satın almış olduğu devlet tahvilinin 31.12.2016 tarihinde bugünkü değeri 12.500 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir;

31.12.2016	
11X Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar	1.500
649 Diğer Olağan Gelir ve Kârlar	1.500

### c. Satışa hazır finansal varlıklar

Bu finansal varlıklar sonraki dönemlerde gerçeğe uygun değer üzerinden değerlendirilmektedir. Bu varlıkların değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan değer artış veya azalışı gelir tablosunda kâr/zararla ilişkilendirilmemektedir. Bu artış ve azalış tutarları 526 Finansal Varlıklar Değerleme Farkları isimli hesaba kaydedilerek finansal durum tablosunun Özkaynaklar hesap sınıfında raporlanabilmektedir.

**Örnek 8:** “ABC” İşletmesi’nin 01.12.2016 tarihinde, borsada işlem gören bir işletmeden 2.000 adedini 12 TL’den satın almış olduğu hisse senetlerinin 31.12.2016 tarihindeki gerçeğe uygun değeri 13 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir;

31.12.2016	
11X Satışa Hazır Finansal Varlıklar	2.000
526 Finansal Varlıklar Değerleme Farkları	2.000
<i>(13 TL-12 TL) x2.000 adet = 2.000 TL</i>	

**Örnek 9:** “ABC” İşletmesi 01.12.2016 tarihinde, borsada işlem gören bir işletmeden 2.000 adedini 12 TL’den satın almış olduğu hisse senetlerinin 31.12.2016 tarihindeki gerçeğe uygun değeri 10 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir;

31.12.2016	
526 Finansal Varlıklar Değerleme Farkları	4.000
11X Satışa Hazır Finansal Varlıklar	4.000
<i>*(12 TL-10 TL) x2.000 adet = 4.000 TL</i>	

## I. II. TFRS 9- Finansal Araçlar Standardına Göre Menkul Kıymetlerin Muhasebeleştirilme Esasları

TFRS 9’un amacı finansal tablo kullanıcılarına işletmenin gelecekteki nakit akışlarının tutarını, zamanını ve belirsizliğini değerlendirmeleri noktasında ihtiyaca uygun ve yararlı bilgiler sunacak şekilde finansal varlık ve borçlara ilişkin finansal raporlama ilke ve kurallarını belirlemektir (TFRS 9, Paragraf: 1.1).

TFRS 9 menkul kıymetleri, TMS 39’dan farklı olarak iki şekilde sınıflandırmaktadır. Bu sınıflandırma şekilleri aşağıdaki gibidir (Örten vd., 2014: 444);

- Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenen Finansal Varlıklar

- İtfa Edilmiş Maliyetle Değerlenen Finansal Varlıklar

Yapılan bu sınıflandırma, ilgili menkul kıymetin yönetimi için işletmelerin uyguladıkları yönetim modeli, başka bir ifadeyle finansal varlıklarını yönetme modeli ile bu finansal varlıkların sözleşmeye bağlı nakit akışları dikkate alınarak yapılmaktadır (TFRS 9, Paragraf: 4.1).

Yönetim modeli, işletme yönetiminin bireysel bir finansal araca yönelik niyetine bağlı bulunmaktadır. Sınıflandırmaya ilişkin ifade edilen koşul, tek bir menkul kıymet bazında değil ilgili menkul kıymet grubunun tamamı için geçerli olmaktadır. Bir işletmenin menkul kıymetlerinin yönetilmesine ilişkin birden fazla yönetim modeli belirlenebilmektedir. Ancak bu sınıflandırmanın raporlama yapan işletme ölçeğinde belirlenmesi gerekmektedir. Örneğin; bir işletme hem sözleşmeye bağlı nakit akışlarını tahsil etmek amacıyla bir yatırım portföyünü, hem de gerçeğe uygun değer farklarını nakite dönüştürmek amacıyla alım satım amaçlı yatırım portföyünü elinde bulundurması mümkündür (Bal, 2013: 49).

İşletme tarafından belirlenen bir yönetim modelinin amacı, finansal varlıklarını sözleşmeye bağlı nakit akışlarını tahsil etme amacıyla elde tutmak olsa da bu araçların hepsinin vadesine kadar elde tutulması gibi bir zorunluluk söz konusu değildir. Başka bir ifadeyle, finansal varlık satışının olduğu durumlarda yönetim modeli finansal varlıkların sözleşmeye bağlı nakit akışlarının tahsili için elde tutulmasını amaçlayan bir model olabilmektedir. Yönetim modeli bir finansal varlığın vadeye kadar elde tutulmasını amaçlamasına rağmen bazı durumların gerçekleşmesi halinde finansal varlıkların satışı yapılabilmektedir. Bu durumlar aşağıdaki gibidir (TFRS 9, Paragraf: B4.1.3 );

i) Finansal varlığın işletmenin yatırım politikasına uymaması (örneğin finansal varlığın kredi derecesinin yatırım politikası tarafından öngörülen seviyenin altına inmesi),

ii) Sigortacının süre tahmininde meydana gelen bir değişikliği yansıtmak için yatırım portföyünü düzeltmiş olması,

iii) Yatırım harcamaları için fona ihtiyaç olmasıdır.

Menkul kıymetler, sadece finansal varlığın sözleşmeye bağlı hükümlerine taraf olunması durumunda muhasebeleştirilerek finansal durum tablosunda raporlanabilmektedir. TFRS 9 hükümlerine göre sınıflandırılan menkul kıymetler ilk muhasebeleştirme sırasında gerçeğe uygun değeri ile ölçülmektedir. Gerçeğe uygun değerle ölçülen finansal varlıkların elde edilmeleri sırasında ortaya çıkan işlem maliyetleri ise menkul kıymetin gerçeğe uygun değeriyle ilişkilendirilmemektedir. Bu işlem maliyetleri, dönem gideri olarak dikkate alınmakta ve gelir tablosunda kâr/zarara yansıtılmaktadır. İtfa edilmiş maliyet değeriyle değerlendirilecek finansal varlıkların edinimleriyle doğrudan ilişkilendirilebilen işlem maliyetleri ise menkul kıymetin gerçeğe uygun değerine ilave edilmektedir (TFRS 9, Paragraf 3.1.1-5.1.1).

Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından hazırlanan ve önerilen Hesap Planı Uygulama Genel Tebliği (HPUGT)'ne göre menkul kıymet yatırımların izlenmesinde kullanılmak üzere Dönen Varlıklar hesap sınıfında 11 No'lu Finansal Varlıklar hesap grubu oluşturulmuştur. Finansal varlıklar hesap grubunda yer alan hesaplar aşağıdaki gibi sıralanmıştır (Hesap Planı Uygulama Genel Tebliği);

- 110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar
- 111 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Özkaynaklara Yansıtılan Finansal Varlıklar
- 112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar
- 113 Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar
- 116 Türev Finansal Varlıklar
- 119 Finansal Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)

Finansal varlıklar hesap grubunda normal işletme faaliyetleri çerçevesinde 12 ay içerisinde paraya çevrilmesi beklenen geçici yatırım niteliğindeki menkul kıymetler izlenmektedir. Gerçeğe uygun değeri güvenilir olarak ölçülemeyen ve bu nedenle yukarıda yazılı olan 110, 111 ve 112 No'lu hesaplarda izlenemeyen menkul kıymetler ise 113 Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar hesabında izlenmektedir.



**Örnek 10:** “ABC” İşletmesi alım satım amaçlı olarak “XYZ” İşletmesi’nin piyasada işlem gören 1.200 adet hisse senedini 01.11.2016 tarihinde pay başına 17 TL üzerinden toplam 20.400 TL’ye satın almıştır. Alım için ödenen komisyon ücreti 250 TL’dir. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir;

01.11.2016		
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar	20.400	
653 Komisyon Giderleri	250	
102 Bankalar		20.650

TFRS 9’a göre finansal varlıkların sonraki dönemlerde değerlemesi her bir finansal varlık sınıflandırması bakımından farklılıklar göstermektedir. Gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlıklar ile itfa edilmiş maliyetle ölçülen finansal varlıklara ilişkin değerlendirme esasları aşağıda örnekler yardımıyla açıklanmaktadır.

#### a. Gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlıklar

Bu finansal varlıklar sonraki dönemlerde gerçeğe uygun değeri üzerinden değerlendirilmektedir. Değerleme sonucu ortaya çıkan değer artışı veya azalışı gelir tablosunda kâr/zarara yansıtılmaktadır. Dönemler itibarıyla yapılan değerlendirme sonucunda, alım satım amacıyla edinilen menkul kıymetlerle ilgili ortaya çıkan gerçeğe uygun değer azalışları 110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar hesabının alacağına, KGK tarafından önerilen HPUGT’de ise 657 Gerçeğe Uygun Değer Azalış Zararları hesabının borcunda, menkul kıymetlerle ilgili ortaya çıkan gerçeğe uygun değer artışları 110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar Hesabının borcunda, 647 Gerçeğe Uygun Değer Artış Kârları hesabının alacağına izlenebilmektedir.

**Örnek 11:** “ABC” İşletmesi’nin 01.11.2016 tarihinde adedini 17 TL’den almış olduğu 1.200 adet hisse senedinin 31.12.2016 tarihindeki değeri 15 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

31.12.2016		
657 Gerçeğe Uygun Değer Azalış Zararları	2.400	
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar		2.400
$1.200 \text{ adet} \times (17 \text{ TL} - 15 \text{ TL}) = 2.400 \text{ TL}$		

**Örnek 12:** “ABC” İşletmesi’nin elinde bulundurduğu ve kayıtlı değeri 17 TL/adet olan 1.200 adet hisse senedinin 31.12.2016 tarihindeki değerinin 20 TL olduğu varsayıldığında ise buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

31.12.2016		
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar	3.600	
647 Gerçeğe Uygun Değer Artış Kârları		3.600
$1.200 \text{ adet} \times (20 \text{ TL} - 17 \text{ TL}) = 3.600 \text{ TL}$		

Menkul kıymetlerin kayıtlı değeri ile satış değeri arasında ortaya çıkan olumlu farklar HPUGT’de önerilen 645 Finansal Varlıklar Satış Kârları hesabının alacağına kaydedilmektedir. Menkul kıymetlerin kayıtlı değeri ile satış değeri arasında ortaya çıkan olumsuz farklar ise HPUGT’de önerilen 655 Finansal Varlıklar Satış Zararları hesabının alacağına kaydedilmektedir. Başka bir ifadeyle, menkul kıymetlerin kayıtlı değerinin üzerinde bir fiyatla satılması durumunda ortaya çıkan farklar finansal varlık satış kârı olarak dikkate alınmakta, menkul kıymetlerin kayıtlı değerinin altında bir fiyatla satılması durumunda ortaya çıkan farklar ise finansal varlık satış zararı olarak dikkate alınmaktadır.

**Örnek 13:** “ABC” İşletmesi elinde bulundurduğu 1.200 adet hisse senedinin 01.01.2017 tarihinde adedini 23 TL’den satmıştır. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

01.01.2017		
102 Bankalar	27.600	
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar		21.600
645 Finansal Varlık Satış Kârları		6.000

$$\begin{aligned} * \text{Hisse Senedinin GUD}'i &= \text{Hisse Senedi Alış Bedeli} - \text{Gerçeğe Uygun Değer Azalışı} + \text{Gerçeğe Uygun Değer Artışı} \\ &= 20.400 \text{ TL} - 2.400 \text{ TL} + 3.600 \text{ TL} \\ &= 21.600 \text{ TL} \end{aligned}$$

“ABC” İşletmesi’nin elinde bulundurduğu 1.200 adet hisse senedinin 01.01.2017 tarihinde adedini 17 TL’den satmış olması durumunda ise ortaya çıkan satış zararı aşağıdaki gibi muhasebeleştirilmelidir;

01.01.2015		
102 Bankalar	20.400	
655 Finansal Varlık Satış Zararları	1.200	
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar		21.600

## b. İtfa edilmiş maliyetle ölçülen finansal varlıklar

Bu finansal varlıklar sonraki dönemlerde itfa edilmiş maliyet değeri üzerinden değerlendirilmektedir. Değerleme sonucu ortaya çıkan değer artış veya azalışı ise kâr/zarara yansıtılarak gelir tablosunda raporlanmaktadır.

Dönemler itibariyle yapılan değerlendirme sonucu itfa edilmiş maliyet değeriyle ölçülen menkul kıymetlerin kayıtlı değeri ile itfa (diğer bir ifade ile iskonto edilmiş maliyet) değeri arasında ortaya çıkan fark, KGK tarafından hazırlanan ve önerilen 112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar hesabının borcuna kaydedilebilmektedir. Menkul kıymetlere yönelik faiz gelirleri ise 661 Finansal Varlıklar Faiz Gelirleri hesabının alacağına izlenebilmektedir.

**Örnek 14:** “ABC” İşletmesi 01.01.2013 tarihinde 35.000 TL karşılığında vadesine 5 yıl kalan, nominal değeri 40.000 TL olan yıllık %5 faizli, yıl sonlarında 2.000 TL ( $40.000 \text{ TL} \times \%5 = 2.000 \text{ TL}$ ) faiz ödemeli tahvilleri vadeye kadar elde tutmak amacıyla satın almıştır. 5. yılın sonunda tahsil edilecek 40.000 TL’yi 35.000 TL’ye eşitleyen etkin faiz oranı ise yaklaşık % 8,143’tür. Her dönemde elde edilen faiz geliri, tahsil edilen faizlerden kaynaklanan nakit akışları ve her yılsonu itfa edilmiş maliyetleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir;

**Tablo 1: İtfa Edilmiş Maliyet Tablosu**

Yıllar	Nakit Tahsil Edilecek Faizler (a)	Faiz Gelirleri (b)	İskonto İtfa Tutarları (c)	Dönem Sonu İtfa Edilmiş Maliyetler (d)
	$(40.000 \times \%5)$	$(d \times \text{etkin faiz oranı})$	$(b - a)$	$(d + c)$
01.01.2013				35.000
31.12.2013	2.000	2.850	850	35.850
31.12.2014	2.000	2.919	919	36.769
31.12.2015	2.000	2.994	994	37.763
31.12.2016	2.000	3.075	1.075	38.838
31.12.2017	2.000	3.162	1.162	40.000
<b>TOPLAM</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>5.000</b>	

Dönem sonları itibariyle tahvilin değerlendirilmesi aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar	850		
102 Bankalar	2.000		
661 Finansal Varlıklar Faiz Gelirleri		2.850	
/			
31.12.2014			
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar	919		
102 Bankalar	2.000		
661 Finansal Varlıklar Faiz Gelirleri		2.919	
/			

31.12.2015			
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar	994		
102 Bankalar	2.000		
661 Finansal Varlıklar Faiz Gelirleri			2.994
/			
31.12.2016			
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar	1.075		
102 Bankalar	2.000		
661 Finansal Varlıklar Faiz Gelirleri			3.075
/			
31.12.2017			
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar	1.162		
102 Bankalar	2.000		
661 Finansal Varlıklar Faiz Gelirleri			3.162
/			
31.12.2017			
102 Bankalar	40.000		
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Varlıklar			40.000
<i>Vadesi gelen tahvilin anaparasının geri alınması</i>			
/			

Dönem sonlarında yapılan değerlendirme sonucu itfa edilmiş maliyet değeriyle ölçülen menkul kıymetlerin kayıtlı değeri ile itfa edilmiş maliyet değeri arasında ortaya çıkan farkın değer düşüklüğüne işaret etmesi durumunda, değer düşüklüğüne ilişkin zarar tutarı hesaplanarak karşılık ayrılması gerekmektedir. Ancak bu karşılık tutarları 112 No'lu hesapla ilişkilendirilmemelidir. Hesaplanan karşılık tutarları, bu amaçla kullanılan 654 Karşılık Giderleri hesabının borcunda, 119 No'lu Finansal Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılığı hesabının ise alacağında izlenebilmektedir.

## II. MENKUL KIYMETLERE YÖNELİK DÜZENLEMELERİN KARŞILAŞTIRMALI OLARAK İNCELENMESİ

Menkul kıymet yatırımlarına ilişkin TDMS ve Vergi Mevzuatında yer alan düzenlemeler ile TMS 39 ve TFRS 9'da yer alan düzenlemeler büyük farklılıklar göstermektedir. TMS 39 ve TFRS 9'a göre menkul kıymetlerin sınıflandırılması, ilk kez muhasebeleştirilmesi, sonraki dönemlerde değerlemesi konusunda özellik arz eden durumlar bulunmaktadır.

Menkul kıymetlerin sınıflandırılması, ilk kez muhasebeleştirilmesi, sonraki dönemlerde değerlendirilmesi, bu işlemler sonucu ortaya çıkan değerlendirme farklarının durumu ile faiz ve kur farklarına ilişkin TDMS, Vergi Mevzuatı, TMS 39 ve TFRS 9'da yer alan farklılıkları, karşılaştırmalı olarak aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.

**Tablo 2: Menkul Kıymetlere Yönelik Düzenlemelere İlişkin Karşılaştırma Tablosu**

TDMS	Vergi Mevzuatı	TMS 39	TFRS 9
<b>SINIFLANDIRMA ESASLARI</b>			
1. Hisse Senetleri 2. Özel Kesim Tahvil, Senet ve Bonoları 3. Kamu Kesimi Tahvil, Senet ve Bonoları 4. Diğer Menkul Kıymetler		1. Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar 2. Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar 3. Satışa Hazır Finansal Varlıklar	1. Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenen Finansal Varlıklar 2. İtfa Edilmiş Maliyetle Değerlenen Finansal Varlıklar
<b>İLK KEZ MUHASEBELEŞTİRİLME ESASLARI</b>			
1. Hisse Senetleri ve Tahviller Alış Bedeliyle Değerlenir.	1. Hisse Senetleri ve Tahviller Alış Bedeliyle Değerlenir.	1. Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenerek Muhasebeleştirilir.	1. Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenerek Muhasebeleştirilir.
<b>SONRAKİ DÖNEMLERDE DEĞERLEME ESASLARI</b>			
1. Hisse Senetleri ve Tahviller Alış Bedeliyle Değerlenir.	1. Hisse Senetleri Alış Bedeliyle, Tahviller Borsa Rayicisiyle Değerlenir.	1. Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan FV'lar Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenir. 2. Vadeye Kadar Elde Tutulacak FV'lar İtfa Edilmiş Maliyet Değeriyle Değerlenir. 3. Satışa Hazır FV'lar Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenir.	1. Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenen FV'lar Sonraki Dönemlerde de Gerçeğe Uygun Değeri Üzerinden Değerlenir. 2. İtfa Edilmiş Maliyet Değeriyle Değerlenen FV'lar Sonraki Dönemlerde De İtfa Edilmiş Maliyet Değeri Üzerinden Değerlenir.
<b>FAİZ ve KUR FARKLARININ DURUMU</b>			
1. Faiz ve Kur Farkları Dönem Gideri Olarak Yazılır.	1. Faiz ve Kur Farkları Maliyete Dahil Edilebilir yada Dönem Gideri Olarak Yazılabilir.	1. GUD Farkı K/Z'a Yansıtılan FV'larda Kur Farkından Doğan Kâr Veya Zarar Faiz İle Ayrıştırılmadan Kâr/Zarara Yansıtılmaktadır. 2. Vadeye Kadar Elde Tutulacak FV'larda Kur Farkından Doğan Kâr veya Zarar Faiz İle Ayrıştırılmadan Kâr/Zarara Yansıtılmaktadır. 3. Satışa Hazır FV'larda Faizlere İlişkin Olanlar Kâr/Zarara; Piyasa Fiyatlarının Değişmesinden Kaynaklanan Kısımlar İse Özkaynaklarda Finansal Varlıklar Değerleme Farkı Olarak Kaydedilir.	1. GUD İle Değerlenen FV'larda Alım Satım Amaçlı Elde Tutulanlarda Kur Farkından Doğan Kâr veya Zarar Faiz İle Ayrıştırmaya Tabi Tutulmadan Doğrudan Kâr/Zarara Yansıtılmaktadır. 2. İtfa Edilmiş Maliyetle Değerlenen FV'larda Faizlere İlişkin Olanlar Kâr/Zarara; Piyasa Fiyatlarının Değişmesinden Kaynaklanan Kısımlar İse Özkaynaklarda Finansal Varlıklar Değerleme Farkı Olarak Kaydedilir.
<b>DEĞERLEME FARKLARININ DURUMU</b>			
1. Olumsuz Değerleme Farkları İçin Karşılık Ayrılır. Olumlu Değerleme Farkları İse Borsa Değer Artış Kazancı Hesabında İzlenir.	1. Değerleme Farkları Mali Kârın Tespitinde Dikkate Alınmamaktadır.	1. Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan FV'lar İle Vadeye Kadar Elde Tutulacak FV'ların Değerlemesi Sonucu Ortaya Çıkan Farklar Gelir Tablosunda Kâr/Zarara Yansıtılmaktadır. 2. Satışa Hazır FV'ların Değerlemesi Sonucu Ortaya Çıkan Farklar Özkaynaklarda Finansal Varlıklar Değerleme Farkları Hesabında Gösterilmektedir.	1. GUD İle Değerlenen Alım Satım Amaçlı Olarak Edinilen FV'lar İle İtfa Edilmiş Maliyet Değeriyle Değerlenen FV'ların Değerlemesi Sonucu Ortaya Çıkan Farklar Gelir Tablosunda Kâr/Zarara Yansıtılmaktadır. 2. GUD İle Değerlenen Özkaynağa Dayalı FV'ların Değerlemesi Sonucu Ortaya Çıkan Farklar Özkaynaklarda Finansal Varlıklar Değerleme Farkları Hesabında Gösterilmektedir.

Tablo 2’de görüldüğü üzere; TDMS’de menkul kıymetler hesap isimleriyle sınıflandırılmaktadır. TMS 39 ve TFRS 9’da ise işletmelerin menkul kıymetleri edinme ve elde tutma niyetlerine göre sınıflandırma yapılmaktadır. Menkul kıymetlerin ilk kez muhasebeleştirilmesi, gerek TDMS ve Vergi Mevzuatı arasında gerekse de TMS 39 ve TFRS 9 arasında aynı şekilde yapıldığından kendi içlerinde paralellik göstermektedir. Menkul kıymetlerin sonraki dönemlerde değerlemesinde TDMS ve Vergi Mevzuatı aynı uygulamaları içermektedir. TMS 39 ve TFRS 9 arasında ise gerçeğe uygun değerle değerlendirilen ve alım satım amacıyla elde tutulan menkul kıymetler ile satışa hazır finansal varlıklar, gerçeğe uygun değerle değerlendirirken; vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar ve itfa edilmiş maliyet değeriyle ölçülen finansal varlıklar itfa edilmiş maliyet değeriyle değerlendirilmektedir. Değerleme farklarının muhasebeleştirilmesi konusunda ise genel olarak TDMS ve Vergi Mevzuatı ile TMS 39 ve TFRS 9 kendi arasında farklılık göstermektedir. TDMS’ye göre olumsuz değerlendirme farkı ortaya çıkması durumunda karşılık ayrılmakta, olumlu değerlendirme farkları ise borsa değer artış kazancı olarak dikkate alınmaktadır. Vergi Mevzuatı ise, değerlendirme farklarını mali kârın hesaplanmasında dikkate almadığından, bu farkların vergi matrahına dâhil edilmesi veya indirimi söz konusu değildir. TMS 39’da gerçeğe uygun değer farkı kâr/zarara yansıtılan finansal varlıklar ve vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıkların değerlendirilmesinden ortaya çıkan değerlendirme farkları kâr/zarara yansıtılarak gelir tablosuyla ilişkilendirilirken, satışa hazır finansal varlıklara ilişkin ortaya çıkanlar bilançoyla ilişkilendirilerek özkaynaklarda finansal varlıklar değerlendirme farkları olarak dikkate alınmaktadır. TFRS 9’da ise alım satım amacıyla elde tutulan ve gerçeğe uygun değerle değerlendirilen finansal varlıklar ile itfa edilmiş maliyetle değerlendirilen finansal varlıklara ilişkin ortaya çıkan değerlendirme farkları kâr/zarara yansıtılarak gelir tablosuyla ilişkilendirilmektedir.

Bunların yanında, menkul kıymetlerin ilk edinimleri sırasında satın alma bedellerinin yanında araçlara ödenen komisyonlar hem TDMS ve Vergi Mevzuatında hem de TMS 39 ve TFRS 9’da farklı şekilde muhasebeleştirilmektedir. Vergi Mevzuatına göre menkul kıymetlerin edinilmesi sırasında ortaya çıkan komisyonlar menkul kıymetlerin maliyetine dâhil edilebileceği gibi dönem gideri olarak da yazılabilmektedir. TDMS’ye göre bu komisyonların gider yazılması gerekmektedir. TMS 39’a göre Gerçeğe Uygun Değer Farkı K/Z’a Yansıtılan Finansal Varlıklar haricindeki menkul kıymet sınıflandırmalarında, komisyon giderlerinin maliyete dahil edilmesi gerekmektedir. TFRS 9’a göre ise Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenen Finansal Varlıklara ilişkin olan komisyon giderleri dönem gideri olarak kaydedilmekte, İtfa Edilmiş Maliyetle Değerlenen Finansal Varlıklara ilişkin olan komisyon giderleri maliyete dâhil edilmektedir. Dolayısıyla, TDMS ve Vergi Mevzuatı ile TMS 39 ve TFRS 9 arasında uygulama farklılıkları bulunmaktadır. Bunun yanında, TMS 39 ve TFRS 9’a göre gerçeğe uygun değerle değerlendirilen ve alım satım amacıyla elde tutulan menkul kıymetlere ilişkin komisyon giderlerinin maliyete dâhil edilmeyerek, dönem gideri olarak dikkate alınması gerekmektedir.

## **SONUÇ**

Günümüzde işletme faaliyetlerinin çeşitlenerek artış göstermesi ve uluslararası yatırımların hız kazanmasına bağlı olarak zaman zaman işletmelerin elinde atıl fonlar ortaya çıkabilmektedir. İşletmelerin bu fonları kısa süreli menkul kıymet yatırımlarında değerlendirerek kazanç sağlayabilmeleri mümkündür.

Menkul kıymetler, işletmelerin faaliyetlerini yürüttükleri sırada ortaya çıkan atıl fonlarının değerlendirilmesi amacıyla yaptıkları kısa süreli ve geçici yatırımları ifade etmektedir. İşletmelerin değişik amaçlarla edinmiş oldukları ve bir yıldan daha kısa sürede paraya çevirmeyi planladıkları menkul kıymet yatırımlarının muhasebeleştirilmesine yönelik çeşitli düzenlemeler bulunmaktadır. Menkul kıymetlerin muhasebeleştirilmesi konusu, genel olarak TDMS’ye göre yapılmaktadır. Ayrıca, Vergi Mevzuatında da menkul kıymetlerin muhasebeleştirilmesine yönelik hükümler yer almaktadır. Menkul kıymetlere ilişkin yapılan en son düzenleme ise, gerçeğe uygun bilgi sunumunun gerçekleştirilmesi, finansal raporlamada güvenilirliğin ve karşılaştırılabilirliğin sağlanması amacıyla hazırlanan TMS ve TFRS’ler ile yapılmıştır.

TMS ve TFRS kapsamında menkul kıymetlerin muhasebeleştirilme esasları TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı ile TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı'nda düzenlenmiştir. TMS 39 ve TFRS 9, TDMS ve Vergi Mevzuatından farklı olarak menkul kıymetleri hesap bazında değil, işletmelerin bu varlıkları edinme ve elde tutma niyetlerini dikkate alarak sınıflandırmaktadır. Menkul kıymetler, TMS 39'da Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Varlıklar, Vadeye Kadar Elde Tutulacak Finansal Varlıklar ve Satışa Hazır Finansal Varlıklar olmak üzere üç grupta sınıflandırılırken; TFRS 9'da Gerçeğe Uygun Değerle Değerlenen Finansal Varlıklar ve İfta Edilmiş Maliyetle Değerlenen Finansal Varlıklar olmak üzere iki grupta sınıflandırılmaktadır. Menkul kıymetlere yönelik ilke ve kuralların belirtildiği TMS 39'un karmaşık bir yapıya sahip olması nedeniyle yeni bir çalışma başlatılarak bu standardın yerini almak üzere 2009 yılında TFRS 9 hazırlanmıştır. 2018 yılında yürürlüğe konularak uygulanmaya başlaması planlanan TFRS 9, menkul kıymetlere yönelik kapsamlı ancak daha sade ve anlaşılır bir düzenleme içermektedir.

TMS 39 ve TFRS 9'da yer alan menkul kıymetlere yönelik düzenlemeler TDMS ve Vergi Mevzuatında yer alan uygulamalara göre oldukça farklıdır. Yine, her iki standart kendi arasında da menkul kıymetlerin sınıflandırılması, ilk kez muhasebeleştirilmesi, sonraki dönemlerde değerlendirilmesi ve değerlendirme farklarının raporlanması konularında birbirine göre değişiklik arz etmektedir. TMS 39 ve TFRS 9, TDMS ve Vergi Mevzuatından farklı olarak, tamamen şeffaflık, hesap verilebilirlik ve gerçeğe uygun bilgi sunumu gibi kriterlere odaklandığı için piyasa değerindeki değişimleri dikkate almakta ve menkul kıymetlerin cari değerleriyle raporlanmasını sağlamaktadır.

Sonuç olarak, TMS 39 ve TFRS 9'un odak noktasının finansal raporlamanın tarafsız, doğru ve güvenilir bir şekilde yapılmasını sağlamak olduğunu etmek mümkündür. Menkul kıymetlere yönelik TMS ve TFRS kapsamında yapılacak finansal raporlama sayesinde, güvenilir, gerçeğe uygun ve karşılaştırılabilir bilgi sunumunun gerçekleştirilmesinin yanında, finansal bilgi kullanıcılarının alacakları kararların isabetinin artırılmasına da katkı sağlanabilecektir.

