

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

Uluslararası - Hakemli - Yılda 4 Sayı



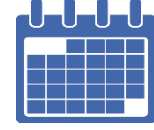
e-ISSN: 2602-2486



Cilt: 3



Sayı: 4



Aralık 2018

1. Algılanan Aşırı Nitelikliliğe İki Yönlü Bakış: Çalışan – Amir Değerlendirmesi
Sayfalar 664 – 672, Arzu Özkanan

2. Proforma Bilanço Hazırlama Yöntemleri Üzerine Bir İnceleme
Sayfalar 673 – 680, Aclan Omağ, M. Altan Masun

3. Türkiye’de İşsizlik Oranları İle Uluslararası Petrol Fiyatları İlişkisi: 1980-2016
Sayfalar 681 – 695, Bahadır Sinan

4. İkinci El Ürün Tüketimi Motivasyonu Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması: Geçerlik Ve Güvenirlik Çalışması
Sayfalar 696 – 703, Zeki Yüksekbilgili

5. Kurumsal Yönetim İle Firma Karlılığı Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul’ Da Bir Uygulama
Sayfalar 704 – 713, Bengü Vuran, Enes Kömeçoğlu

6. İşletmelerin Rekabet Gücüne Katkısı Açısından Kümelenme Modelinin Değerlendirilmesi: Çorum Tarımsal Gıda İşleme
Makineleri Kümesi

Sayfalar 714 – 730, Kadir Karadeniz, Sıla Kulaksız

7. The Effect Of Global Financial Crisis On Lending Behavior Of Public And Private Deposit Banks In Turkey
Sayfalar 731 – 741, Fatih Kayhan

8. Obezite Vergisi Teorisine İlişkin Bir İnceleme
Sayfalar 742 – 764, Ulvi Sandalcı

9. İletişim Becerileri Üstünde Empati Ve Psikolojik Sağlamlığın Etkisi
Sayfalar 765 – 775, Gülbeniz Akduman, Gülnaz Karahan, Murat Selçuk Solmaz

10. Kredili Satışlarda Kredi Riskinin Transferi Kredi Sigortasının Ekonomik Büyümeye Etkisinin İrdelenmesi Türkiye
Örneği

Sayfalar 776 – 792, Müge Çetiner, Selda Eke, Fatma Kutlu Gündoğdu

DergiPark
AKADEMİK

asos
sosyal bilimler indeks

Google
Scholar

DRJI

doi

FESA

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Derneği

Association for Finance Economics and Social Research



Feridun KAYA (Editör)



kayaferudun@gmail.com



Serkan ÇELİK (Editör Yrd.)



SCelikMail@gmail.com



Yasin ÇEBECİ (Editör Yrd.)



yasincebeci@gmail.com



<http://dergipark.gov.tr/fesa>

Editör / Editör

Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ferudun **KAYA**

Editör Yardımcıları / Vice Editors

Ar.Gör (Reseach Assistant) Serkan **ÇELİK**
Ar.Gör (Reseach Assistant) Yasin **CEBECİ**

Editör Kurulu / Editorial Board

Prof.Dr. Selçuk KENDİRLİ	<i>Hitit Üniversitesi</i>
Doç.Dr Ferudun KAYA	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Doç.Dr. Saim OCAK	<i>Marmara Üniversitesi</i>
Doç.Dr. Serkan DİLEK	<i>Kastamonu Üniversitesi</i>
Doç.Dr. Yunus DEMİRLİ	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Doç.Dr. Mehmet İSLAMOĞLU	<i>Karabük Üniversitesi</i>
Doç.Dr. Serkan ŞENGÜL	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Doç.Dr. Orhan KANDEMİR	<i>Kastamonu Üniversitesi</i>
Dr.Öğr.Üyesi Oya ERU	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Dr.Öğr.Üyesi Mehmet APAN	<i>Karabük Üniversitesi</i>
Ar.Gör Serkan ÇELİK	<i>Kırklareli Üniversitesi</i>
Ar.Gör Yasin CEBECİ	<i>Marmara Üniversitesi</i>

Yayın Kurulu / Publishing Board

Prof.Dr.Başak Ataman GÖKÇEN	<i>Marmara Üniversitesi</i>
Prof.Dr. Sadık ÇUKUR	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Prof.Dr. Akiva FRADKIN	<i>Universidad Azteca</i>
Prof.Dr. Fevzi Okumuş	<i>The University of Central Florida</i>
Prof.Dr. Ruziye COP	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Prof.Dr. Gürbüz GÖKÇEN	<i>Marmara Üniversitesi</i>
Prof.Dr. David SCHWARTZ	<i>Jerusalem University</i>
Prof.Dr. Mehmet ERYİĞİT	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Faruk AKIN	<i>Bilecik Şeyh Edebalı Üniversitesi</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ÇANKAYA	<i>İstanbul Ticaret Üniversitesi</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan DİLEK	<i>Kastamonu Üniversitesi</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hakan ALTIN	<i>Aksaray Üniversitesi</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Saim OCAK	<i>Marmara Üniversitesi</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hatice YURTSEVER	<i>Celal Bayar Üniversitesi</i>
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Mehmet İSLAMOĞLU	<i>Karabük Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Serkan AKGÜN	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi(Assistant prof.Dr.) Zeki YÜKSEKBİLGİLİ	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Mehmet APAN	<i>Karabük Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Ayhan Nuri YILMAZ	<i>Düzce Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi Assistant prof.Dr.) Ahmet Y. ERSOY	<i>Sakarya Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Alptekin GÜNEY	<i>Beykent Üniversitesi</i>
Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Oya ERU	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>
Dr.Öğr. Üyesi (Assistant prof.Dr.) Zehra DOĞAN	<i>Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.</i>

Yayın Sekreterleri/ Secretary

Arş.Gör. (Research Assistant) Bestami KARAKAHYA
Arş.Gör. (Research Assistant) İrfan DOĞAN

Online Dergi ve Web (Online Journal and Webpage)

Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan ÇELİK

İngilizce Redaksiyon/ English Proofreading

Arş.Gör. (Research Assistant) Süleyman ÇELİK

Redaksiyon/ Proofreading

Arş.Gör. (Research Assistant) Bestami KARAKAHYA
Arş.Gör. (Research Assistant) İrfan DOĞAN
Arş.Gör. (Research Assistant) Süleyman ÇELİK

Bilişim Sorumlusu/ Computer Officer

Arş.Gör. (Research Assistant) Serkan ÇELİK

Yazışma Adresi/ Address

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi Editörlüğü
Narlıbahçe Sokak No:11 Cağaloğlu/İSTANBUL TÜRKİYE
Telefon: 0 (212) 511 54 32 Fax: 0 (212) 511 36 50
E-posta: SRKN.CLK@hotmail.com Web: <http://dergipark.gov.tr/fesa>

Yasal Sorumluluk / Legal Responsibility

*Dergide yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına ve çevirmenlerine aittir.
The authors and translators are responsible for the content of their papers.*

Yayın Hakları / Copyright and Permissions

Tüm yayın hakları saklıdır. Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilemez ve dağıtılamaz, kaynakçada gösterilmeden atıf yapılamaz.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced and disseminated in any means without the prior written permission of Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Derneği (FESA). No citation can be made without reference.

Dizgi

Beta Basım Yayın Dağıtım Narlıbahçe Sokak No:11 Cağaloğlu/İSTANBUL
TÜRKİYE
Telefon: 0 (212) 511 54 32 - 0 (212) 519 01 77
Fax: 0 (212) 513 87 05 - 0 (212) 511 36 50
Email: bilgi@betayayincilik.com

Bu Sayının Baskı Tarihi: 31.12.2018

BİLİM KURULU LİSTESİ (Scientific Board)	
Prof.Dr.Akiva FRADKIN	Universidad Azteca
Prof.Dr.Başak Ataman GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr.David SCHWARTZ	Jerusalem University
Prof.Dr.Erdinç Altay	İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr.Fevzi Okumuş	The University of Central Florida
Prof.Dr.Gerhard Berchtold	Universidad Azteca
Prof.Dr.Gershon Tenenbaum	Florida State Univesity
Prof.Dr.Gökhan ÖZER	Gebze Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Gürbüz GÖKÇEN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.İshak TORUN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Mehmet Başar	Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr.Mehmet Hasan Eken	Kırklareli Üniversitesi
Prof.Dr.Ruziye COP	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Sadık ÇUKUR	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Sami Karacan	Kocaeli Üniversitesi
Prof.Dr.Seyit Köse	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Prof.Dr.Süleyman Dündar	Karabük Üniversitesi
Prof.Dr.Şakir Sakarya	Balıkesir Üniversitesi
Prof.Dr.Yasemin Köse	Bülent Ecevit Üniversitesi
Prof.Dr.Yusuf Cerit	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Ali Çağlar Çakmak	Bursa Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Bikran TAPAN	İstanbul Bilim Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Burhan Kılıç	Muğla Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Cantürk Kayhan	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Erhan Demireli	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Faruk AKIN	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Fatih Bayram	Karabük Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Gamze Vural	Çukurova Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hakan ALTIN	Aksaray Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Halil İbrahim Ekşi	Gaziantep Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Hatice YURTSEVER	Celal Bayar Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Kaya Yıldız	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Lütü Atay	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Mehmet Pekkaya	Bülent Ecevit Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Oğuz TÜRKAY	Sakarya Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Saim OCAK	Marmara Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ÇANKAYA	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan DİLEK	Kastamonu Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ÇANKAYA	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Süleyman KALE	Kırklareli Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yunus Demirli	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Mehmet İSLAMOĞLU	Karabük Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Orhan KANDEMİR	Kastamonu Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Serkan ŞENGÜL	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Süleyman Serdar Karaca	Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç.Dr. (Associate Prof.Dr.) Yaşar Ayyıldız	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Abdül'naim TEMUR	Gelişim Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ahmet Y. ERSOY	Sakarya Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Alptekin GÜNEY	Beykent Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ayhan Nuri YILMAZ	Düzce Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Aysel GÜNDOĞDU	İstanbul Medipol Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Aziz ÖZTÜRK	Selçuk Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Cemil SÜSLÜ	İskenderun Teknik Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Cengizhan Yıldırım	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) E. Savaş Başcı	Hitit Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Hakim Aziz	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Kemal Tekin	Türk Hava Kurumu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mehmet APAN	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Murat Özcan	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Murat Turgut	Nişantaşı Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Mustafa YANARTAŞ	Düzce Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Niyazi Gümüş	Kastamonu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Oya ERU	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ozan Büyükyılmaz	Karabük Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Ömer YAZAN	Aksaray Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Özer YILMAZ	Bandırma 17 Eylül Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Yunus Demirli	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr.Öğr.Üyesi (Assistant Prof.Dr.) Zehra DOĞAN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniv.
Dr. (PhD) Gülbeniz Akduman	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. (PhD) Liat GOLDSTEIN	UNEM Universidad Empresarial de Costa Rica
Dr. (PhD) Masud Ibn RAHMAN	Dhaka University (Bangladesh)



Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Derneği

Association For Finance Economics and Social Research

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi (FESA)

Journal of Finance Economic and Social Research (JFESR)

Hakkımızda

Finansal Kurumların ekonomiye yarattığı katma değeri artırarak; temsil ettiği sektörlerin ulusal ve uluslararası alanda güç ve etki alanlarının artmasına liderlik etmek vizyonu ile kurulan Finansal Ekonomik Sosyal Araştırmalar Derneği FESA'nın hakemli "FESA"(RFES) içerisinde yayınlanacak makalelerde aranan şekil şartları aşağıda belirtildiği gibidir. Makalelerin değerlendirmeye alınabilmesi için Dergipark (<http://dergipark.gov.tr/fesa>) üzerinden ulaştırılması gereklidir.

Amacımız

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi yılda dört kez yayımlanacak olan akademik hakemli bir dergidir. Derginin amacı; ekonomi, bankacılık, iktisat, maliye, sigortacılık, sosyal bilimler ve finans alanlarında özgün çalışmalara dayanan makalelere yer vererek ulusal ve uluslararası alanda sosyal bilimler literatürüne katkıda bulunmaktadır. Bu kapsamda Uluslararası Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi; konuyla ilgilenen bütün disiplinlerden gelecek araştırmalara açıktır. Ayrıca dergi, sadece akademisyenlerden gelen yazıları değil, araştırmacı ve uygulamacılardan gelecek yazıları da değerlendirmek arzusunadadır.

Kapsam

Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi (FESA), *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Derneği (FESA)* tarafından yayınlanan hakemli bir dergidir. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmaları Dergisi*, ekonomi, bankacılık, iktisat, maliye, sigortacılık, sosyal bilimler ve finans dallarının tüm alt disiplinlerinde hazırlanmış teorik-analitik-ampirik araştırmalar ve incelemelere açık bir dergidir.

Yayın Politikası

Derginin yayın politikasına ilişkin temel ilkeler şunlardır:

1. Dergide Türkçe ya da İngilizce olarak hazırlanmış çalışmalara yer verilecektir.
2. Türkçe hazırlanan yazıların İngilizce özetleri de eklenecektir.
3. Yazarlar tarafından dergiye gönderilecek yazılar başka hiçbir yerde yayınlanmamış olmalıdır.
4. Dergi yılda dört kez yayımlanacaktır. Editör ve ilgili kurullar gerekli gördüğü takdirde özel sayılar çıkarabilirler.
5. Derginin amacına uygun olarak, alanında uzman ve saygın akademisyenlerden oluşan bir danışma ve hakem kurulu oluşturulacaktır.
6. Derginin bilimsel işlemlerinin yürütülmesi editör tarafından üstlenilecektir. Editör yardımcıları, bu işlerin yürütülmesinde editöre yardımcı olacaktır.
7. Derginin kapak ve iç sayfa tasarımı, yayınlanması, abone işlemleri ile satış ve dağıtım işlemleri yayıncı tarafından üstlenilecektir.
8. Öncelikle; dergiye gönderilen çalışmaların, derginin uzmanlık alanına katkı düzeyi sorgulanacaktır. Bu bağlamda, kavramsal ve kuramsal açıdan yetersiz olan çalışmalar editör ve gerekli görüldüğü takdirde danışma kurulundan bir veya iki üyenin görüşleri alınmak suretiyle, hakem sürecine sokulmadan gerekçe yazılarak yazar/yazarlara iade edilebilecektir.
9. Alan araştırmalarında kalitatif (nitel) ve kantitatif (nicel) uygulamalara eşit mesafede durulacaktır. Bu noktada uygulama ve analiz yöntemlerinin metodolojik alt yapıya ve konuya uygunlukları yanında doğru ve yerinde kullanılıp kullanılmadıkları ile gerçekten ilgili alana katkı sağlayıp sağlamadıklarına bakılacaktır.
10. Dergiye gönderilen çalışmalar editörün incelemesinden ve gerekli görüldüğü takdirde danışma kurulundan bir veya iki üyenin görüşleri alındıktan sonra çalışma konusuyla ilgili iki hakeme gönderilecektir. Hakem incelemesi sonuçlarına göre çalışmaların değerlendirilmesi sonuçlandırılacaktır. Gerekli görüldüğü takdirde (hakemlerden birinin olumlu diğerinin olumsuz görüşünün varlığı veya benzeri durumlar) editör makaleyi üçüncü bir hakeme gönderebilir.
11. Dergi sayılarının Türkiye'deki üniversitelerin merkezi kütüphanelerine ulaştırılması sorumluluğu yayıncıya aittir.
12. Editör ile yayıncı gerekli gördükleri takdirde bazı sayıların tematik (konulu) olarak yayınlanmasına karar verebilirler.
13. Dergi yönetimi öncelikle gerekli sürenin sonunda (şu an itibariyle bu iki yıllık sürede derginin düzenli yayınlanmasını gerektirmektedir), TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı'na üyelik işlemlerini tamamlayacaktır.
14. Orta vadede ise (yaklaşık 5 yıl sonra) dergide yayınlanan çalışmaların İngilizce özetlerinin konuyla ilgili uluslararası indekslerde taranması için girişimlerde bulunulacaktır.
15. Uzun vadede ve ortaya çıkacak talep durumuna bağlı olarak, çalışmaların tam metin olarak uluslararası indekslerde yayınlanması yoluna gidilebilecektir.

16. Editör ile yayıncı, dergi konusuna giren seminer, sempozyum ve panel organizasyonları yapma kararı da alabilirler.
17. Editör ve yayın kurulu gerekli gördüğü takdirde yayımlanmasına karar verilen makalelerden belli bir ücret talep edebilir. Bu ücret, derginin yayım, internet sitesi vb. masrafları için harcanacaktır.

Yazım Kuralları

1. İlk sayfada, Türkçe ve İngilizce olarak düzenlenmiş, en az 150 ve en çok 250 sözcükten oluşan öz, 9 punto iki yana dayalı ve koyu olarak yazılması gerekmektedir.
 2. Makale adı, anahtar kelimeler ve jel kodların Türkçe ve İngilizce olarak belirtilmesi gerekmektedir.
 3. En az 3 JEL kod ve 3 anahtar kelime bulunmalıdır.
 4. Yazar ya da yazarların adı, makale başlığının sağ altına, boşluk bırakılarak, sağa dayalı, italik ve koyu 11 punto olarak yazılmalı, yazar ya da yazarların adının yanına konulacak "*" işareti ile dipnot olarak yazar ya da yazarların unvanları, çalıştıkları kurumlar, kendilerine ulaşılabilecek e-posta adresleri ile birlikte 10 punto olarak yazılmalıdır.
 5. Gönderilen çalışmaların daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış olması zorunludur.
 6. Yazı karakteri 10 punto "Times New Roman" biçiminde olmalıdır. Metin tek satır aralıklı ve iki yana dayalı olarak yazılmalıdır.
 7. Sayfa yapısı "normal", üstten 3 cm, alttan 3 cm, sağ 2, sol 2 cm, girinti 1 cm olmalıdır.
 8. Başlık 14 punto, sayfa ortası, koyu ve tamamı büyük harf olmalıdır.
 9. Kaynaklar 9 punto olarak yazılmalı ve makalenin sonunda yer almalıdır.
 10. Yukarıdaki özelliklerde yazılar 3 adet printer çıktısı, CD ile birlikte derneğimize teslim edilecektir.
 11. İstenilen özellikleri içermeyen yazılar değerlendirilmeye alınmayacaktır.
 12. Aynı yazara ait tek yazarlı birden fazla yazı aynı sayı içerisinde yayımlanamaz.
 13. Göndermeler dipnotlar şeklinde değil, metin içinde ilgili yere açılacak parantezlerle yapılmalıdır. Parantez içindeki sıralama yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numarası ya da numaraları şeklinde olmalıdır.
 14. Kaynakçada yazar ya da yazarların soyadları büyük harflerle, ilk adları İlk harf büyük sonrakiler küçük harflerle yazılmalıdır.
 15. Kaynakçada kaynaklar yazar soyadına göre alfabetik olarak sıralanmalıdır.
 16. İnternet kaynaklarında yazar ismi bulunmuyorsa, bu kaynaklar, kaynakçada yazarı belirli kaynaklar sıralaması sona erdikten sonra «İnternet Kaynakları» başlığında erişim tarihleri esasına göre sıralanmalıdır.
 17. Tablo, şekil, grafik ve resim için, alıntı yapılmışsa, kaynak mutlaka belirtilmelidir. Gösterilecek kaynak, tablo, şekil, grafik ve resmin hemen altında, 10 punto, 1 satır aralıklı olarak belirtilmelidir.
 18. Tablo, şekil, grafik ve resimlerin adları, tablo, şekil, grafik ve resimlerin sınırlarını aşmayacak şekilde, tablo, şekil, grafik ve resimlerin üstüne, Times New Roman, 10 punto, kalın, 1 satır aralıklı, sözcüklerin baş harfleri büyük olarak yazılmalıdır. 19. Yönerge dışı her hangi bir şekil koşulu üzerinde değerlendirme yapmak gerekiyorsa düzeltme yapılmasını isteme yetkisi Yayın Kurulu'na aittir
 19. Yayımlanması kabul edilen makaleler için yazarlardan en az birinin editörün gönderdiği yayım hakları sözleşmesini imzalaması gereklidir.
 20. Editör ve yayın kurulu, makalenin özünü değiştirmeksizin makalenin dergi yazım kurallarına uyması açısından gerekli olan değişiklikleri (yazı puntosu, yazı biçimi, sayfa no verme vb) yapabilir.
 21. Kaynakça 10 punto şeklinde çalışmanın sonunda düzenlenmelidir. Kaynakça makale metninden sonraki sayfadan başlatılmalı ve çalışmalar soyadına göre alfabetik olarak sıralandırılmalıdır. Aynı yazarın birden çok çalışmasına atıfta bulunulduğunda, yayım tarihi en eski olandan başlamalıdır. Aynı yazarın aynı tarihli birden fazla çalışmasına atıfta bulunulduğunda kaynaklar kaynakça ve metin içi atıflarda a,b,c,... harfleri kullanılarak numaralandırılmalıdır. Örnek; 2010a, 2010b, 2010c gibi. Bir yazarın tek ve birden fazla yazarlı çalışmasına atıfta bulunulması durumunda, önce tek yazarlı çalışmalar belirtilmelidir. Kaynakların yazılmasında standart APA 6 formatı kullanılmalıdır. (Örnek: Soyadı, Adının baş harfi. (Yıl), Eser Adı, Basıldığı yer: Basımevi.)
 22. APA kuralları için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:
- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)

- *APA Formatting and Style Guide*; (<https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- *Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting* (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Bu Sayının Hakemleri

Prof.Dr. Murat Ali DULUPÇU / Süleyman Demirel Üniversitesi

Prof.Dr. Gürbüz GÖKÇEN / Marmara Üniversitesi

Prof.Dr. Başak Ataman GÖKÇEN / Marmara Üniversitesi

Prof.Dr. Selçuk KENDİRLİ / Hitit Üniversitesi

Doç.Dr. Ahmet Emre BİBER / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Doç.Dr. Sibel Yılmaz TÜRKMEN / Marmara Üniversitesi

Doç.Dr. Yunus DEMİRLİ / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Doç.Dr. Faruk AKIN Bilecik / Şeyh Edebali Üniversitesi

Doç.Dr. Tolga DURSUN / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Doç.Dr. Kader OSKAYBAŞ / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Doç.Dr. Mehmet İSLAMOĞLU Karabük Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Hidayet Gizem ÜNLÜ / Süleyman Demirel Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Yalçın ELMAZ / Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Mesut ATASEVER / Uşak Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Bekir KÖSE / Uşak Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Hasan Hüseyin YILDIRIM / Balıkesir Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Altay / İltan AKTÜRK

Dr.Öğr.Üyesi Serkan AKGÜN / İstanbul Kent Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi Mehmet APAN / Karabük Üniversitesi

1. [ALGILANAN AŞIRI NİTELİKLİLİĞE İKİ YÖNLÜ BAKIŞ: ÇALIŞAN – AMİR DEĞERLENDİRMESİ](#)
Sayfalar 664 - 672 , (Arzu Özkanan)
2. [PROFORMA BİLANÇO HAZIRLAMA YÖNTEMLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME](#)
Sayfalar 673 - 680 , (Aclan Omağ, M.Altan Masun)
3. [TÜRKİYE'DE İŞSİZLİKORANLARI İLE ULUSLARARASI PETROL FİYATLARI İLİŞKİSİ: 1980-2016](#)
Sayfalar 681 – 695, (Bahadır sinan)
4. [İKİNCİ EL ÜRÜN TÜKETİMİ MOTİVASYONU ÖLÇEĞİNİN TÜRKÇEYE UYARLANMASI: GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI](#)
Sayfalar 696 – 703, (Zeki Yüksekbilgili)
5. [KURUMSAL YÖNETİM İLE FİRMA KARLILIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİ: BORSA İSTANBUL' DA BİR UYGULAMA](#)
Sayfalar 704 – 713, (Bengü Vuran, Enes Kömeçoğlu)
6. [İŞLETMELERİN REKABET GÜCÜNE KATKISI AÇISINDAN KÜMELENME MODELİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: ÇORUM TARIMSAL GIDA İŞLEME MAKİNELERİ KÜMESİ](#)
Sayfalar 714 – 730, (Kadir Karadeniz, Sıla Kulaksız)
7. [THE EFFECT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON LENDING BEHAVIOR OF PUBLIC AND PRIVATE DEPOSIT BANKS IN TURKEY](#)
Sayfalar 731 – 74, (Fatih Kayhan)
8. [OBEZİTE VERGİSİ TEORİSİNE İLİŞKİN BİR İNCELEME](#)
Sayfalar 742 – 764, (Ulvi Sandalcı)
9. [İletişim becerileri üstünde empati ve psikolojik sağlamlığın etkisi](#)
Sayfalar 765 – 775, (Gülbeniz Akduman, Gülnaz Karahan, Murat Selçuk Solmaz)
10. [Kredili Satışlarda Kredi Riskinin Transferi Kredi Sigortasının Ekonomik Büyüme Etkisinin İrdelenmesi Türkiye Örneği](#)
Sayfalar 776 – 792, (Müge ÇETİNER, Selda Eke, Fatma Kutlu Gündoğdu)