## **KAYNAKÇA**

- ABDİOĞLU, Hasan, İŞGÜDEN KILIÇ, Burcu ve GÜNEŞ, Serdar (2014). Temel Finansal Araçların Kobi TFRS, Tam Set TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı İle Karşılaştırmalı İncelenmesi ve Muhasebeleştirme Örnekleri. *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21(2): 141-161.
- BAL, Emine Çına (2013). Türkiye Finansal Raporlama Standardı – 9 Finansal Araçlar Standardına Göre Finansal Araçların Sınıflandırılması ve Uygulama Örnekleri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, (5/3): 47-63.
- GÖKÇEN, Gürbüz, ATAMAN, Başak ve ÇAKICI, Cemal (2016). *Türkiye Finansal Raporlama Standartları Uygulamaları*. İstanbul: Beta Yayınları.
- GÜNEŞ, Serdar (2014). *Temel Finansal Araçların Kobi TFRS, Tam Set TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı İle Karşılaştırmalı İncelemesi ve Muhasebeleştirme Örnekleri*. Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- İŞSEVEROĞLU, Gülsün (2014). TMS 39 Kapsamında Finansal Varlıkların Sınıflandırılması ve Değerlemesi: Borsa İstanbul 100 Endeksindeki Şirketlerin Uygulamaları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(21): 87-106.
- MISIRLIOĞLU, İsmail Ufuk (2008). Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre Finansal Araçların Muhasebeleştirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, (86): 65-81.
- ÖRTEN, Remzi, KAVAL, Hasan ve KARAPINAR, Aydın (2014). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- SEVİLENGÜL, Orhan (2014). *Genel Muhasebe*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- TMS 39: Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı
- TFRS 9: Finansal Araçlar Standardı
- TFRS 13: Gerçeğe Uygun Değer Ölçümü Standardı

## TÜRKİYE'DE POLİTİK İSTİKRARSIZLIK VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ

Gökhan KARTAL <sup>1</sup>  
Serdar ÖZTÜRK <sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmamızda ekonomik büyüme performansını etkileyen en önemli etkenlerden biri olan politik yapıdaki istikrarsızlıkların ekonomik büyüme üzerine etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda Türkiye'deki 1946-2016 yılları arasında politik istikrarsızlık göstergesi olarak kabul edilen veriler toplanarak grafiklere aktarılmıştır. Oluşturduğumuz grafiklerin yanı sıra politik istikrarsızlıkların Türkiye'nin ekonomik büyüme performansına etkisini incelemek için iki endeksten yararlanılmıştır. Kullandığımız birinci endeks daha önceki bir çalışmada elde edilmiş 1955-2009 yıllarını kapsayan politik istikrarsızlık endeksidir. İkinci endeks Dünya Bankası veri tabanındaki politik istikrarsızlık göstergesi olarak kabul edilen değişkenlerden yararlanarak Temel Bileşenler Analizi yöntemi ile oluşturduğumuz 1996-2015 yıllarını kapsayan Politik İstikrarsızlık Endeksidir. Elde edilen endeks ve grafikler ile 1955-2015 yılları arasındaki GSYH verileri karşılaştırıldığında Türkiye'de politik istikrarsızlıkların yoğun olduğu dönemlerde ekonomik büyümenin olumsuz etkilendiği sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik Büyüme, Politik İstikrarsızlık, Politik İstikrarsızlık Göstergeleri, Politik İstikrarsızlık Endeksi, Türkiye'de Politik İstikrarsızlık.

**Jel Sınıflandırılması:** O10, O2, O38, O47

## POLITIC INSTABILITY AND ECONOMIC GROWTH RELATIONSHIP IN TURKEY

### Abstract

One of the most important factors affecting economic growth performance in this study is to examine the instability of political structure on economic growth. In this context, data which were accepted as a policy instability indicator between 1946-2016 in Turkey were collected and transferred to the graphs. Two indicators have been exploited to examine the effects of economic growth performance of policy disturbances, as well as graphs for creation. The one-year policy covering the years 1955-2009 is the index of instability. The second nuclear subsidies, the key components, are the Political Instability Index covering 1996-2015. The correlation between the obtained indices and graphs and the GDP between 1955 and 2015. The density of political instability in Turkey, the negative parameter of periodic economic growth.

**Key Words:** Economic growth, Political Instability, Political Instability Indicators, Political Instability Index, Political Instability in Turkey.

**Jel Classification:** O10, O2, O38, O47

<sup>1</sup> Doktora Öğrencisi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD, [gokhankartal.gk@gmail.com](mailto:gokhankartal.gk@gmail.com)

<sup>2</sup> Doç. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, [serdarozturk@nevsehir.edu.tr](mailto:serdarozturk@nevsehir.edu.tr)



## GİRİŞ

Ekonomik büyüme literatüründe büyümenin nedenleri, kaynakları ve belirleyicileri üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların pek çoğunda büyümenin belirleyicisi olarak fiziki ve beşeri sermaye birikimi, teknoloji düzeyi önemli yer tutmaktadır. Bununla birlikte, bu belirleyicileri etkileyen pek çok faktör de büyüme kavramı üzerinde çok önemli bir yere sahiptir. Bu önemli belirleyicileri etkileyen faktörler arasında coğrafi özellikler, kültürel özellikler, dışa açıklık ve kurumsal yapı/devlet yer almaktadır. Devleti oluşturan en önemli bileşen ise politik yapıdır. Bu yapıdaki istikrarsızlıklar doğrudan veya dolaylı olarak ülkenin ekonomi dahil bütün politikalarını etkileyeceğinden çok hayati bir konumdadır.

Bu çalışmamızda ülkelerin ekonomik performanslarını doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen, yönetsel istikrarsızlıkların yanı sıra toplumsal huzursuzluğa neden olan siyasi şiddet olaylarını içine alan çok boyutlu bir kavram olan politik istikrarsızlıkların ekonomik büyümeye etkisi dönem dönem yoğun bir şekilde birçok politik istikrarsızlık göstergesi niteliğindeki olayı yaşayan Türkiye için incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda öncelikle politik istikrarsızlığın tanımı ve politik istikrarsızlık göstergeleri üzerinde durulmuştur. Daha sonra ekonomi literatüründe politik istikrarsızlık ile ilgili yapılan önemli çalışmalara yer verilerek politik istikrarsızlıkların ekonomik değişkenlere etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Son olarak çalışmamızın amacı olan Türkiye'nin tarihsel süreçte politik istikrarlılık seyri ile büyüme performansı karşılaştırılarak politik istikrarsızlık dönemlerinde büyümenin hangi yönde hareket ettiği incelenmiştir.

## I. POLİTİK İSTİKRARSIZLIK KAVRAMI VE POLİTİK İSTİKRARSIZLIK GÖSTERGELERİ

Politik istikrarsızlık kavramı sadece yönetsel değişiklikleri ifade etmeyip içerisinde birçok unsuru barındıran çok boyutlu bir kavramdır. Bu kapsamda bu bölümde ilk önce politik istikrarsızlığın tanımı üzerinde durulacak daha sonra politik istikrarsızlık göstergelerine değinilecektir.

### I. I. Politik İstikrarsızlık Kavramı

Politik istikrarsızlığının yaygın kabul gören tanımlarından birincisi, Lipset (1960) tarafından yapılan politik sistemin belirli bir tipinin sürekliliği ya da istikrarı olarak tanımlanmaktadır. Politik istikrarsızlığın ikinci tanımı, politik sistemin meşruluğuyla ilgilidir. Sanders'e göre (1981) bir politik sistem, farklı bir zaman diliminde kendisiyle ya da diğer sistemlerle karşılaştırıldığında “az” ya da “çok” istikrarlı olarak karakterize edilebilir. Devam etmekte olan devrimlerin politik istikrarsızlığın bir işareti olduğunu ve bunlara hoşnutsuzluk ve memnuniyetsizlik yaşayan bireylerin neden olabileceğini ifade etmektedir. Politik istikrarsızlığın üçüncü görünümü toplumsal huzursuzluk görüşü olarak adlandırılır(Siermann, 1998). Bu görüşe göre politik istikrarsızlık sosyo-politik gerginliklerle eşdeğerdir. Sivil itaatsizlik tezahürleri, görevdeki hükümetin politik gücü için bir tehdit olarak değerlendirilir. Dolayısıyla politik istikrarsızlık isyan, grev, darbe veya politik amaçla motive edilen cinayetler gibi şiddet içeren siyasi olayların sayısı ile ölçülür. En önemlisi, toplumsal huzursuzluk sadece politik sistem için değil, aynı zamanda bireylerin mülkiyet haklarını da etkileyebilir. Kutuplaşma derecesi ise politik istikrarsızlığı hükümet değişikliklerinin sayısı ile ilişkilendirir. Hükümet değişikliklerin çok sık gerçekleştiği ve bu değişikliklerin farklı (genellikle çelişen) tercihlere sahip gruplar arasında olduğu ülkelerin tutarsız politikalar üreteceği açıktır. Dahası hükümetlerin değişim sıklığının yüksek olması hükümetlerin güvenebileceği politik desteğin yetersiz olduğunu göstermektedir(Bienen ve Van De Walle, 1991). Gazetecilikte politik istikrarsızlık hükümetin zayıf olduğunu göstermek için kullanılır. Politik istikrarsızlık gerçekte olmayabilir.

Politik istikrarsızlığın bu görünümünün önemli bir özelliği altında yatan belirsizliktir. Başka bir deyişle, hükümetin ülkedeki durumu istikrarsız olarak nitelendirmesi gerekmemektedir. Hükümetin hayatta kalmasını ciddiye alan siyasi gerginliklerin olması yeterlidir (Miljkovic ve Rimal, 2008: 2455-2456).

### I.II. Politik İstikrarsızlık Göstergeleri

Literatürde 25 politik istikrarsızlık göstergesi vardır. Bunlar; suikastlar, bakanlar kurulu değişiklikleri, iç savaş, darbeler, büyük hükümet krizleri, gösteriler, etnik gerginlikler, yönetici değişiklikleri, bölünme (fractionalization), hükümetin istikrarı, gerilla savaşları, iç savaş, temel anayasal değişiklikler, orta çaplı iç çatışmalar, küçük çaplı iç çatışmalar, seçim sayısı, kutuplaşma (polarizasyon), iktidar partisinin iktidardaki yıl sayısı, tasfiyeler, rejim değişiklikleri, dini gerginlikler, devrimler, isyanlar, görevden ayrılan veto oyuncularının sayısı (önemli görevlerde bulunan ve alınan önemli kararlarda veto hakkı olan kişilerin görevden ayrılması veya alınması), grevler olarak sayılabilir (Lee, 2006:314). Politik istikrarsızlığın literatürde iki farklı anlayışı olduğu söylenebilir. Birincisi düzenli ve düzensiz hükümet değişiklikleri (kabine değişiklikleri, anayasa değişiklikleri vb.) şeklindeki resmi (gücünü yasalardan alan) istikrarsızlıklar; ikincisi devrimler, darbeler, iç savaşlar ve siyasi suikastlar gibi daha sert yönlerini vurgulayan gayri resmi (kanuni dayanağı olmayıp zora dayalı) istikrarsızlık (suikastlar, gerilla savaşı, grevler) anlayışları vardır (Campos, 2002:159; Campos at all. 2012:302).

Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG-International Country Risk Guide) tarafından hazırlanan hükümetin istikrarı, sosyoekonomik koşullar, yatırım profili, iç çatışma, dış çatışma, yolsuzluk, askerinin politikalara etkisi, dini gerginlikler, kanun ve düzenlemeler, etnik gerginlikler, demokratik hesap verebilirlik, bürokrasi kalitesinin yer aldığı 12 değişken ile ülkeleri puanlayarak (her değişkene farklı aralıklarda puan vererek maksimum 100 puan elde ediliyor) 0 ila 100 arasında Politik Risk Derecelendirmesi (Political Risk Rating) adında politik risk endeksi oluşturmaktadır. Aşağıdaki Tablo 1’de bu bileşenler ve bu bileşenlerden ülkelerin alabileceği en yüksek değerler verilmiştir. Ayrıca bu bileşenlerde alt bileşenlere ayrılmaktadır olup, bu alt bileşenlerden Sosyoekonomik Koşullar, Yatırım Profili, İç çatışma, Dış Çatışmanın alt bileşenleri ve bu bileşenlerde bir ülkenin alabileceği maksimum değerler Tablo 1’de verilmiştir. ICRG Politik Risk Derecelendirmesi politik risk bileşenlerinin her biri için belirtilen en yüksek bileşen değerleri her bir ülke için puanlanmakta, verilen puanların toplanmasıyla da politik risk skoru oluşturulmaktadır. Bu belirtilen bileşenler puanlanırken alt bileşenlere de ayrılmaktadır. Örneğin ilk 5 bileşen için oluşturulan alt bileşenler aşağıda Tablo 2’de verilmiştir. Her alt bileşen için maksimum 4 puan verilmekte, böylece her bileşen için maksimum 12 toplamda ise maksimum 100 puan ile ülkeler puanlanmaktadır.

**Tablo 1: ICRG Politik Risk Derecelendirmesi Politik Risk Bileşenleri**

Bileşen Kodu	Bileşen Adı	En Yüksek Bileşen Değeri	Bileşen Kodu	Bileşen Adı	En Yüksek Bileşen Değeri
A	Hükümetin İstikrarı	12,0	G	Askeri Politika	6,0
B	Sosyoekonomik Koşullar	12,0	H	Dini Gerginlikler	6,0
C	Yatırım Profili	12,0	I	Kanunlar ve Düzenlemeler	6,0
D	İç çatışma	12,0	J	Etnik gerilimler	6,0
E	Dış Çatışma	12,0	K	Demokratik Sorumluluk	6,0
F	Rüşvet	6,0	L	Bürokratik Kalite	4,0

**Tablo 2: ICRG Politik Risk Derecelendirmesi Politik Risk Alt Bileşenleri**

Sosyo-Ekonomik Koşullar		Yatırım Profili		İç Çatışma		Dış Çatışma	
İşsizlik	4	Sözleşmenin Geçerliliği	4	İç Savaş	4	Savaş	4
Tüketici Güveni	4	Geri dönüş	4	Terörizm	4	Sınır Ötesi Çatışma	4
Yoksulluk	4	Ödeme Gecikmesi	4	Sivil Rahatsızlıklar	4	Yabancı Baskılar	4
En Yüksek Bileşen Değeri	12	En Yüksek Bileşen Değeri	12	En Yüksek Bileşen Değeri	12	En Yüksek Bileşen Değeri	12

Oluşan bu puanlara göre ülkeler çok düşük riskli ülkeler (80-100), düşük riskli ülkeler (70-79,9), orta riskli ülkeler (60-69,9), yüksek riskli ülkeler (50-59,9) ve çok yüksek riskli ülkeler (0, 0-49,9) olarak sınıflandırılmaktadır. Buna göre Türkiye için Politik Risk puanı hesaplanmasına ilişkin bilgiler ile Politik Risk Puanı Tablo'3'de verilmiş olup, yüksek riskli ülkeler kategorisinde yer almaktadır.

**Tablo 3: Türkiye'nin Politik Risk Derecelendirmesi**

1	2	3	A	1	2	3	B	1	2	3	C	1	2	3	D	E	F	G	H	I	J	K	L	Değer
3	2,5	2	7,5	2,5	2	2	6,5	2,5	2	2	6,5	2,5	1,5	2	6	7,5	2,5	2	3,5	3	2	3,5	2	52,5

Alesina and Perotti, (1996) tarafından 1960-1985 yılları arasındaki 71 ülke örneğiyle yaptığı çalışmada politik istikrarsızlığı ikiye ayırmıştır:

1-Yönetici İstikrarsızlığı: Hükümet Değişikliklerini Gözlemlene Eğilimi değişkeni

2-Toplumsal Huzursuzluk ve Siyasi Şiddetin Göstergeleri: Sosyo-politik istikrarsızlık endeksi

Yazar çalışmada politik istikrarsızlığı ölçmek için ikinci yaklaşımı benimsemiştir. Toplumsal huzursuzluk ve siyasi şiddetin göstergeleri olarak sosyo-politik istikrarsızlık endeksi (SPI) oluşturmuştur. Bu endeks siyasi amaçlı suikastların sayısı (ASSASS) yurt içi şiddet olaylarıyla bağlantılı olarak öldürülen insan sayısı (DEATH), başarılı darbelerin sayısı (SCOUP), başarısız darbelerin sayısı (UCOUP), Demokrasi değişkeni (DEM: demokrasilerde 1, yarı demokrasilerde 0,5 ve diktatörlüklerde 0 değerini alan kukla bir değişkeni) değişkenlerinin bir araya gelmesiyle oluşturulmuştur.

## II. POLİTİK İSTIKRARSIZLIK EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ LİTERATÜR ÖZETİ

Neoklasik iktisatçılara tepki olarak doğan kurumsal iktisatçılara göre iktisadi performansın şekillenmesinde kurumlar çok önemlidir. Kurumsal yaklaşım uygun yasal ve politik kurumların varlığında piyasa sisteminin, piyasa katılımcılarının fiziki ve beşeriye yatırım yapmaları yönünde teşvik edeceğini ve yeniliğe yönelik üretim metotları geliştireceğini öne sürmektedir. Saygı duyulan ve etkin kurumların varlığı bilgi arama işlevinin kolaylaştırır, bireyin özgürlük alanını güvence altına

alır, güç kullanımını sınırlar, aşırı ve gereksiz baskıyı önler, aynı zamanda toplumsal çatışmaların ortadan kalkmasının sağlayarak toplumsal barışı sağlar, kıt kaynakların korunmasını teşvik eder. Kısaca bireylerin etkileşiminde istikrarlı yapılar oluşturarak belirsizliği önler. Etkin kurumsal yapı kurumların işlemlerin daha güvenli gerçekleşmesini sağlayarak ekonomideki yatırım, tüketim gibi kararları etkileyerek ekonomik büyümeye yardımcı olur. Kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalardan Barro (1996) yaptığı çalışmada demokrasinin büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucunu elde etmiştir. Rodrik (2000) katılımcı demokrasilerde yüksek büyüme hızına ulaşıldığı sonucuna varmıştır. Tavarez ve Wacziarg (2001) demokrasi beşeri sermaye birikimini artırarak ve gelir adaletsizliğini azaltarak büyümeye katkı sağladığını bulmuştur. Siddique ve Ahmed (2010) kurumsal kalite ve ekonomik performans arasında pozitif ilişki bulmuştur. Hall ve Jones, (1997) ülkeler arasındaki ekonomik başarı düzeyindeki farklılıkların başlıca ekonomik ortamı belirleyen kurumlar ve hükümet politikaları (veya kurumsal altyapı) tarafından sağlandığı yönünde ampirik kanıtlar elde etmişlerdir. Mauro (1995), Shera vd. (2014), Ali ve Isse (2003) ve Mendez ve Sepulveda (2001)'da yolsuzluk ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında yolsuzluk ve ekonomik büyüme arasında negatif ilişki bulmuşlardır

Kurumsal yapının bir unsuru olan politik istikrarsızlık ise politik çatışmalar, kargaşa ve şiddet ile eşanlamlı olarak görülür ve gelecekteki mülkiyet haklarının üretken faaliyetleri ve özellikle de yatırım kararlarını engelleyen belirsizliklere neden olur. Bu fikir, son ampirik literatürde destek bulmuştur (Belletini, 1998:19). Buna göre bir önceki bölümde değindiğimiz Alesina ve Perotti (1996) çalışmasında SPI ve yatırım değişkenleri ile yapılan uygulamada sosyo-politik istikrarsızlığın yatırıma baskı yaptığı ve gelir eşitsizliğinin de sosyo-politik ortamı daha dengesiz kıldığı sonucunu elde etmiştir. Ayrıca, SPI hem gelir düzeyi hem de eğitim düzeyi ile negatif yönde ilişkili olduğu sonucu elde etmiştir. Bunun yanında yoksulluk ile sosyo-politik istikrarsızlık arasında pozitif bir bağıntıyı elde etmiştir. Gelir eşitsizliği sosyal eşitsizliği besleyerek sosyo-politik istikrarsızlığı arttıracaktır. Gelir eşitsizliği politika-ekonomi ortamında oluşturacağı belirsizlikle yatırımları azaltacaktır. Campos vd. (2012) çalışmalarında resmi istikrarsızlık (örneğin kabine değişiklikleri, büyüklüğü ve anayasal değişiklikler), büyüme üzerinde dolaylı bir etkiye sahipken (belirsizlik yoluyla), gayri resmi politik istikrarsızlık (suikast, gerilla savaşı, grev) ekonomik büyüme üzerinde doğrudan olumsuz bir etkiye sahip olduğu sonucunu elde etmiştir. Aisen ve Veiga (2013) yaptığı ampirik çalışmasında yüksek politik istikrarsızlık derecelerinin düşük kişi başı GSYH büyüme oranları ile ilişkili olduğunu bulmuştur. Aktarım kanallarıyla ilgili olarak, politik istikrarsızlığın verimlilik artış oranlarını ve daha küçük bir dereceye kadar fiziksel ve beşeri sermaye birikimini düşürerek büyümeyi olumsuz etkilediği sonucunu elde etmiştir. Son olarak yazar çalışmasında ekonomik özgürlük ve etnik homojenlik büyümeye yararlı olsa da, demokrasinin küçük de olsa olumsuz etkisi olabileceği yorumunu yapmıştır. Cumming vd. (2016) çalışmasında finansal kredilere erişimin artmasının yenilik (inovasyon) yatırımlarına olumlu etkisinin olduğunu fakat bu olumlu etkiyi politik istikrarsızlığın azalttığı sonucunu bulmuştur. Yani politik istikrarsızlıklar yenilik yatırımlarını olumsuz yönde etkilemektedir. İnovasyon teknolojik yenilikleri, teknolojik yenilikler verimliliği, verimlilikteki artışında ekonomik büyümeyi etkilediği düşünüldüğünde bu zincirleme etkinin sonucunda, politik istikrarsızlıkların yenilik yatırımlarına olumsuz etkisinin ekonomik büyümeyi de olumsuz etkileyeceği sonucuna varabiliriz. Butkiewicz (2005) 100'den fazla ülke ile yaptığı çalışmasının sonuçları sosyo-politik istikrarsızlığın orta gelirli ve iyi/ileri demokrasi ülkeleri üzerinde daha olumsuz etkileri olduğunu ima etmektedir. Özellikle sadece dört düşük gelirli ve yoksul demokrasi ülkenin sosyo-politik istikrarsızlık ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmekle birlikte, dokuz orta gelirli ve iyi/ileri demokrasi ülkeleri için negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu durum, orta gelirli ve iyi/ileri demokrasi ülkelerinin, sosyo-politik istikrarsızlıktan rahatsız olduklarında, bu ülkelerde bu sorunlarla baş edebilecek güçlü kurumlara sahip oldukları düşünülse de, çok daha fazla tehlikede oldukları gerçeğini yansıtabilir. Düşük gelirli ve yoksul demokrasi ülkeleri, bu sorunlara daha çok alıştıkları için sosyo-politik istikrarsızlıktan daha az etkilenebilir. Yazarın çalışmasının sonuçları, sosyo-politik istikrarsızlığın orta ve yüksek gelirli ülkeler ile iyi demokrasi ülkelerinde düşük gelirli ve yoksul demokrasi ülkelerine göre daha büyük olumsuz etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Parlakyıldız ve Güvel (2015), 1998-2012 yılları arasında 45 ülke için politik sistemlerin, politik istikrarsızlık ve

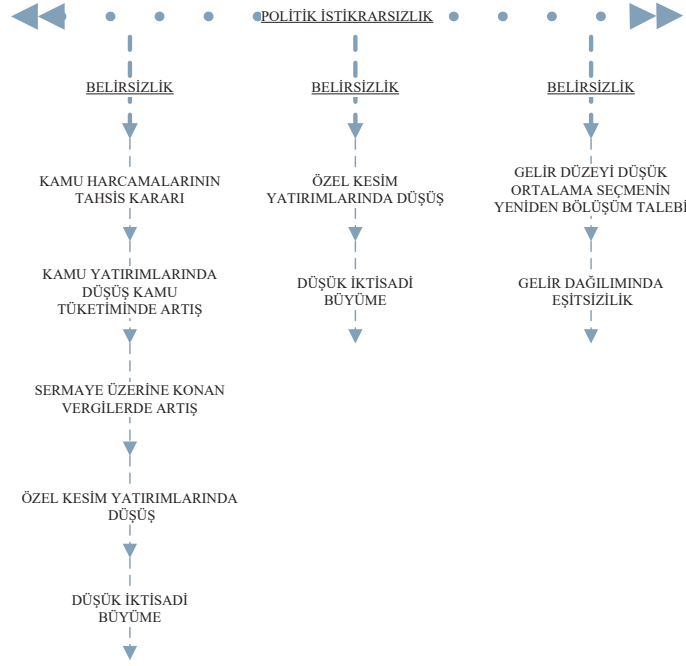
ekonomik özgürlük seviyelerinin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (DYSY) üzerindeki etkisini incelediği çalışmasında politik sistem endeksinin DYSY üzerinde bir etkisinin olmadığını; ancak (bu endeksten yola çıkılarak oluşturulan politik sistem kategorizasyonuna göre) demokrasi ile yönetilen ülkelerin DYSY'yi pozitif etkilediğini belirtmektedir. Bu çalışmada yazarlar ayrıca politik istikrarsızlık seviyesinin DYSY'yi azalttığı, ülkelerin sahip olduğu ekonomik özgürlük seviyesinin ise DYSY'yi etkilemediği sonucunu elde etmişlerdir.

**Tablo 4: Politik İstikrarsızlık Büyüme Literatür Özeti**

Yazar	Konu	Sonuç
Alesina ve Perotti (1996)	Sosyo-Politik İstikrarsızlık Endeksi-Yatırım Sosyo-Politik İstikrarsızlık Endeksi-Eğitim Sosyo-Politik İstikrarsızlık Endeksi-Yolsuzluk	Negatif ilişki Negatif ilişki Pozitif ilişki
Campos vd. (2012)	Resmi İstikrarsızlık-Büyüme Gayri Resmi İstikrarsızlık-Büyüme	Dolaylı negatif ilişki Doğrudan negatif ilişki
Aisen ve Veiga (2013)	Politik İstikrarsızlık-Büyüme	Negatif ilişki
Alcántar-Toledo ve Venieris (2014)	Sosyo-Politik İstikrarsızlık Endeksi- Ekonomik Büyüme	Negatif ilişki
Butkiewicz ve Yanikkaya (2005)	Sosyo-Politik İstikrarsızlık- Büyüme	Negatif ilişki
Brückner ve Gradstein (2015)	Ulusal Gelir Büyümesinin Siyasi Risk Üzerine Etkisi	Büyüme siyasi riskleri azaltmakta
Campos ve Nugent (2002)	Sosyo-Politik İstikrarsızlık Endeksi- Ekonomik Büyüme	Siyasi istikrarsızlıktan ekonomik büyüme doğru negatif ilişki
Jong-A-Pin (2009)	Siyasi İstikrarsızlık-Büyüme	Negatif ilişki
Barro (1996)	Demokrasi-Büyüme	Pozitif ilişki
Rodrik (2000)	Demokrasi-Büyüme	Pozitif ilişki
Tavarez ve Wacziarg (2001)	Demokrasi-Büyüme	Pozitif ilişki
Siddique ve Ahmed (2010)	Kurumsal Kalite-Büyüme	Pozitif ilişki
Mauro (1995)	Yolsuzluk-Büyüme	Negatif ilişki
Shera vd. (2014)	Yolsuzluk-Büyüme	Negatif ilişki
Ali ve Isse (2003)	Yolsuzluk-Büyüme	Negatif ilişki
Mendez ve Sepulveda (2001)	Yolsuzluk-Büyüme	Negatif ilişki
Cumming vd. (2016)	Finansal Kredilere Erişim-Yenilik Yatırımları- Politik İstikrarsızlık	Politik istikrarsızlık yenilik yatırımlarının olumlu etkisini azaltıyor
Parlakıyıldız ve Güvel (2015)	Politik İstikrarsızlık- DYSY	Politik istikrarsızlık DYSY'yi azaltmakta
Artan ve Hayaloğlu (2014)	Kurumsal Yapı-Ekonomik Büyüme	Uzun dönemde olumlu etki
Çam (2014)	Politik Risk Primi İle Firma Değeri	Negatif ilişki
Arslan (2011)	Politik İstikrarsızlık ve GSYH	GSYH'den politik istikrarsızlığa doğru tek yönlü nedensellik
Şanlısoy ve Kök (2010)	Politik İstikrarsızlık-Büyüme	Negatif ilişki

Yazar	Konu	Sonuç
Balan (2016)	Politik İstikrar ve Devletin Nihai Tüketim Harcamaları	Nedensellik yok

Şekil 1: Politik İstikrarsızlığın Ekonomik Büyüme Kanallarına Etkisi



Kaynak: Arslan, 2011:75

Politik istikrarsızlığın ekonomik büyüme açısından önemi, ülkelerin büyüme süreçlerine tarihsel bir açıdan bakıldığında en çarpıcı örnek Arjantin ve Japonya örneği karşımıza çıkar. 1960'lı yıllarda Arjantin ekonomisinde kişi başına düşen milli gelir Japon ekonomisinden çok yüksek olmasına rağmen Alesina ve diğ. (1996:189) göre Arjantin'in politik tarihinde eksik olmayan siyasal şiddet, darbe ve istikrarsızlık Arjantin ekonomisini Japon ekonomisinin çok gerisinde bırakmıştır. Politik istikrarsızlık ve ekonomik büyüme arasında teorik ilişki sermaye birikimi ve yatırım aracılığıyla kurulabilmektedir. Sermaye birikimi ve yatırım, rejim ve rejim politikalarının öngörülebilir bir gelecek için istikrarlı olmasına bağlı olarak ortaya çıkabilmektedir. İstikrarsızlık yasal ve siyasi ortamda belirsizliğe yol açabilir. Belirsizlik ise sermaye veya yatırım projelerinin beklenen reel getirisini düşürerek ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilmektedir. İktisadi büyüme ve politik istikrarsızlık arasında kurulan teorik ilişkilerden bir diğeri hükümetlerin kamu harcamalarını tüketim ve yatırım arasında tahsis kararı alırken ortaya çıkmaktadır. Siyasi istikrarsızlık, hükümetlerin tekrar seçilmeleri konusunda bir belirsizlik yaratmakta ve uzun vadeli yatırım kararları almalarına engel olabilmektedir. Bu durum, kamu yatırım-tüketim dengesinde bir bozulmaya yol açarak, kamu yatırımı yerine kamu tüketiminde artışa yol açabilmektedir. Politik istikrarsızlık ile ekonomik büyüme arasında kurulan diğeri bir teorik ilişki, yeniden bölüşüm talebindeki artış yolu ile gerçekleşmektedir. Bu yaklaşım, gelir dağılımındaki eşitsizliğin gelir düzeyi düşük ortalama bir seçmene yol açarak, yeniden bölüşüm talebini arttıracığı varsayımına dayanmaktadır. Yeniden bölüşüm talebi, politik istikrarsızlığa yol açabilecek ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkide bulunabilecektir. Politik istikrarsızlık ekonomik büyüme üzerine bahsedilen bu etkiler yukarıdaki Şekil 1'de özetlenmiştir(Arslan, 2011:73-75).