ALGILANAN AŞIRI NİTELİKLİLİĞE İKİ YÖNLÜ BAKIŞ: ÇALIŞAN – AMİR DEĐERLENDİRMESİ¹

TWO WAY PERSPECTIVE ON PERCEIVED OVER- QUALIFICATION: EMPLOYEE – MANAGER REVIEW

Arzu ÖZKANAN ²

Özet:

Örgütlerin verimliliklerinin sağlanması ve varlıklarını devam ettirebilmelerinde işgücü önemli bir paya sahiptir. Bu öneme binaen çalışanların işe en uygun kişiler olmaları bu amacın gerçekleşmesinde önemli hale gelmektedir. Çalışanlar işe uygun kişiler olsalar dahi zamanla kendilerindeki gelişimlerle birlikte daha nitelikli duruma gelebilmektedirler. Bu durum literatürde aşırı niteliklilik olarak adlandırılmaktadır. Aşırı niteliklilik algısı ise çalışanların kendilerinin, yöneticilerinin veya çalışma arkadaşlarının çalışanın niteliklerini işin gereklerinden fazla olarak algılamaları, çalışanların gelişim olanaklarının olmadığı yönündeki algısıdır. Bu çalışma ile algılanan aşırı niteliklilik kavramına kendini nitelikli olarak algılayan kişiler ile çalışanın aşırı nitelikli olarak algılayan amir açısından bakılmıştır. Çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi'nde görev yapmakta olan idari personellerden 11 kişi ve bu kişilerin amirleri ile görüşmeler yapılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında çalışanların hem kendi algıları hem de amirlerinin algıları nitel metot ile tespit edilmiştir. Kendini aşırı nitelikli olarak algılayan kişilerin aslında amiri tarafından aşırı nitelikli olarak görülmediği tespit edilmiştir. Bu durum kendini aşırı nitelikli olarak algılayan kişilerde küskünlüklere neden olmaktadır. Çalışanlar kendilerini geliştirmeyi sonlandırmakta, böylelikle işlerini yapabilecek niteliklerini de kaybetmeye başlamaktadırlar. Sonuç olarak işlerini tam olarak yapamadıkları halde kendilerini aşırı nitelikli olarak gören çalışanlar ortaya çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Aşırı Niteliklilik, Aşırı Niteliklilik Türleri, Çalışan – İş Uyumu, Kendini Geliştirme, Nitel Araştırma

JEL Kodu: J24, J28, J63, J64, M12, O15

Abstract:

The labor force has an important share in ensuring the productivity of the organization and in maintaining their assets. In this quote, it is important that the employees are the most suitable people for the job to achieve this purpose. Even if the employees are suitable for the job, they can become more qualified with their improvement over time. This situation is called over-qualification in the literature. Perceived over-qualification is the perception that employees themselves, managers or colleagues perceive the qualities of employees as more than their job needs, and that employees have no opportunities for development. In this study, the concept of perceived over-qualification by people who perceive themselves as qualified and the manager who perceives the employee as over-qualified. The study was actualized by interviewing 11 people from the administrative staff working at Suleyman Demirel University and their supervisors. Within the scope of the research, both the perceptions of the employees and the supervisors were determined by the qualitative method. It was determined that the persons who perceived themselves as over-qualified were not seen as over-qualified by the manager. This situation causes resentment in people who perceive themselves as over-qualified. Employees end up improving themselves, so they are starting to lose their qualities that they can do their jobs. As a result, there are employees who see themselves as over-qualified when they can not do their jobs properly.

Keywords: Perceived Over-Qualification, Over-Qualification Types, Employee – Business Compliance, Qualitative Research.

JEL Codes: J24, J28, J63, J64, M12, O15

¹ C-IASOS Uluslararası Uygulamalı Sosyal Bilimler Kongresi, 2018 özet metin olarak sunulmuştur.

² Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Uzaktan Eğitim Meslek Yüksekokulu, Arzu Özkanan, Öğr. Gör. Dr., arzuozkanan@gmail.com

GİRİŞ

Genel olarak aşırı niteliklilik kişilerin eğitim durumları, yetenekleri gibi sahip oldukları niteliklerin işin gerektirdiklerini aşması durumunu ifade etmektedir. Literatürde aşırı nitelikliliğin, objektif aşırı niteliklilik ve algılanan (sübjektif) aşırı niteliklilik arasındaki ayrımı dikkati çekmektedir. Objektif aşırı niteliklilik, çalışanın eğitim düzeyi, deneyimleri, bilgisi, yetenek ve becerilerinden oluşan fiili niteliklerinin işin gerektirdiklerini aşması durumu iken, algılanan aşırı niteliklilik çalışanın, sahip olduğu niteliklerinin işin gerektirdiklerinden fazla olduğu algısıdır.

Algılanan aşırı niteliklilik çalışanın iş gereklerinden fazlasına sahip olduğu veya işi ile ilgili yeni beceriler kazanmasındaki olanakların sınırlı olduğu yönündeki bireysel algısı olarak tanımlanabilir. Çalışanlar ya kendi niteliklerini işin gerekleri ile kıyaslarlar, ya da gelişim fırsatlarının bulunmayışı ve işlerinde özgür olmadıklarını düşünmeleri sebebiyle aşırı niteliklilik algısına sahip olurlar.

Aşırı nitelikli olduğunu algılayan kişi kendi bilgi, beceri ve deneyimlerini düşündüğünde daha fazla beklenti içine girmekte ve bu beklentilerini karşılayamadığında işe karşı olumsuz tutum ve davranışlar sergilemektedirler. Aşırı niteliklilik algısı iş tatminini olumsuz yönde etkilemekte, bilişsel gerilemelere sebep olmakta, örgüte olan bağlılığı azaltmakta hatta işten ayrılmalara neden olabilmektedir. Tüm bu örgütsel sonuçların yanı sıra çalışanlarda stres, depresyon, konsantrasyon bozukluğu, sağlıklı düşünememe gibi kişisel olumsuzluklarda beraberinde yaşanmaktadır.

Bu çalışmanın sonuçlarından hareketle, aşırı niteliklilik algısına sahip çalışanlar, belirli süre sonra gelişimlerini durdurarak, artık durağan bir iş anlayışına bürünmektedirler. Aynı zamanda bu çalışanlar amirleri tarafından nitelikli olarak değerlendirilmemektedirler.

1. AŞIRI NİTELİKLİLİK, ALGILANAN AŞIRI NİTELİKLİLİK TANIMLARI

Aşırı niteliklilik kavramı ilk olarak Freeman (1976) tarafından “The Overeducated American” adlı kitabında çalışanların yaptıkları iş için gerekli olmayan yüksek eğitim durumları olarak tanımlanmıştır.

Yapılan araştırmalar aşırı nitelikliliğin, objektif aşırı niteliklilik ve algılanan (sübjektif) aşırı niteliklilik arasındaki ayrımına dikkati çekmektedirler (Johnson, Morrow ve Johnson, 2002: 427), (Erdogan, Bauer, Peiro ve Truxillo, 2011), (Luksyte, Spitzmueller ve Maynard, 2011), (Maltarich, Reilly ve Nyberg, 2011), (Maynard, Brondolo, Connelly ve Sauer, 2015: 210), (Akin ve Ulukök, 2016), (Yıldız, Özdemir, Habip ve Çakı, 2017: 6). Objektif aşırı niteliklilik, çalışanın deneyimleri, eğitim düzeyi, bilgisi ve becerilerinin işin gerektirdiklerini aşması durumunda ortaya çıkmaktadır (Khan ve Morrow, 1991), (Brynin ve Longhi, 2009: 115), (Maynard ve diğerleri, 2015: 211). Algılanan aşırı niteliklilik ise çalışanın, sahip olduğu niteliklerinin işin gerektirdiklerinden fazla olduğu yönündeki algısıdır (Erdogan ve Bauer, 2009: 558), (Maynard ve diğerleri, 2015: 211).

Ayrıca algılanan aşırı niteliklilik, algının kaynağına ve oluşma zamanına göre de ayrılmaktadır. Buna göre algılanan aşırı niteliklilik işgören, yönetici ve çalışma arkadaşları olmak üzere aşırı nitelikliliğin kimin tarafından algılandığına göre ve algının işe giriş aşamasında oluşmasına göre beklenen veya işe girdikten sonra oluşmasına göre sonradan ortaya çıkan olarak değerlendirilmektedir (Ünsal Akbıyık, 2016: 21).

Algılanan aşırı niteliklilik çalışanın iş gereklerinden fazlasına sahip olduğu veya işi ile ilgili yeni beceriler kazanmasındaki olanakların sınırlı olduğu yönündeki bireysel algısı olarak tanımlanabilir (Johnson, Morrow ve Johnson, 2002: 425).

Objektif aşırı niteliklilik iş analizi verileri ile objektif bir şekilde ölçülebilirken, algılanan aşırı niteliklilik ölçümü ölçüm sorunları nedeni ile şüpheli duruma gelebilmektedir (Johnson, Morrow ve Johnson, 2002: 426). Objektif aşırı niteliklilik ile algılanan aşırı niteliklilik arasındaki farka bakıldığında bazı çalışmalar (Khan ve Morrow, 1991), (McKee-Ryan, Virick, Prussia, Harvey ve Lilly, 2009) uyumlu olduğu yönünde olsa da bazı çalışmalar çalışanların işlerine uygun olmalarına rağmen kendilerini daha nitelikli olarak tanımladıkları yönündedir (Luksyte, Spitzmueller ve Maynard, 2011).

2. AŞIRI NİTELİKLİLİK ALGISININ OLUŞMASINA NEDEN OLAN FAKTÖRLER

Aşırı nitelikliliğin oluşmasına veya algılanmasına neden olan çok sayıda faktör bulunmaktadır. Johnson ve Johnson (2000a) aşırı nitelikliliğe neden olan ana faktörün iş başvuru niteliklerindeki artışın işin gereklerindeki artıştan fazla olması olarak açıklamaktadırlar. Ayrıca, uygun olmayan pozisyonu kabul etmeye zorlayan bir diğer faktör işten çıkarmalar ve iş yapılandırılmalarındaki artıştır. (Erdogan, Bauer ve Karaeminogullari, 2017: 7).

Algılanan aşırı niteliklilik iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki gelişim olanaklarındaki yetersizlik algısı, ikincisi ise uyumsuzluk algısıdır (Johnson ve Johnson, 2000:167).

Aşırı nitelikliliği açıklamada öncül olan neden eğitimin türü, kalitesi ve seviyesidir (Erdogan, Bauer ve Karaeminogullari, 2017: 8). Diğer bir neden tecrübe eksikliğini kapatarak eğitiminin fazla olması nedeni ile iş için yetersiz olmasına rağmen aşırı nitelikli durumuna gelen işgörenlerdir (Johnston ve diğerleri 2015). Benzer bir durumla genç çalışanların tecrübe eksiklikleri olmaları nedeniyle eğitim, bilgi, beceri bakımından aşırı nitelikli duruma gelmelerinde karşılaşılmaktadır (Szydlık, 2002), (Hultin, Lundberg, Lundin ve Magnusson, 2016). Aynı zamanda aynı pozisyonda uzun süreler çalışmakta aşırı niteliklilik algısı oluşmasına neden olmaktadır (Burke, 1997). Diğer taraftan kişiler uzun süre işsiz kalmamak için de kendi niteliklerinin altındaki pozisyonları kabul etmektedirler (Erdogan, Bauer ve Karaeminogullari, 2017: 10). Aşırı niteliklilik algısının oluşmasına işin ve pozisyonun rutin, tekrarlı ve anlamlı olmaları da neden olmaktadır. Basit olan veya ilerlemesi kolay olan işlerde çalışanlar kendi yeteneklerinin işin gereklerini aştığını düşünmektedirler (Erdogan, Bauer ve Karaeminogullari, 2017: 11).