### III. TÜRKİYE’DE POLİTİK İSTİKRARSIZLIK VE EKONOMİK BÜYÜME

Politik istikrarsızlık göstergelerini incelediğimiz bölümümüzde ICRG tarafından hazırlanan Politik Risk Derecelendirmesinden bahsetmiştik. Aşağıdaki Tablo 5’de Türkiye’nin Ağustos 2015 ve Temmuz 2016 tarihlerindeki politik risk skoru verilmiştir. Ayrıca ICRG ülkelerin Politik Risk Derecelendirmesinde iyimser ve kötümse olmak üzere beklentilere de yer vermektedir. Türkiye için 1 yıllık ve 5 yıllık beklentilerde Tablo 5’de verilmiştir. Buna göre ülkemiz 2016 itibarıyla yüksek riskli ülkeler kategorisinde yer almaktadır.

**Tablo 5: Türkiye’nin Politik Risk Derecelendirmesi**

Ağu.15	Tem.16	1 Yıllık Tahmin			5 Yıllık Tahmin		
		En Kötü	En İyi	Fark	En Kötü	En İyi	Fark
51,5	52,5	50	58	8	47	66	19

Bu bölümde ülkemizdeki politik istikrarsızlığın seyri bir önceki bölümde bahsettiğimiz Alesina ve Perotti (1996) tarafından yapılan ayırım çerçevesinde incelenecektir. Bu kapsamda öncelikle ülkemizdeki yönetsel istikrarsızlığa neden olan olaylar, daha sonrasında toplumsal huzursuzluk ve şiddet kaynaklı politik istikrarsızlık olayları incelenecektir. Son başlığımız ise çalışmamızın amacı olan politik istikrarsızlığın ülkemiz ekonomik büyüme performansı üzerine etkisi incelenecektir.

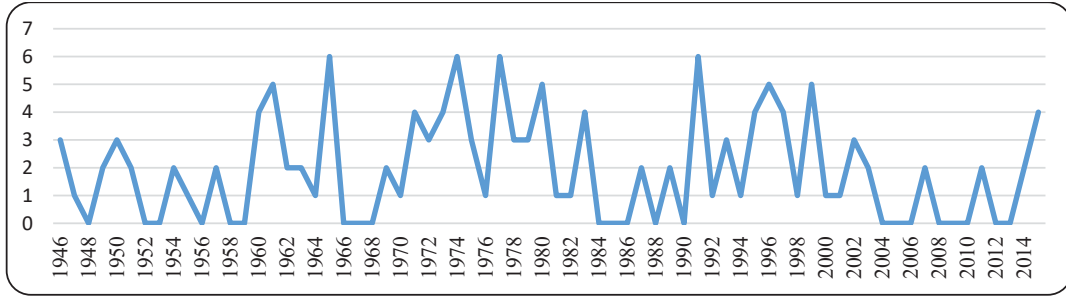
#### III. I. Türkiye’de Yönetim İstikrarsızlığı

Türkiye Cumhuriyeti politik tarihi incelendiğinde cumhuriyetin ilk yıllarında tek partili yönetim hakim olduğu görünmektedir. Ara ara çok partili sistem denense de Demokrat Partinin ortaya çıkışına kadar bunda başarılı olunamamıştır. 1946 yılında ilk çok partili seçimler gerçekleştirilmiştir. Bu tarihten sonra Türkiye’de askeri darbeler, muhtıralar, koalisyon hükümetleri, azınlık hükümetleri adı altında çok dalgalı bir siyasi tarihe sahiptir. 1960 darbesi ve 1961 Anayasası, Babıalı baskınından beri “unutulan” militer, paramiliter müdahale pratiğinin canlandığı, Türkiye’nin de Soğuk Savaş koşullarında NATO’nun Akdeniz Avrupası siyasetine uyarlandığı, sınıf çatışmalarının siyasi alanı etkilediği ve bu etkilere göre yeni politikaların devreye girdiği bir dönem olarak (Aydın ve Taşkın, 2014:19) Türkiye Cumhuriyeti’nin darbeler tarihinin başlangıcıdır. Türkiye’de 2016 yılına kadar toplam 65 hükümet kurulmuştur. Bu hükümetlerden 27 Mayıs Askeri Darbesi ile Adnan Menderes’in başbakan olduğu 23. hükümet, ordunun 12 Mart 1971’de verdiği muhtıra ile Süleyman Demirel’in başbakan olduğu 32. hükümet, 12 Eylül 1980 Askeri darbesi ile yine Süleyman Demirel’in başbakan olduğu 43. hükümet, 28 Şubat Postmodern Darbe olarak adlandırılan darbe ile Necmettin Erbakan’ın başbakan olduğu 54. hükümet gayri resmi müdahaleler ile el değiştirilmiştir. 24.-25.- 33.-34.-35.-36.- 44. hükümetler darbe sonrasında askerin doğrudan etkisiyle kurulmuş hükümetlerdir. Toplam kurulan 65 hükümetin ortalama görev süresi yaklaşık 520 gündür. 1946 yılında yapılan seçimle 15. hükümet kurulduğu düşünüldüğünde çok partili hayata geçildiğinden beri toplam 50 hükümet kurulmuştur. Başka bir ifadeyle 70 yılda toplam 50 hükümet kurulmuş, bu hükümetlerin ortalama süresi ise yaklaşık 510 gündür. Bu rakam çok partili hayata geçmeden önce yaklaşık 560 gündür. Bugüne kadar 6 hükümet askeri darbe sonrasında, seçimlerin yenilenmesi ve erken seçim nedeniyle 3 geçici hükümet, 4 azınlık hükümeti, 34 tek parti hükümeti ve 16 koalisyon hükümeti 1 de seçim hükümeti kuruldu. Bu bilgiler Türkiye yönetim açısından ne kadar istikrarsız bir yapıda olduğu göstermektedir.

Çalışmamızda ülkemizde yönetim istikrarsızlık göstergesi için daha önce belirttiğimiz ICRG Politik Risk Derecelendirmesinden esinlenerek yönetsel değişiklik için gösterge niteliğindeki verileri puanlayarak yönetsel istikrarsızlık endeksi oluşturduk. Buna göre puanlama için hükümet

değişiklik sayısı (kabine değişikliği), başbakan değişikliği (genelde hükümet politikalarını değiştirir), darbe, koalisyon hükümeti, askeri müdahale sonrasında doğrudan askerin etkisiyle kurulmuş hükümet değişkenleri seçilmiştir. Bu değişkenler o yıl için mevcut ise 1 değilse 0 değeri verilmiştir. Örneğin bir yılda 2 kez hükümet değişikliği yaşanmışsa 2 (1+1), hiç değişiklik yoksa 0 değeri verilerek o yıl için Yönetimsel İstikrarsızlık Endeksi elde edilmiştir. Aşağıdaki Grafik 1 1946-2015 yılları arasında çalışmamızda elde edilen verilerin toplanmasıyla (1 ve 0 değerlerinin toplanmasıyla) elde edilen değerlerin yıllar itibariyle seyrini göstermektedir. Ayrıca Ek 1'de bu değişkenler ayrı ayrı grafiklerde gösterilmiştir.

**Grafik 1: Türkiye'de Yönetim İstikrarsızlığı**



### III. II. Türkiye'de Toplumsal Huzursuzluk ve Siyasi Şiddet Olayları

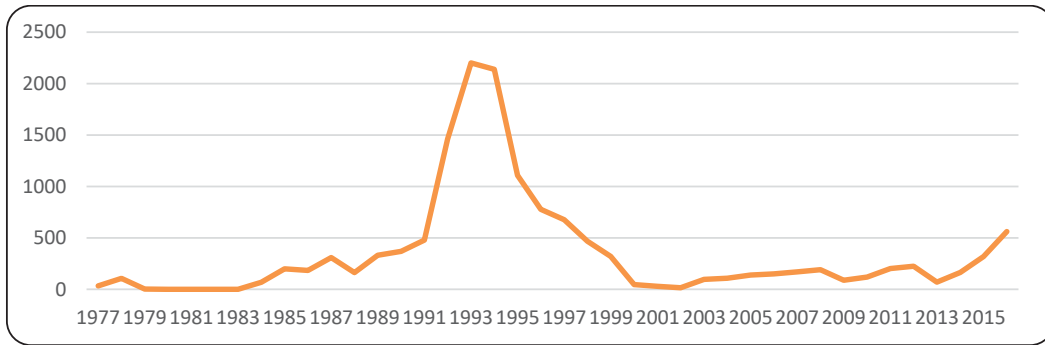
Türkiye, tarihsel süreç incelendiğinde yönetimsel istikrarsızlığın yanında toplumsal huzursuzluğa sebep olan iç ve dış kaynaklı birçok şiddet olaylarıyla da mücadele etmiştir. 70'li ve 80'li yıllarda asala terör örgütünün eylemleri, 80'lerde başlayıp halen devam eden PKK terör örgütünün eylemleri, 1977 kanlı 1 Mayıs, 1978 Maraş Olayları, 1993 Madımak Olayı, 1995 Gazi Mahallesi Olayları, 2013 Gezi Parkı Protestoları, 2014 6-7 Ekim Olayları, 2016 darbe girişimi ve son zamanlardaki DEAŞ, Suriye ve diğer komşu ülkelerin durumundan kaynaklanan gelişmeler toplumsal huzursuzluğa neden olan olaylardan ilk aklı gelenlerdir. Bunun yanında toplumda infiale yol açan faili meçhul cinayetler ve suikastlar bu tarihi süreç içerisinde defalarca ülkemizin toplumsal huzur ve barış ortamına zarar vermiştir. Toplumsal huzur ve barışa zarar veren bu olaylar birçok can kaybının yanında ülkenin ekonomik kaynaklarına da zarar vermiş, kamu harcamalarının bu yönde harcanması neticesinde kamu harcamalarının verimsizliğine sebep olmuştur. Bu sayılan olaylar literatürde daha önce belirttiğimiz üzere politik istikrarsızlık göstergeleri olarak kabul edilmektedir.

Politik istikrarsızlığa neden olan toplumsal huzursuzluk ve şiddet olayların en önemlisi terör saldırıdır. Özellikle PKK terör örgütünün 1984 yılından itibaren aralıksız saldırılarda toplam 13.570 vatandaşımızı şehit olmuştur. Bu yıllık ortalamada yaklaşık 424' tür. Buda bize günde 1'den fazla vatandaşımızı yitirdiğimizi göstermektedir. Başka bir ifadeyle her gün gündemde TV, gazetede ve sosyal medyada şehit haberleri duymak zorunda kalmaktayız. Terör örgütü yaklaşık 72 bin 500 terör eylemi gerçekleştirmiştir. Buda yılda yaklaşık 2265, günde 6 eylem yapıldığı anlamına gelir. Küreselleşen dünyada bu ve bu gibi olayların ekonomik aktörlere etkisi elbette şiddetli olacaktır. Ayrıca bu verdiğimiz örnek sadece PKK eylemleri olduğunu da unutmamalıyız. Ülkemiz PKK dışında halen birçok terör örgütünün saldırılarına maruz kalmaktadır. Önemli kişilere karşı yapılan suikastlarda toplumsal huzursuzluğu ve şiddeti körükleyen olaylardır. Çalışmamızda 1948-2009 yılları arasında gerçekleşen 30 suikast tespit edilmiştir. Bu sayı sadece çok önemli görülen kişilere yapılan suikastlar olup, daha ayrıntılı bir çalışmada bu sayının kat be kat fazlasının bulunması mümkündür. Bu suikastlardan bazıları siyasilere bazıları gazetecilere bazıları bilim ve sanat dünyasındaki önemli kişilere karşı yapılmış olup, hem yurt içinde hem de yurt dışında ülkenin itibarına ve istikrarına zarar vermiş, ülkemiz için istikrarsız bir ülke imajı oluşturmuştur. Bu veriler bile bize tarihsel süreç içerisinde, tıpkı yönetim istikrarsızlığında olduğu gibi, olumsuz bir tablo



çıkarmaktadır. Kısaca Türkiye hem yönetsel istikrarsızlık türlerinde yer alan değişkenlerin hem de toplumsal huzursuzluk ve siyasi şiddet olayları değişkeninin etkisiyle literatürde bahsedilen politik istikrarsızlık sarmalında “ekonomisini büyümeye” çalışmıştır. Aşağıda Grafik 2’de (ayrıca Ek 1 Grafik 5 (f)’e bkz.) 1 Mayıs 1977’deki 1 Mayıs olaylarından 2016 yılına kadar toplumsal huzursuzluk ve şiddet içeren olaylardaki can kaybı verileri ile elde edilmiş grafik yer almaktadır. Grafikten ülkemizde bu tür olayların yoğunlaştığı ve bu olayların nispeten azaldığı dönemler rahatlıkla gözlemlenebilmektedir.

**Grafik 2: Türkiye’de Toplumsal Huzursuzluk ve Siyasi Şiddet Olayları**



### III. III. Türkiye’de Politik İstikrarsızlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Üzerine

Türkiye’nin sahip olduğu jeopolitik konum, sosyoekonomik koşullar, iç karışıklığı tetikleyici unsurların varlığı, etnik gerilimler, bürokratik engeller ve demokrasinin tam olgunlaşmaması, politik risk üzerinde bir baskı oluşturmaktadır. Politik faktörlere bağlı olarak oluşabilecek olumsuzluklar ekonomik sıkıntıları da beraberinde getirebilir. Ayrıca gelişmiş ülkeler düzeyinden, az gelişmiş ülkeler düzeyine inildikçe politik risk faktörlerin daha etkili sonuçlar ortaya çıkardığı genel kabul görmüş bir düşünce olmasından dolayı, ülke bazında politik risk faktörlerine bağlı olumsuzlukları azaltıcı veya ortadan kaldıracı tedbirler alınmalı ve gerekli düzenlemeler ivedilikle yapılmalıdır (Çam, 2014:120).

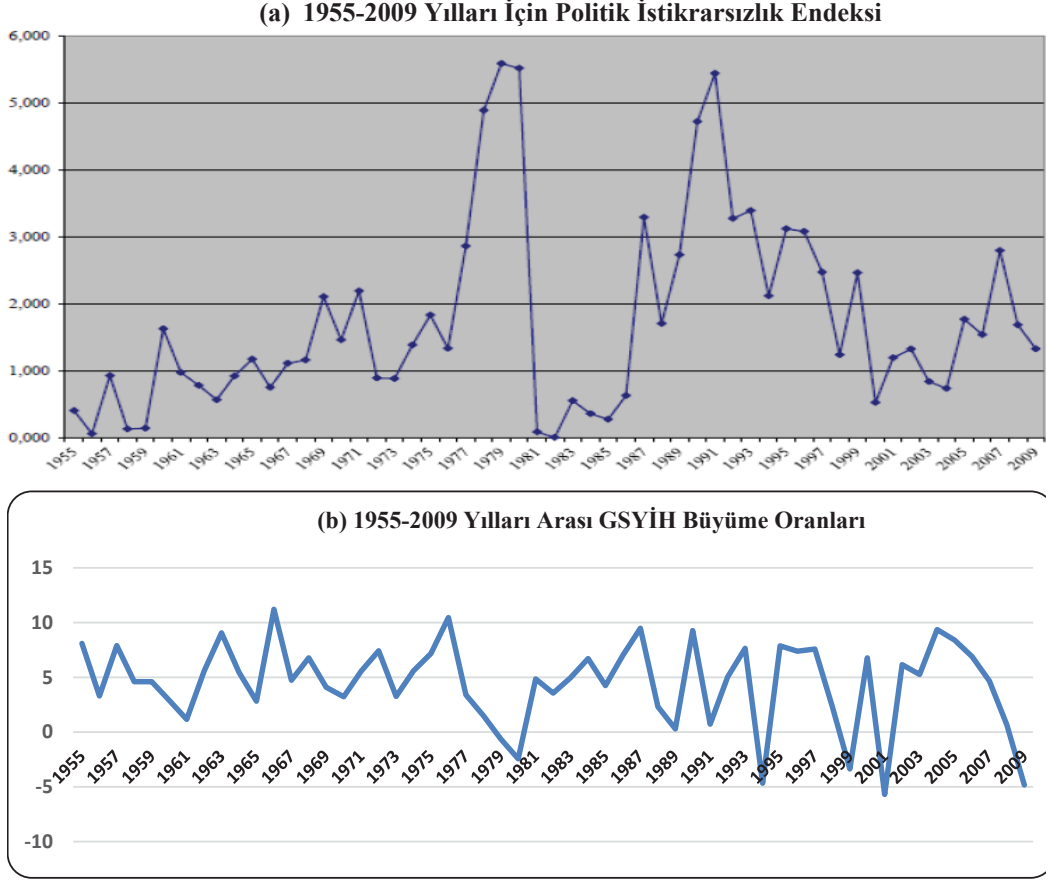
Artan ve Hayaloğlu (2014) 1972-2009 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye için kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Johansen ve Juselius Eşbütünleşme Analizi ile incelediği çalışmalarında kurumsal yapının göstergesi olarak alınan ve Freedom House’dan elde edilen politik özgürlükler değişkeninin uzun dönem ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucunu elde etmişlerdir. Kısa dönemde ise herhangi bir ilişki bulamamışlardır. Türkiye’de kurumsal yapının uzun dönemde ekonomik büyümeyi etkilediği sonucundan yola çıkarak temel hak ve özgürlükler, mülkiyet hakkı, yolsuzluk gibi kurumsal alanda iyileştirmeler daha yüksek bir ekonomik büyüme sağlayacağı görüşünü desteklemektedir. Çam (2014), 2000-2009 yılları arasında politik istikrarsızlığın İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’na kayıtlı firmaların değerleri üzerindeki etkisini Panel Veri Analizi ile incelemiştir. Yazar çalışmasında 3’er aylık dönemler itibarıyla toplam 40 dönem verileri yayınlanan ve İMKB 100 endeksinde yer alan firmalardan oluşan panel veride firma değeri, finansal kaldıraç, firma büyüklüğü, firmanın likiditesi, politik risk primi değişkenlerini kullanmıştır. Politik risk primi değişkeninde daha önce değindiğimiz ICRG politik risk verileri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda politik risk primi ile firma değeri arasında istatistiksel anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Yani politik riskteki artış firma değerini olumsuz etkilemektedir. Arslan (2011) Türkiye’de siyasi istikrarsızlık ve gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) arasındaki ilişkiyi 1987-2007 yılları arasında Johansen (1988) eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modeli (HDM) testlerini kullanarak incelediği çalışmasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Ayrıca aynı çalışmanın Hata Düzeltme Modeli (HDM) gayri safi yurt içi hâsıladan

siyasi istikrarsızlığa doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Bunun anlamı GSYH'dan siyasi istikrarsızlığa doğru bir nedensellik var iken, siyasi istikrarsızlıktan GSYH'ya doğru bir nedensellik ilişkisine yoktur. Başka bir ifadeyle, Türkiye'de ve incelenen dönem içerisinde politik istikrarsızlığın nedenleri arasında gelişmişlik düzeyi önemli bir faktör olduğu için Türkiye'de hükümetlerin iktidarda kalma süreleri, programlarını yürütebilme yeteneği ve seçimle işbaşına gelmeleri ekonomik gelişmişlik düzeyi tarafından belirlenebilmektedir. Ayrıca "yüksek ekonomik gelişmişlik düzeyi veya büyüme oranlarının yönetim değişikliğini azaltacağı" şeklindeki başka ülkeler için yapılmış ampirik bulgu Türkiye için de geçerli görülmektedir. Şanlısoy ve Kök (2010) yaptıkları ampirik çalışmada 1987-2006 yılları arasında Türkiye'de politik istikrarsızlıkla ekonomik büyüme arasındaki ters yönlü ilişkinin varlığını literatürle uyumlu olarak Türkiye açısından da doğrulamaktadır. Balan (2016) 1986-2013 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılarak politik istikrar ve devletin nihai tüketim harcamaları ilişkisi VAR analizi kapsamında araştırılmış, Türkiye ekonomisinde politik istikrarın ve devlet harcamalarının birbirlerinin Granger-cause nedeni olmadıklarını, ancak politik istikrarın devlet harcamalarında meydana gelen değişimin %8'ini; devlet harcamalarının da politik istikrarda meydana gelen değişimin %13'ünü açıkladığı yönünde bulgular elde edilmiştir.

Telatar ve Cangir (2014) tarafından 1955-2009 dönemlerini için Temel Bileşenler Analizi ile Türkiye için Politik İstikrarsızlık Endeksleri oluşturulmuştur. Bu endekslerde daha öncede politik istikrarsızlık endekslerinde sıklıkla kullanılan seçim, hükümet, anayasa, şiddet, suikast, gösteri, PKK, asmud (askeri müdahale, darbe) gibi değişkenlerden elde edilmiştir. Aşağıdaki Grafik 3 (a)'da bu endekslerden suikast, şiddet ve grev değişkenlerinin ağırlıklarının fazla olduğu endeks yer almakta olup, yazarlar tarafından politik istikrarsızlığı en iyi ölçen endeks olarak adlandırılmıştır.

Endeksten elde edilen sonuçları gösteren Grafik 3 (a) incelediğinde Türkiye'de politik istikrarsızlık net bir şekilde görülmektedir. Endeks değerindeki dalgalanmalardan 1961 darbe dönemindeki artış, 1981 darbe dönemindeki artış, 28 Şubat krizinin meydana geldiği dönemdeki artış ile 2007 yılı endeks değerindeki artış dikkat çekmektedir. Bu dönemin endeks değerindeki artışlar hem yönetsel istikrarsızlıktan kaynaklanmakta (askeri müdahale sonucu) hem de darbeye zemin hazırlayan toplumsal huzursuzluk ve şiddet olaylarına dayanmaktadır. Özellikle 1976-1980 arasında endeks değerindeki dikkat çekici artışın 1980 darbesine zemin hazırlayan sağ-sol çatışmasının yaşandığı bu döneme denk gelmesi tesadüf değildir. PKK terör örgütünün eylemlerine başladığı 1983 yılı ile terör örgütünün en yoğun eylemlerini gerçekleştirdiği 1994 arasında dönem incelendiğinde ise politik istikrarsızlık endeksinde gözle görünür bir artışın olduğu göze çarpmaktadır. Bu durumu Grafik 2'de desteklemektedir. Bu endekste dalgalanmaları gösteren Grafik 3 (a) ile Dünya Bankası veri tabanından elde edilen verilerle oluşturduğumuz Grafik 3 (b)'deki Türkiye'nin GSYH büyüme oranındaki değişimler karşılaştırıldığında politik istikrarsızlığın yoğun olduğu dönemlerde GSYH oranının düşüş eğiliminde olduğu görülmektedir. Örneğin 1960 darbe dönemimde Politik İstikrarsızlık Endeks değeri zirve noktasında iken GSYH oranı da keskin bir düşüş eğilimindedir. Aynı şekilde 1980 darbe dönemi öncesi ve akabinde zirve yapan politik istikrarsızlık endeksi karşısında GSYH büyüme oranı düşüş eğilimi içindedir. 12 Mart 1971 Muhtırası, Türkiye siyasi tarihine Post-Modern Darbe olarak geçen 28 Şubat süreci, tarihe 27 Nisan 2007'deki E-Muhtıra olarak geçen süreç incelediğinde, politik istikrarsızlık göstergesi olarak literatürde sayılan bu süreçler, ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği net bir biçimde görülmektedir. Aynı şekilde PKK terör örgütünün eylemlerinin en yoğun olduğu 1989-1995 yılları arasında politik istikrarsızlık endeksi yüksek değerlere ulaşırken büyüme rakamlarında da istikrarsızlıklar yaşanmış, bu dönemlerde büyümede düşüşler gözlenmiştir. PKK eylemlerinin zirve yaptığı 1993 ve 1994 yıllarında ekonomik büyüme negatif değerleri görünürken, politik istikrarsızlık endeksi de istikrarsızlık yönünde keskin bir yükseliş göstermiştir.

**Grafik 3: Türkiye’de Politik İstikrarsızlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi (1955-2009)**

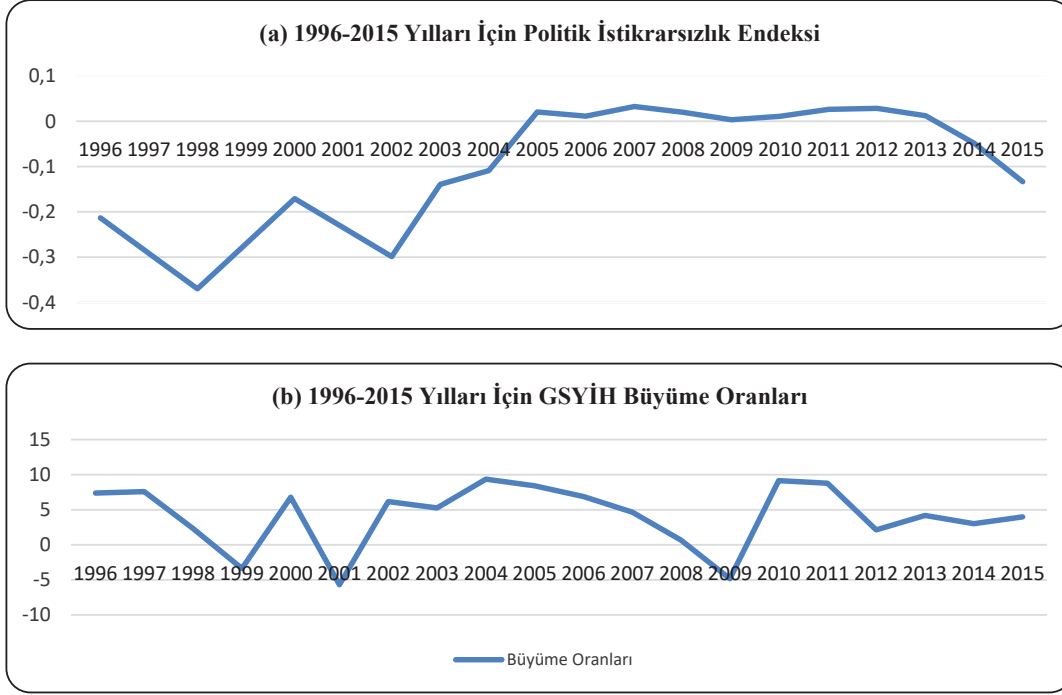


Ayrıca çalışmamızda Dünya Bankası Worldwide Governance Indicators (WGI) veri tabanından elde edilen verilerin Temel Bileşenler Analizi yöntemiyle 1996-2015 yılları için Politik İstikrarsızlık Endeksi elde edilmiştir. Tablo 6’da bu endekste kullandığımız değişkenler, endeks ağırlıkları ve elde ettiğimiz Politik İstikrarsızlık Endeks değerleri verilmiştir. Temel bileşenler analizi ile elde ettiğimiz endeks değerleri ayrıca aşağıdaki Grafik 4 (a)’ya aktarılmıştır. Endeks elde edilirken evIEWS programı yardımıyla elde ettiğimiz hesaplamaları gösteren diğer bilgiler ise Ek 2’de verilmiştir. Temel bileşenler analizi ile elde ettiğimiz bu veriler 1996 yılından başlayıp 200’den fazla ülkeyi kapsayan ve altı yönetim boyutunu (Control of Corruption, Government Effectiveness Political, Stability and Absence of Violence/Terrorism, Regulatory Quality, Rule of Law, Voice and Accountability- Rüşvetin Kontrolü, Hükümetin Etkinliği, Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu, Düzenleyici Kalite, Hukukun Üstünlüğü, Güvenilirlik ve Hesap Verebilirlik) içeren göstergelerden oluşmaktadır. Çalışmada kullandığımız temel bileşenler analizi yöntemi 1901 yılında Karl Pearson tarafından ortaya konulmuş olup, 1933 yılında Hotelling tarafından geliştirilmiştir. Temel bileşenler analizi çok sayıda birbiri ile ilişkili değişkenler içeren veri setinin boyutlarını, veri içerisinde var olan değişimlerin mümkün olduğunca korunarak daha az boyuta indirgenmesini sağlayan bir dönüşüm tekniğidir. Bu teknik eldeki veriyi daha az sayıda değişkenle ifade edebilecek en iyi dönüşümü belirlemeyi amaçlar. Bu dönüşüm sonrasında elde edilen değişkenler ilk değişkenlerin temel bileşenleri olarak adlandırılır. İlk temel bileşen varyans değeri en büyük olan değer olup, diğer temel bileşenler varyans değerleri azalacak şekilde sıralanır. Temel bileşenler analizinin avantajları arasında gürültüye karşı düşük hassasiyet, bellek ve kapasite ihtiyaçlarının azalması, az boyutlu uzaylarda daha etkin çalışması sıralanabilir (Yazar vd. 2009:51).

Tablo 6: Politik İstikrarsızlık Endeksi Değişkenleri ve Endeks Ağırlıkları

Endeks Ağırlığı	0,231529807	0,181373185	0,12422851	0,20219545	0,127909539	0,132763508	1
Yıllar	Rüşvetin Kontrolü	Hükümetin Etkinliği	Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu	Düzenleyici Kalite	Hukukun Üstünlüğü	Güvenlilik ve Hesap Verebilirlik	Politik İstikrarsızlık Endeksi
1996	-0,222896	-0,00561	-1,26818	0,231855	-0,17111	-0,2019	-0,213383977
1998	-0,58282	-0,28203	-1,29971	0,522607	-0,13111	-0,83838	-0,369961378
2000	-0,33359	0,015522	-0,84621	0,362981	-0,06097	-0,42891	-0,170893285
2002	-0,71013	0,044618	-0,86776	0,087176	-0,06072	-0,33431	-0,298648624
2003	-0,2284	0,039342	-0,80906	0,030961	0,133721	-0,12387	-0,139335956
2004	-0,17316	0,043423	-0,84387	0,074551	0,133306	-0,02949	-0,10883924
2005	-0,0187	0,162546	-0,59658	0,271832	0,157331	-0,04211	0,020537142
2006	0,010824	0,170166	-0,60275	0,301706	0,042624	-0,10247	0,0113424
2007	0,091911	0,311507	-0,81805	0,32845	0,017823	-0,09258	0,032553985
2008	0,08589	0,271807	-0,84402	0,273631	0,082915	-0,07915	0,019757951
2009	0,075107	0,289082	-1,0319	0,296313	0,102633	-0,08592	0,003263093
2010	0,029907	0,309456	-0,91957	0,310519	0,117896	-0,11725	0,01111378
2011	0,055276	0,363632	-0,95425	0,382276	0,078581	-0,16097	0,026180262
2012	0,172572	0,414509	-1,19409	0,426679	0,043099	-0,22679	0,028471767
2013	0,116711	0,386445	-1,20091	0,435816	0,084075	-0,26149	0,012083169
2014	-0,12168	0,380732	-1,06844	0,40796	0,036804	-0,33128	-0,048636022
2015	-0,1147	0,232911	-1,2758	0,330284	-0,0603	-0,37439	-0,133440875

**Grafik 4: Türkiye’de Politik İstikrarsızlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi (1996-2015)**



1996-2015 yıllarını kapsayan Politik İstikrarsızlık Endeksi değerleri Grafik 4 (a)’ya aktarılmıştır. Bu dönemdeki politik istikrarsızlığın seyri incelendiğinde, 1996-2005 arasında endeks değerleri ile 2012 sonrası dönemi kapsayan endeks değerleri politik istikrarsızlığın yoğun olduğu dönemleri işaret etmektedir. Bu dönemler kendi içinde incelendiğinde özellikle 1996-2002 yılları arasındaki politik istikrarsızlığın Ek 1’e aktarılan veriler yardımıyla yönetimsel istikrarsızlıktan kaynaklandığını söyleyebiliriz. 28 Şubat hadisesi, kısa süren koalisyon hükümetlerinin oluşturduğu çalkantılı dönemler bu döneme rastlamaktadır. Bu dönemde endeks değerindeki olumsuz hareketi ile büyüme rakamları aynı yönde seyretmekte, bu durum politik istikrarsızlığın ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisine kanıt sunmaktadır. Sonrasında AKP’nin tek başına iktidara gelmesiyle politik istikrarsızlık endeksi olumlu yönde hareket etmekte, 2008 küresel ekonomik krizin etkilerinin hissedildiği yıllara kadar büyüme rakamları da bu olumlu harekete eşlik etmektedir. 2009 yılındaki büyümede yaşanan düşüşün en önemli nedeni küresel ekonomik krizdir. Politik istikrarsızlık endeksinin 2013 sonrası seyrine baktığımızda bir düşüş trendine girdiği görülmektedir. 2013 Gezi Parkı Protestoları, 2014 6-7 Ekim Olayları, 2016 darbe girişimi ve son zamanlardaki DEAŞ, Suriye ve diğer komşu ülkelerin durumu bu dönemde yaşanması çok önemli bir göstergedir. Özellikle 2013 Gezi Olayları sonrası Politik İstikrarsızlık Endeksinin keskin bir düşüş eğilimi göstermesi son zamanlarda ülkemizde yaşanan olayların etkisini gözler önüne sermektedir. Buda bize bu dönemdeki politik istikrarsızlığın nedeninin toplumsal şiddet ve huzursuzluk olayları sonucu olduğu göstermektedir. Ayrıca Grafik 4 ekonomik büyüme ile politik istikrarsızlığın seyri konusunda karşılaştırma yapma imkânı vermektedir. Politik istikrarsızlığın azaldığı dönemlerde ekonomik büyüme görece olarak daha olumlu yönde ilerlemektedir. Politik istikrarsızlığın azalmaya başladığı 2002 yılından sonraki dönemlerde ekonomik büyümedeki gözle görünür artış çalışmamızın en önemli hipotezi olan politik istikrarsızlığı ekonomik büyümeye olan olumsuz etkisini kanıtlamaktadır. Politik istikrarsızlık ekonomik büyüme ilişkisinin seyrini bozan dönem 2008 krizinin yaşandığı dönemin öncesidir. Bu dönemde ekonomik büyümede yaşanan düşüşün sebebinin çok büyük bir kısmı küresel piyasalardaki durumdur. Ayrıca bu dönemde 27 Nisan e-muhtıra ve o dönem yaşanan cumhurbaşkanlığı seçim krizinin yaşandığını da belirtmemiz gerekmektedir.

## SONUÇ

Ekonomik büyüme; insan kaynağı, doğal kaynaklar, sermaye, teknolojik gelişmeler gibi doğrudan faktörler ile kurumsal yapı, toplam talebin boyutu, tasarruf oranları ve yatırım oranları, finansal sistemin etkinliği, bütçe ve maliye politikaları, emek göçü ve emek piyasası, sermaye ve hükümetin etkinliği gibi dolaylı faktörlerden etkilenmektedir. Ekonomik büyümeyi etkileyen dolaylı faktörlerden biri olan politik yapı ve bu yapıdaki istikrarsızlığın standart büyüme muhasebesi denklemi  $Y = F(A, K, L)$  içerisinde yer alan tüm değişkenleri olumlu veya olumsuz, doğrudan veya dolaylı birçok etkisi vardır. Bu değişkenlere yapılan her etki ülkelerin ekonomik büyüme performansını da etkileyecektir. Örneğin ülkede var olan politik istikrarsızlık ülkenin ekonomi politikası üzerinde bir belirsizlik ortaya çıkaracak, ortaya çıkan bu belirsizlik ülkeye yabancı sermaye girişini olumsuz etkileyecek, bu olumsuz etki ekonomik büyümenin en önemli kaynaklarından biri olan yatırımları azaltacaktır. Oluşan bu zincirleme etki ülkenin ekonomik büyümesine olumsuz etki yapacaktır. Hükümet enflasyonunun yaşandığı bir ülkede kararlı bir ekonomi politikası yürütülmesi mümkün değildir. Her gelen hükümet kendi dünya görüşü çerçevesinde politikalar uygulayacaktır. Politikalarda yaşanan sürekli değişim ülke üzerinde güvensizlik ortamı oluşturacaktır. Toplumsal huzursuzluğun yaşandığı bir ülkede can ve mal güvenliğini sağlamak da mümkün değildir. Can ve mal güvenliğinin sağlanamadığı bir ülkede yatırımların artması ve bu yolla ekonominin büyümesi mümkün değildir. Politik istikrarsızlık hem fiziki hem beşeri sermayeye zarar verecektir. Beşeri sermaye yatırımları son büyüme teorilerinin üzerinde önemle durduğu bir konudur. Politik istikrarın olmadığı bir yerde beşeri sermayenin gelişmesi mümkün değildir. En basitinden sürekli bir hükümet değişikliğinin yaşandığı bir yerde hükümetin milli eğitimden sorumlu bakanı da değişecektir. Her yönetim değişikliği beraberinde başka değişiklikleri de beraberinde getirecek, beşeri sermayeye en önemli katkı olan eğitimde olumsuzluklar ortaya çıkacaktır. Politik istikrarsızlığın eğitim düzeyi ile negatif ilişkili olduğu yolunda ampirik kanıtlar bulunmaktadır. Sonuç olarak politik istikrarsızlık eğitimi, eğitimdeki olumsuzluk beşeri sermayeyi, beşeri sermayedeki olumsuzluklar da ekonomik büyüme performansını olumsuz etkileyecektir. Politik istikrarsızlığın olduğu bir ülkede teknolojik gelişmelerin gerçekleşmesi de beklenemez. Suriye'nin durumu düşünüldüğünde, ülkede yaşanan istikrarsızlığın istikrarı sonucunda ülkeye sermaye girişinin olması, beşeri sermayenin gelişmesi, teknolojinin gelişmesi, doğal kaynaklarını verimli bir şekilde kullanması pek mümkün görünmemektedir. Görüldüğü gibi politik istikrar ekonomik büyümeyi etkileyen belirleyiciler üzerinde oldukça etkilidir. Konuyla ilgili yapılan ampirik çalışmalar da bu durumu desteklemektedir.

Suikastlar, bakanlar kurulu değişiklikleri, iç savaş, darbeler, büyük hükümet krizleri, gösteriler, etnik gerginlikler, yönetici değişiklikleri, bölünme, hükümetin istikrarı, gerilla savaşları, iç savaş, temel anayasal değişiklikler, iç çatışmalar, seçim sayısı, kutuplaşma (polarizasyon), iktidar partisinin iktidardaki yıl sayısı, tasfiyeler, rejim değişiklikleri, dini gerginlikler, devrimler, isyanlar, görevden ayrılan veya alınan veto oyuncularının sayısı (önemli görevlerde bulunan ve alınan önemli kararlarda veto hakkı olan kişilerin görevden ayrılması veya alınması), grevler gibi literatürde birçok politik istikrarsızlık göstergesi vardır. Ülkemiz bu politik istikrarsızlık göstergelerinden birçoğunu tarihsel süreçte yaşamıştır. Askeri müdahaleler, terör olayları, faili meçhul cinayetler ve suikastlar, koalisyon hükümetleri, görev süresi çok kısa süren hükümetler sonucu oluşan yönetsel istikrarsızlıklarla büyümeye çalışan bir ülkedir. Sokağa çıktığımızda vatandaşlarımıza ülkemizin en büyük sorunu ne diye sorulduğunda en çok verilen cevabın terör ve ekonomi olması bu durumu özetler niteliktedir.

Çalışmamızın amacı ülkemizin tarihsel süreçte politik istikrarsızlık göstergeleri kapsamında inceleyerek ekonomik büyüme ilişkisini ortaya koymaktır. Bu kapsamda 1946-2016 yılları arasında yaşanan askeri müdahale sayısı, yaşanan hükümet değişiklik sayısı, başbakanlık değişiklik sayısı, koalisyon hükümet sayısı, askeri yönetimine etkisiyle kurulan hükümet sayısı, politik cinayet sayısı, toplumsal olaylardaki can kaybı sayısı, terör olaylarındaki can kaybı sayısı araştırılarak veriler grafiğe dökülmüştür. Ayrıca dünya bankası veri tabanından elde ettiğimiz verileri kullanarak temel bileşenler analizi yöntemi ile politik istikrarsızlık endeksi oluşturulmuştur. Bunun yanında çalışmamızda daha önceki bir çalışmada oluşturulmuş Politik İstikrarsızlık Endeksine de yer verilmiştir. Kendi ürettiğimiz politik istikrarsızlık endeksi ve başka bir çalışmadan elde edilmiş endeks ile dünya bankası veri tabanından elde ettiğimiz GSYH büyüme oranı verileri karşılaştırılmıştır. Bu karşılaştırma sonucunda

ülkemizde dönem dönem politik istikrarsızlık endeksi değerinde keskin yükselişlerin yaşandığı, bu yükselişlerin karşısında ekonomik büyümenin düştüğü görülmektedir. Hafızalarımıza yer eden olaylar düşünüldüğünde bu sonuç maalesef beklenen bir sonuçtur. Bunu yanında 1946-2016 yılları için elde ettiğimiz verileri aktardığımız grafikler incelendiğinde politik istikrarsızlık göstergelerinin arttığı yıllarda ülkemizin ekonomik büyümenin düşüş eğiliminde olmasının tesadüfi olmadığı, yani istikrarsızlığa yol açan olayların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini göstermektedir. Nispeten istikrallı olan dönemlerde ekonomik büyüme performansının da iyi olması vardığımız sonucu destekler niteliktedir.

Bu kapsamda gerek çalışmamızda elde ettiğimiz veriler gerekse konu hakkındaki mevcut literatür birbiriyle uyumludur. Politik istikrarsızlığın ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisi dikkate alındığında, ülkemizde ekonomik büyüme performansının iyileştirilmesi için politik istikrarsızlıkları minimize edecek politikalar izlenmelidir. Ülkemizde politik istikrarsızlıklara neden olan en büyük politik istikrarsızlık göstergesi toplumsal huzursuzluklara neden olan, hem can hem de mal kaybına neden olan terör olayları olarak gözükmektedir. Bu açıdan bakıldığında ülkemizde politik istikrarsızlıkları minimize etmek için atılacak en büyük adım terörü ortadan kaldıracak önlemler alınmasıdır. Bunun yanında literatürde demokratikleşmenin politik istikrarsızlığı azalttığı sonucu bağlamında ülkemizin demokratikleşme yönünde atacağı adımlar ekonomik büyüme performansını olumlu etkileyeceğinden, politika yapıcılarının bu yönde politikalar üretmesi gerekmektedir. Ayrıca darbelere zemin hazırlayan etmenler ortadan kaldırılmalıdır. Hukukun üstünlüğü, toplumsal eşitlik ve adaletin sağlandığı, toplumun geniş bir kesimini kucaklayan sivil bir anayasa yürürlüğe konularak darbeler tarihi açılmayacak şekilde kapatılmalıdır. Politik istikrarlılıkta önemli bir etken olan kurumsal kalite konusunda adımlar atılmalı, kamu yönetiminde şeffaflık ve hesap verilebilirlik etkin bir hale getirilmelidir. Jeopolitik konumundan kaynaklı politik istikrarsızlıkların giderilmesi için ise etkin bir dış politikası geliştirilmelidir. Bulduğumuz coğrafyada alınacak kararlarda söz sahibi olacak güçlü bir irade sergilenmelidir. Bunun için ise ekonomik ve askeri güç çok önemlidir. PKK ve DEAŞ gibi terör örgütlerin eylemlerini engellemek için iç güvenliğin yanı sıra sınır güvenliği de sağlanmalıdır. 1960'lı yıllarda Arjantin ekonomisinde kişi başına düşen milli gelir Japon ekonomisinden çok yüksek olmasına rağmen Arjantin'in siyasi tarihinde eksik olmayan siyasal şiddet, darbe ve istikrarsızlık Arjantin ekonomisini Japon ekonomisinin çok gerisinde bırakması, bunun yanında Birinci ve İkinci Dünya Savaş'larını yaşayan birçok ülkenin politik istikrara kavuşmalarından sonra yaşamış oldukları büyüme performansı konuyla alakalı üzerinde düşünülmesi gereken örneklerdir.

#### KAYNAKÇA

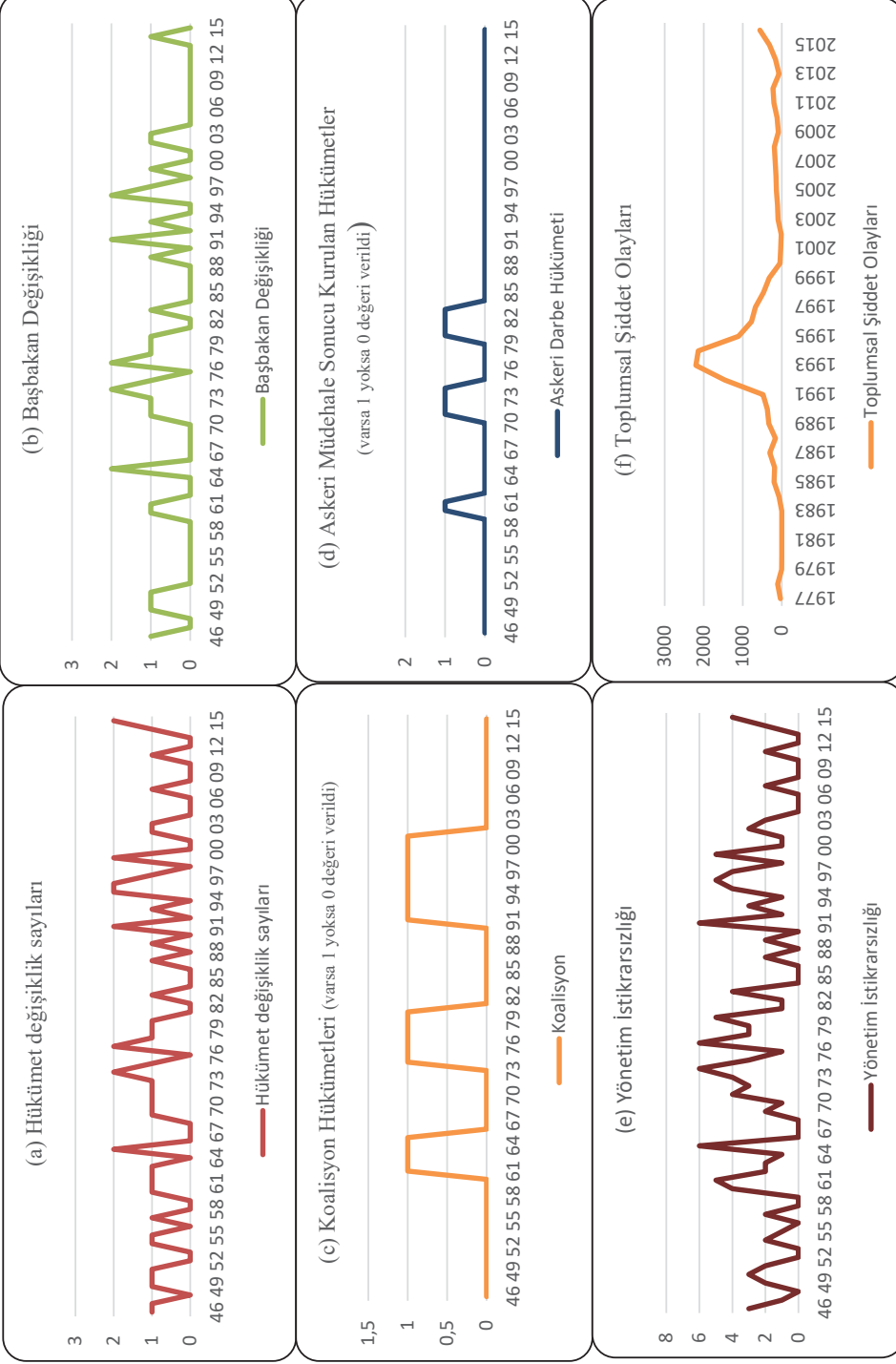
- Aisen, A. ve Veiga, F.J. (2013). "How does political instability affect economic growth?", *European Journal of Political Economy*, 29, 151–167.
- Alesina, A. ve Perotti, R. (1996). "Income distribution, political instability, and investment", *European Economic Review* 40, 1203-1228.
- Alesina, A., Ozler, S., Roubini, N., ve Swagel, P. (1996). "Political instability and economic growth", *Journal of Economic Growth*, 2(1), 189-211.
- Ali, A.M. ve Isse, H. S. (2003), "Determinants of Economic Corruption: A Cross-Country Comparison", *Cato Journal*, Vol. 22, Issue 3, 449-466.
- Alcántar-Toledo, J., & Venieris, Y. P. (2014), "Fiscal policy, growth, income distribution and sociopolitical instability", *European Journal of Political Economy*, 34, pp.315–331. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2014.03.002>.
- Arslan, Ü. (2011). "Siyasi İstikrarsizlik ve Ekonomik Performans: Türkiye Örneği", *Ege Akademik Bakış*, 1, 73-80.
- Artan, S. ve Hayaloğlu, P. (2014). "Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği", *Sosyo Ekonomi*, 2, 347-366.

- Balan, F. (2016), "Politik İstikrar ve Devlet Harcamaları İlişkisi: 1986-2013 VAR Analizi", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt:14, Sayı:27, 519-537.
- Barro, R. J. (1996). "Democracy and growth", *Journal of economic growth*, 1(1), 1-27.
- Barro, R. J. (1997). "Determinants of Economic Growth:A Cross-Country Empirical Study", *Harvard University Development Discussion Paper* 579.
- Barro, R. J. (1998). "Notes on Growth Accounting", *National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 6654*, <http://www.nber.org/papers/w6654.pdf>, 23.03.2017.
- Barro, R. J. ve Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth*, Second Edition, London: The MIT Press.
- Bellettini, G. (1998), "Aggregate uncertainty, political instability and income redistribution", *European Journal of Political Economy*, Vol 14, 19-33.
- Bienen, H. S ve Van De Walle, N. (1991). *Of Time and Power: Leadership Duration in the Modern World*, Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Brückner, M., & Gradstein, M. (2015), "Income growth, ethnic polarization, and political risk: Evidence from international oil price shocks", *Journal of Comparative Economics*, 43, pp.575–594. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.jce.2014.05.005>.
- Butkiewicz, J. L. ve Yanikkaya, H. (2005). "The impact of sociopolitical instability on economic growth: Analysis and implications", *Journal of Policy Modeling*, 27, 629–645.
- Campos, N. F. ve Karanasos, M. G. (2008). "Growth, volatility and political instability: Non-linear time-series evidence", *Economics Letters*, 100, 135–137.
- Campos, N. F. ve Karanasos, M. G. ve Tan, B. (2012). "Two to Tangle: Financial Development, Political İnstability And Economic Growth in Argentina", *Journal of Banking & Finance*, 36, 290–304.
- Campos, N. F. ve Nugent, J. B. (2002). "Who is afraid of political instability?" *Journal of Development Economics*, Vol, 67, 157–172.
- CNN Turk (2015). "İşte Türkiye'de bugüne kadar kurulan koalisyon hükümetleri", <http://www.cnnturk.com/turkiye/iste-turkiyede-bugune-kadar-kurulan-koalisyon-hukumetleri?page=1>, 10.02.2017.
- Cumming, D., Rui, O. ve Wu, Y. (2016). "Political Instability, Access to Private Debt, and Innovation Investment in China", *Emerging Markets Review*, 29, 68–81.
- Çam, A. V. (2014). "Politik Riskin Firma Değeri İle İlişkisi: İMKB'ye Kayıtlı Firmalar Üzerinde Bir Uygulama", *Doğuş Üniversitesi Dergisi* 15 (1), 109-122.
- Jong-A-Pin, R. (2009), "On the measurement of political instability and its impact on economic growth", *European Journal of Political Economy*, 25, 15–29. doi:10.1016/j.ejpoleco.2008.09.010.
- Hall, R. E., ve Jones, C. (1997), "Levels of Economic Activity Across Countries", *The American Economic Review*, 87(2), 173-177.
- Hürriyet (2014). "6-7 Ekim'in acı bilançosu 50 ölü". <http://www.hurriyet.com.tr/6-7-ekim-in-aci-bilancosu-50-olu-27525777>, 05.02.2017.
- Lipset, S. M. (1960). *Political Man*, London, UK: William Heinemann Ltd.
- Le, Q. V. ve Zak, P. J. (2006), "Political risk and capital flight", *Journal of International Money and Finance*, 25, 308-329.
- Mendez, F. ve Sepulveda, F. (2001), "Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence", *European Journal of Political Economy*, Vol. 22,82-98.



- Miljkovic, D. ve Rimal, A. (2008). "The impact of socio-economic factors on political instability: A cross-country analysis", *The Journal of Socio-Economic*, s 37, 2454–2463.
- Milliyet (2012). "28 Yılın Acı Bilançosu:35 Bin 300 Kişi Terör Kurbanı Oldu", <http://www.milliyet.com.tr/28-yilin-aci-bilancosu-35-bin-300-kisi-teror-kurbani-oldu-siyaset-1581690/>, 05.02.2017.
- Milliyet (2010). "26 Yılın Kanlı Bilançosu", <http://www.milliyet.com.tr/26-yilin-kanli-bilancosu-gundem-1254711/>, 05.02.2017.
- Parlakıyıldız, F. M. ve Güvel, E. A. (2015). "Politik Sistemler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Arasındaki İlişki", *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl:3, Sayı:16, 386-407.
- Rodrik, D. (2000), "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them". *Studies in Comparative International Development*, 35(3), pp 3–31. doi:10.1007/BF02699764.
- Sabah (2016). "Cumhurbaşkanı Erdoğan: 15 Temmuz'un şehit sayısı yükseldi", <http://www.sabah.com.tr/gundem/2016/10/26/cumhurbaskani-erdogan-15-temmuzun-sehit-sayisi-yukseldi>, 04.02.2017.
- Sanders, D.(1981). *Patterns of Political Instability*, UK, London: The Mac Millan Press.
- Shera, A., Dosti, B. ve Grabova, P. (2014), "Corruption impact on Economic Growth: An empirical analysis", *Journal of Economic Development, Management, IT, Finance and Marketing*, 6(2), 57-77.
- Siddiqui, D.A. ve Ahmed, Q.M. (2010), "Institutions and Economic Growth: A Cross country Evidence" *MPRA Paper No. 19747*.
- Siermann, Clemens L.J., (1998), *Politics, Institutions and the Economic Performance of Nations*, Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Inc.
- Mauro, M. (1995), "Corruption and Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No. 3 681-712
- Şanlısoy, S. ve Kök, R. (2010), "Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1987–2006)", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:25, Sayı:1,101-125.
- Tavarez, J. ve Wacziarg, R. (2001), "How democracy affects growth", *European Economic Review*, 45, 1341-1378.
- Telatar, E.ve Cangir, N. (2014). "Türkiye İçin Politik İstikrarsızlık Endeksleri: 1955-2009 Dönemi", *Sosyo Ekonomi*, 1, 9-30.
- The PRS Group, "Guide to Data Variables", <http://epub.prsgroup.com/list-of-all-variable-definitions>, 02.02.2017.
- The Worldwide Governance Indicators (2017). <http://info.worldbank.org/governance/wgi/>, 05.02.2017.
- Ünsal, E.(2009). *Makro İktisat*. Gözden Geçirilmiş 8. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Yazar, I. ve Yavuz, H. S. ve Çay, M. A. (2009). "Temel Bileşen Analizi Yönteminin ve Bazı Klasik ve Robust Uyarlamalarının Yüz Tanıma Uygulamaları" *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, Cilt: XXII. Sayı 1, 49-63.

Grafik 5: Türkiye’de Politik İstikrarsızlığın Seyri



Ek 2

Tablo 7: İstikrarsızlık Göstergelerine İlişkin İstatistikler

	Rüşvetin Kontrolü	Hükümetin Etkinliği	Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu	Düzenleyici Kalite	Hukukun Üstünlüğü	Güvenilirlik ve Hesap Verebilirlik
Ortalama	-0,1630	0,1451	-0,9828	0,3060	0,0119	-0,2683
Medyan	-0,1182	0,1664	-0,9369	0,3195	0,0397	-0,2143
Maksimum	0,1726	0,4145	-0,5966	0,5226	0,1573	-0,0295
Minimum	-0,7101	-0,2820	-1,2997	0,0310	-0,1711	-0,8384
Standart Sapma	0,2619	0,2003	0,2189	0,1286	0,1028	0,2149
Çarpıklık	-0,5968	-0,4167	0,0255	-0,6599	-0,3221	-1,0953
Basıklık	2,1719	2,1982	2,0020	2,8754	1,8105	3,6267
J. Bera	1,7586	1,1144	0,8322	1,4645	1,5249	4,3261
Olasılık	0,4151	0,5728	0,6596	0,4808	0,4665	0,1150
Toplam	-3,2599	2,9011	-1,9655	6,1207	0,2386	-5,3666
Gözlemler	20	20	20	20	20	20

Tablo 8: İstikrarsızlık Göstergelerine İlişkin Özdeğer Tablosu

	Değer	Oran	Birikimli Oran
TB1	3,4558	0,5760	0,5760
TB2	1,6281	0,2714	0,8473
TB3	0,4929	0,0821	0,9295
TB4	0,2262	0,0377	0,9672
TB5	0,1810	0,0302	0,9973
TB6	0,0161	0,0027	1,0000

Tablo 9: İstikrarsızlık Göstergelerine İlişkin Özvektör Tablosu

Değişken	TB1	TB2	TB3	TB4	TB5	TB6
Rüşvetin Kontrolü	0,428683	0,430773	-0,04698	0,109163	0,545738	-0,56455
Hükümetin Etkinliği	0,421035	0,398324	-0,14884	0,234775	-0,7639	-0,05702
Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu	0,32758	0,460967	0,710412	0,383222	-0,06891	-0,15462
Düzenleyici Kalite	-0,19615	0,654211	0,576017	0,079561	0,113344	0,427272
Hukukun Üstünlüğü	0,485729	0,023658	0,230357	0,832794	-0,05427	0,118123
Güvenilirlik ve Hesap Verebilirlik	0,507193	0,121369	-0,29342	0,29365	0,313187	0,676472

Tablo 10: Göstergeler Arasındaki Korelasyonlar

	Rüşvetin Kontrolü	Hükümetin Etkinliği	Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu	Düzenleyici Kalite	Hukukun Üstünlüğü	Güvenilirlik ve Hesap Verebilirlik
Rüşvetin Kontrolü	1,00					
Hükümetin Etkinliği	0.837392	1,00				
Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu	0.149596	0.155587	1,00			
Düzenleyici Kalite	0.164205	0.084776	-0.506925	1,00		
Hukukun Üstünlüğü	0.670660	0.637677	0.576491	-0.304332	1,00	
Güvenilirlik ve Hesap Verebilirlik	0.705105	0.652448	0.582378	-0.540023	0.765623	1,00

Tablo 11: Faktör Rotasyonu

	F1	F2
Rüşvetin Kontrolü	0.975758	-0.068467
Hükümetin Etkinliği	0.863625	-0.004130
Siyasal İstikrar ve Şiddet/Terörizm Yokluğu	0.236082	0.714742
Düzenleyici Kalite	0.113209	-0.911852
Hukukun Üstünlüğü	0.725254	0.458265
Güvenilirlik ve Hesap Verebilirlik	0.738887	0.630183



## BIST İMALAT SANAYİNDE RİSKİN ÖLÇÜLMESİ: RİSKE MARUZ DEĞER YÖNTEMİYLE BİR UYGULAMA

Ahmet UĞUR<sup>1</sup>  
Nergis BİNGÖL<sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmanın amacı RMD yöntemlerinden Varyans-Kovaryans yöntemiyle Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sanayine ait hisse senetleriyle oluşturulan portföylerin 1 günlük, 10 günlük ve 21 günlük elde tutma süreleri için maruz kalacakları kaybı hesaplamaktır. Bunun için sektörün 2003- 2016 yıllarındaki gün sonu kapanış fiyatlarından yararlanılmıştır. Yapılan ilk hesaplamada imalat sanayinin alt sektörlerinden 6 portföy oluşturulmuş ve en yüksek kayıp kimya, petrol kauçuk ve plastik ürünler için yapılan portföyde olmuştur. Daha sonra tüm imalat sanayi bir arada ele alınmış olup oluşturulan portföyde farklı alt sektörlerden hisse senetleri yer almıştır. Bu portföyün riski ilk hesaplanan portföy risklerinden oldukça düşük çıkmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** RMD, BIST, Sanayi Sektörü

**JEL Kodları:** G11, G23

## MEASUREMENT OF RISK ON MANUFACTURING INDUSTRY: VALUE AT RISK METHOD WITH AN APPLICATION

### Abstract

The purpose of this study is to calculate the losses that portfolio holders formed by the stocks of the manufacturing industry that are traded in the Stock Exchange Istanbul using the Variance-Covariance method of RMD methods will be exposed for 1 day, 10 days and 21 days retention periods. For this, the sector benefited from the closing prices on the day of 2003-2016. In the first calculations made, 6 portfolios of manufacturing sub-sectors were created and the highest loss was in the portfolio made for chemistry, petroleum rubber and plastic products. Then all of the manufacturing industry was handled together and stocks from different sub-sectors were included in the generated portfolio. The risk of this portfolio was considerably lower than the initial calculated portfolio risk.

**Key Words:** VaR, BIST, Manufacturing Industry

**JEL Codes:** G11, G23

<sup>1</sup> Doç.Dr., Ahmet Uğur İnönü Üniversitesi, İİBF, [ahmet.ugur@inonu.edu.tr](mailto:ahmet.ugur@inonu.edu.tr)

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, İnönü Üniversitesi, SBE, [nergisbingol89@gmail.com](mailto:nergisbingol89@gmail.com)

## GİRİŞ

Ekonomik alanda serbestleşmenin artması, faaliyet sınırlarının genişlemesi, gelişen finansal teknikler risk ve risk yönetimi aşamasında ihtiyaçlarında artmasına neden olmuştur. Daha doğru bir risk yönetimi için daha güçlü risk ölçüm yöntemlerine olan ihtiyaç artmıştır. Yaşanan finansal krizlerin etkisinin büyüklüğü de bu alandaki çalışmalara yoğunlaşılması gerektiği düşüncesini desteklemiştir.