3.AŞIRI NİTELİKLİLİK ALGISININ ÇALIŞANLARA VE ÖRGÜTLERE YANSIMALARI

Çalışanlar aşırı niteliklilik algısı oluşturduklarında işe karşı geliştirmiş oldukları tutum ve davranışlar tamamen kendileri ile aynı seviyede olduğunu düşündükleri kişiler ile karşılaştırdıklarında ortaya çıkmaktadır (Fine ve Nevo, 2008: 347), (Erdogan ve Bauer, 2009: 558), (Hu ve diğerleri, 2015: 1229), (Aksoy, Aslantaş ve Arslan, 2016: 22). Bu durumda, kişi işe karşı olumsuz tutum ve davranışlar sergilemektedir (Ünsal Akbiyık, 2016: 22).

Çalışanların eğitim, bilgi, beceri ve deneyimlerinin yapmış oldukları işin gerektirdiklerinden fazla olduğu algısı, çalışanların tatminsizliğine sebep olmakta ve olumsuz duygulara yöneltmektedir. Bu sebeple çalışanların geliştirdikleri aşırı niteliklilik algısı iş tatminlerini olumsuz yönde etkilemekte (Johnson ve Johnson, 2000), (Fine ve Nevo, 2008), (Lobene ve Meade, 2010), bilişsel gerileme yaşamalarına sebep olmakta (Green ve Zhu, 2010: 749) ve örgüte olan bağlılıkları azalmaktadır (Johnson, Morrow ve Johnson, 2002), (Lobene ve Meade, 2010), (Maynard ve diğerleri, 2015).

Aşırı niteliklilik algısının çalışan üzerindeki diğer bir yansıması işten ayrılma niyetidir. Çalışanlar kendilerini aşırı nitelikli olarak algıladıklarında gelişim ve terfi olanaklarını yetersiz olarak düşünmekte ve işten ayrılmak istemektedirler (Wald, 2005), (Erdogan ve Bauer, 2009), (Maynard ve Parfyonova, 2013). Ayrıca, kendisi ile aynı işi yapan ve aynı ücreti alan ancak kendini aşırı nitelikli olarak algılayan çalışanlar ücretleri ile tatminsizlik yaşamaktadırlar (Johnson ve Johnson, 2000a), (Erdogan, Bauer ve Karaeminogullari, 2017: 15). Tüm bu olumsuzluklar beraberinde çalışanın akıl ve fizik sağlığında da olumsuzluklara neden olmaktadır. Yapılan araştırmalar çalışanların aşırı niteliklilik algısı yaşadıklarında stres, depresyon, konsantrasyon bozukluğu, karar vermede güçlük, hafıza da tutamama, sağlıklı düşünememe gibi olumsuzlukların oluşacağı yönündedir (Feldman, 1996), (Johnson ve Johnson, 1996), (Johnson ve Johnson, 1997), (Büchel, 2002), (Bracke, Pattyn ve von dem Knesebeck, 2013), (Roh, Chang, Kim ve Nam, 2014), (Hultin, Lundberg, Lundin ve Magnusson, 2016).

4.ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma, algılanan aşırı niteliklilik kavramının yeteri kadar araştırılmamış olması ve sadece çalışanların kendilerini değerlendirmelerinin yanı sıra amirlerinin de görüşlerinin alınması bakımından önemlidir. Bu kapsamda araştırma iki yönlü bir bakış açısı sunmaya çalışmaktadır. Araştırma kapsamında çalışanların hem kendi algıları hem de amirlerinin algıları nitel metotla tespit edilmiştir. Araştırmanın amacı, algılanan aşırı niteliklilik kavramını kendini aşırı nitelikli olarak algılayan kişilerden ve amirlerinden elde edilen bulgular ışığında değerlendirmektir. Kişiler kendilerini aşırı nitelikli olarak değerlendirirken amirleri tarafından da aynı şekilde değerlendirilip değerlendirilmediğini ortaya koymaktır.

Bu çalışma, aşırı niteliklilik algısı bulunduğu düşünülen ve ulaşılabilen kişiler ile yapılan görüşmeler, görüşme yapmak için hazırlanmış yarı yapılandırılmış görüşme formu, görüşme kayıtları ve nitel araştırmanın doğası gereği araştırmacının akademik deneyimi ile sınırlıdır. Araştırma kapsamında, katılımcıların araştırma sorularına verdikleri cevapların doğru ve gerçek durumu yansıttığı varsayılmaktadır.

Araştırma kapsamında çalışanların hem kendi algıları hem de amirlerinin algıları nitel metotla tespit edilmiştir. Bu amaçla Süleyman Demirel Üniversitesi'nde görev yapmakta olan, aşırı niteliklilik algısı bulunduğu düşünülen 11 kişi ve bu kişilerin amirleri ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Toplamda 22 görüşmede katılımcılar kartopu örnekleme yöntemi ile belirlenmiş olup, verilerin doyunluğa ulaşması ile görüşmeler sonlandırılmıştır. Elde edilen veriler Nvivo programı ile analiz edilmiştir.

Araştırma desenine bağlı olarak nitel verilerin elde edilmesinde yarı yapılandırılmış görüşme formları aracılığıyla görüşme tekniği kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış soru formu oluşturularak, pilot uygulamalar ile sınırlanmış ve form güncellemeleri sağlanmıştır. Daha sonra görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Kayıtlar elle yazılarak, jest ve mimikler de not edilmeye çalışılmıştır. Görüşmeler, araştırma örnekleme olan Süleyman Demirel

Üniversitesi'nde görev yapmakta olan idari personeller ile Ocak 2018'de gerçekleştirilmiştir. Nitel araştırma gereği her görüşmenin dökümü yapılmış ve verilerin değerlendirilmesi için Nvivo 10.0 nitel veri analizi programına aktarılmıştır. Veriler tasnif edilerek kodlamalar yapılmış ve temalar oluşturulmuştur.

Araştırmada katılımcılar fakülte ayrımı yapılmadan ve herhangi bir sistematik gözetilmeden İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü'nün yayınlamış oldukları Nüfus Kütüklerine Kayıtlı Çok Kullanılan 50 Kadın ve Erkek isimlerine göre belirlenmiştir.

5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Katılımcıların amirleri ile birlikte çalıştıkları süreler en az 1 en çok 27 yıl olmak üzere ortalama 12 yıldır. 12 yıl amirlerin çalışanlarını değerlendirmeleri ve tanıyabilmeleri için yeterli görülmektedir.

Görüşmeler sonucunda aşırı niteliklilik algısına yönelik hem çalışanlardan hem de amirlerinden elde edilen veriler şu şekildedir:

Tablo 1. Aşırı Niteliklilik Algısı Verileri

Çalışan	Çalışanın Aşırı Niteliklilik Algısı	Amir	Amirin Çalışana Yönelik Aşırı Niteliklilik Algısı	Çalışanın Amirine Yansıttığı Aşırı Niteliklilik Algısı	Birlikte Çalışma Yılı
Ömer Bey	Niteliklerim çok fazla.	Fatma Hanım	Niteliksiz bir çalışan. Zor anlar ve yönlendirmeden iş yapamaz.	Kendini çok çok nitelikli görür. Ama hiç de değildir. En basiti bir izin isteyecek birlikte gidelim, daha iyi ifade ederim der.	9 yıl
Hülya Hanım	Burada çoğu niteliğim atıl durumda	Hanife Hanım	İş yapabilir kapasitede ama kendini yetersiz görür.	Kendini yetersiz görür ve sürekli sızlanır.	1 yıl
Kadir Bey	Fazlasıyla nitelikliyim.	Sultan Hanım	İyidir ama tam nitelikli değildir. Ama kendini fazlasıyla nitelikli görür.	Kendini yeterli görür.	25 yıl
Havva Hanım	Yaptığım işin gerektirdiği kadar niteliğim yok. Çok gerideyim.	Fatma Hanım	Nitelikleri yaptığı işi için yeterlidir.	Kendini üstün bile görür. Başkalarını eleştirir.	11 yıl
Melek Hanım	Kesinlikle buraya fazlayım. Çok çok iyiyim.	Zehra Hanım	Yaptığı iş için yeterli bile değildir.	Kendini nitelikli görür.	4 yıl
Yasemin Hanım	Yaptığım işten fazla niteliğe sahip değilim.	Şerife Hanım	Deneyimli bir personeldir. Çok çok yeterlidir.	Nitelikli görür.	15 yıl
Zeliha Hanım	Niteliksizim.	Fatma Hanım	Yeterlidir. Fazla niteliğe sahip denilemez ama iş için yeterli niteliktedir.	Ben az iş yapıyorum. Ben vasatım der ama daha çok iş yapar. Kendini niteliksiz görür.	12 yıl
Esra Hanım	Hazırbulunuşluluğum gayet iyi. Nitelikliyim. Ancak burada az iş var. Çoğu niteliğimi kullanamıyorum. Kendimi işe yaramaz gibi hissediyorum.	Hatice Hanım	Her konuda nitelikli demek yanlış olacaktır. Eğitilmiş ancak çok fazla gelişime açık bir çalışan değildir.	Kendisini aşırı nitelikli görür. Sürekli ben yükseltilmiş yaptım, herkesten daha eğitimliyim, der. Bize hesap sorar.	3 yıl

Recep Bey	Normalin üstünde iş yapıyorum. Fazlayım burası için	Elif Hanım	Mükemmel bir çalışan. Yaptığı iş için fazla niteliklidir.	Niteliklerinin farkındadır.	27 yıl
Fadime Hanım	Kurumdaki sayılı kişilerdenim. Uzmanım artık. Buraya niteliklerim fazla geliyor.	Hatice Hanım	Nitelikli, deneyimli bir çalışandır. Ancak herşeyi bildiğini düşündüğünden bilmediklerini kaçıır. Gelişime kapatmıştır kendini.	Herşeyi doğru bildiğini düşünür.	20 yıl
Mahmut Bey	İşe başladığımda yeterli değildim. Eğitimim vardı ancak herşeyi burada öğrendim. Nitelikli oldum denilebilir. Yaptığımız iş ile ilgili bilgi almak için başka birimlerde aynı işi yapanlar beni ararlar.	Elif Hanım	Nitelikleri tamdır. Gelişimini devam ettirir. Öğrenir, araştırır. Niteliklerini artırır.	Kendini nitelikli görür ve bunu benimle paylaşır.	3 yıl

Tablo 1’de görüldüğü gibi sadece 4 çalışan, amiri ve amire yansıttığı aşırı niteliklilik algısı aynı yönde, 4 çalışan kendini aşırı nitelikli görünürken, amirleri tarafından niteliksiz olarak tanımlanmış ve bu kişiler amirlerine kendilerini aşırı nitelikli olarak yansıtmaktadırlar. 1 kişi kendini niteliksiz olarak tanımlarken, amiri tarafından nitelikli olarak tanımlanmakta ve çalışan dışarıya kendini nitelikli olarak yansıtmaktadır. 1 çalışan ve amiri aşırı nitelikli algısına sahipken, çalışan kendini niteliksiz olarak yansıtmaktadır. Son olarak 1 çalışan kendini niteliksiz olarak tanımlayıp, dışarıya da bu şekilde yansıtırken, amiri tarafından aşırı nitelikli olarak değerlendirilmektedir.

Çalışanların ve amirlerin algılarından hareketle kişileri öncelikle kendilerini yeteri kadar tanınamaktadırlar. Bu durum kişilerin performanslarını da olumsuz bir şekilde etkilemektedir. Aynı zamanda kişiler niteliklerinin farkında olmadıkları için yaptıkları işlerinde yeteri kadar başarılı da olamamaktadırlar. Kendini nitelikli olarak algılayan ama amirleri tarafından niteliksiz olarak görülen çalışanlar yaptıkları işleri basit olarak görmekte ancak basit gördükleri işlerde hatalar yapmaktadırlar. Genel olarak örgütlerin verimleri düşmekte ve doyumsuzluklar artmaktadır. Diğer taraftan niteliklerinin farkında olmayan kendini niteliksiz olarak tanımlayan çalışanlar da yapamayacağı korkusu ile işlerinde verimsiz olmaktadır. Sonuç olarak kendi niteliklerinin farkında olmadıkları için çalışanların dolayısıyla örgütlerin verimlilikleri azalmaktadır.