Uluslararası bankacılık alanında düzenleyici bir kurum olarak faaliyet gösteren Basel Komitesi de yaşanan tüm finansal gelişmelerin neticesinde risk yönetimi ile ilgili geçmişte yapmış olduğu düzenlemeleri tekrar gözden geçirmiştir. Bu gelişmelerin bir sonucu olarak Riske Maruz Değer yönteminin hesaplamalarda kullanılması önerilmiştir.

Riske Maruz Değer yöntemi ilk olarak RiskMetrics adıyla J. P.Morgan tarafından piyasaya sürülmüştür. Riski tek bir değerle ve para birimi cinsinden sunması yöntemin diğer yöntemlere göre en önemli avantajıdır.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Riske Maruz Değer hakkında temel bilgiler verilmiş, hesaplamalarda kullanılan parametreler üzerinde durulmuş ve çalışmanın uygulama bölümünde kullanılan Varyans-Kovaryans Yöntemi açıklanmıştır. İkinci bölümde ise Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sanayine ait hisse senetlerinden portföyler oluşturularak RMD yöntemiyle portföy riskleri tespit edilmiştir. Burada ayrıca tüm imalat sanayi hisse senetleri bir arada ele alınarak imalat sanayinin maruz kalacağı risk hesaplanmıştır. Son bölüm ise sonuç kısmından oluşmaktadır.

## I.RİSKE MARUZ DEĞER (RMD)

Finansal bir portföyün belirlenen bir yatırım dönemi içinde ve verilen bir güven düzeyi içerisinde kaybedebileceği maksimum para değerine Riske Maruz Değer denir (Brouwer, 2001:308). %x olasılıkla belirli bir zaman diliminde oluşacak kaybın en fazla ne kadar sorusunun cevabı RMD rakamına ulaştırır (Altaylıgil, 2008:34).

RMD yöntemi ile, piyasa da meydana gelen hareketler dolayısıyla portföyün değerinde oluşabilecek değer kaybını ölçmek amaçlanmaktadır. Yöntemin temelindeki en önemli husus geçmişe ait verilerdir. Gelecekteki piyasa hareketlerinin geçmişteki piyasa hareketleri ile gösterdiği benzerlik hesaplamaların başarılı olmasını sağlayacaktır (Candan-Özün, 2014:79).

Yatırım yapılacak alanlardan hangisinin daha riskli olduğu, çeşitli risk faktörlerinden oluşan portföyün toplam riskini, olağan veya olağan üstü durumlarda meydana gelecek kayıp tutarını hesaplamada diğer risk ölçüm yöntemleri yetersiz kalmaktadır. RMD yöntemi ise tüm bu durumlarda kullanılabilme özelliğine sahiptir (Taş-İltüzer, 2008:68). RMD riskle karşı karşıya kalan ve bunu yönetme ihtiyacı içerisinde olan işletmeler, bankalar için riskin raporlanmasını sağlarken, risk limitlerini belirler, sermayenin iç dağılımının belirlenmesi ve performans ölçümü gibi alanlarda kullanılır (Çelik-Kaya, 2010:22).

Riske Maruz Değer Hesaplama Yöntemi ile elde edilen sonuçlar diğer yöntemlere göre daha gerçekçidir. Çünkü bu yöntem, sadece belirli bir risk ölçüsü vermemektedir, bunun yanı sıra belirli bir aralık dahilinde risk ölçümü yapmaktadır. Diğer bir husus ise, portföyün riskini çeşitli risk türleri arasındaki korelasyon bağıntılarından yararlanarak tek bir sayı olarak ifade etmektedir (Uçkun-Kandemir, 2008:130).

RMD hesaplama yöntemlerinin en büyük eksiği en kötü durum hakkında bilgi vermemesidir. Olasılık dağılımları belirlenmiş olan güven aralığındaki alanı temsil etmektedir. Fakat gerçek hayatta bu alanın dışında olaylarda meydana gelmektedir. RMD hesaplamaları sonucunda bir günlük kayıp

tutarı belirleniyor fakat ikinci, üçüncü günde içine alan toplam kayıp hesaplanamamaktadır (Taner-Demireli, 2009:131).

### **I.I. RMD Hesaplamalarında Kullanılan Parametreler**

Portföy değerinde oluşabilecek olan kaybı hesaplamak için bazı parametrelere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu parametreler, elde tutma süresi, güven aralığı ve örneklem periyodudur.

#### **a. Elde tutma süresi**

Portföyde zaman içerisinde meydana gelecek olan fiyat değişimlerini izleneceği, volatilité ve korelasyonun hesaplanacağı gözlem periyodudur(Kayahan ve Topal, 2009:188). Elde tutma süresi uzadıkça beklenen fiyat değişiklikleri de o derece yüksek olacaktır. Birçok banka alım satımlarında piyasa riskini hesaplariken 1 günlük elde tutma süresini kullanmaktadırlar. Piyasa düzenleyiciler ise olumsuz piyasa koşullarının gerçekleşmesi durumunda likitidenin düşeceği, alım- satım faaliyetlerinin zorlaşacağı ihtimaline karşı daha uzun bir elde tutma süresini tercih etmektedirler (Şimşek, 2007:82). Basel Komitesi tarafından önerilen elde tutma süresi 10 iş günüdür. Elde tutma süresi RMD hesaplamalarına yansıtılırken zamanın karekökü olarak ifade edilen Geometrik Brownian Motion yaklaşımına dayandırılmaktadır (Bolgün-Akçay, 2009:424).

#### **b. Güven aralığı**

Güven aralığı, RMD hesaplamalarında elde tutulan portföy değerinde meydana gelecek kayıp miktarının belirlenen RMD rakamını aşmama olasılığını göstermektedir (Çatalca vd., 2008:153). Basel Komitesi tarafından %99 güven düzeyi ve tek taraflı güven aralığı kullanılması önerilmektedir. BDDK' da hesaplamalarda %99 güven düzeyini tercih etmektedir. Bu aralık değeri ise, standart normal dağılım tablosu kullanılarak elde edilmekte olup, %99 güven aralığında 2,33' e denk gelmektedir (Kayahan-Topal, 2009:188).

#### **c. Örneklem Periyodu**

Kimi kaynaklarda gözlem periyodu olarak yer almaktadır. Fiyatlarda meydana gelen değişimlerin gözlemlendiği, volatilité ve korelasyonların hesaplandığı gözlem periyodudur. Seçilen örneklem periyodunun uzunluğu ve bu örneklem periyodu içindeki fiyat dalgalanmalarına bağlı olarak aynı elde tutma süresi için farklı RMD rakamları elde edilebilir. Basel Komitesi bir yıllık asgari süreyi öngörmektedir (Duman, 2000:24).

### **I.II. Varyans-Kovaryans Yöntemi**

Riske Maruz Değer Hesaplama yöntemleri parametrik ve parametrik olmayan yöntemler olarak ikiye ayrılmaktadır. Varyans-Kovaryans Yöntemi parametrik yöntem içerisinde incelenirken, Tarihi Simülasyon ve Monte Carlo Simülasyon yöntemleri parametrik olmayan yöntemler içerisinde incelenir.

Varyans-Kovaryans Yönteminde portföy değerinde meydana gelen değişim; geçmiş veriler, risk faktörlerinin değişkenliği ve korelasyon belirlenerek hesaplanmaktadır. Hesaplamasının kolay olması ve zaman açısından avantaj sağlamasına rağmen finansal serilerin dağılımlarının normal dağılımdan daha kalın kuyruklu bir dağılımının olması hesaplanan RMD rakamının olduğundan daha küçük hesaplanmasına neden olabilir (Taş-İltüzer, 2008:72).

Varyans-Kovaryans yönteminin temel varsayımı olan normal dağılımdan dolayı standart sapma tahmin edilirken varyansın uzun dönemde değişmediği kabul edilmektedir. Fakat birçok finansal büyüklük zaman içerisinde değişmektedir. Daha güvenilir RMD tahminleri yapabilmek için varyansın zamana bağlı olarak modellenmesi gerekir (Altaylıgil, 2008:35).

Varyans-Kovaryans yöntemiyle yapılan hesaplamalar diğer RMD hesaplama yöntemlerine göre daha kolaydır. Portföyün karşı karşıya kalacağı risk limitini ayrıntılı bir şekilde ortaya koymaktadır. Fiyat hareketlerindeki karmaşıklığa rağmen RMD hesaplamalarında kullanımı tercih edilmektedir. Opsiyonlar için uygun bir yöntem olarak görülmemektedir. Portföyde yer alan varlıklar arasında ilişkinin dengede olduğu kabul edilmektedir fakat bu doğru bir yaklaşım değildir. Bununla beraber korelasyon katsayısı ve oynaklıkta her zaman sabit değildir (Civan, 2010:422).

Varyans-Kovaryans yönteminde RMD hesaplamasında izlenen yol aşağıdaki gibidir (Bolgün-Akçay, 2009: 308):

- Portföyü meydana getiren risk faktörlerinin geçmiş günlük verileri alınır,
- Günlük getirilerde meydana gelen değişimler logaritmik getiri verileri ile hesaplanır,
- Faiz risk faktörleri fiyata dönüştürülür ve günlük getiri değişimleri hesaplanır,
- Ağırlık matrisinin transpozu bulunur,
- Portföyün varyansı hesaplanır, bulunan varyans değerinin karakökü portföyün volatilitesidir,
- Güven düzeyi ve Z değeri bulunur,
- Portföy değeri belirlenir,

- $RMD = PV * \sigma * \sqrt{t} * Z_{\alpha}$  formülünde gerekli veriler yerine yerleştirilerek portföyün RMD değeri hesaplanır.

PV: Portföy Değeri

Z<sub>α</sub>: Normal Dağılım Tablosunda Güven Düzeyine Karşılık Gelen Değer

σ: Getiri Volatilitesi (Standart Sapma)

t: Elde Tutma Süresi

## II.BİST İMALAT SANAYİNDE RMD DEĞERLERİNİN HESAPLANMASI

Çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sanayiinin alt dallarını oluşturan gıda- içki- tütün, dokuma- giyim- deri, kağıt ve kağıt ürünleri, kimya- petrol- plastik- kauçuk, taş ve torağa dayalı, metal ana sanayii- metal eşya makine ve gereç yapım alanlarından ayrı ayrı 6 adet portföy oluşturularak 2003-2016 yılları arasında portföy riskleri RMD yöntemiyle hesaplanmıştır.

### II.I Literatür Özeti

Korkmaz ve Bostancı (2011) farklı volatilité hesaplama yöntemleri arasındaki farkları göstermek amacıyla İMKB 100 Endeksinin 14,5 yıllık günlük kapanış değerlerini kullanarak hesaplamalar yapmıştır. Hesaplamalar sonucu elde edilen volatilité değerleri, RMD hesaplamalarında kullanılmış ve Basel II çerçevesinde geriye dönük testleri yapılmıştır. Volatilité hesaplaması yaparken dört farklı dönem seçilmiştir. Çalışma sonucunda finansal fiyat serilerindeki volatilité kümelenmesinin, kaldıraç etkisi, sivrilik, değişenvaryans, EWMA ve GARCH gibi gelişmiş modeller ile çok daha iyi şekilde modellendiği sonucuna ulaşılmıştır.



Ural (2009) Türkiye'nin İMKB 100, İngiltere'nin FTSE 100, Japonya'nın NIKKEI 1225 ve Fransa'nın CAC 40 borsa endekslerine ait getiri serilerini kullanmıştır. Riske maruz değer ve beklenen kayıp hesaplamaları farklı hata dağılımları için yapılmıştır. Geriye dönük testler uygulayarak modellerin RMD tahminlerindeki başarısını göstermiştir. Geriye dönük test sonuçları, şişman kuyruk ve asimetric yapıya sahip finansal varlık getirileri için Cornish-Fisher yaklaşımına dayalı hesaplamaların sonucunda daha tutarlı sonuçlara ulaşıldığını göstermiştir.

Bozkuş (2005) Amerikan Doları/ Euro ve ISE- 100 Endeksi verilerini kullanmıştır. RMD yöntemleri ve RMD' ye alternatif olarak Beklenen Kayıp yöntemini tanımlamıştır. Bu iki yöntemin güçlü ve zayıf yönleri ile kuyruk riski açısından karşılaştırma yapmıştır. RMD şişman kuyruk özelliğine sahip portföyler için kullanıldığında pozitif sapma gösterirken Beklenen Kayıp yönteminin kuyruk riski taşımayan olması ve RMD yöntemine göre daha tutarlı olması uygulanabilir olduğu sonucuna ulaştırmıştır.

Rodoplu ve Ayan (2008) Basel- II Uzlaşısı çerçevesinde sunulan RMD ve standart ölçüm yaklaşımlarından hangisinin Türk bankacılık sektöründe sermaye gereksiniminin hesaplanmasında daha başarılı olacağını açıklamak amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Çalışmada kullanılan bilanço verileri varsayımsal değerlerden oluşmaktadır. Monte Carlo Simülasyon ve Tarihi Simülasyon yöntemleri bütün ağırlıklandırma modellerinde standart yaklaşıma göre daha yüksek sonuçlar vermiştir. Varyans-Kovaryans yönteminin sonuçları standart yöntemle göre daha düşüktür.

Altıntaş (2007) emeklilik yatırım fonlarının kısa vadeli yatırım riskliliğinin ölçülmesinde RMD yöntemlerini kullanmıştır. Bu yolla da elde edilen sonuçların hem portföy yöneticileri hem de katılımcılar için anlamlı olup olmadığını araştırmıştır. Elde edilen sonuçlar neticesinde de RMD hesaplamaları katılımcılara ve portföy yöneticilerine kısa vadeli yatırım riskleri hakkında anlamlı sonuçlar vermektedir.

Evcı ve Kandır (2015) altın piyasalarına yapılacak olan RMD hesaplamaları için uygun yöntemi ve dağılımı tespitini yapmışlardır. Bunun için Ocak 2003 ve Kasım 2013 dönemlerindeki BIST ve Londra altın piyasasında oluşan günlük getiri serilerini veri olarak kullanmışlardır. RMD değerlerini hesaplamak için normal ve student t dağılımlarına dayanan simetrik ve asimetric GARCH modeli ile varyans-kovaryans yöntemi hesaplanmıştır. Yapılan hesaplamalar sonucunda ise altın getiri serileri kalın kuyruklu ve aşırı basık dağılım gösterdiğinden %99 güven düzeyinde student t dağılımına dayanan model daha doğru sonuçlar vermiştir.

Akın ve Akduğan (2012) çalışmalarında 2008, 2009, 2010 yıllarını kapsayan ve gelir amaçlı kamu borçlanma araçları emeklilik yatırım fonlarından Türkiye' de faaliyet göstermekte olanlarla üç adet portföy oluşturmuşlardır. Hesaplama yöntemi olarak Varyans-Kovaryans yöntemini kullanmışlardır. Hesaplamalar sonucunda düşük risk değerleri elde edilmiştir. Bu düşük değerler ise kamu borçlanma araçları emeklilik yatırım fonları riski düşük fonlardır şeklinde yorumlanmıştır.

Çalışmamızda önceki çalışmalardan farklı olarak BIST sanayi sektörü alt sektörler bazında incelenmiştir. Bu bakımdan, çalışma literatürde önemli bir boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. Ayrıca, çalışmada son yıllardaki veriler de dahil olmak üzere 14 yıllık veriler kullanılmıştır.

## **II.II. Sanayi Alt Sektörleri İçin RMD Hesaplanması**

RMD ile yapılan hesaplamaların ilk aşaması hisse senetlerinin gün sonu kapanış fiyatlarını kullanarak logaritmik fiyat değişikliklerini hesaplamaktır. Bunun için kullanılan eşitlik denklem 1'de yer almaktadır.

$$r_t = \ln (P_t / P_{t-1})$$

(Denklem:1)

Logaritmik fiyat değişiklikleri hesaplandıktan sonra elde edilen değerler Eviews programına aktararak hesaplamalarda kullanılacak olan tanımlayıcı istatistiklerin tespiti ile Augmented-Dickey Fuller durağanlık testi yapılmıştır. Portföyü oluşturacak olan hisse senetlerinin belirlenme aşamasında tanımlayıcı istatistiklerden elde edilen standart sapmanın ortalamaya bölünmesiyle değişim katsayıları elde edilmiştir. Değişim katsayıları küçükten büyüğe sıralanmış olup en düşük riske ve en yüksek getiriye sahip olan hisse senetlerinden beş tanesi portföyü oluşturmuştur (Bingöl, 2016:63).

Portföyü oluşturan hisse senetleri belirlendikten sonra portföy standart sapması hesaplanmıştır. Risk ölçütü olarak standart sapma kullanılmaktadır. Standart sapma varyansın birim problemi nedeniyle karekökü alınarak hesaplanmaktadır ve diğer adı volatilitedir (Bolgün-Akçay, 2016:236). İki hisse senedinden oluşan portföyün standart sapması denklem 2'deki eşitlik ile hesaplanmaktadır (Eser, 2010:25):

$$\sigma_p = \sqrt{x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + 2x_1 x_2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2}$$

(Denklem: 2)

$x_i$ : i. Finansal Varlığın Portföydeki Ağırlığı, i: 1,2  
 $\sigma_i$ : i. Finansal Varlığın Standart Sapması, i: 1,2  
 $\rho_{12}$ : 1. Ve 2. Finansal Varlık Arasındaki Korelasyon Katsayısı.

Çalışmada oluşturulan portföyler beş hisse senedinden oluşmaktadır. Bu şekilde varlık sayısı artan portföylerin standart sapmasının hesaplanmasında kovaryans katsayısından yararlanılabilir. Denklem 3' de kovaryans formülü yer almaktadır.

$$\text{cov}_{12} = \rho_{12} * \sigma_1 \sigma_2$$

(Denklem: 3)

Denklem 3'te yer alan kovaryans formülünü denklem 2'deki standart sapma formülünde yerine koyduğumuzda denklem 4'teki standart sapma formülü elde edilir. Bu şekildeki formül hesaplamalarda kolaylık sağlayacaktır.

$$\sigma_p = \sqrt{x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + \underbrace{2x_1 x_2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2}_{\text{Cov}_{12}}}$$

(Denklem: 4)

Son olarak portföyler için RMD hesaplamalarında denklem 5' deki eşitlik kullanılmaktadır (Eser, 2010:24):

$$\text{RMD} = \text{PV} * \sigma * \sqrt{t} * Z_\alpha$$

(Denklem: 5)

PV: Portföyün Bugün ki Değeri,  
 $Z_\alpha$ : Normal Dağılım Tablosunda Güven Düzeyine Karşılık Gelen Değer,  
 $\sigma$ : Getiri Volatilitesi (Standart Sapma).

08.08.2017 tarihinden itibaren Borsa İstanbul’ da imalat sanayini oluşturan 181 adet hisse senedi gıda-içki-tütün, dokuma-giyim-deri, kağıt ve kağıt ürünleri, kimya-petrol-plastik-kauçuk, taş ve torağa dayalı, metal ana sanayi-metal eşya makine ve gereç yapım alanlarına ayrılmış olup her alan için birer tane portföy oluşturulmuştur. Her bir portföy beş hisse senedinden oluşmaktadır ve portföyü oluşturan bu varlıklar eşit ağırlıklandırılmıştır. Hesaplamalar Ocak 2003-Aralık 2016 olarak 14 yıllık dönem için yapılmıştır. Portföy değeri 100.000 TL olarak belirlenmiş ve 1 günlük, 10 günlük, 21 günlük elde tutma süreleri için hesaplamalar yapılmıştır.

**a. Gıda içki tütün alt sektörü için RMD hesaplaması**

Değişim katsayısına göre bu sektörde PETUN, PNSUT, ULKER, KERVT, AEFES portföyü oluşturan hisse senetleri olarak belirlenmiştir. İlk olarak günlük verilerin logaritmik değerleri alınarak getiri serisi elde edilmiş, daha sonra bu serinin birim kök içerip içermediği ADF testi ile tespit edilmiştir. Tablo 1’ de ADF test sonuçları yer almaktadır. Tablodan da görüleceği üzere hiçbir seri birim kök içermemektedir.

**Tablo- 1: Gıda, İçki, Tütün Alt Sektörü ADF Test Sonuçları**

	<b>t- Statistic</b>	<b>Prob</b>
<b>PETUN</b>	-59,23187	0,0000
<b>PNSUT</b>	-56,83461	0,0000
<b>ULKER</b>	-56,19493	0,0000
<b>KERVT</b>	-56,32755	0,0000
<b>AEFES</b>	-30,50493	0,0000

Daha sonra portföyün standart sapması hesaplanarak RMD değerleri bulunmuştur. Portföyün standart sapması 0,017078144’dir. Varyans-Kovaryans yöntemine göre portföy 1 günde %1 olasılıkla 3.979,21 TL, 10 günde %1 olasılıkla 12.583,36 TL ve 21 günde %1 olasılıkla 18.235,02 TL zararı aşabileceği tespit edilmiştir. Portföy RMD değerleri Tablo 2’de yer almaktadır.

**Tablo- 2: Gıda, İçki, Tütün Portföyü RMD Değerleri (TL)**

<b>Elde Tutma Süresi</b>	<b>1 Gün</b>	<b>10 Gün</b>	<b>21 Gün</b>
<b>RMD Değerleri</b>	3.979,21	12.583,36	18.235,02

**b. Dokuma, giyim eşyası ve deri alt sektörü için RMD hesaplaması**

Dokuma, giyim eşyası, deri alanı için oluşturulan portföyde yer alan hisse senetleri KORDS, YATAS, BOSSA, LUKSK ve ATEKS' dir. Tablo 3' de ADF test sonuçları yer almaktadır.

**Tablo- 3:Dokuma- Giyim Eşyası ve Deri Sektörü ADF Test Sonuçları**

	t- Statistic	Prob
<b>KORDS</b>	-57,62534	0,0000
<b>YATAS</b>	-55,42209	0,0000
<b>BOSSA</b>	-55,83377	0,0000
<b>LUKSK</b>	-57,56410	0,0000
<b>ATEKS</b>	-58,50256	0,0000

Hesaplamalar sonucunda portföyün zararı 1 gün içerisinde %1 olasılıkla 3.995,48 TL, 10 gün içerisinde 12.634,83 TL ve 21 gün içerisinde 18.309,61 TL'yi aşabilir. Belirlenen elde tutma sürelerine göre hesaplanan portföy RMD değerleri Tablo- 4' de yer almaktadır.

**Tablo- 4: Dokuma- Giyim Eşyası Portföyü RMD Değerleri (TL)**

Elde Tutma Süresi	1 Gün	10 Gün	21 Gün
<b>RMD Değerleri</b>	3.995,48	12.634,83	18.309,61

**c. Kağıt ve kağıt ürünleri, basım ve yayın alt sektörü için RMD hesaplaması**

Portföyü oluşturan hisse senetleri KARTN, OLMIP, DOBUR, BAKAB ve TIRE'dir. Tablo 5 portföyün ADF test sonuçlarını göstermektedir.

**Tablo- 5: Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın Sektörü ADF Test Sonuçları**

	t- Statistic	Prob
<b>KARTN</b>	-43,67547	0,0000
<b>OLMIP</b>	-56,45541	0,0000

<b>DOBUR</b>	-56,89171	0,0000
<b>BAKAB</b>	-60,51254	0,0000
<b>TIRE</b>	-58,23163	0,0000

Portföyün 1 gün içerisinde maruz kalacağı en yüksek zarar %1 olasılıkla 3.612,27 TL, 10 gün içerisinde 11.422,99 TL ve 21 gün içerisinde 16.553,49 TL'dir. Belirlenen elde tutma sürelerine göre hesaplanan portföy RMD değerleri Tablo 6'da yer almaktadır.

**Tablo- 6: Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın Portföyü RMD Değerleri (TL)**

<b>Elde Tutma Süresi</b>	<b>1 Gün</b>	<b>10 Gün</b>	<b>21 Gün</b>
<b>RMD Değerleri</b>	3.612,27	11.422,99	16.553,49

**d. Kimya, petrol, kauçuk ve plastik ürünler alt sektörü RMD hesaplaması**

Portföyü oluşturan hisse senetleri POLTK, SEKUR, SODA, TMPOL ve TUPRS'dir. Hisse senetleri ADF test sonuçları Tablo 7' de yer almaktadır.

**Tablo-7: Kimya, Petrol, Kauçuk ve Plastik Ürünler Sektörü ADF Test Sonuçları**

	<b>t- Statistic</b>	<b>Prob</b>
<b>POLTK</b>	-25,38400	0,0000
<b>SEKUR</b>	-28,42833	0,0000
<b>SODA</b>	-60,33582	0,0000
<b>TMPOL</b>	-25,07454	0,0000
<b>TUPRS</b>	-57,51479	0,0000

Portföyün standart sapması 0,054955527'dir. 1 günlük elde bulundurma süresinde zararı %1 olasılıkla en fazla 12.804,64 TL, 10 günlük zararı 40.491,82 TL ve 21 günlük zararı 58.678,23 TL'dir. Portföy için hesaplanan RMD değerleri Tablo 8'de yer almaktadır.

**Tablo- 8: Kimya, Petrol, Kauçuk ve Plastik Ürünler Portföyü RMD Değerleri (TL)**

Elde Tutma Süresi	1 Gün	10 Gün	21 Gün
RMD Değerleri	12.804,64	40.491,82	58.678,23

**e. Taş ve toprağa dayalı alt sektörü için RMD hesaplaması**

ADBGR, BOLUC, MRDIN, ADANA ve UNYEC portföyde yer alan hisse senetleridir. Portföydeki hisse senetlerinin ADF test sonuçları Tablo 9’ da yer almaktadır.

**Tablo- 9: Taş ve Toprağa Dayalı Sektör ADF Test Sonuçları**

	t- Statistic	Prob
ADBGR	-61,27947	0,0000
BOLUC	-59,02429	0,0000
MRDIN	-59,13728	0,0000
ADANA	-57,46617	0,0000
UNYEC	-59,55809	0,0000

Portföy için hesaplanan standart sapma değeri 0,012901822’dir. Portföyün 1 gün içerisinde maruz kalabileceği en yüksek zarar %1 ihtimalle 3.006,12 TL, 10 gün içerisinde 9.506,20 TL ve 21 gün içerisinde 13.775,79TL’dir. Portföy için hesaplanan RMD değerleri Tablo 10’da yer almaktadır.

**Tablo-10: Taş ve Toprağa Dayalı Portföy RMD Değerleri (TL)**

Elde Tutma Süresi	1 Gün	10 Gün	21 Gün
RMD Değerleri	3.006,12	9.506,20	13.775,79

**f. Metal ana sanayi-metal eşya, makine ve gereç yapımı alt sektörü RMD hesaplaması**

Değişim katsayılarına göre yapılan sıralamada portföy için seçilen hisse senetleri; OTKAR, TTRAK, EREGL, FROTA ve PARSN’dır. Portföydeki hisse senetlerinin ADF test sonuçları Tablo 11’deki gibidir.

**Tablo-11: Metal Ana Sanayi Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapımı Sektörü ADF Test Sonuçları**

	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob</b>
<b>OTKAR</b>	-56,83886	0,0000
<b>TTRAK</b>	-51,88415	0,0000
<b>EREGL</b>	-56,46234	0,0000
<b>FROTO</b>	-56,70006	0,0000
<b>PARSN</b>	-58,46747	0,0000

Oluşturulan portföyün 1 günlük elde bulundurma süresinde kaybı %1 olasılıkla 9.681,75 TL, 10 günlük elde tutma süresinde kaybı 30.616,37 TL ve 21 günlük elde tutma süresinde kaybı 44.367,34 TL'yi aşacaktır. Portföy için hesaplanan RMD değerleri Tablo 12' de yer almaktadır.

**Tablo-12: Metal Ana Sanayi-Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapımı Portföy RMD Değerleri (TL)**

<b>Elde Tutma Süresi</b>	<b>1 Gün</b>	<b>10 Gün</b>	<b>21 Gün</b>
<b>RMD Değerleri</b>	9.681,75	30.616,37	44.367,34

**g. İmalat sanayi RMD hesaplaması**

İmalat sanayinin tamamı baz alınarak değişim katsayısına göre seçilen hisse senetleri; POLTK, SEKUR, ADBGR, OTKAR ve SODA'dır. Portföyü oluşturan hisse senetlerinin ADF test sonuçları Tablo 13' de yer almaktadır.

**Tablo-13: İmalat Sanayi ADF Test Sonuçları**

	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob</b>
<b>POLTK</b>	-25,38400	0,0000
<b>SEKUR</b>	-28,42833	0,0000
<b>ADBGR</b>	-61,27947	0,0000
<b>OTKAR</b>	-56,83886	0,0000

SODA	-60,33582	0,0000
------	-----------	--------

İmalat sanayinin tümü için oluşturulan portföyün standart sapması 0,010652652'dir. 1 günlük elde bulundurma süresinde portföyün kaybı %1 olasılıkla 2.482,07 TL, 10 günlük elde bulundurma süresinde kaybı 7.848,99 TL ve 21 günlük elde tutma süresinde kaybı 11.374,27 TL'yi aşabilir. İmalat sanayi için hesaplanan RMD değerleri Tablo 14' de yer almaktadır.

**Tablo-14: İmalat Sanayi RMD Değerleri (TL)**

Elde Tutma Süresi	1 Gün	10 Gün	21 Gün
RMD Değerleri	2.482,07	7.848,99	11.374,27

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

RMD yöntemi gelişen dünya ve artan risk yönetimi ihtiyaçları sonucunda geliştirilen ve risk yönetimi alanında oldukça yaygın bir şekilde kabul görmüş bir yöntemdir. Basel Komitesi tarafından hesaplamalar için ortak parametreler belirlenmiştir. Parametrelerde bu yöntemle yapılan hesaplamaların birbirlerini destekleyici sonuçlar vermesini sağlamıştır.

Bu çalışmada Borsa İstanbul' da işlem gören imalat sanayine ait 181 adet hisse senedi için RMD hesaplaması yapılmıştır. Çalışmada 2003-2016 yıllarını kapsayan 14 yıllık dönemin gün sonu kapanış fiyatları kullanılmıştır. Getirilerin normal dağılım sergilediği varsayımıyla hareket edilmiş olup 1, 10 ve 21 günlük elde tutma süreleri için %99 güven aralığında hesaplamalar yapılmıştır. Portföy değeri 100.000 TL olarak kabul edilmiş olup portföyleri oluşturan hisse senetleri eşit ağırlıkta alınmıştır.

İlk önce imalat sanayi 6 alt sektöre ayrılmış ve bu alt sektörler için birer portföy oluşturulmuştur. Her bir portföyde 5 adet hisse senedi yer almıştır. Hesaplamalar sonucunda en yüksek RMD değerine kimya, petrol, kauçuk ve plastik ürünler alanı için oluşturulan portföyde ulaşılmıştır. En düşük RMD değeri ise taş ve toprağa dayalı alan için hesaplamaları yapılan portföyden elde edilmiştir. Dolayısıyla, BIST sanayi sektöründe riske en fazla maruz kalan alt sektör olarak kimya, petrol, kauçuk ve plastik ürünler sektörü tespit edilmiştir. Buna mukabil, riski en az olan alt sektör ise taş ve toprağa dayalı sanayi sektörü olmuştur. Ayrıca elde tutma süreleri uzadıkça portföyün RMD rakamlarının yükseldiği görülmektedir.

İmalat sanayinin tüm hisse senetleri bir araya getirildiğinde değişim katsayısına göre oluşturulan portföyde farklı alt sektörlerin hisse senetleri yer almıştır. Kimya, petrol, kauçuk alanından POLTK, SEKUR ve SODA hisse senetleri portföye dahil olurken, taş ve toprağa dayalı alandan ADBGR, metal ana sanayi metal eşya makine ve gereç yapım alanından OTKAR portföyde yer almıştır. Yapılan hesaplamalar sonucunda tüm imalat sanayini kapsayan hisse senetlerinden oluşturulan portföyün RMD değerinin ayrı ayrı değerlendirilen imalat sanayi alt sektörleri için oluşturulan portföylerin RMD değerlerinden daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buradanda görüldüğü gibi farklı alanların hisse senetlerinden oluşan portföyün kaybı daha düşük olmaktadır yani çeşitlendirme portföyün maruz kalacağı kaybı düşürmektedir.



**KAYNAKÇA**

- Akın, K.Y. & Akduğan, U. (2012).Finansal Piyasalarda Risklerin Belirlenmesinde Riske Maruz Değer Yöntemine İlişkin Bir Uygulama.*Trakya Üniveristesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1):225-236.
- Altaylıgil, Y.B. (2008). Graw ve Ewma İle Riske Maruz Değer: Altın Getirisi İçin Bir Uygulama.*Sosyal Bilimler Dergisi*, 1: 33- 41.
- Altıntaş, K.M. (2007).Türk Özel Emeklilik Şirketlerinin Kısa Vadeli Yatırım Riskliliği: Riske Maruz Değer (VAR) Uygulaması.*Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2):19-37.
- Bingöl, N. (2016). Riskten Korunma Yöntemi Olarak Riske Maruz Değer: Borsa İstanbul Üzerine Bir Araştırma.Yayımlanmamış Yüksek lisans tezi, İnönü Üniversitesi, SBE, Malatya.
- Bolgün, K. E. & Akçay, M. B. (2009). Risk Yönetimi, (3. Baskı). İstanbul:Scala Yayıncılık.
- Bozkuş, S. (2005).Risk Ölçümünde Alternatif Yaklaşımlar: Riske Maruz Değer ( Var) ve Beklenen Kayıp (ES) Uygulamaları.*Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2):27- 45.
- Brouwer, P.D. (2001). UnderstandingandCalculating Value at Risk.*Derivatives Use, Trading&Regulation*, 6(4):306- 322.
- Candan, H. & Özün, A. (2014). Bankalarda Risk Yönetimi ve Basel II, (3. Basım). İstanbul:Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Civan, M. (2010). Sermaye Piyasası Analizleri ve Portföy Yönetimi, (2. Basım).Bursa:Ekin Yayınevi.
- Çatalca, H., vd. (2008). Ticari Bankalarda Piyasa Riski Yönetimi Basel Sermaye Uzlaşısı Kapsamında Riske Maruz Değer Yaklaşımı, (1. Baskı).Ankara:Siyasal Kitabevi.
- Çelik, N. & Kaya, M. F. (2010).Uç Değerler Yöntemi ile Riske Maruz Değer'in Tahmini ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Bir Uygulama.*Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi*, 1(1):19-32.
- Duman, M. (2000). Bankacılık Sektöründe Finansal Riskin Ölçülmesi ve Gözetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Value at Risk Metodolojisi.*Bankacılar Dergisi*, (32):22-30.
- Eser, Ö. (2010). Piyasa Riski Ölçümü Olarak Riske Maruz Değer ve Hisse Senedi Portföyleri İçin Bir Uygulama.Yayımlanmamış Yüksek lisans tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sermaye Piyasaları Ve Borsa Anabilim Dalı, İstanbul .
- Hendricks, D. (1996). Evaluation of Value-at-Risk Models Using Historical Data.*Economic Policy Review*, 2 (1):39-70.
- Kandır, S.Y. & Evci, S. (2015).Altın Piyasasında Piyasa Riskinin Ölçülmesi: Riske Maruz Değer (VaR) Yöntemi İle Bir Uygulama.*Bankacılar Dergisi*, 26(92):5-104.
- Kayahan, C. & Topal, Y. (2009). Tarihsel Riske Maruz Değer (RMD) Finansal Riskleri Açıklamada Yeterli Midir?..*Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1):179- 198.
- Korkmaz, T.&Bostancı, A. (2011). RMD Hesaplamalarında Volatilite Tahminleme Modellerinin Karşılaştırılması ve Basel II Yaklaşımına Göre Geriye Dönük Test Edilmesi: İMKB 100 Endeksi Uygulaması.*Business and Economic Research Journal*, 2(3):1-17.
- Rodoplu, A. & Ayan, E. (2008). Basel- II Uzlaşısında Piyasa Riski Yönetimi ve Türkiye Açısından Faiz Riskine İlişkin Bir Uygulama.*Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2):1- 28.
- Şimşek, K. Ç. (2007). Bankacılıkta Risk ve Risk Ölçüm Yöntemleri. Yayımlanmamış Yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.

- Taner, B. & Demireli, E. (2009).Risk Yönetiminde Riske Maruz Değer Yöntemleri ve Bir Uygulama.*Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3):127-148.
- Taş, O. & İltüzer, Z. (2008).Monte Carlo Simülasyon Yöntemi ile Riske Maruz Değerin İMKB 30 Endeksi ve DİBS Portföyü Üzerinde Bir Uygulaması.*Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1):67- 87.
- Uçkun, N. & Kandemir, S. (2008).Risk Ölçümünde Riske Maruz Değer Metodolojisi ve İMKB’de Bir Uygulama.*Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 123- 131.
- Ural, M. (2009). 'Riske Maruz Değer Hesaplamasında Alternatif Yaklaşımlar'.*BDDK Bnakacılık ve Finansal Piyasalar*, 3(2):63- 86.
- Yıldırım, H. & Çolakyan, A. (2014).Finansal Yatırım Araçlarında Riske Maruz Değer Uygulaması.*Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1):1- 24.



## RUSYA FEDERASYONU BAŞKANLIK SİSTEMİ VE TÜRKİYE'YE YANSIMALARI\*

Cenay BABAĞLU<sup>1</sup>  
Sedat ÇOBANOĞLU<sup>2</sup>

### Özet

Rusya Federasyonu'nda son otuz yılda yaşanan hükümet sistemi değişimi, Rus yönetim geleneğine bağlı olarak açıklanabilir. Sovyetler Birliği döneminde hükümet şekli sosyalist yapılanmaya göre düzenlenmiştir. Ardından politika transferleriyle Fransa'dan alınan yarı başkanlık sistemi, Rusya'nın hükümet sistemine uyarlanmıştır. Ancak, merkezîyetçi eğilimler Rusya'yı yürütmenin daha güçlü olduğu bir hükümet sistemine yöneltmiştir. Hâlihazırda Rusya'daki hükümet sistemi, güçlendirilmiş bir yarı başkanlık modeli olarak ifade edilmektedir. Bu çalışma ile Rusya örneğinde, güçlü yürütmenin, başkanlık sistemine geçiş için bir ara yol olup olmadığı sorgulanacaktır. Sovyet sonrası yaşanan değişim süreçlerini hedef alan çalışma, reformlar kapsamında incelenerek yarı başkanlık ve başkanlık yönetim sistemleri ekseninde değerlendirilecektir. Bu bağlamda, yapılan çalışmada Rusya Federasyonu deneyimi ve güçlendirilmiş başkanlık sisteminin nedenleri ve yaşanan değişim süreçleri incelenecektir.

**Anahtar Kelimeler:** Başkanlık, Rusya Federasyonu, Yarı-Başkanlık Sistemi, Yürütme, Türkiye.

**JEL Kodları:** D72, D73, O57.

## PRESIDENTIAL SYSTEM OF RUSSIAN FEDERATION AND REFLECTIONS ON TURKEY

### Abstract

Government system changings in the Russian Federation over the last thirty years can be explained by the tradition of Russian administrative system. During the Soviet Union period, the government was organized according to the socialist structure. Until from 1993 the semi-presidential system, taken from France with policy transfers and adapted to the Russian government system. However, the centralist tendencies in Russia have led the political system toward a stronger executive model and the present governmental system in Russia is expressed as an empowered semi-presidential model. In this study, it will be questioned whether the empowered semi-presidential system is a way to go to the presidential system in Russian Federation. The study aims within the scope of the reforms at post-Soviet period to evaluate on the axis of semi-presidential and presidential governmental systems. In this context, causes and processes of an empowered presidency and Russian Federation experience will be examined in this study.

**Key Words:** Presidency, Russian Federation, Semi-Presidential System, Executive, Turkey.

**JEL Codes:** D72, D73, O57.

\* Bu çalışma, Marmara Üniversitesi'nde düzenlenen III. Stratejik Kamu Yönetimi Sempozyumunda sunulan bildirinin geliştirilmiş halidir.

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, [cbabaoglu@ohu.edu.tr](mailto:cbabaoglu@ohu.edu.tr)

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, SBE, [sedatcobanoglu00@gmail.com](mailto:sedatcobanoglu00@gmail.com)

## GİRİŞ

Her devletin kendi içinde bulunduğu yönetim kültürüne bağlı olarak hükümet sistemleri değişiklik gösterebilmektedir. Tarihsel süreç içerisinde yaşanan değişimlerin temelinde merkeziyetçi ya da âdemi merkeziyetçi yaklaşımlar etkili olabildiği gibi, bölgesel ya da küresel politik-ekonomik gelişmeler de etkili olabilmektedir. Ayrıca kamu politikalarındaki yaşanan başarısızlıklar da farklı hükümet sistemlerinin deneyimlenmesine yol açabilmektedir. Bu süreçte farklı ülke deneyimlerinden çıkarımlar yaparak politika yansımaları ya da transferleri söz konusu olmaktadır. Hükümet sistemi transferlerindeyse genellikle kaynak ve hedef ülkeler farklılaşmakta ve hedef ülke yönetim kültürü ile transfer edilen sistem farklı formlara dönüşebilmektedir.

Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra ortaya çıkan 15 devletin her biri de kendine özgü hükümet sistemleri benimsemiştir. Bu değişim süreçlerinde diğer ülkelerin yönetim sistemleri incelenerek, politika transferleri aracılığıyla yeni hükümet sistemleri benimsenmiştir. Rusya devletinde yaşanan hükümet sistemi değişimi de Rus yönetim geleneğine bağlı olarak gelişmiştir. Sovyet Sonrası dönemde Rusya Federasyonu, hükümet sistemi açısından Fransa'yı örnek almıştır. Politika transferleriyle Fransa'dan alınan yarı başkanlık sistemi, Rusya'nın hükümet sistemine uyarlanmıştır. Ancak, Rusya'daki merkeziyetçi eğilimler yürütme erkini daha güçlü bir yapıya yönlentmiştir.

Yapılan bu çalışmada da öncelikle Rusya'nın siyasi ve idari geçmişi kısaca değerlendirilecektir. Ardından Rusya'da yürütme erkini niteliği ve Rusya Başkanlık Sistemi açıklanmaya çalışılacaktır. Rusya'da güçlü yarı-başkanlık modeli değerlendirilecek ve Türkiye'de 2019 yılından itibaren tam anlamıyla yürürlüğe girecek başkanlık sistemi karşılaştırmalı olarak değerlendirilecektir. Çalışmanın, iki ülke arasındaki benzerlik ve farklılıklar üzerinden Türkiye'nin olası sorun ve çözüm önerileri için yol gösterici olması amaçlanmaktadır.

## I.RUSYA FEDERASYONU'NDA İDARİ VE SİYASİ YAPI

Rus yönetim kültürünün temelleri dokuzuncu yüzyılda kurulan Kiev Prenslğine dayanmaktadır. 15 büyük kabile birleşerek Doğu Slavları Kabileler Birliğini oluşturmuş birlikte Kiev'de kurulan Rus devletinin temellerini atmışlardır (Remington, 2004: 369). Kiev'deki devletin vücut bulmasına kadar, "Kabile, Kabileler Birliği ve Süper Birlik" olarak dikey bir yapılanmadan bahsetmek mümkündür (Belyavskiy vd, 1983: 45, 46). Kabile birlikleri zamanla birer prenslik ya da knezlik<sup>3</sup> halini almıştır. Zaman içerisinde merkezi hükümet güçlendikçe, yerel knezlikler tasfiye edilmiştir. Önceki proto-federal yapıyı ortadan kaldıran Kiev Knezliği, Hristiyanlık dinini kabul ettikten sonra daha da güçlü hale gelmiştir. Böylelikle Rus devletinin doğuşu, Kiev knezliği çatısı altında toplanan farklı knezliklerin ve kabilelerin siyasi örgütlenmesi sonucunda ortaya çıkmıştır (Hakimov, 2011: 90).

13. yüzyılda dağılık ve knezlikler halinde yaşayan Rus devleti Moğol saldırıları sonrasında yıkılmıştır. Moğol İmparatorluğu döneminde Rus knezleri, birer vasala<sup>4</sup> dönüştürülmüştür. Knezler, Hanlık tarafından onaylandığı takdirde görevlerini yapmaya devam etmiştir. Han, tüm knezliklerin iç işlerine karışmıştır. Moğol devlet sistemindeki merkeziyetçi anlayış bu dönemden sonra Rus devlet yönetim sistemine yerleşmiştir. Bu süreç, merkeziyetçi bir Rus devletinin kurulmasının yolunu da açmıştır (Naumov, 2011: 28).

<sup>3</sup> Büyük Sovyet Sözlüğünde knezlik; monarşik devlet yapılanması olarak geçmektedir. Bu knezliklerin yönetiminde Knezler bulunmakta ve feodal devlet örgütlenmesi döneminde oldukça yaygındı. İlk knezlikler, 9. yüzyılda Eski Rus devletinde Kiev civarında ortaya çıkmıştır. 11. ve 12. yüzyılda Kiev'den ayrılan diğer knezlikler, ayrı ayrı knezliklere bölünmüştür (<https://slovar.cc/enc/bse/2005178.html>, 02.08.2017). Knezlikler, Avrasya'da genellikle Ruslar tarafından kurulan devletlerin kökenini oluşturmaktadır.

<sup>4</sup> Feodal devlet döneminde derebeylerine bağlı olan ve hizmetleri karşılığında toprak verilen kişidir (Ojegov, 2008: 88).

Moğol yönetimi sürecinde Moskova, öncelikle vergi toplayıcı bir role sahipken daha sonra Moğolların yenilmesi ve dağılmasıyla Moskova merkezi bir konuma gelmeye başlamıştır. “Moskova Merkezîyetçi Devleti” çatısı altında hızla birleşme süreci, 15. yüzyılın sonunda ve 16. yüzyılın başında III. İvan (1462-1505) ve III. Vasiliy (1505-1513) dönemlerinde başlamıştır. Fransa’nın mutlakîyetçi yapısını örnek alan Ruslar, otokratik bir yönetime doğru evrilmişlerdir (Roskin, 2011: 321). 18’inci yüzyıldan itibaren imparatorluğa dönüşen ve 1917 Devrimine kadar varlığını devam ettiren Çarlık Rusya’sı merkezi ve otoriter bir yönetim sergilemiştir. Merkezi yönetim güçlendirilirken, yerel yönetimlerin yetkileri de oldukça sınırlı kalmıştır (Vorojeykina, 2010: 17).

Moskova Knezi, tüm Rus topraklarının yöneticisi olarak “Yüce Knez” olmuş ve “Boyar Duması”<sup>5</sup> oluşturulmuştur. Yüce Knez’in, yasama, yürütme ve yargı alanında büyük yetkilerinin olmasına rağmen, Boyar Duması sınırları bir aktör olarak öngörülmüştür. Boyar Duması, diğer knezler ve aristokratlardan meydana gelmiştir. Çünkü Duma, yasama, yürütme, yargı ve dış politikada Yüce Knezle sürekli koordineli çalışan bir örgütlenme olarak tanımlanmıştır. Ancak Boyar Duması ne ekonomik alanda ne de siyasi alanda alınan kararlarda Yüce Knez ile ters bir duruma düşmemiştir (Naumov, 2011: 29). 16. yüzyıldan 20. yüzyıla kadar Rusya topraklarının genişlemesine binaen yönetimi tek elde toplamak amacıyla merkezîyetçi politikalar sürdürülmüştür. Büyük Petro ve II. Katerina dönemlerinde Avrupa Kıtası kaynaklı yönetim reformları öne çıkmıştır. Bu süreçte Zemstvo kurumları oluşturulmuştur.

Liberal görüş bağlamında kurulan Zemstvo kurumları, Rus kamu yönetiminde anayasal temsili sisteme doğru geçişin ve kapitalist sistemin hızlanmasının öncülleri olmuştur (Güler, 2013: 134). Sovyet bakışına göre ise halk arasındaki kaynaşmanın ve devrimci ruhun dirilmesiyle otokrasiye karşı bir mücadelenin sonucu olarak bu kurumlar ortaya çıkmıştır (Lenin, 1901). 1905 yılında yaşanan başarısız bir devrim denemesinden sonra Çar, Duma’yı dağıtarak tekrar kendi otoritesini kabul ettirmek istemiştir. Ancak işçi örgütleri ve sendikalar bu deneyimden sonra Lenin liderliğinde (Bolşevikler) 1917 yılına kadar daha da güçlenmişlerdir (Öztürk, 2010: 65).

1917 yılında Çarlık yıkılmış, Ekim Devrimi’yle Duma açılmış, parti organı yasallaşmış ve Sovyet yönetimleri oluşturulmuştur. Çarlık rejiminin yerine sosyalist bir yönetim kurulmuştur. Bu büyük değişimin temelinde bir önceki dönemin 19. ve 20. yüzyıllarda sosyal, ekonomik ve siyasal yapıdaki değişimler bulunmaktadır (Akyıldız, 2013: 547). Stalin döneminde totaliter bir yönetim getirilmiş; devlet, iktidar ve siyasal rejimin temel güçleri tek elde toplanmıştır (Sogrin, 2005: 20). Tek parti, tek kişi ve tek lider anlayışıyla uygulanan kamu politikaları, halka dayatılmıştır (Vorojeykina, 2010: 17). Sosyal, ekonomik ve siyasal yetkilerin tek elde toplanması, demokratik sistem için sorun teşkil etmiştir (Gaidar, 1996: 4; Gaidar, 1997: 13, 14).

1917 yılından 1991 yılına kadar sosyalist bir yönetim anlayışıyla yönetilen Sovyetler Birliği, küreselleşmenin getirdiği birçok faktörün etkisini hissetmiş ve birçok alanda yeniden yapılanma sürecine girmiştir. 1970’li yıllarda yaşanan petrol krizleri ve ekonomik sıkıntılar sonucunda 1980’li yıllarda yeni bir dönüşüm sürecine gidilmiştir. 1980’li yılların sonu ve 1990’lı yılların başında Sovyet sisteminin artık işlemez duruma gelmesinin yanı sıra demokrasi söylemi, halk arasında olumlu bir etki yaratmıştır (Avraamova, 2010: 5). Yeni söylem, yeniden yapılanma sürecinde Batı dünyasına katılmayı simgelemiştir (Roskin, 2011: 357). Sovyetler Birliği’nde yeniden yapılanma ve reform süreci, Gorbaçov ve arkadaşları tarafından başlatılmıştır. Bu süreç, iktisadi ve siyasi alanda ‘Perestrojka’ (Yeniden Yapılanma)’ ve ‘Glasnost’ (Açıklık) adıyla dönüşümün temellerini oluşturmuştur. Gorbaçov ve arkadaşlarının öngöremediği bir şekilde devam eden iktisadi, kültürel ve siyasi reformlar, yeni sınıf (oligark) ve grup koalisyonlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Kotz- Fred, 2007: 5-9). Sovyetler Birliği, iç ve dış faktörlerin etkisiyle öngörülemeyen bir şekilde dağılmış ve 15 yeni devlet ortaya çıkmıştır. Bu devletlerden birisi de Rusya Federasyonu olmuştur.

<sup>5</sup> Duma, Rus yönetim kültüründe meclis anlamına gelmekte olup, günümüzde Rusya’da meclisin alt kanadını oluşturmaktadır.

## I. II. Rusya Federasyonu'nun İdari Yapısı

Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra küresel sürece uyum sağlamak isteyen Rusya devleti, demokrasi söylemi ve piyasa ekonomisi yaklaşımına tutunmaya çalışmıştır. İktisadi alanda yapılan reformlar hükümet sistemini de etkilemiştir. Politika transferi bağlamında öğrenme ve ders çıkarma süreci başlamış ve özellikle 1993 Anayasası yapılırken De Gaulle'ün 1958 Fransız Anayasası örnek alınmıştır. Rusya'daki yönetim sistemi Fransa'daki yarı-başkanlık yönetim sistemine uyarlanmıştır (İnanç, vd., 2015: 44). ABD'ye benzer iki parlamentolu bir sistem kurulmuştur. Anayasa Mahkemesi oluşturulurken ise Fransa, Almanya ve ABD örnek alınmıştır (Roskin, 2011: 350-353).

1993 Anayasası halk oylamasıyla kabul edilmiştir. Bu anayasanın ilk 16 maddesi anayasal sistemin temel ilkelerini tanımlamaktadır. Anayasanın ilk maddesinde Rusya'nın cumhuriyetle yönetilen demokratik ve hukuk devleti niteliğine vurgu yapılmaktadır. Anayasaya göre devletin federal yapısı beş temel ilkeye dayanmaktadır. Bunlar devletin bütünlüğü, devlet gücünün birliği, Rusya Federasyonu ile federe birimlerin organlarının arasındaki yetki alanlarının ve iktidarlarının sınırlandırılması, Rusya Federasyonu'ndaki halkların eşitliği ve halkların kendi kaderlerini kendilerinin belirlemesi ilkeleridir (Tellal ve Keskin, 2013: 405, 406). Anayasal temel ilkelerden hareketle, Rusya Federasyonu özgürlükçü ve eşitlikçi bir devlet yaklaşımı sergilemektedir. Ülke içinde yaşayan halkların kendi kaderlerini belirlemesi ise federal devlet örgütlenmesindeki yerel yönetimlerin (Mesnoe Samoupravlenie/Local Self-Government) özerklik seviyelerinin yüksek derecede olduğuna işaret etmektedir. Ancak Rusya Anayasasına göre merkez-yerel otoritelerin yetkileri kendi sınırları içinde belirlenmiştir.

1993 Anayasası, anayasal organların (yasama, yürütme ve yargı) arasındaki işlevleri ve fonksiyonları yeniden tanımlamıştır (Barabaşev ve Klimenko, 2010: 10). Kuvvetler ayrılığı prensibi Anayasanın, birinci kısım birinci bölüm 10. maddesinde şu şekilde belirtilmiştir: "*Rusya Federasyonu'nda devlet egemenliği; yasama, yürütme ve yargı organlarının ayrılığı prensibi esasına dayanır. Yasama, yürütme ve yargı organları, yetki alanlarında, bağımsızdır.*" (Rossiyskaya Konstitutsiya, 1993: 1).

Rusya Federasyonu'nda devletin yetkisi, devlet başkanı, Federal Meclis (Federasyon Konseyi ve Devlet Duması), hükümet ve mahkemeler tarafından yasama, yürütme ve yargı güçlerinin ayrılığı ilkesine göre kullanılmaktadır. Federe birimler devlet yetkisini kendi sınırlılıkları içinde kullanmaktadır. Yerel yönetim birimleri ise Anayasa tarafından güvence altına alınmışlardır (Tellal- Keskin, 2013: 406).

1993 Anayasa'sına göre Yasama organının yapısı ABD'nin yasama organına benzer bir şekilde Rus yönetim kültürüne uyarlanarak; Federal Konsey ve Devlet Duma'sı olarak tasarlanmıştır. Duma'nın üye sayısı 450, Federal Meclis'in üye sayısı ise 170 ile sınırlandırılmıştır. Yürütme organı, başkanlık yönetimi, güvenlik konseyi, hükümeti oluşturan başbakan, bakanlar kurulu ve daha sonraki dönemde oluşturulan sekiz<sup>6</sup> Ana-Bölgenin temsilcilerinden oluşmaktadır. Yargı organına bakıldığında anayasa mahkemesi, federal mahkemeler ve bölgesel mahkemelerden oluşmaktadır (Remington, 2004: 374).

Rusya Federasyonu, 85<sup>7</sup> federe birimden oluşmaktadır. Bu birimler altı alt sınıflamaya bölünmüştür: Cumhuriyetler, kraylar, oblastlar, federal şehirler, otonom oblast ve otonom okruglar. Rusya Federasyonu'nun kendi içindeki siyasi kültürü nedeniyle federe birimlerin her biri Anayasa'da eşit olarak gösterilse de özerklik seviyelerinin farklı olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü cumhuriyetlerin yönetimlerini büyük oranda halk seçerken, diğer federal birimlerin mülki yöneticileri doğrudan devlet başkanı tarafından atanmaktadır.

<sup>6</sup> Federal birim sayısını daha önce yedi iken sekize yükseltmiştir. <http://gov.ru/main/page3.html>, 08.07.2017

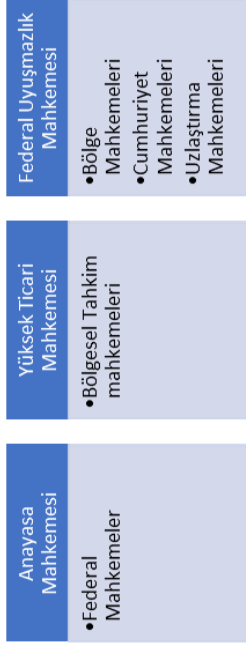
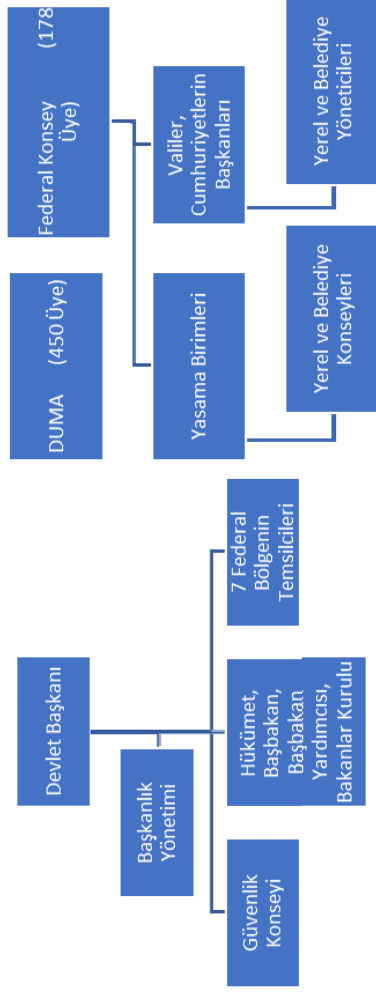
<sup>7</sup> 16 Mart 2014 tarihinde Kırım'da Rusya'ya katılma konusunda referandum yapılmıştır. Kırım halkı, % 95,7 oranında Rusya'ya katılmak istemiştir (<http://crimea.ria.ru/krymskayavesna/20160316/1103758154.html>, 09.07.2017). Referandum sonrasında Kırım Cumhuriyeti ve Federal Şehir olan Sivastopol'ün Rusya'ya dahil olmasıyla 83 olan federe birim sayısı 85'e yükselmiştir (<http://gov.ru/main/page3.html>, 09.07.2017).

Devlet başkanının temel görevinin başında devlet düzenini, egemenliğini ve bağımsızlığını korumak gibi temel görevler gelmektedir. Yürütmenin oluşumu ve işleyişi yasama organından bağımsızdır. Anayasa, federal devletle federe birimlerin yetkilerini de açıkça belirlemiştir (RF Anayasa, m.11) ve yerel yönetimlerin kendi yetki alanları içinde bağımsız olduklarını kabul etmiştir (RF Anayasa, m.12).

YÜRÜTME ORGANI

YASAMA ORGANI

YARGI ORGANI



Şekil I: 1993 Anayasasına Göre Oluşturulan Organlar

Kaynak: (Remington, 2004: 374).



### **I. III Rusya Federasyonu'nda Başkanlık Sistemi**

Devlet başkanı, halk tarafından altı yıllığına seçilmektedir. 2008 yılında itibaren yürürlüğe giren Anayasa değişikliği ile devlet başkanının dört yıl olan görev süresi altı yıla yükseltilmiştir. Anayasaya göre, 35 yaşından küçük olmayanlar ile Rusya'da en az 10 yıl sürekli ikamet edenler devlet başkanı seçilebilmektedir. Bir kimse üst üste en fazla iki defa devlet başkanı seçilebilmektedir (RF Anayasası, m.81). Devlet Duma'sında sandalyesi bulunan siyasi partiler, doğrudan aday gösterebilmektedir (RF Anayasası, m.36/2). Diğer tescilli siyasi partiler, her bir federe birimden 50.000'den fazla olmamak üzere toplam 2 milyon imza toplamak suretiyle aday gösterebilmektedir. Bağımsızların aday olabilmeleri için de 2 milyon imza gereklidir (RF Anayasası, m.36/1). Kanuna göre, geçerli oyların %50'sinden fazla oy alan aday devlet başkanı seçilmiş olmaktadır (RF Anayasası, m.76/3). İlk turda hiçbir aday bu çoğunluğu sağlayamazsa ilk turda en fazla oy alan iki aday arasında ikinci tur oylama yapılmakta (RF Anayasası, m.77/1) ve en çok oy alan aday devlet başkanı seçilmektedir (RF Anayasası, m.77/4).

1993 Anayasası'na göre, devlet başkanı devletin başı, anayasanın, insan hak ve özgürlüklerinin ve vatandaşların garantörü pozisyonundadır. Aynı zamanda konumu gereği, anayasal organların hiçbirine tabi değildir. Anayasaya göre devlet başkanının temel görevleri arasında devlet organlarının uyumlu çalışmasını sağlamak, iç ve dış siyasetinin genel yönünü belirlemek ve Rusya Devletini temsil etmek bulunmaktadır (Bondarets, 2011: 90; RF Anayasası, m.80). Ayrıca Rusya silahlı kuvvetlerin yüksek komutanı olup sıkıyönetim (RF Anayasası, m.87/1-2) ve olağanüstü hâl (OHAL) (RF Anayasası, m.88) ilan eder. Silahlı kuvvetlerin yüksek komuta kademesini atamak ve görevden almak (RF Anayasası, m.83/1-k), ülkenin askeri doktrinini onaylamak (RF Anayasası, m.83/1-h), Güvenlik Konseyini oluşturmak ve başkanlık etmek (RF Anayasası, m.83/1-g) devlet başkanının ulusal güvenlik ve savunma ile ilgili yetkileridir.