Çalışanlara ve amirlerine performansların nasıl olduğunu sorduğumuzda çalışanlar ve amirlerden 5 tanesi performans değerlendirmesini aynı şekilde yapmışlar diğerleri ise şu şekildedir:

Tablo 2. Çalışanların Performans Verileri

Çalışan	Çalışanın Kendi Performansını Değerlemesi	Amir	Amirin Çalışan Performansını Değerlemesi	Birlikte Çalışma Yılı
Fadime Hanım	% 100’den fazla	Hatice Hanım	% 60	20 yıl
Zeliha Hanım	Çok kötü her şeyi yapamam, beceremem.	Fatma Hanım	Gayet iyi performansı vardır. Birçok kişiden daha iyi çalışır.	12 yıl
Esra Hanım	Performansım iyidir. Verilen her işi yaparım.	Hatice Hanım	Yetersizdir. Çok fazla iş yapmaz. İşten önce molaları düşünür.	3 yıl
Ömer Bey	Ben kendi reklamımı yapmayayım. Ama amirlerim iyi olduğumu söylerler.	Fatma Hanım	Eğer yönlendirirseniz ve hatırlatırsanız işi yapar. Kendisi tek başına iş yapamaz.	9 yıl
Havva Hanım	Performansım kötüdür. Çok fazla işlere adapte	Fatma Hanım	Performansı iyidir. Başkalarına dahi bir şey anlatsak hemen gelir	11 yıl

	olamıyorum. Anlamakta dahi güçlük çekiyorum.		öğrenmeye çalışır. İsteklidir, hızlıdır.	
--	--	--	--	--

Katılımcılardan elde edilen diğer bir bulgu ise çalışanların işlerinden ve işyerlerinden memnuniyetleri olmuştur. Bu noktada 7 çalışan ve amiri aynı görüş bildirerek memnun olduğunu, 1 çalışan ve amiri aynı görüş bildirerek memnun olmadığını belirtmişlerdir. 3 çalışan memnun olduğunu belirtirken, amirleri memnun olmadığını belirtmişlerdir. Elde edilen performans bulguları niteliklilik algısı bulguları ile birbirlerini destekler niteliktedir. Kendini aşırı nitelikli olarak algılayan çalışanlar performanslarını yeterli görürken amirleri tarafından yetersiz görülmekte ve memnuniyetsizlik oluşmaktadır.

Amirin dikkati çeken ifadesi şu şekildedir:

“Kadir Bey, kendini yeterli görüp de yeterli bulunmadığı için memnun değildir.” (Sultan Hanım, Birlikte çalışma yılı 25)

“Esra Hanım, aslında işinden ve işyerinden memnun. Ancak memnun olmadığını söyler.” (Hatice Hanım, Birlikte Çalışma Yılı 3).

Son olarak çalışanlara ve amirlerine kişilerin kendilerini geliştirme durumları sorulmuştur. Bu konudaki görüşler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 3. Çalışanların Kendilerini Geliştirme Verileri

Çalışan	Çalışanın Kişisel Gelişim Değerlendirmesi	Amir	Amirin Çalışanın Gelişimini Değerlendirmesi	Birlikte Çalışma Yılı
Ömer Bey	Kendimi geliştiririm. En basiti dilekçelere bile yeni yeni örnekler hazırlarım.	Fatma Hanım	Geliştirme şurada dursun ses çıkarmasam geriler bile.	9 yıl
Hülya Hanım	Artık gelişmek dahi zor geliyor. Bildiklerim ile yetiniyorum.	Hanife Hanım	Kendini çok fazla geliştirmez. Olan nitelikler ile yetinir.	1 yıl
Kadir Bey	Burada işler rutin olduğu için gelişme fırsatım yok.	Sultan Hanım	Eksiği araştırmaz. Yeni bir şeyler dahil etmez. Yenilikçi değildir. Sorumluluk almaz.	25 yıl
Havva Hanım	Öğrenmek ve gelişmek gibi çabam yok.	Fatma Hanım	Geliştirir. Öğrenmeye çaba gösterir.	11 yıl
Melek Hanım	Çok gelişiyorum.	Zehra Hanım	Kendini geliştirir. Hırslı ve azimlidir. Gitmesi gereken çok yolu var. Ancak özgüveni fazla olduğu için eksikliklerini göremez.	4 yıl
Yasemin Hanım	Geliştiriyorum.	Şerife Hanım	Çok yenilikçi değildir. Verilen işi yapar o kadar.	15 yıl
Zeliha Hanım	Kendimi geliştiremedim.	Fatma Hanım	Geliştirir. Öğrenmek ister sürekli takip eder.	12 yıl
Esra Hanım	Burası benim için sadece deneyim oldu. Ama ben burada yaptığım tüm işleri zaten biliyordum.	Hatice Hanım	Kendini geliştirir. Ama kendisi bu konuda istekli değildir.	3 yıl
Recep Bey	Kesinlikle çok geliştirdim.	Elif Hanım	Bilmediği bir şey varsa işin uzmanını bulur, öğrenir ve yapar.	27 yıl
Fadime Hanım	Artık gelişmiyorum. Aynı yerde duruyorum. Gelişecek durumda kalmadı. Benden daha iyi bilen yok. Herşeyi biliyorum.	Hatice Hanım	Geliştirir kendini. Çaba gösterir.	20 yıl
Mahmut Bey	Kesinlikle çok fazla geliştirdim. Burada birçok nitelik kazandım.	Elif Hanım	Hemen araştırır, öğrenir.	3 yıl

Çalışanların kendilerini geliştirme durumlarına bakıldığında genel olarak işlerine ilk başladıkları zamandan sonra bir gelişim yaşadıkları yönünde olmuştur. İşlerinde deneyim elde ettikten sonra kişiler gelişimlerini durdurmuş işlerin rutin olmaları sebebiyle gelişemedikleri algısı oluşmaya başlamıştır. Böylece kişilerde aşırı niteliklilik algısı ortaya çıkmıştır. Bu durum aşırı niteliklilik algısına neden olan faktörlerin başında gelmektedir. Aşırı niteliklilik algısının ortaya çıkması ile birlikte kişiler gelişimlerini durdurmuş ve yaptıkları işlerde farkına varmadan verimsiz duruma gelmişlerdir.

SONUÇ

Aşırı niteliklilik algısına sahip çalışanlar, amirleri tarafından aşırı nitelikli olarak görülmemektedirler. Aynı zamanda bu algıya sahip olan çalışanlar, belirli süreler sonunda kendilerini geliştirmeyip, küskünlük yaşayarak durgun duruma gelmekte ve amirleri tarafından düşük performanslı olarak görülmektedirler. Diğer taraftan amirleri tarafından aşırı nitelikli olduğu düşünülen ancak kendisini tam anlamıyla nitelikli olarak değerlendirmeyen çalışanlar da bulunmaktadır. Bu durumda çalışanların kişilik özellikleri ve gelişmeye olan istekleri ile açıklanabilmektedir.

Diğer taraftan bu durumda yaşanan olumsuzlukları ortadan kaldırabilmek için öncelikle önemi bilinmesine ve uygulamada yapılmıyormuş gibi olmasına rağmen her zaman tam uygulamaya geçirilemeyen iş analizleri hayata geçirilmeli ve işlevsellik kazandırılmalıdır. Böylelikle iş gereklerine uygun olan kişilerin istihdamı ve gelişimi daha kolay olabilecektir. Bu durum aynı zamanda verimi artıracak ve işgörenler ile amirleri arasındaki uyumu artıracaktır. Kendini aşırı nitelikli olarak algılayan kişilerin eksiklikleri olması halinde bunun farkına varmaları sağlanmalıdır. Böylece işgörenlerin durağan duruma gelmeleri engellenebilecek ve amirlerin bu kişilerden en üst düzeyde verim alabilmeleri sağlanacaktır. Amirlerin görüşleri doğrultusunda iş görenin yaptığı işin üzerinde bir niteliğin olması durumunda iş gören niteliği doğrultusunda bir göreve verilebilecektir. Bu durum çalışanın kariyer gelişimi olanaklarının var olduğunu görmesi ile birlikte hem kendinin hem çalışma arkadaşlarının motivasyonunu artıracaktır.

Kaynakça

- Akın, A. ve Ulukök, E. (2016). Fazla Nitelikliliğin Bireysel ve Örgütsel Sonuçlarının İncelenmesine Yönelik Kavramsal Bir Değerlendirme, **İşletme Araştırmaları Dergisi**, 8(4), 71-86.
- Aksoy, C., Aslantaş, M. ve Arslan, V. (2016). Adaletin Çalışma Hayatındaki Yansıması: Örgütsel Adalet, **International Journal of Innovative Strategic Social Research**, 1(1), 19-32.
- Bracke, P., Pattyn, E. and von dem Knesebeck, O. (2013). Overeducation and Depressive Symtoms: Diminshing Mental Health Returns to Education. **Sociology of Health&Illness**, 35, 1242-1259.
- Brynin, B. and Longhi, S. (2009). Overqualification: Major ve Minor Mismatch? **Economics of Education Review**, 28(1), 114-121.
- Burke, R. J. (1997). Correlates of Under-Employment Among Recent Business School Graduates. **International Journal of Manpower**, 18, 627-635.
- Büchel, F. (2002). The Effects of Overeducation on Productivity in Germany: The Firms' Viewpoint. **Economics of Education Review**, 21, 263-275.
- Büchel, F. and Battu, H. (2002). The Theory of Differential Overqualification: Does It Work? **Discussion Paper Series**, 511, 1-24.
- Erdogan, B. and Bauer, T. N. (2009). Perceived Overqualification and Its Outcomes: The Moderating Role of Empowerment, **Journal of Applied Psychology**, 94(2), 557-565.
- Erdogan, B., Bauer, T. N. and Karaeminogullari, A. (2017). Overqualification in the Workplace. **Oxford Research Encyclopedia of Psychology**, 1-32.
- Erdogan, B., Bauer, T. N., Peiro, J. M. and Truxillo, D. M. (2011). Overqualified employees: Making The Best of a Bad Situation For Individuals and Organizations. **Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice** (4), 215-232.
- Feldman, D. C. (1996). The Nature, Antecedents and Consequences of Underemployment. **Journal of Management**, 22, 385-407.
- Fine, S. and Nevo, B. (2008). Too Smart for Their Own Good? A Study of Perceived Cognitive Overqualification in the Workforce. **The International Journal of Human Resource Management**, 19, 346-355.
- Frank, R. H. (1978). Why Women Earn Less: The Theory and Estimation of Differential Overqualification. **American Economic Review**, 68(3), 360-373.
- Freeman, R. (1976). The Overeducated American. **Academic Press**.
- Green, F. and Zhu, Y. (2010). Overqualification, Job Dissatisfaction, and Increasing Dispersion in The Returns to Graduate Education. **Oxford Economic Papers**, 62, 740-763.
- Hu, J., Erdogan, B., Bauer, T., Jiang, K., Liu, S. and Li, Y. (2015). There are Lots of Big Fish in This Pond: The Role of Peer Overqualification on Task Significance Perceived Fit and Performance for Overqualified Employees. **Journal of Applied Psychology**, 100(4), 1228-1238.
- Hultin, H., Lundberg, M., Lundin, A. and Magnusson, C. (2016). Do overeducated Individuals Have Increased Risks of Ill Health? A Swedish Population-Based Cohort Study. **Sociology of Health&Illness**, 38, 980-995.
- Johnson, G. J. and Johnson, W. R. (1996). Perceived Overqualification and Psychological Well-Being. **Journal of Social Psychology**, 136, 435-445.
- Johnson, G. J. and Johnson, W. R. (1997). Perceived Overqualification, Emotional Support, and Health. **Journal of Applied Social Psychology**, 27(21), 1906-1918.
- Johnson, G. J. and Johnson, W. R. (2000). Perceived overqualification, positive and negative affectivity, and satisfaction with work. **Journal of Social Behavior & Personality**, 15(2), 167-184.
- Johnson, G. J. and Johnson, W. R. (2000a). Perceived Overqualification and Dimensions of Job Satisfaction: A Longitudinal Analysis. **Journal of Psychology**, 134, 537-555.
- Johnson, W. R., Morrow, P. C. and Johnson, G. J. (2002). An Evaluation of a Perceived Overqualification Scale Across Work Settings. **The Journal Of Psychology**, 136(4), 425-441.

- Johnston, R., Khattab, N. and Manley, D. (2015). East Versus West? Overqualification and Earnings Among The UK's European Migrants. **Journal of Ethnic and Migration Studies**, 41, 196-218.
- Khan, L. J. and Morrow, P. C. (1991). Objective and subjective underemployment relationships to job satisfaction. **Journal of Business Research**, 22(3), 211-218.
- Lobene, E. and Meade, A. W. (2010). Perceived Overqualification: an Exploration of Outcomes. **25. Annual Meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology** (s. 1-7). Atlanta: GA.
- Luksyte, A. and Spitzmueller, C. (2011a). Overqualified Women: What Can Be Done About This Potentially Bad Situation? **Industrial and Organizational Psychology**, 4, 256-259.
- Luksyte, A., Spitzmueller, C. and Maynard, D. C. (2011). Why do overqualified incumbents deviate? Examining Multiple Mediators. **Journal of Occupational Health Psychology**, 16, 279-296.
- Maltarich, M. A., Reilly, G. and Nyberg, A. J. (2011). Objective and Subjective Overqualification: Distinctions, Relationships, and a Place For Each in the Literature. **Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice**(4), 236-239.
- Maynard, D. C. and Parfyonova, N. M. (2013). Perceived Overqualification and Withdrawal Behaviours: Examining The Roles of Job Attitudes and Work Values. **Journal of Occupational and Organizational Psychology**, 86(3), 435-455.
- Maynard, D. C., Brondolo, E. M., Connelly, C. G. and Sauer, C. E. (2015). I'm Too Good for This Job: Narcissism's Role in the Experience of Overqualification. **Applied Psychology: An International Review**, 64(1), 208-232.
- McKee-Ryan, F. M., Virick, M., Prussia, G. E., Harvey, J. and Lilly, J. D. (2009). Life After The Layoff: Getting a Job Worth Keeping. **Journal of Organizational Behavior**, 30, 561-580.
- Miles, M. B. and Huberman, A. M. (1994). An Expanded Sourcebook Qualitative Data Analysis. New Delhi: **Sage Publications**.
- Roh, Y. H., Chang, J. Y., Kim, M. U. and Nam, S. K. (2014). The Effects of Income and Skill Utilization on the Underemployed's Self-Esteem, Mental Health, and Life Satisfaction. **Journal of Employment Counseling**, 51, 125-141.
- Szydlik, M. (2002). Vocational Education and Labour Markets in Deregulated, Flexibly Coordinated and Planned Societies. **European Societies**, 4, 79-105.
- Ünsal Akbıyık, B. S. (2016). Otelcilik Sektöründe Algılanan Aşırı Nitelikliliğin Görev Performansına Etkisi: Alternatif İş Fırsatlarının Biçimlendirici Değişken Rolü. **Journal of Tourism Theory and Research**, 2(1), 19-29.
- Wald, S. (2005). The Impact of Overqualification on Job Search. **International Journal of Manpower**, 26(2), 140-156.
- Yıldız, B., Özdemir, F., Habip, E. ve Çakı, N. (2017). Aşırı Nitelikliliğin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Kolektif Şükranın Moderator Etkisi. **Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi**, 2(2), 40-61.

PROFORMA BİLANÇO HAZIRLAMA YÖNTEMLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

AN ANALYSIS OF PROFORMA BALANCE SHEET PREPARATION METHODS

*M. Altan MASUN**

Aclan OMAĞ†

Özet

İşletmeler, geleceğe dönük faaliyetlerini finansal planlama yardımıyla şekillendirir. Proforma bilanço, finansal yönetim fonksiyonları arasında yer alan finansal planlamanın önemli uygulamalarından bir tanesidir. Bunun nedeni, proforma bilanço yardımıyla gelecek dönemdeki kaynak ihtiyacı ya da fazlasının bugünden belirlenebilmesidir. Bu sayede, işletmeler daha sağlıklı finansal kararlar alabilirler. Proforma bilançonun, belirli bir tarih itibariyle düzenlenen klasik bilançodan farkı, geleceğe dönük ve isteğe bağlı olmasıdır. Proforma bilanço oluşturulurken çeşitli yöntemlerden yararlanılabilir. Bu yöntemler sırasıyla, kapsamlı bütçeleme yöntemi, satışların yüzdesi yöntemi, oranlar yöntemi, regresyon yöntemi ve günlük satışlar yöntemi olarak ifade edilebilir. Bu çalışmada, küçük ölçekli imalat sektöründe yeni kurulan örnek bir firmanın gelecek dönem proforma bilançosu oranlar yöntemiyle oluşturulmuştur. Bunun sebebi, söz konusu yöntemin hesaplamadaki kolaylığı ile yeni faaliyete geçen işletmelere uygulanabilirliği gibi üstünlükleridir. Elde edilen sonuçlara göre, yeni kurulacak örnek işletmenin gelecek yıl kaynak ihtiyacının bulunduğu görülmüştür. Kaynak ihtiyacı eklendiğinde, proforma bilançoda aktif ve pasif eşitliğine ulaşılmaktadır. Kaynak ihtiyacı karşılanırken, finansman politikası kapsamında, yabancı kaynaklar ya da özkaynaklardan yararlanılabilecektir.

Anahtar kelimeler: Finansal planlama, proforma bilanço, oranlar yöntemi

JEL Sınıflaması: G30, G32, G39

Abstract

Companies design their future operations with the help of financial planning. Proforma balance sheet is a fundamental tool of financial planning, which is among the functions of financial management. The main reason for this is that proforma balance sheet helps to determine the need for future financing or the availability of extra funds from today. Consequently, companies could make their financing, long-term investment, short-term investment and dividend decisions appropriately. Proforma balance sheet differs from the regular balance sheet as it is related to the future and discretionary. There are various methods which could be used in preparing proforma balance sheets. The most well-known methods are comprehensive budgeting method, percentage of sales method, ratios method, regression method and daily sales method. In this study, the proforma balance sheet of a newly established company in the small-scale manufacturing sector is prepared with the help of the ratios method. The reasons for this are the easiness of the method and its suitability in the preparation of proforma balance sheets for newly established companies. Since, accounting data are not available for them, they could only prefer this method in preparing their proforma balance sheets. The results of this study suggest that the newly established firm is going to need extra funds next year because total assets are greater than total liabilities. The difference between total assets and total liabilities shows the amount of extra funds, which is necessary to make the proforma balance sheet properly. Extra funds could either be obtained from external resources such as debt or internal resources like equity.

Keywords: Financial planning, proforma balance sheet, ratios method

JEL Classification: G30, G32, G39

* Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, masun@marmara.edu.tr

† Doç.Dr., Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Sermaye Piyasası Bölümü, aomag@marmara.edu.tr

1. GİRİŞ

İşletmeler faaliyetleri devam ederken gelecekle ilgili sürekli karar almak durumundadırlar. Bu kararları alırlarken geleceğin muhtemel risklerine karşı bugünden çeşitli önlemleri düşünmeleri gerekmektedir. Bu kapsamda, işletmelerin kullanabilecekleri araçlardan birisi de finansal planlamadır. Finansal planlama, finansal amaçlar için bir ön koşuldur (Ross vd. 2006: 91). Bu çerçevede, "...geleceğe yönelik hareket biçimini belirlemeye, politikaları saptamaya ve gözden geçirmeye katkıda bulunan bir finans tekniği" olarak tanımlanır (Uzun vd., 2003: 63). Proforma bilanço ise, finansal planlama kapsamında hazırlanan finansal planların bir unsurudur (Ceylan ve Korkmaz, 2017:115, 116).

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde proforma bilançonun hazırlanması ile ilgili genel bilgi verilmektedir. İkinci bölümde proforma bilanço hazırlanmasında kullanılan yöntemler ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde proforma bilanço yöntemlerinden oranlar yöntemi küçük ölçekli imalat sektöründe yeni kurulacak bir firmaya uygulanmakta ve gelecek dönem kaynak ihtiyacı olup olmadığı belirlenmektedir. Son olarak, literatür ve elde edilen sonuçlar kapsamında proforma bilançoların işletmeler için önemi vurgulanmaktadır.

2. PROFORMA BİLANÇONUN HAZIRLANMASI

2.1.Genel Açıklama

Proforma bilanço, adından anlaşılacağı gibi bilançonun özel bir çeşididir. Proforma bilançoyu açıklamak için öncelikli olarak proforma kavramının nereden ortaya çıktığına bakmak gerekir.

Proforma kelimesine bakıldığında Latin kökenli olduğu görülmektedir. Ayrıca, bir şeyin değerinin bugünden belirlenmesi anlamındadır (Business Forecasting, 2018:1).

Proforma bilançoların, firmaya ilişkin bilgiler yardımıyla dönem sonu tahmini bilanço kalemlerinin değerlerinin hesaplanmasını sağladığı ifade edilmektedir. Bu sayede, ileride belirli bir tarihte aktif ve pasifin durumu gözlemlenerek kaynak eksikliği ya da fazlalığıyla karşılaşma olasılığı şimdiden belirlenmiş olur (Ceylan ve Korkmaz, 2017: 115,116).

Proforma bilançonun da bulunduğu proforma mali tabloların kredi işlemlerinde çeşitli işlevleri bulunmaktadır. İlk işlevleri, borçların geri ödeme olasılığını göstermeleridir. Bunu yaparken, iki değişkenden yararlanıldığı vurgulanmaktadır. Bunlar, borç alanın mali yapısı ile geri ödeme gücüdür. İkinci işlevi ise, kredi işlemlerinde zorunlu teminatların tutarının ve niteliğinin anlaşılmasıdır (Ruland ve Zhou, 2004: 34).

Proforma bilançoların, normal bilançolar gibi sürekli açıklanmadığı ifade edilmektedir. Bununla beraber, bazı mali tablo değişkenleri için tahminlerin büyük işletmelerin raporlarından elde edilebildiği vurgulanmaktadır. Bu kalemlere örnek olarak satışlar ve karlar gösterilebilir (Atrill, 2017:73).

2.2.Proforma Bilanço Hazırlanmasında Kullanılan Belirli Yöntemler

Proforma bilanço hazırlanmasında dört temel yöntem bulunmaktadır. Bunlar, kapsamlı bütçeleme yöntemi, satışların yüzdesi yöntemi, oranlar yöntemi ve regresyon yöntemidir.

2.2.1.Kapsamlı Bütçeleme Yöntemi

Tahmini bilançolar oluşturulurken, çeşitli yöntemler izlenebilir. Bu yöntemlerden kapsamlı bütçeleme detaylı bir yöntemdir. Söz konusu yöntemin aşamaları aşağıda belirtilmektedir (Gürsoy, 2014: 140).

- “Satış projeksiyonlarının yapılması
- Üretim miktarları ve maliyetlerin bütçelenmesi
- Satış, yönetim ve finansman giderlerinin bütçelenmesi
- Proforma gelir tablosunun belirlenmesi
- Duran varlık yatırımlarının bütçelenmesi
- Nakit bütçesinin düzenlenmesi
- Proforma bilançonun düzenlenmesi”

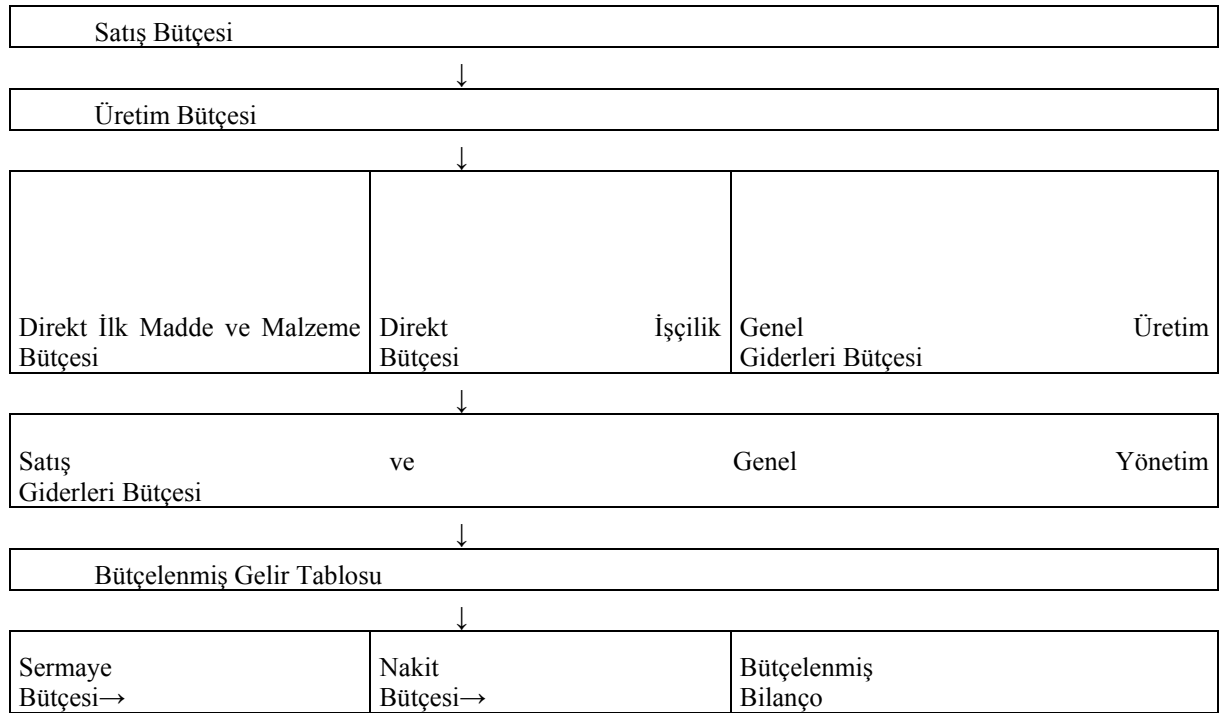
İlk olarak, satış projeksiyonu için satış fiyatı ve satış miktarı bilgilerinden yararlanıldığı görülmektedir. Daha sonra, proforma gelir tablosu için ikinci ve üçüncü aşamalar tamamlanmalıdır. Bu çerçevede, üretim planı, direkt ilk madde ve malzeme, direkt işçilik ve genel üretim giderleri gibi kalemlerin satışların maliyeti ile brüt karı belirlediği ifade edilmektedir. Proforma gelir tablosunda brüt kar sonrasındaki diğer gider unsurları da gelecek dönem için tahmini kar/zararı tespit etmektedir (Block vd., 2014:98).