Devlet Başkanı, Duma'nın rızası ile başbakanı atamaktadır (RF Anayasası, m.83/1-a), Başbakan yardımcısı ve bakanlar da başbakan tarafından aday gösterildikten sonra devlet başkanı tarafından atanmaktadır (RF Anayasası, m.112/2). Bunların atanması veya görevden alınması ile ilgili parlamentonun herhangi bir yetkisi yoktur. Devlet başkanı, hükümetin istifası hakkında karar verir (RF Anayasası, m.117). Hükümet toplantılarına başkanlık etme yetkisine sahiptir (RF Anayasası, m.83/1-b). Devlet başkanı, merkez bankası başkanlığına aday göstermek ve başkanın görevden alınmasını Duma'nın gündemine getirmekle yetkilidir (RF Anayasası, m.83/1-d).

Kanun önerisinde bulunabilme (RF Anayasası, m.84/1-d) ve veto yetkisi bulunur. Devlet başkanı, kanunları imzalar ve yayımlar. Veto edilen kanun, Federasyon Konseyi ve Duma üye tamsayısının 2/3 çoğunluğu ile tekrar kabul edilirse, Devlet Başkanı kanunu imzalamak ve yayımlamak zorundadır (RF Anayasası, m.107).

Anayasa, devlet başkanına Duma'yı feshetme yetkisi tanımaktadır (RF Anayasası, m.109/1), ancak seçimlerin ardından bir yıl geçmeden feshedilememektedir (RF Anayasası, m.109/3). Devlet başkanına yönelik suçlamalarda, Federasyon Konseyi konu hakkında karar verinceye kadar devlet başkanı Duma'yı feshedememektedir. Aynı şekilde sıkıyönetim veya olağanüstü hâl varken veya görevinin bitmesine altı ay kala Duma'yı feshedememektedir (RF Anayasası, m.109/4-5). Duma, hükümete güvensizlik oyu verebilir. Güvensizlik oyu için üye tamsayısının çoğunluğunun oyu gerekmektedir. Güvensizlik kararından sonra devlet başkanı dilerse hükümetin istifasını ilan eder, dilerse Duma'nın kararını reddeder. Üç ay içerisinde Duma bir kez daha güvensizlik oyu verirse, başkan ya hükümetin istifasını açıklar ya da Duma'yı fesheder (RF Anayasası, m.117/3). Devlet başkanı Federasyon Konseyini feshedememektedir.

Başkan, kararname ve emirler çıkarabilir. Ancak, kararname ve emirler, Anayasa ve federal kanunlara aykırı olmamalıdır (RF Anayasası, m.90). Kararname çıkarma yetkisi genel bir yetki değildir. Federal bütçe, vergi ve harçlar, finans, kur, kredi ve gümrük, para konuları ile vatandaşlığın kazanılması ve kaybedilmesi, temel hak ve hürriyetler, idari yapı, seçim kuralları gibi pek çok konunun sadece

federal kanunla düzenlenebilir. Kanunla düzenlenmesi gereken bir alanda kararname değil kanun hükümleri geçerlidir. Başkan, Anayasa Mahkemesi, Yüksek Mahkeme, Yüksek Tahkim Mahkemesi üyelikleri ile başsavcılık için adayları belirler ve Federasyon Konseyine sunar. Federal mahkemelerde görev yapan hâkimleri atar (RF Anayasası, m.83/1-f).

Siyasi bağlamda devlet başkanının görev ve yetkileri son 20 yılda daha da önemli hale gelmiştir (Petruşkina, 2013: 80). Federe birim vali adayı, yasama organı üyelerinin yarısından fazlasının onayı ile vali olarak atanmaktayken 2013 yılından itibaren yasama organlarına doğrudan seçimlerden vazgeçme ve devlet başkanının göstereceği üç aday arasından birini vali olarak seçme yetkisi tanınmıştır. Devlet başkanı dokunulmazlığa sahiptir. Soruşturma, Duma üye tamsayısının üçte birinin vereceği önerge üzerine başlamaktadır. Devlet başkanının vatana ihanet (high treason) ve başka bir ağır suçu (grave crime) işlediği yönündeki isnadın yapılması için, Duma üye tamsayısının üçte ikisinin kararı gerekmektedir. Yüksek Mahkemenin, Duma tarafından isnat edilen suçların varlığına ve Anayasa Mahkemesinin de suç isnadına ilişkin kuralların gözetildiğine dair karar vermesi gerekir. Federasyon Konseyi üye tamsayısının üçte iki çoğunluğu ile devlet başkanı suçlanır ve görevden alınır (RF Anayasası, m.93).

## II. TÜRKİYE'DEKİ CUMHURBAŞKANLIĞI SİSTEMİ

Osmanlı devletinin Birinci Dünya Savaşı sonrasında dağılmasıyla birlikte yeni devletler ortaya çıkmıştır. Bu devletlerden birisi de Türkiye Cumhuriyeti olmuştur. Bu devletin yeniden yapılanması sürecinde 1921, 1924, 1961 ve 1982 Anayasaları hazırlanarak devlet içinde yaşanan yönetsel krize cevap aranmıştır. 2007 yılında yapılan referandumla Cumhurbaşkanının halk tarafından seçilmesi kabul edilmiştir (İnanç, vd, 2015: 12). 2016 yılında ise yürütmenin cumhurbaşkanı elinde toplanması ve başbakanlığın kaldırılması, parlamento içinden çıkan yürütme yerine doğrudan seçimle gelen yürütme biçiminde bir yönetim şekline yönelik anayasa değişikliği çalışmaları yürütülmüştür. Değişikliğin gerekçesi olarak devlet içinde seçimle gelen cumhurbaşkanı ile başbakan arasında bir mücadele olma ihtimali ve çift başlılık gösterilmiştir. Yeni yürütme modeli ile daha hızlı kararlar alınabileceği ve 07 Haziran 2015- 01 Kasım 2015 seçimleri arasındaki başarısız koalisyon görüşmeleri sahnelerinin bir daha yaşanmayacağı iddia edilmiştir (Bilgiç, 2017: 10). Sonuç olarak anaya değişikliği teklifi ile yürütmenin diğer kuvvetlere nazaran daha güçlü hale gelmesi referandumda halka sorulmuş ve halk tarafından onaylanmıştır. 'Cumhurbaşkanlığı Hükümeti Sistemi' halk tarafından kabul edilmiştir (YSK, 2017). Bu yönetim sisteminde başkanlık sisteminin izlerini görmek, görece Türkiye ve Rusya'daki hükümet etmenin anlaşılmasını sağlamak açısından faydalı olacaktır.

Cumhurbaşkanlığı Hükümeti Sisteminde; Cumhurbaşkanı doğrudan halk tarafından seçilmektedir. Cumhurbaşkanının görev süresi beş yıldır. Bir kimse en fazla iki defa Cumhurbaşkanı seçilebilmektedir. Cumhurbaşkanlığına, siyasi parti grupları, en son yapılan genel seçimlerde toplam geçerli oyların tek başına veya birlikte en az yüzde beşini almış olan siyasi partiler ile en az yüz bin seçmen aday gösterebilir. Oyların salt çoğunluğunu alan aday Cumhurbaşkanı seçilir. İlk oylamada bu çoğunluk sağlanamazsa, bu oylamayı izleyen ikinci pazar günü ikinci oylama yapılır. Bu oylamaya, ilk oylamada en çok oy almış iki aday katılır ve geçerli oyların çoğunluğunu alan aday Cumhurbaşkanı seçilir. Cumhurbaşkanının partisiyle bağı kesilmemektedir (Fendoğlu, 2017: 90-91; Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, 1982<sup>8</sup>).

<sup>8</sup> Türkiye Cumhuriyeti Anayasası 16 Nisan 2017 tarihli değişiklikleri kapsamaktadır.

## **II. I. Cumhurbaşkanının Yürütmeye Dair Yetkileri**

Cumhurbaşkanı devletin başıdır. Yürütme yetkisi Cumhurbaşkanına aittir. Devlet başkanı sıfatıyla Türkiye Cumhuriyeti'ni ve Türk Milletinin birliğini temsil eder. Anayasanın uygulanmasını, devlet organlarının düzenli ve uyumlu çalışmasını temin eder. Cumhurbaşkanı, yardımcılarını ve bakanları atar ve görevlerine son verir. Üst kademe kamu yöneticilerini atar, görevlerine son verir ve bunların atanmalarına ilişkin usul ve esasları Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile düzenler. Yabancı devletlere Türkiye Cumhuriyeti'nin temsilcilerini gönderir, Türkiye Cumhuriyeti'ne gönderilen yabancı devlet temsilcilerini kabul eder. Milletlerarası antlaşmaları onaylar ve yayımlar. Milli güvenlik politikalarını belirler ve gerekli tedbirleri alır. Türkiye Büyük Millet Meclisi adına, Türk Silahlı Kuvvetlerinin Başkomutanlığını temsil eder. Türk Silahlı Kuvvetlerinin kullanılmasına karar verir. Cumhurbaşkanı, kanunların uygulanmasını sağlamak üzere ve bunlara aykırı olmamak şartıyla, yönetmelikler çıkarabilir. Cumhurbaşkanı OHAL ilan edebilir (T.C. Anayasası, m.104). Yürütme yetkisi ve görevi, Cumhurbaşkanı tarafından, Anayasaya ve kanunlara uygun olarak kullanılır ve yerine getirilir. (T.C. Anayasası, m.8). Cumhurbaşkanı, yürütme yetkisine ilişkin konularda Cumhurbaşkanlığı kararnamesi çıkarabilir. Temel haklar, kişi hakları ve ödevleriyle siyasi haklar ve ödevler Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile düzenlenemez. Kanunla düzenlenmesi öngörülen konularda Cumhurbaşkanlığı kararnamesi çıkarılamaz. Kanunda açıkça düzenlenen konularda Cumhurbaşkanlığı kararnamesi çıkarılamaz. Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile kanunlarda farklı hükümler bulunması halinde kanun hükümleri uygulanır. Türkiye Büyük Millet Meclisinin aynı konuda kanun çıkarması durumunda Cumhurbaşkanlığı kararnamesi hükümsüz hale gelir (T.C. Anayasası, m.106).

Cumhurbaşkanı yardımcıları ve bakanlar, Cumhurbaşkanına karşı sorumludur. Cumhurbaşkanı bütçe kanun teklifini, Türkiye Büyük Millet Meclisine sunar. Bütçe kanununun süresinde yürürlüğe konulamaması halinde, geçici bütçe kanunu çıkarılır. Geçici bütçe kanununun da çıkarılamaması durumunda, yeni bütçe kanunu kabul edilinceye kadar bir önceki yılın bütçesi yeniden değerlendirilerek uygulanır. Cumhurbaşkanının isteği üzerine, tüm kamu kurum ve kuruluşlarında her türlü idari soruşturma, inceleme, araştırma ve denetlemeleri yapar. Milli güvenliğin sağlanmasından ve silahlı kuvvetlerin yurt savunmasına hazırlanmasından Cumhurbaşkanı sorumludur (T.C. Anayasası, m. 117).

Cumhurbaşkanınca atanan Genelkurmay Başkanı Silahlı Kuvvetlerin komutanı olup, savaşta başkomutanlık görevlerini Cumhurbaşkanı namına yerine getirir. Kamu tüzelkişiliği kanunla veya Cumhurbaşkanlığı kararnamesiyle kurulur. Cumhurbaşkanı, bakanlıklar ve kamu tüzelkişileri kendi görev alanlarını ilgilendiren kanunları ve Cumhurbaşkanlığı kararnamelerinin uygulanmasını sağlamak üzere ve bunlara aykırı olmamak şartıyla, yönetmelikler çıkarabilirler (T.C. Anayasası, m. 124).

YÖK, Cumhurbaşkanınca atanan üyeler ve Cumhurbaşkanınca doğrudan doğruya seçilen üyelere kurulur. Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin muaflik, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi Cumhurbaşkanına verilebilir (T.C. Anayasası, m.73). İhracat ve diğer dış ticaret işlemleri üzerine vergi ve benzeri yükümlülükler dışında ek mali yükümlülükler koymaya ve bunları kaldırmaya kanunla Cumhurbaşkanına yetki verilebilir (T.C. Anayasası, m.167).

## **II. II. Cumhurbaşkanının Yasamaya Dair Yetkileri**

Cumhurbaşkanı kanunları yayımlar. Kanunları tekrar görüşülmek üzere Türkiye Büyük Millet Meclisine geri gönderir. Kanunların, Türkiye Büyük Millet Meclisi içtüzüğünün tümünün veya belirli hükümlerinin Anayasaya şekil veya esas bakımından aykırı oldukları gerekçesi ile Anayasa Mahkemesinde iptal davası açar. Anayasa değişikliklerine ilişkin kanunları gerekli gördüğü takdirde halkoyuna sunar. Gerekli gördüğü takdirde, yasama yılının ilk günü Türkiye Büyük Millet Meclisinde

açılış konuşmasını yapar. Ülkenin iç ve dış siyaseti hakkında Meclise mesaj verir. Meclisi toplantıya çağırır. Türkiye Büyük Millet Meclisi üye tamsayısının beşte üç çoğunluğu ile seçimlerin yenilenmesine karar verebilir (T.C. Anayasası, m.116). Cumhurbaşkanının seçimlerin yenilenmesine karar vermesi halinde Türkiye Büyük Millet Meclisi genel seçimi ile Cumhurbaşkanlığı seçimi birlikte yapılır (Geçici Ek m. 21).

Kanun koymak, değiştirmek ve kaldırmak, bütçe ve kesin hesap kanun tekliflerini görüşmek ve kabul etmek; para basılmasına ve savaş ilânına karar vermek; milletlerarası antlaşmaların onaylanmasını uygun bulmak, üye tam sayısının beşte üç çoğunluğunun kararı ile genel ve özel af ilânına karar vermek Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin yetkilerindedir. Kanunlar ise Cumhurbaşkanınca yayınlanır. Cumhurbaşkanının kabul etmediği kanunları Türkiye Büyük Millet Meclisi kanunu üye tam sayısının salt çoğunluğu ile aynen kabul ederse kanun Cumhurbaşkanınca yayımlanır; Meclis, geri gönderilen kanunda yeni bir değişiklik yaparsa, Cumhurbaşkanı değiştirilen kanunu tekrar Meclise geri gönderebilir. Türkiye Büyük Millet Meclisi; meclis araştırması, genel görüşme, meclis soruşturması ve yazılı soru yollarıyla bilgi edinme ve denetleme yetkisini kullanır. Meclis araştırması, belli bir konuda bilgi edinmek için yapılan incelemeden ibarettir (Bayraktar-Durgun, 2017: 498-499; T.C. Anayasası, m.104).

## **II. III. Cumhurbaşkanının Yargıya Dair Yetkileri**

Cumhurbaşkanı hakkında, bir suç işlediği iddiasıyla TBMM üye tamsayısının salt çoğunluğunun vereceği önergeyle soruşturma açılması istenebilir. Üye tamsayısının beşte üçünün gizli oyuyla soruşturma açılmasına karar verebilir. Hakkında soruşturma açılmasına karar verilen Cumhurbaşkanı seçim kararı alamaz. Cumhurbaşkanı yardımcısı ve bakanlar için de görevde buldukları sürede aynı süreçle soruşturma açılır. Görevleriyle ilgili işledikleri iddia edilen suçlar bakımından, görevleri bittikten sonra da aynı hükümleri uygulanır. Sürekli hastalık, sakatlık ve kocama sebebi ile kişilerin cezalarını hafifletir veya kaldırır. Cumhurbaşkanı yardımcıları ve bakanlar, göreviyle ilgili olmayan suçlarda yasama dokunulmazlığına ilişkin hükümlerden yararlanır. Hakimler Savcılar Kurulunun üç üyesi Cumhurbaşkanınca seçilir. Anayasa Mahkemesine üye seçer (T.C. Anayasası, m.104).

## **SONUÇ YERİNE**

Batı toplumlarına kıyasla Osmanlı ve Rus toplumları Weber tarafından Doğu toplumu olarak tanımlanmıştır (Weber, 2012). Doğu toplumu olarak tanımlanan bu toplumların demokratik yaşam süreçleri kendi içinde ve iç dinamiklerine bağlı olarak açıklanmalıdır. Türkiye ve Rusya devletlerinin tarih boyunca yönetsel bağlamda birçok deneyime sahip oldukları bilinmektedir. Yönetsel bağlamda her iki devletin benzerlikleri ve farklılıkları bulunmaktadır.

Türkiye'de de Rusya'da da devlet başkanlığı halk tarafından ve iki dönem için seçilmektedir. Seçimlerde ilk turda oyların yarısından fazlasını alan aday seçimi kazanmakta, aksi taktirde ikinci tur oylamalara geçilmektedir. Türkiye'de başkanın süresi beş yıl iken, Rusya'da daha önce dört yıl olan görev süresi son yıllarda altı yıla çıkartılmıştır.

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı yürütmenin başıdır. O yüzden modelde başbakan bulunmamaktadır. Rusya Devlet Başkanı ise erkler üstüdür. Yürütmenin başında başbakan bulunmaktadır. Başbakan, bakanları ve yardımcılarını devlet başkanına önermekte ve devlet başkanı atama yetkisini kullanmaktadır. Rusya Devlet Başkanı'nın ayrıca bir yardımcısı yoktur. Türkiye'de ise Cumhurbaşkanı kendisine yardımcılar seçebildiği gibi dilediği isimleri bakan olarak atayabilmektedir.

Türkiye Cumhurbaşkanı doğrudan yürütme yetkisini kullanmakta, Rusya'da başkanın hükümete başkanlık etme yetkisi bulunmaktadır. Her iki devlet başkanı da parlamento/Duma'yi fesih

edebilmektedir. Rusya'da devlet başkanı Duma ve hükümeti feshederken kendisi yerinde kalmaktadır. Türkiye'de ise cumhurbaşkanı meclisi feshettiğinde kendi görev süresi de sona ermektedir. Türkiye'de cumhurbaşkanı temsili olarak, Rusya'da ise devlet başkanı doğrudan silahlı kuvvetlerin komutanıdır. Gerektiğinde kullanılmasına karar verir. Rusya'da olağanüstü dönemler için sıkıyönetim ve OHAL varken, Türkiye'de yalnızca OHAL uygulaması bulunmaktadır.

Her iki sistemde de başkanlık kararnameleri vardır. İki modelde de kararnamelerin anayasal haklara ya da kanunla düzenlenen hükümlere müdahale edememesi esastır. Rusya'da devlet başkanı kanun önerebiliyorken Türkiye modelinde yalnızca meclis kanun teklif edebilir. Rusya'da Yüksek Tahkim Mahkemesi ve Anayasa üyelerini Federal Meclis seçerken, Türkiye'de Cumhurbaşkanı seçer. Milli Güvenlik Kuruluna başkanlık etmek, dış temsilcileri atamak, milletlerarası antlaşmaları onaylamak gibi bazı yetkiler ise iki ülke için ortak hükümlerendir. Rusya'da bölge valileri devlet başkanı tarafından önerilip Duma tarafından seçilmektedir. Türkiye modelinde cumhurbaşkanı valileri doğrudan atama yetkisine sahiptir.

Rusya'da parlamentonun, devlet başkanı karşısında sahip olduğu tek yetki suçlama ile devlet başkanının görevden alınmasıdır. Türkiye modelinde araştırma, soruşturma, yazılı soru gibi denetim mekanizmaları öngörülmektedir. Rusya'da Devlet Başkanı 2/3 çoğunluk ile yargılanırken, Türkiye'de bu oran 3/5'tir.

Sonuç olarak genel bir değerlendirme yapıldığında Rusya'daki sistemde başkanın erkler üstü konumu nedeniyle daha az denetlenebilir bir yapıyla korunduğu söylenebilir. Türkiye'deki cumhurbaşkanlığı sistemi eleştirilere rağmen meclisin tek başına feshedilememesi, farklı denetim yollarının öngörülmesi gibi sebeplerle Rusya sistemine göre daha denetlenebilir konumdadır. Bununla birlikte Türkiye'de cumhurbaşkanının yürütmeye dair çok daha doğrudan yetkilerle donatıldığı görülmektedir. Rusya'da devlet başkanı yetkilerini kullanırken Duma'ya danışmak, öneriler üzerinden hareket etmek gibi kısıtlarla sınırlandırılmıştır. Türkiye'de cumhurbaşkanı yürütmeyi doğrudan kapsarken yasama ve yargı alanlarına dair yetkilerle de donatılmıştır.

Rusya'daki federal sistemdeki güç paylaşımı dolayısıyla da devlet başkanının yetkilerinin görece daha kısıtlı kaldığı iddia edilebilir. Türkiye'de cumhurbaşkanı ise valileri de doğrudan atayarak geniş ölçekli bir yetki alanına erişmektedir. Seçim usullerinde de benzerlikler görülmekle birlikte ülkenin yapısına ve demografisine bağlı değişiklikler bulunmaktadır. Her iki sistemde öngörülen %50 çoğunluk şartı ise önemli bir meşruiyet kaynağıdır. Putin'den önce daha pasif olarak addedilen Rusya sistemi, son yıllarda etkin bir şekilde işletilmektedir.

Son olarak Rusya'da yarı başkanlık sisteminin güçlendirilmiş başkanlık<sup>9</sup> sistemine doğru bir eksen kayması yaşaması, demokratik haklara ulaşma açısından anti-demokratik bir değerlendirme olarak algılanmamalıdır. Bu anlamda Rusya örneğinden alınması gereken en önemli ders, kendine has bir demokrasi anlayışının olmasıdır. Bu durum için son 15 yıllık süreçte yapılan reformlara bakılmalıdır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra özellikle Putin öncesi ve sonrası dönemlerde Rus yönetim anlayışı yıkıcı olmaktan ziyade yapıcı ve küresel sürece uyum politikalarıyla hareket etmiştir. Bu anlamda Türkiye'de de 2019 yılından sonra uygulanacak olan Cumhurbaşkanlığı Sisteminde Rusya'ya kıyasla kendine has bir yönetim modeli oluşturacağı öngörülebilir. Liyakat ilkesi ve demokratik değerler korunduğu sürece Türkiye'nin de kendine özgür bir modelle daha demokratik sistemin inşasının mümkün olabileceği ümit edilmektedir. Öte yandan olası sorun alanları için Rusya'da yaşandığı gibi süreç içerisinde düzenlemelerin gelmesi muhtemeldir. Rusya'da yeni model ile birlikte başarılı bir dönemin yaşanması sistemin en azından pragmatik bir yönetim modelini doğurduğu gerçeği göz ardı edilmemelidir. Türkiye'de ise Cumhurbaşkanlığını halkın seçmesinin kabulünün ardından başlayan belirsiz yönetim modelinin Rusya örneğinde olduğu gibi süreç içerisinde daha iyiyi yakalamaya çalışan bir yönelimde olması beklenmelidir.

<sup>9</sup> "Güçlendirilmiş Başkanlık" kavramı 2008 yılında İstanbul Üniversitesinde hazırlanan "Demokratikleşme Sorunları Çerçevesinde Rusya'da Hükümet Şekli Üzerine" başlıklı doktora çalışmasında kullanılarak Rusya'nın demokratik olmadığı iddia edilmiştir.

Aynı noktadan hareketle Türkiye'deki sistemin de nasıl işletileceğini izlemek ve tekrar değerlendirmek yerinde olacaktır. Türkiye'de 2019 Cumhurbaşkanlığı Seçimleri sonrası tam anlamıyla yürürlüğe girecek yeni cumhurbaşkanlığı sisteminin ne kadar işlevsel ve/veya demokratik olacağı yeni dönemde daha net ortaya koyulabilecektir.

## KAYNAKÇA

- Abdullayev, N. (2008). Demokratikleşme Sorunsalı Çerçevesinde Rusya'da Hükümet Şekli Üzerine. Doktora Tezi. İstanbul Üniversitesi.
- Akyıldız, F. (2013). Rusya'da Yerel Yönetimler. Dünyada Yerel Yönetimler. Okçu, M. ve Özgür, H. (Eds.). Ankara: Seçkin Yayıncılık. 545-584.
- Avraamova, M. E. (2010). Vosproizvodstvo Adaptatsionnih Praktiki v Period Rossiyskoy Transformatsii, Retrieved June 14, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/16/1214863289/Avramova.pdf>.
- Barabaşev, A. G. i Klimenko, A. V. (2010) "Administrativnaya Reforma i Reforma Gosudarstvennoy Slujbi v Rossii-Voprosi Realizatsii i Koordinatsii" Gosudarstvennyy Universitet. Moskva.
- Bayraktar-Durgun, G. (2017). Anayasa Referandumunu ve Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi. *Yeni Türkiye*. 94. 494-499.
- Belyavskiy, M. T., Leontev, A.k., Novitskiy, G.A., Ribakov, B.A.i Saharov, A.M., (1983). *İstoriya SSSR: S Drevneyşih Vremen Do Kontsa XVIII v.*, Moskva: Vışşaya Şkola.
- Bilgiç, K. (2017). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine Doğru. *Türkiye'de İktidar: Yönetim Kültürü Dergisi*. 15. 8-15.
- Bondarets, E. (2011). President Rossiyskoy Federatsii: Konstitutsionno-Pravovoy Status v Sisteme Organov Gosudarstvennoy Vlasti. *Pravo i Upravleniye XXI Vek*. 2. 90-96.
- Fendoğlu, H. T. (2017). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi. *Yeni Türkiye*. 94. 90-109.
- Gaidar, E. (1996). Russian Reform. Gaidar Institute for Economic Policy. Retrieved April 25, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2144676](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2144676)
- Gaidar, E. (1997). *Gosudorstvo i Evolyutsiya*, Dni Parajenii i Pobed. Moskva: Izdatelstvo Evraziya.1.
- Güler, B.A. (2013). *Yerel Yönetimler Liberal Açıklamalara Eleştirel Yaklaşım*, Ankara: İmge Yayınevi.
- Hakimov, R. (2011). *Rossiyskiy Federalizm: Teoriya i Praktika*. Kazan.
- İnanç, H.; Caner, C. & Bozaslan, B. M. (2015). *Türk Tipi Başkanlık Sistemi Raporu*. Kütahya: Küresel Araştırma Düşünce Merkezi.
- Kotz, D. M. & Weir, F. (2007). *Russia's Path from Gorbachev to Putin The Demise of The Soviet system and the new Russia*. Routledge.
- Lenin, V. I. (1991). The Prosecutors of The Zemstvo and The Hannibals of Liberalism, *Collected Works*, 5. Progress Publishers, Moscow, 1977.
- Naumov, S. Yu. (2011). *İstoriya Gosudarstvennogo Upravleniya v Rossii*", *Sisteme Gosudarstvennogo Upravleniya*. Moskva: Forum. 23-67.
- Ojegov, S. İ. (2008). *Slovar' Ruskogo Yazıka*. 25-e İzdanie, Moskva: Oniks.

- Öztürk, B. (2010). *Rus İhtilali*. Ordu: Serüven kitapevi.
- Paşkaviç, P. A. (2009). *İstoriya Gosudarstva i Prava Rossii*. Retrieved June 5, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: [http://be5.biz/konstitucionnoe\\_pravo/konstituciia\\_rf.html](http://be5.biz/konstitucionnoe_pravo/konstituciia_rf.html).
- Petruşkina, Y. D. (2013). Polnomoçiya Prezidenta RF Kak Glavı Gosudarstva. *Zakonnost i Pravoporyadok v Sovremennom Obşçestve*. 15. 80-84.
- Polnomoçnie Predstaviteli Prezidenta, Retrieved July 09, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://gov.ru/main/page3.html>.
- Roskin, M. G. (2011). *Çağdaş Devlet Sistemleri: Siyaset, Coğrafya, Kültür*, (Çeviren B. Seçilmişoğlu), Ankara: Adres Yayınları.
- Rossiyskaya Konstitutsiya (1993). Retrieved June 18, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://www.constitution.ru>.
- Remington, F. T. (2004). *Politics in Russia, Comparative Politics Today A World View*. Pearson Longman, 367-416.
- Rusya Federasyonu Anayasası/1993 Anayasası (1993) Çev: Alesker Aleskerli. Retrieved July 08, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://www.anayasa.gen.tr/rusya.html>.
- Slovarcc, “Knyazjestvo”, Retrieved August 02, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <https://slovar.cc/enc/bse/2005178.html>.
- Sogrin, V. V. (2005). *Dvatsat Let Rossiyskoy Transformatsii 1985-2005: Peripetii İstoriografiçeskogo Pluralizma*. Retrieved June 02, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/15/1214861389/Sogrin.pdf>.
- Tellal, E., & Keskin, N. E. (2009). Rusya Federasyonu’nda Kamu Yönetimi. *Kamu Yönetimi Ülke İncelemeleri*, Ankara: İmge Kitapevi. 469-543.
- Vorojeykina, T. E. (2010). *Dvatsat Let Rossiyskoy Transformatsii*. Glyadya Nazad: Vozmojnıe Alternativi v Razvitii Perestroyke. Retrieved June 22, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/16/1214863336/Vorozheikina.pdf>.
- Vladimirovna, S. V. (2011). Teoretiko-Metodologiçeskie Osnovı Gasurdarstvennogo Upravleniya. *Sistema Gosudarstvennogo Upravleniya*, Moskva: İzdatelstvo Forum.
- Yüksek Seçim Kurulu (2017). 16 Nisan 2017 Halkoylaması Sonuçları. Retrieved August 02, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://www.ysk.gov.tr/ysk/content/conn/YSKUCM/path/Contribution%20Folders/Kararlar/2017-663.pdf>.
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasası (1982). Türkiye Büyük Millet Meclisi Yayınları. Retrieved August 02, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: [https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa\\_2017.pdf](https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa_2017.pdf).
- Weber, M. (2012). *Şehir: Modern Kentin Oluşumu*. Ed. Don Martindale ve Gertud Neuwirth (Çev: Musa Ceylan). İstanbul: Yarı yayınları.
- 16 Mart 2014 Referandumu. Retrieved July 09, 2017 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://crimea.ria.ru/krymskayavesna/20160316/1103758154.html>.