Uzun vadeli satış tahminleri kapsamında planlanan duran varlık yatırımları için de yatırım bütçesinin oluşturulduğu belirtilmektedir. Bu sayede, proforma bilançoda duran varlık kaleminin tespit edilmesi kolaylaşır (Gürsoy, 2014: 146, 148).

Kapsamlı bütçelemelerde proforma gelir tablosu, tahakkuk esasına dayalıdır. Yani, para hareketlerini göstermez. Bu nedenle, gelecekteki nakit hareketlerinin izlenebilmesine yönelik olarak nakit bütçelerinden yararlanıldığı ifade edilmektedir (Block vd., 2014:102). Yeni faaliyete başlamış, borç miktarı fazla olan firmalar gibi belirli özellikleri olan firmalar bakımından daha önemli kabul edilen nakit bütçesinin fon kaynaklarının bulunması ve geri ödemelerle ilgili katkısının büyük olduğu vurgulanmaktadır (Tennent, 2013:217).

Bu süreç sonunda, proforma bilançolar yer almaktadır. Proforma bilançonun oluşturulması için yukarıda açıklanan proforma gelir tablosu, nakit bütçesi ve çeşitli öngörülerden yararlanılmaktadır (Kılıç, 2012: 213-215). Burada anlatılan yöntem Şekil 1’de görülmektedir.

Şekil 1: Kapsamlı Bütçeleme Yöntemi Aşamaları



Kaynak: Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel ve Donald. E. Kieso (2016). Accounting Principles. Twelfth Edition. USA: John Wiley and Sons, s. 797.

2.2.2.Satışların Yüzdesi Yöntemi

İkinci yöntem ise satışların yüzdesi yöntemidir. Satışların yüzdesi yöntemi, “hesapların bir firmanın tahmin edilen satış düzeyine göre değiştirildiği bir finansal planlama yöntemi” şeklinde tanımlanır (Ross vd. 2006: 97).

Satışların yüzdesi yönteminin dört aşamalı olduğu görülmektedir. İlk aşamada, satışlarla bağlantılı bilanço kalemlerinin mevcut dönem satışlarına oranlandığı belirtilmektedir. Bu kapsamda, ilgili kalemlerin yıllık satışların yüzdesi cinsinden ifade edilebildiği vurgulanmaktadır. Dönen varlıklar, net maddi duran varlıklar ile kısa vadeli borçların bu kalemleri temsil ettiği görülmektedir. Duran varlıkların bu kalemler arasında ayırt edici bir niteliği bulunmaktadır. Bu çerçevede, ilgili kalemin satışlarla bağlantısının üretim kapasitesindeki artışa dayandığı vurgulanmaktadır (Aydın, Başar ve Coşkun, 2010:173). Tablo 1’de bu kalemler görülebilir. Buna karşı, özsermaye ile uzun vadeli borçlar için yatırım programı belirleyicidir. Yine özsermaye grubunda bulunan yedek akçelerin kar dağıtım politikasının yansımaları olduğu belirtilmektedir. Bu nedenle, satışlarla bağlantısı doğrusal değildir. Yedek

akçeleri artıran faktörler iki tanedir. Bunlar, işletme karlılığı ile dağıtılmayan karların miktarıdır (Keown vd.,2014:465; Berk, 2017:521 ve Akgüç, 2013:172).

Tablo 1: Satışlarla ilişkili belirli bilanço kalemleri

Aktif	Pasif
Kısa Vadeli Menkul Değerler	-Kısa Vadeli Ticari Borçlar
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	
Stoklar	
Sabit Varlıklar (Duran Varlıklar)	

Kaynak: Bartłomiej Nita. Two Approaches to External Financing Needs Estimation in Financial Planning. Research Papers of Wrocław University of Economics. Nr.263, 2012, s.137.

Sonraki aşamada, proforma bilanço kalemleri bulunur. Bunun için şu formülden yararlanıldığı görülmektedir.

Proforma dönen varlıklar= Tahmini Satışlar x (Mevcut Dönen Varlıklar/Mevcut Dönem Satışları)

Burada proforma dönen varlıklar için yazılan formül satışlarla bağlantılı diğer bilanço kalemleri için de ayrı ayrı uygulanmaktadır.

Bir bilanço kalemi, satışlarla bağlantılı değilse, mevcut dönem tutarıyla proforma bilançoda yer alır. Üçüncü aşamada, yedek akçelerin ne kadar artacağını belirlediği ifade edilmektedir. Bunun için ilgili formül şu şekilde gösterilebilir:

Yedek akçe artışı= Tahmini satışlar x (Net Kar/Satışlar) x (1-[Nakit kar payı/Net Kar])

Son aşamada da gelecek dönem için kaynak miktarının ne olacağı belirlenmektedir.

Dış kaynak miktarı= Proforma toplam varlıklar-Proforma toplam kaynaklar-Proforma Özsermaye (Keown vd., 2014:465).

Satışların yüzdesi yöntemi uygulama kolaylığı ve maliyet düşüklüğü gibi üstünlükleriyle ön plana çıkmaktadır. Buna karşı, eksik bir yönü vardır. Bu, belirli mali tablo kalemleri ile satışlar arasında geçmişte var olan ilişkinin gelecekte de uygulanmasıdır (Atrill, 2017:73). Bununla birlikte, kısa vadede doğabilecek fon açığının hesaplanmasına uygun bir yöntemdir (Türko, 2002: 153).

2.2.3.Oranlar Yöntemi

Üçüncü yöntem ise oranlar yöntemidir. Oran, “mali tablolarda yer alan iki kalem arasındaki ilişkinin basit matematik ifadesi” ya da “bir firmanın finansal bilgilerinden tespit edilen ve karşılaştırma amacıyla kullanılan ilişkiler” şeklinde ifade edilir (Akgüç, 2013:20; Ross vd. 2006: 57).

Oranların ortaya çıkması 20. yüzyılın başlarına rastlamaktadır. Bu dönemde, kredilere yönelik bir çalışmada, cari oranın ve değerinin ele alındığı görülmektedir. Yine aynı dönemde, bankalara yönelik başka bir çalışmada, oranların faydasına vurgu yapıldığı belirtilmektedir. Bu çalışmayla, oranların söz konusu alanlarda süreklilik kazandığı görülebilir (Sarıkamış, 2007: 44).

Oranların birçok faydasının bulunduğu görülmektedir. İlk faydası, hesaplamadaki kolaylıktır. Bu, tanımdan da anlaşılabilir. İkinci faydası, işletmelerin çeşitli açılardan durumunu yansıtmadır. Üçüncü faydası ise, faaliyetlerinin büyüklüğü bakımından birbirinden ayrılan işletmelerin finansal bilgilerinin değerlendirilmesine yardımcı olmasıdır. Detaylı incelendiğinde, faaliyet karı ve özsermayesi aynı olmayan firmaların söz konusu kalemleri oranlanarak karşılaştırılabilir hale gelmektedir (Atrill, 2017: 84).

Proforma bilançolar kapsamında, oranlar yönteminin diğer yöntemlerden farklı bir özelliği vardır. Bu çerçevede, yeni faaliyete geçen bir işletme için kullanışlı bir yöntemdir. Söz konusu firmalarda, eski dönemlere ilişkin muhasebe bilgilerinin bulunmaması, bu yöntemden yararlanılmasını zorunlu kılmaktadır. Oranlar yöntemi için iki değişken gereklidir. Bunlar, sektör oranları ile gelecek dönem satışlarıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2017:122; Ayrıca bkz ve karşı. Ruland ve Zhou, 2004:37).

Bu avantajlarına rağmen, oranların bazı dezavantajları da vardır. İlk dezavantajı olarak, yorumlamadaki zorluk gösterilebilir (Atrill, 2017:84). İkinci dezavantajı ise muhasebe verileri ile ilgilidir. Bu çerçevede, muhasebe verileri ne kadar doğru ise oranlar da o kadar doğrudur. Üçüncü dezavantajı ise, oranların geçmişi yansıtmadır.

Bu kapsamda, geleceğe dönük analizler için faydalı olmayabileceği vurgulanmaktadır (Fabozzi ve Drake, 2009:86-87).

Literatürde, satışların yüzdesi yöntemi ile oranlar yöntemi geleneksel planlama yöntemleri şeklinde ifade edilmektedir (Ersoy, 2017:215, 218).

2.2.4.Regresyon Yöntemi

Regresyon yönteminin proforma bilanço oluşturmada alternatif bir seçenek olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Yöntemin temel özelliği, sadece satışlarla ilişkisi kurulabilen hesapların tutarının belirlenmesidir.

Bu kapsamda, regresyonda bağımsız değişkeni satışların, bağımlı değişkeni ise bilanço kalemlerinin temsil ettiği ifade edilmektedir. Regresyonda, bu iki değişkenin ilişkisinin belirlenebilmesi için geçmişe dönük en az yedi yıllık veriye ihtiyaç duyulmaktadır. Regresyonda, bu iki değişkenin ilişkisi regresyon denklemini meydana getirir. Bilanço hesaplarının gelecekteki değerlerinin belirlenmesinde ise bu regresyon denkleminde faydalanılır (Türko, 2002:153-154; Daha detaylı bilgi için bkz. Ersoy, 2017:221-226).

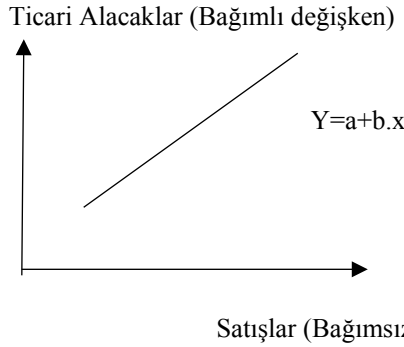
Satışlar ve bilanço kalemleri ilişkisinin niteliğine göre regresyon denkleminin formülünün farklı biçimlerde yazılabildiği vurgulanmaktadır. Doğrusal bir ilişkide:

$Y=a+b.x$ formülünden yararlanıldığı gözlemlenmektedir. X satışları, a satışlar sıfırken y değerini, b regresyon katsayısını ve y de ilgili bilanço kalemini temsil ettiği belirtilmektedir. Doğrusal olmayan bir ilişkide de (artan ya da azalan)

$Y= a +b.x+c.x^2$ veya $y= a+b.x-c.x^2$ formülleri geçerlidir (Berk, 2017:535).

Regresyon yönteminde doğrusal bir ilişki söz konusuysen satışlar ve örnek bir bilanço kalemi olan alacaklar serpilme grafiğinde aşağıda Şekil 2’deki gibi gözükecektir.

Şekil 2: Regresyon Yöntemi’nde Serpilme Grafiği



Kaynak: Ali Ceylan ve Turhan Korkmaz (2017). İşletmelerde Finansal Yönetim. 15.Baskı. Bursa: Ekin Yayınevi, s.126.

2.2.5.Günlük Satışlar Yöntemi

Günlük satışlar yöntemine göre, proforma bilanço, bilanço hesaplarının günlük satışlar cinsinden ifade edilmesi yardımıyla oluşturulmaktadır. Yöntemin uygulanmasında gerekli değişkenler, gelecek yılın satış tahmini ile bilanço hesaplarının günlük satış cinsinden değerleridir. Gelecek yıl satışlarının günlük değeri ile bilanço hesaplarının günlük satışlar cinsinden değerleri çarpılarak proforma bilanço oluşturulur (Usta, 2014:155).