# THE RELATIONSHIP BETWEEN RENEWABLE ENERGY CONSUMPTION AND ECONOMIC GROWTH IN NON-OECD COUNTRIES

Tuncer GÖVDELİ<sup>1</sup>

Tuba BAŞKONUŞ DİREKÇİ<sup>2</sup>

## Abstract

With its increasing share in total energy consumption in recent years, renewable energy has caused countries to shift their policies towards this direction. The search for alternatives to nonrenewable energy sources, which are expected to come close to running out between the years of 2050 and 2060, has been increasing each passing day. Alternative energy sources are highly important for our future, especially in this day and age in which energy wars are leading to serious destructions. Countries will be able to produce both cleaner and more economical energy by means of renewable energy sources. In the present study, the relationship between renewable energy consumption and economic growth in 49 non-OECD countries was analyzed for the period between 1980 and 2012. For this purpose, firstly, the cross-section dependence among the countries was tested. Due to the presence of cross-section dependence among the countries, a second generation unit root test (Pesaran CADF(2007)) and cointegration test (Westerlund Durbin-H (2008)) were used. The result of the analyses revealed the existence of a long term relationship between renewable energy consumption and economic growth. At the last stage of the study, the long term cointegration coefficients were estimated using the Common Correlated Effects (CCE). The findings obtained in the study are compatible with our expectations and the literature, and an increase in renewable energy consumption has a positive effect on growth and development.

**Keywords:** Panel Data Analysis, Economic Growth, Renewable Energy.

**Jel Codes:** C33, O4, Q43.

## YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: OECD DIŞI ÜLKELER

### Özet

Son yıllarda toplam enerji tüketimindeki payı artan yenilenebilir enerji, ülkelerin politikalarını bu yöne kaydırmasına sebep olmuştur. 2050 ile 2060 yılları arasında tükenmeye yaklaşması beklenen yenilenemeyen enerji kaynaklarına alternatif arayışları her geçen gün artmaktadır. Özellikle enerji savaşlarının ciddi yıkımlara yol açtığı günümüzde alternatif enerji kaynakları, geleceğimiz için son derece önem arz etmektedir. Ülkeler, yenilenebilir enerji kaynakları ile hem temiz hem daha ekonomik enerji üretebileceklerdir. Bu çalışmada, OECD dışı 49 ülkenin yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki 1980 ile 2012 dönemi için analiz edilmiştir. Bu amaçla, ilk önce ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı test edilmiştir. Ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı olmasından dolayı ikinci nesil birim kök testi (Pesaran CADF(2007)) ve eşbütünleşme testi (Westerlund Durbin-H (2008)) kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucu, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Çalışmanın son aşamasında ise uzun dönem eşbütünleşme katsayılarının tahmini Common Correlated Effect (CCE) yardımıyla tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular, beklentilerimiz ve literatür ile uyumlu olup, yenilenebilir enerji tüketimindeki artış büyüme ve kalkınmayı olumlu etkilemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Panel Veri Analizi, Ekonomik Büyüme, Yenilenilir Enerji.

**Jel Kodları:** C33, O4, Q43.

<sup>1</sup> Arş. Gör. Gaziantep Üniversitesi, İktisat Bölümü, Şehitkamil/Gaziantep (tgovdeli@gmail.com)

<sup>2</sup> Doç. Dr. Gaziantep Üniversitesi, İktisat Bölümü, Şehitkamil/Gaziantep (baskonus@gmail.com)



## **INTRODUCTION**

Energy use dates back to the beginning of human civilization in prehistoric ages. With the discovery of fire, prehistoric people started to use energy sources for heating and cooking. Human civilization evolved with the use of the locomotive, the nuclear energy, the automobile, the airplane, and the personal computer. Thus, energy use has continued to increase throughout the centuries. In the period after 1950, countries fought for the control and the security of energy sources (Michaelides, 2012:1).

Types of energy are divided into two categories as renewable and nonrenewable energy. Nonrenewable energy sources are those that run out when they are used and cannot be replaced. Fossil sources and uranium, which is the material of nuclear energy, can be given as examples to nonrenewable sources. Renewable energy sources, on the other hand, are those that can be recovered at the moment they are used at a rate that is equal to or less than the rate at which the same source is replenished. Solar energy and wind energy can be given as examples to renewable energy sources (Fanchi and Fanchi, 2005:1-2).

The continuously increasing demand for energy in the world results in the rapid decrease of nonrenewable energy sources. For this reason, the importance of alternative energy sources increases each passing day. Early models such as Solow (1956) cannot explain the development of technology. Thus, this model regards technology as exogenous, and cannot put forth energy and the sources. However, some economists state that energy plays a significant role in economic growth, and in addition, the importance of energy increased after the industrial revolution (Wrigley, 1990; Allen, 2009). Some other economists, such as Hall et al., (2003), regard energy consumption as a potential source for economic growth (Omri and Chaibi, 2014).

Oil and natural gas are not solutions that can be adequate for the energy needs of the world in the long run. Coal and nuclear energy cause serious environmental pollution. Coal requires mining operations and the combustion of coal results in intensive environmental pollution due to the emission of carbon dioxide and sulfur dioxide. The serious problem of nuclear energy is the storage and disposal of wastes. For these reasons, alternative energy sources (wind energy, solar energy, etc.) are expected to take the place of the primary energy sources in the next a few decades (Johnson, 2006).

## **I. LITERATURE REVIEW**

The fact that renewable energy sources pollute the environment less compared to nonrenewable energy sources and their renewable nature increases the importance of such sources. The number of studies in the literature investigating the relationship between renewable energy consumption and economic growth has been increasing in recent years.

In the first empirical study investigating the relationship between energy consumption and economic growth, Kraft and Kraft (1978) used the energy consumption and GDP data for the period between 1947 and 1974. In their results, they detected a unidirectional causality relationship from GDP to energy consumption.

Apergis and Payne (2010) analyzed the relationship between renewable energy consumption and economic growth in 20 OECD countries for the period between 1985 and 2005. In the results obtained by using Panel Cointegration Test (Pedroni), Panel FMOLS, and Panel Granger Causality Test, a long term relationship was observed between the series and it was found that a 1% increase in renewable energy consumption increased economic growth by 0.76%. The causality analysis indicated a bidirectional relationship between renewable energy consumption and economic growth. In another study on OECD countries, Salim et al. (2014) examined 29 countries for the period between 1980 and 2012. In the study conducted by using Panel Cointegration Test (Westerlund 2006, 2007), Panel Cointegration Test (CCE), and Panel Granger Causality Test, cointegration relationship was found, and a 1% increase in renewable energy consumption increased economic growth at a rate of 0.101%. The results of the causality analysis indicated a unidirectional causality between renewable energy consumption and GDP. Inglesi-Lotz (2016) analyzed 34 OECD countries for the period between 1990 and 2010. According to the results of the Least Squares with Fixed Effects and Panel Cointegration Test (Pedroni), there was a cointegration relationship among the series, and a 1% increase in renewable energy consumption caused a 0.105% increase in economic growth.

In a study on EU countries for the period between 1997 and 2007, Menegaki (2011) used the data for real GDP per capita, energy consumption, CO<sub>2</sub> emission, and the share of renewable energy in consumption. The results of the unidirectional random effect model and Panel Causality Test did not reveal a causality relationship

between renewable energy consumption and economic growth. In another study on EU countries, Uçan et al., (2014) examined the EU countries for the period between 1990 and 2011. In their analyses, they conducted Panel Cointegration Test (Pedroni), Panel FMOLS and VECM Granger Causality Test by using Real GDP, Renewable Energy Consumption, Nonrenewable Energy Consumption, CO<sub>2</sub> Emission, Real Gross Fixed Capital Formation, and Energy Technology Research and Development Indicators series. In their findings, they detected the presence of a cointegration relationship and a causality from renewable energy consumption to economic growth. Tiwari (2011) analyzed 16 EU countries for the period between 1965 and 2009. In the study conducted by using GDP, Renewable Energy Consumption, Nonrenewable Energy Consumption, and CO<sub>2</sub> Emission data, Panel VAR and Panel Granger Causality Tests were employed and a bidirectional causality relationship was detected between renewable energy consumption and economic growth. Alper and Alper (2017) have examined the relationship between CO<sub>2</sub>, energy consumption and economic growth in Turkey. According to the findings obtained, elasticity coefficient of 0.11 for energy consumption, elasticity coefficient of growth i.in 0.8 was estimated.

Apergis and Payne (2012) conducted Panel Cointegration and Panel Granger Causality Tests in their study conducted by using the data from 6 Central American countries for the period between 1990 and 2007. Their findings revealed the presence of cointegration and also a bidirectional relationship between renewable energy and economic growth.

Sebri and Ben-Salha (2014) analyzed the BRICS countries for the period between 1971 and 2010. They used Real GDP, Renewable Energy Consumption, CO<sub>2</sub> Emission, and trade openness data in their analyses. The results obtained using ARDL, Panel FMOLS, Panel DMOLS and VECM Granger Causality Tests revealed the existence of cointegration in the series, and a bidirectional causality between renewable energy consumption and economic growth.

## II. METHODOLOGY

### II.1. Cross-Section Dependence Tests

In the present study, firstly, cross-section dependence was tested to determine the panel unit root tests to be used. If there is no cross-section dependence present in the panel data, first generation panel unit root tests can be used. However, if cross-section dependence is present in the panel data, the use of second generation panel unit root tests enables the performance of a more effective and stronger estimation.

The methods used for testing cross-section dependence in panel data sets are Breusch-Pagan (1980)  $CDLM_1$  test, Pesaran et al. (2004)  $CDLM_2$  test, and Pesaran et al. (2008) Bias Adjusted CD test.

$H_0$ : There is no cross-section dependence.

$H_1$ : There is cross-section dependence.

If the probability values are found to be smaller than 0.05 in the results obtained from Breusch-Pagan (1980)  $LM_1$  test, Pesaran et al. (2004)  $CDLM_2$  test, and Pesaran et al. (2008) Bias Adjusted CD test,  $H_0$  is rejected at 5% level of significance and it is concluded that there is cross-section dependence among the units forming the panel.

$$LM_1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (1)$$

$\hat{\rho}_{ij}$ : shows the estimates of the cross-sectional correlations among residuals.

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T \hat{v}_{it} \hat{v}_{jt}}{(\sum_{t=1}^T \hat{v}_{it})^{1/2} (\sum_{t=1}^T \hat{v}_{jt})^{1/2}} \quad (2)$$

Under  $H_0$  hypothesis, there is no cross-section dependence. Under  $H_0$  hypothesis,  $N$  is stationary and  $T \rightarrow \infty$ . The test statistics has a Chi-square asymptotic distribution with  $N(N-1)/2$  degrees of freedom.  $LM_1$  test is used when the time dimension is larger than the cross-section dimension (i.e.,  $T > N$ ).

$$CD_{LM2} = \left(\frac{1}{N(N-1)}\right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T\hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (3)$$

$CD_{LM2}$  Pesaran (2004) test statistics shows standard normal distribution under  $H_0$  hypothesis in case of  $T \rightarrow \infty$  and  $N \rightarrow \infty$ .  $CD_{LM2}$  test is used when the time dimension is larger than the cross-section dimension (i.e.,  $T > N$ ).

$$\text{Bias adjusted CD test} = \left(\frac{2}{N(N-1)}\right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \frac{(\tau-k-1)\hat{\rho}_{ij} - \hat{\mu}_{\tau ij}}{v_{\tau ij}} \sim N(0,1) \quad (4)$$

In Equation (4),  $\hat{\mu}_{\tau ij}$  is the mean,  $v_{\tau ij}$  is the variance, and the test statistics to be obtained would show asymptotic standard normal distribution. Bias adjusted CD test is used when the cross-section dimension is larger than the time dimension (i.e.,  $N > T$ ). (Pesaran et al., 2008).

**Table 1: Cross-section Dependence Test Results**

Regression Model: $LGDP_t = \alpha_0 + \alpha_1 LYET_t + \varepsilon_t$			
TESTS	LGDP	LYET	PANEL
<b>CDLM<sub>1</sub> (Breusch and Pagan, 1980)</b>	1.397,377 [0,000]	1.541,370 [0,000]	7.044,136 [0,000]
<b>CDLM<sub>2</sub> (Pesaran, 2004 CDLM)</b>	4,565 [0,000]	7,534 [0,000]	120,999 [0,000]
<b>Bias-adjusted CD test (Pesaran et al., 2008)</b>	-6,153 [0,000]	-1,651 [0,049]	281,032 [0,000]

The results of the cross-section dependence tests are presented in Table 1. Since the findings revealed that the p-statistics was smaller than 0.05,  $H_0$  hypothesis was rejected and the  $H_1$  hypothesis stating that there is cross-section dependence was accepted. According to the results, there is cross-section dependence among the countries constituting the panel.

Since there is cross-section dependence, the panel unit root tests and panel cointegration tests to be used need to be second generation panel unit root and panel cointegration tests that take cross-section dependence into account.

CADF and CIPS tests, which are second generation panel unit root tests, and Westerlund Durbin Hausman (2008) Panel Cointegration Test were used in the study.

## II.II. Panel Unit Root Test

Heterogeneous panel unit root test (IPS) developed by Im et al., (2003) can be used for investigating the stationarity of the time series. This test is based on the augmented Dickey-Fuller (ADF) regression.

$$\Delta x_{it} = z'_{it}\gamma + \rho_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{k_i} \phi_{ij} \Delta x_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

where  $k_i$  refers to the lag length,  $z_{it}$  is a vector of deterministic terms and  $\rho_i$  is the cross-section specific first degree autoregressive parameters.

Standard IPS test may lead to spurious inferences in case of spillovers or common shocks. For this reason, it is suggested that the cross-sectionally augmented IPS test proposed by Pesaran (2007) be employed. This test is formed through augmenting the ADF regression with the cross-sectional averages of lagged levels and first differences of the individual series (Herzer, 2016). Therefore, the cross-sectionally augmented ADF (CADF) regression is given by;

$$\Delta x_{it} = z'_{it}\gamma + \rho_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{k_i} \phi_{ij} \Delta x_{it-j} + \alpha_i \bar{x}_{t-1} + \sum_{j=0}^{k_i} \eta_{ij} \Delta \bar{x}_{t-j} + v_{it}, \quad (6)$$

where  $\bar{x}_t$  refers to the cross-section mean of  $x_{it}$  and  $\bar{x}_t = N^{-1} \sum_{i=1}^n x_{it}$ . The presence of a unit root in the panel is accepted by taking the simple average of the individual CADF statistics calculated for each cross-section.

$$CIPS = t - \bar{a} = N^{-1} \sum_{i=1}^n t_i. \quad (7)$$

where  $t_i$  is the OLS t-ratio of  $\rho_i$  in Equation Z. The obtained results are tabulated by using the critical table values in Pesaran (2007).

**Table 2: CADF and CIPS Unit Root Test Results**

	WITH CONSTANT				WITH CONSTANT and TREND			
	lngdp	lnyet	Δlngdp	Δlnyet	lngdp	lnyet	Δlngdp	Δlnyet
	cadfstatis ics	cadfstatis ics	cadfstatis s	cadfstatis s	cadfstatis s	cadfstatis s	cadfstatis s	cadfstatis s
CIPS	-1.933	-2.100	-3.284	-3.838	-2.407	-2.391	-3.412	-4.059

**Note:** Critical table values of CIPS for N=49 and T=33 with constant are given as 2.23 at 1% and 2.11 at 5% in Table IIb on p. 280, and with constant and trend as -2.73 at 1% and -2.61 at 5% in Table IIc on p.281. Maximum lag length was taken as 3, and optimum lag lengths were determined based on Schwarz Information Criterion. \*\*\* and \*\* refer to significance levels at 1% and 5%, respectively.

In Table 2, the results with constant revealed that economic growth and renewable energy consumption data were not stationary at level. The findings obtained after taking the differences of the series showed that the series were stationary at the level of I(1). The results with constant and trend showed that the series had a unit root at the level, but they did not have a unit root after the differences were taken. Thus, it was concluded that both series were stationary at the level of I(1).

### II.III. Test Results for the Homogeneity of Cointegration Coefficients

It is highly important to test the homogeneity of cointegration coefficients. The cointegration test to be used in case of homogeneity or heterogeneity would also change. The homogeneity test results for non-OECD countries are given below.

**Table 3: Homogeneity test results for non-OECD Countries**

	Test Statistics	Probability value
$\tilde{\Delta}$	53,366	0,000
$\tilde{\Delta}_{adj}$	55,889	0,000

According to the results of the homogeneity test, the variables constituting the panel data set were heterogeneous. The estimated probability value was significant at a level of 5% and the alternative hypothesis was accepted. Since the series were stationary at the level of I(1), Westerlund Durbin Hausman (2008) Panel Cointegration Test (Durbin-H) was implemented.

### II.IV. Durbin-H Cointegration Test

Durbin-H cointegration test makes it possible to conduct panel cointegration analysis in case the independent variables are I(1) or I(0) on condition that the dependent variable is I(1), and takes the common factors into account (Westerlund, 2008).

In Durbin-H Cointegration Test method, Westerlund (2008) examines the presence of a cointegration relationship by means of two different tests. The first of these tests is Durbin-H panel test, and the second is Durbin-H group test. In Durbin-H group test, Westerlund (2008) allows the autoregressive parameter to differ between cross-sections. In this test,  $H_0$  hypothesis states that there is no cointegration, and  $H_1$  hypothesis indicates that there is cointegration relationship for at least some cross-sections. Westerlund (2008) Durbin-H

panel test considers that the autoregressive parameter is the same for all cross-sections. While  $H_0$  hypothesis indicates that there is no cointegration,  $H_1$  hypothesis indicates that there is panel cointegration.

Panel data model is stated as follows:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i x_{it} + z_{it} \quad (8)$$

$$x_{it} = \delta x_{it-1} + w_{it} \quad (9)$$

It is assumed that the disturbance  $z_{it}$  obeys the following set of equations that allow for cross-section dependence through the use of common factors.

$$z_{it} = \lambda_i' F_t + e_{it} \quad (10)$$

$$F_{jt} = p_j F_{jt-1} + u_{jt} \quad (11)$$

$$e_{it} = \phi_i e_{it-1} + v_{it} \quad (12)$$

For each  $j, p_j < 1$ .

where  $F_t$  refers to a  $k$ -dimensional vector of common factors  $F_{jt}$  ( $j=1 \dots k$ ).  $\lambda_i$  is a conformable vector of factor loadings.

To construct the Durbin-H test, we take the first difference of Equation 10.

$$\Delta z_{it} = \lambda_i' \Delta F_t + \Delta e_{it} \quad (13)$$

If  $\Delta z_{it}$  was known, then  $\lambda_i$  and  $\Delta F_t$  could be estimated. However,  $\Delta z_{it}$  is not known. For this reason, it is necessary to apply principal components to its OLS estimate instead, which can be written as follows:

$$\Delta \hat{z}_{it} = \Delta y_{it} - \hat{\beta}_i \Delta x_{it} \quad (14)$$

The principal components estimator  $\Delta F_t$  of  $F_t$  is obtained by computing  $\sqrt{T-1}$  times the eigenvectors corresponding to the  $K$  largest eigenvalues of the  $(T-1) \times (T-1)$  matrix  $\Delta \hat{z} \Delta \hat{z}'$ . Here,  $\hat{\lambda}$  is calculated with  $\hat{\lambda} = \frac{\Delta \hat{F}' \Delta \hat{z}}{T-1}$ .

The first difference of the residuals can be stated as follows:

After calculating  $\Delta \hat{F}$  and  $\hat{\lambda}_i$ , the difference of the residuals is calculated as:

$$\Delta \hat{e}_{it} = \Delta \hat{z}_{it} - \lambda_i' \Delta \hat{F}_t \quad (15)$$

$$\hat{e}_{it} = \sum_{j=2}^t \Delta \hat{e}_{ij}$$

Testing the  $H_0$  stating that there is no cointegration is asymptotically equivalent to testing whether  $\phi_i = 1$ .

$$\hat{e}_{it} = \phi_i \hat{e}_{it-1} + error \quad (16)$$

Another estimator required for constructing the Durbin-H test is the kernel estimator. The kernel estimator can be defined as follows:

$$\hat{\omega}_i^2 = \frac{1}{T-1} \sum_{j=M_i}^{M_i} \left(1 - \frac{j}{M_i+1}\right) \sum_{t=j+1}^T \hat{\mu}_{it} \hat{\mu}_{it-1} \quad (17)$$

where  $\hat{\mu}_{it}$  is the OLS residuals obtained from Equation (9).  $M_i$  is a bandwidth parameter. The value of  $\hat{\omega}_i^2$  is a consistent estimate of  $\omega_i^2$ , the long-run variance of  $\hat{\mu}_{it}$ . The corresponding contemporaneous variance estimate can be denoted by  $\hat{\sigma}_i^2$ . After these estimates are performed, the two variance ratios can be calculated:

$$\hat{S}_i = \frac{w_i^2}{\sigma_i^4} ve \hat{S}_n = \frac{w_n^2}{(\sigma_n^2)^2} \quad (18)$$

where;

$$\hat{\omega}_i^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \hat{\omega}_i^2 \text{ ve } \hat{\sigma}_i^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \hat{\sigma}_i^2, \text{ dir.} \quad (19)$$

After these calculations are performed, the Durbin–H test statistics can now be obtained through:

$$DH_G = \sum_{i=1}^n \hat{S}_i (\tilde{\phi}_i - \hat{\phi}_i)^2 \sum_{t=2}^T e_{it-1}^2; \quad (20)$$

$$DH_p = \hat{S}_n (\tilde{\phi}_i - \hat{\phi}_i)^2 \sum_{i=1}^n \sum_{t=2}^T e_{it-1}^2. \quad (21)$$

The results of the Durbin-H Panel Cointegration Test, which takes cross-section dependence and the heterogeneity of cross-section slope parameters into consideration, are presented below.

**Table 4: Durbin-H Cointegration Test Results for Non-OECD Countries**

TESTS	PANEL
Durbin-H Group Statistics	2,338 [0,009]
Durbin-H Panel Statistics	3,448 [0,000]

**Note:** The values in the table indicate CD-test statistics, and the values in square brackets indicate probability values.

In Durbin-H Cointegration method, the null hypothesis is constructed as there is no cointegration among the variables. In the findings obtained, the null hypothesis was rejected in Durbin-H Group Statistics and Durbin-H Panel Statistics. For this reason, the presence of cointegration among the variables was detected. After detecting the cointegration among the variables, the estimation of long-term cointegration coefficients was performed.

#### II.V. Estimation of Long-Term Cointegration Coefficients

Since a cointegration relationship was detected in non-OECD countries, it was necessary to find the long-term cointegration coefficients of the countries. The results obtained by using the CCE estimator are presented below.

**Table 5: Long-term cointegration coefficients for non-OECD countries**

COUNTRIES	COINTEGRATION COEFFICIENTS	t value
Albania	0,050	0,365
Algeria	0,037***	3,364
Argentina	-0,007	-0,047
Bangladesh	-0,019	-0,731
Belize	-0,209**	-2,488
Bhutan	0,048***	4,800
Bolivia	-0,003	-0,028
Brazil	0,075	0,630
Bulgaria	0,127**	1,984
Burundi	0,025	0,962
Central African Republic	0,172*	1,293
China	0,085	0,337
Comoros	0,053**	1,893
Democratic Republic of the Congo	1,231***	4,681
Dominica	0,032	0,780
El Salvador	-0,259***	-2,333
Equatorial Guinea	0,501	0,871

<b>India</b>	0,230***	3,108
<b>Iran</b>	0,065***	3,421
<b>Iraq</b>	-0,009	-0,155
<b>Kenya</b>	0,088**	2,200
<b>Malawi</b>	0,160	1,185
<b>Mali</b>	-0,100***	-2,941
<b>Mauritania</b>	0,004	0,190
<b>Mauritius</b>	0,015	0,268
<b>Mozambique</b>	0,043***	4,778
<b>Nicaragua</b>	-0,022	-0,500
<b>Nigeria</b>	-0,229**	-1,537
<b>Pakistan</b>	0,315**	2,299
<b>Panama</b>	-0,004	-0,053
<b>Papua New Guinea</b>	-0,001	-0,007
<b>Paraguay</b>	0,073***	3,650
<b>Peru</b>	-0,105	-0,319
<b>Romania</b>	-0,402**	-2,138
<b>Ruanda</b>	0,029	0,246
<b>South Africa</b>	0,012*	1,500
<b>Sri Lanka</b>	0,109***	2,422
<b>Sudan</b>	-0,114***	-2,850
<b>Surinam</b>	0,033	0,717
<b>Swaziland</b>	0,141*	1,424
<b>The Dominican Republic</b>	-0,023	-0,590
<b>The Philippines</b>	-0,134***	-5,154
<b>Togo</b>	-0,003	-0,067
<b>Trinidad and Tobago</b>	-0,071	-0,922
<b>Tunisia</b>	-0,006	-0,300
<b>Uruguay</b>	-0,056	-0,918
<b>Venezuela</b>	0,160**	2,051
<b>Zambia</b>	0,695***	4,860
<b>Zimbabwe</b>	-0,378***	-3,345
<b>PANEL</b>	0,050*	1,406

**Note:** Autocorrelation and heteroskedasticity problems in the estimations were corrected using the Newey-West method. \*\*\*, \*\* and \* refer to stationarity at significance levels of 1%, 5% and 10%, respectively. t value is significant at a level of 1% if greater than 2.32, at a level of 5% if greater than 1.65, and at a level of 10% if greater than 1.28.

The individual cointegration parameters of the 49 non-OECD countries are given in Table 5. According to the results, an inverse relationship was found between economic growth and renewable energy consumption in Belize, El Salvador, Philippines, Mali, Nigeria, Romania, Sudan, and Zimbabwe. However, there is a positive relationship between economic growth and renewable energy consumption in Bhutan, Bulgaria, Algeria, Democratic Republic of the Congo, India, Iran, Kenya, Comoros, Mozambique, Central African Republic, Pakistan, Paraguay, Sri Lanka, Swaziland, Venezuela, and Zambia. The obtained results are consistent with the studies conducted by Apergis et al., (2010), Pao and Fu (2013), Sebri and Ben-Salha (2014), and Bhattacharya et al., (2016).

## CONCLUSION

The effect of renewable energy consumption on economic growth was investigated in the present study. In this context, 49 non-OECD countries were analyzed for the period between 1980 and 2012. First, it is necessary to check the stationarity of the series. While the unit root test to be used needs to be a second generation unit root test, the use of a first generation unit root test could cause serious problems in the stationarity results of the series. For this reason, it is necessary to test the cross-section dependence among the series. Cross-section dependence was analyzed using Breusch-Pagan (1980)  $CDLM_1$  test, Pesaran et al. (2004)  $CDLM_2$  test, and Pesaran et al. (2008) Bias Adjusted CD test. The results indicated that there was cross-section dependence both among the variables and across the panel. Thus, the unit root test and the cointegration test to be used would be second generation tests. Pesaran CADF (2007), which is a second generation unit root test, was used to examine the stationarity of the series. It was found that the series had a unit root at the level, and became stationary after their first differences were taken.

Once the series became stationary at the first difference  $I(1)$ , the cointegration test was implemented. The long term relationship among the variables was analyzed by means of Westerlund (2008) Durbin-H cointegration test, which is a second generation cointegration test. Based on the findings, it was concluded that the series would move together in the long term.

After the detection of cointegration, the long term cointegration coefficients were estimated using the Common Correlated Effects (CCE). The results indicated a positive relationship between economic growth and renewable energy consumption in Bhutan, Bulgaria, Algeria, Democratic Republic of the Congo, India, Iran, Kenya, Comoros, Mozambique, Central African Republic, Pakistan, Paraguay, Sri Lanka, Swaziland, Venezuela, and Zambia. It was determined that renewable energy consumption was elastic in the Democratic Republic of the Congo since the elasticity coefficient of renewable energy consumption was found to be greater than 1, but it was inelastic in the other countries based on the elasticity found between 0 and 1.

## REFERENCES

- Allen, R. C. (2009). *The British industrial revolution in global perspective (pp. 135-181)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alper, F. Ö., & Alper, A. E. (2017). Karbondioksit Emisyonu, Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi İlişkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 25(33), 145-156.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2010). Renewable energy consumption and economic growth: evidence from a panel of OECD countries. *Energy policy*, 38(1), 656-660.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2012). The electricity consumption-growth nexus: renewable versus non-renewable electricity in Central America. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 7(4), 423-431.
- Bhattacharya, M., Paramati, S. R., Ozturk, I., & Bhattacharya, S. (2016). The effect of renewable energy consumption on economic growth: Evidence from top 38 countries. *Applied Energy*, 162, 733-741.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 239-253.
- Fanchi, J. R., & Fanchi, C. J. (2005). *Energy in the 21st Century*. Hackensack, NJ: World scientific.
- Hall, C., Tharakan, P., Hallock, J., Cleveland, C., & Jefferson, M. (2003). Hydrocarbons and the evolution of human culture. *Nature*, 426(6964), 318-322.
- Herzer, D. (2016). Unions and Income Inequality: A Heterogeneous Panel Co- integration and Causality Analysis. *Labour*, 30(3), 318-346.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for unitroots in heterogeneous panels. *Journal of econometrics*, 115(1), 53-74.
- Inglesi-Lotz, R. (2016). The impact of renewable energy consumption to economic growth: A panel data application. *Energy Economics*, 53, 58-63.
- Johnson, G. L. (2006). *Wind energy systems*. Manhattan: Prentice-Hall.



- Kraft, J. & Kraft A. (1978) On the Relationship between Energy and GNP, *Journal Energy Development*, 3, 401-403.
- Menegaki, A. N. (2011). Growth and renewable energy in Europe: A random effect model with evidence for neutrality hypothesis. *Energy Economics*, 33(2), 257-263.
- Michaelides, E. E. S. (2012). *Alternative energy sources*. Springer Science & Business Media.
- Omri, A., & Chaibi, A. (2014). Nuclear energy, renewable energy, and economic growth in developed and developing countries: a modelling analysis from simultaneous-equation models. *Renew Sustain Energy Rev*, 42, 1012-1022.
- Pao, H. T., & Fu, H. C. (2013). Renewable energy, non-renewable energy and economic growth in Brazil. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 381-392.
- Pesaran, M. H., (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *Cambridge Working Papers in Economics no. 435*. University of Cambridge.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unitroot test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Sebri, M., & Ben-Salha, O. (2014). On the causal dynamics between economic growth, renewable energy consumption, CO 2 emissions and trade openness: fresh evidence from BRICS countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 39, 14-23.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 65-94.
- Tiwari, A. K. (2011). Comparative performance of renewable and nonrenewable energy source on economic growth and CO2 emissions of Europe and Eurasian countries: A PVAR approach. *Economics Bulletin*, 31(3), 2356-2372.
- Ucan, O., Aricioglu, E., & Yucel, F. (2014). Energy consumption and economic growth nexus: evidence from developed countries in Europe. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(3), 411.
- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the Fisher effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2):193-233.
- Wrigley, E. A. (1990). *Continuity, chance and change: The character of the industrial revolution in England*. Cambridge University Press.