3.UYGULAMA

Proforma bilançonun hazırlanması ile ilgili yöntemlerden oranlar yöntemi imalat sektöründe yeni kurulacağı varsayılan örnek bir işletmeye uygulanacaktır. Firmanın gelecek yıl için tahmin edilmesi gereken bilanço kalemleri kasa, kısa vadeli ticari alacaklar, stoklar, net maddi duran varlıklar, kısa vadeli borçlar, uzun vadeli borçlar ve özsermayedir (öz kaynaklar).

Bu kalemlerin tahmin edilmesi için gerekli veriler imalat sektöründe küçük ölçekli firmaların verilerinden oluşmaktadır. Bu kapsamda, 2017 yılına ait veriler bulunmadığı için 2016 yılına ait ortalama net satışlar ve standart oranların yardımıyla proforma bilanço oluşturulacaktır. Söz konusu oranlar ve bunların değerleri Tablo 2’de görülebilir.

Tablo 2: İmalat Sektörü Küçük Ölçekli Firmaların Standart Oranları

Cari Oran	1,428
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar/Dönen Varlıklar	0,401
Stoklar/Dönen Varlıklar	0,39
Maddi Duran Varlıklar(Net)/Özkaynaklar	0,972
Özkaynaklar/Yabancı Kaynak Toplamı	0,492
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/Yabancı Kaynak Toplamı	0,727
Özkaynaklar Devir Hızı	3

Kaynak: TCMB. Sektör Bilançoları (2014-2016) <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2017/menu.php>

İstatistik Genel Müdürlüğü Reel Sektör Verileri Müdürlüğü; Erişim tarihi: 19.09.2018.

TCMB. Oran Formülleri. <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2017/Raporlar/oran.pdf>. Erişim Tarihi: 19.09.2018.

Sektörün 2016 yılına ait ortalama net satışları ise toplam satış tutarının sektördeki firma sayısının toplamına bölünmesiyle bulunabilir. Hesaplama küçük ölçekli imalat sektörünün Tablo 3’deki Gelir Tablosu kullanılmıştır.

Tablo 3: İmalat Sektörü Küçük Ölçekli Firmaların Gelir Tablolarının Net Satışlar Bölümü

(Bin TL)	2016
A-BRÜT SATIŞLAR	22.594.139,5
1-Yurt İçi Satışlar	18.485.455,2
2-Yurt Dışı Satışlar	3.716.850,2
3-Diğer Gelirler	391.834,2
B-SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)	(681.726,1)
1-Satıştan İadeler (-)	(352.150,1)
2-Satış İskontoları (-)	(286.753,7)
3-Diğer İndirimler (-)	(42.822,3)
C-NET SATIŞLAR	21.912.413,4
Firma Sayısı	1.467

Kaynak: TCMB. Sektör Bilançoları (2014-2016) <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2017/menu.php>
İstatistik Genel Müdürlüğü Reel Sektör Verileri Müdürlüğü Erişim tarihi: 19.09.2018

Ortalama Net Satışlar: $21.912.413.400/1467= 14.936.887$ TL’dir.

Yeni kurulacağını varsaydığımız örnek işletmenin gelecek yıl 14.936.887 TL’nin biraz üzerinde bir tutar olan 15.000.000 TL’lik net satış yapacağını öngörürsek ilgili işletmenin proforma bilanço kalemleri şu şekilde bulunacaktır:

Özkaynaklar Devir Hızı: $15.000.000/Özsermaye=3 \rightarrow Özsermaye: 15.000.000/3=5.000.000$ TL.

Maddi Duran Varlıklar (Net)/5.000.000= 0,972 \rightarrow Maddi Duran Varlıklar (Net): $5.000.000 \times 0,972= 4.860.000$ TL.

$5.000.000/Yabancı Kaynak Toplamı= 0,492 \rightarrow Yabancı Kaynak Toplamı: 5.000.000/0,492=10.162.602$ TL.

Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/10.162.602= 0,727→Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar: 10.162.602 x 0,727=7.388.212 TL.

Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar: 10.162.602-7.388.212=2.774.390 TL.

Cari Oran: Dönen Varlıklar/7.388.212= 1,428→ Dönen Varlıklar: 7.388.212 x 1,428= 10.550.367 TL.

Kısa Vadeli Ticari Alacaklar/10.550.367= 0,401→Kısa Vadeli Ticari Alacaklar: 10.550.367 x 0,401= 4.230.697 TL.

Stoklar/10.550.367= 0,39→Stoklar: 10.550.367 x 0,39= 4.114.643 TL.

Kasa: Dönen Varlıklar-(Kısa Vadeli Ticari Alacaklar+Stoklar)

Kasa: 10.550.367-(4.230.697+4.114.643)= 2.205.027 TL.

Kaynak ihtiyacı: 15.410.367-15.162.602= 247.765 TL.

Bu sonuçlar kapsamında örnek işletmenin gelecek yıl proforma bilançosu aşağıdaki gibi olacaktır:

Örnek İşletmenin Gelecek Dönem Proforma Bilançosu (TL)

Aktif		Pasif	
Kasa	2.205.027	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	2 7.388.21
Ticari Alacaklar	4.230.697		
Stoklar	4.114.643		
Dönen Varlık Toplamı	10.550.367	Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	0 2.774.39
Net Maddi Duran Varlıklar	4.860.000	Özkaynaklar	0 5.000.00
			247.76
		Kaynak İhtiyacı	5
Toplam Aktifler	15.410.367	Toplam Pasifler	67 15.410.3

Görüldüğü gibi proforma bilançoda toplam aktifler toplam pasiflerden büyüktür. Bilançonun dengeye gelebilmesi için (aktif ve pasif eşitliği) işletmenin ilave kaynak bulması gerekmektedir. İlave kaynaklar yabancı kaynaklar ya da özkaynaklardan karşılanabilir. Bu çerçevede, kaynağın maliyetinin ve ödeme koşullarının işletme için kabul edilebilir düzeyde olmasına dikkat edilmelidir (Usta, 2014:155).

4.SONUÇ

Ülkemiz koşullarında özellikle pay senedi ihracıyla özkaynak sağlamanın zorluğu ve yabancı kaynak kullanımının daha yaygın olması, örnek işletmenin muhtemel kaynak açığını yabancı kaynakla karşılama olasılığını artırmaktadır. Proforma bilanço geleceğe dönük hazırlanması sebebiyle stratejik bir araçtır. Bu kapsamda, işletmelerin üst yönetimlerinin ilgi alanları arasında yer almaktadır. Üst yönetim işletmeye ne kadar hâkimse hazırlanacak proforma bilançolar da o derece iyi olacaktır. Buna ek olarak, gelecekle ilgili belirsizlik yaratan durumlar/koşullar ne kadar az olursa, söz konusu araç işletme lehine o derece iyi kullanılabilir. Tahminlerin dayandığı varsayımların da önceden belirlenmesi bu amaca yardımcı olacaktır. Proforma bilançonun oluşturulması ile ilgili yöntemler proforma bilanço kullanan işletmenin özelliğine göre farklılaşmaktadır. Buna karşı, her bir yöntem geleceğe dönük olarak kaynak ihtiyacı/fazlasını belirlediği için değerlidir. Çalışmanın konusuyla ilgili kaynaklar yeterli düzeyde olmakla beraber, bu araştırmanın finansal planlama ve oranlar yöntemi yardımıyla proforma bilanço oluşturma alanında literatüre katkı sağladığı değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- AKGÜÇ, Öztin. (2013). *Finansal Yönetim*. 8.Baskı. İstanbul:Avcıol Basım.
- ATRILL, Peter. (2017). *Financial Management for Decision Makers*. 8th Edition. Harlow:Pearson Education.
- AYDIN, Nurhan, BAŞAR, Mehmet ve COŞKUN, Metin (2010). *Finansal Yönetim*. 1.Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- BERK, Niyazi. (2017). *Finansal Yönetim*. 12.Baskı. İstanbul:Türkmen Kitabevi.
- BLOCK, Stanley. B., HIRT, Geoffrey. A ve DANIELSEN, Bartley. R. (2014). *Foundations of Financial Management*. 15th Edition. USA: McGraw Hill Education.
- CEYLAN, Ali. ve KORKMAZ, Turhan. (2017). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Gözden Geçirilmiş 15. Baskı. Bursa:Ekin Yayınevi.
- ERSOY, Hicabi. (2017). Finansal Planlama ve Kontrol. GÜNDOĞDU, Aysel (Ed.). *Finansal Yönetim: Temel Teoriler ve Açıklamalı Örnekler* içinde, Ankara. Seçkin Yayınevi. 206-234.
- FABOZZI, Frank. J. ve DRAKE, Pamela Peterson (2009). *Finance: Capital Markets, Financial Management and Investment Management*. 1st Edition. New Jersey: John Wiley and Sons.
- GÜRSOY, Cudi Tuncer. (2014). *Finansal Yönetim İlkeleri*. 3. Baskı. İstanbul: Beta Yayınevi.
- KEOWN, Arthur. J, MARTIN, John D ve PETTY, J. William (2014). *Foundations of Finance:The Logic and Practice of Financial Management*. 8th Ed. (Global Ed.). Boston: Pearson Education.
- KILIÇ, Uğur Hakan (2012). *Kobi Sahipleri ve Finansçı Olmayan Yöneticiler için Finans*. Ankara: Sinemis Yayın.
- NİTA, Bartłomiej. (2012). Two Approaches to External Financing Needs Estimation in Financial Planning. *Research Papers of Wrocław University of Economics*. Nr.263, 130-139.
- ROSS, Stephen. A., WESTERFIELD, Randolph. W ve JORDAN, Bradford. D. (2006). *Corporate Finance Fundamentals*. 7th Edition. Boston: McGraw Hill.
- RULAND, William ve ZHOU, Ping (2004). Pro Forma Financial Statements for Loan Evaluation. *Commercial Lending Review*. July, 34-39.
- SARIKAMIŞ, Cevat. (2007). Rasyo Analizi Uygulamasının Gelişimi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. Sayı 33. Ocak, 44-45.
- TENNENT, John. (2013). *Guide to Financial Management*. 2nd Edition. The Economist. London: Profile Books.
- TÜRKO, Metin.R. (2002). *Finansal Yönetim*. 2. Baskı. İstanbul. Alfa Yayınları.
- USTA, Öcal. (2014). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim*. 6. Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- UZUN, Emin., TÜRK, Zehra ve UZUN, Ersen. (2003). İşletme Başarısında Finansal Planlama ve Yeniliklerin Rolü. *Yönetim ve Ekonomi*. Cilt. 10, Sayı.2, 63-73.
- WEYGANDT, Jerry. J., KIMMEL, Paul. D. ve KIESO, Donald. E. (2016). *Accounting Principles*. 12th Edition. USA: John Wiley and Sons.

İnternet Kaynakları

- Business Forecasting. Planning for a Rainy Day. <https://www.dummies.com/business/start-a-business/business-plans/business-forecasting-planning-for-a-rainy-day/> Erişim Tarihi: 05.06. 2018.
- TCMB. Sektör Bilançoları (2014-2016) <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2017/menu.php> İstatistik Genel Müdürlüğü Reel Sektör Verileri Müdürlüğü Erişim tarihi: 19.09.2018
- TCMB. Oran Formülleri. <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2017/Raporlar/oran.pdf>. Erişim Tarihi: 19.09.2018

TÜRKİYE’DE İŞSİZLİK ORANLARI İLE ULUSLARARASI PETROL FİYATLARI İLİŐKİŐİ: 1980-2016

Osman Bahadır Sinan¹

ÖZET

Petrol fiyatları her ülkenin ekonomisi için önemli rol oynamaktadır. Petrol fiyatlarındaki ani artışlar yüksek enflasyon, işsizlik ve GSMH'nın düşmesine yol açmaktadır. Türkiye ekonomisi büyüdükçe enerji ihtiyacı ve ekonominin petrole olan talebi artmaktadır. Petrol fiyatındaki artışın Türkiye ekonomisine doğrudan olumsuz etkileri büyüme, ödemeler dengesi, enflasyon ve bütçe üzerinde olmakla beraber ayrıca işsizlik oranı üzerinde etkisinin olduğu sonucuna varılmaktadır. Çalışmanın amacı Türkiye’de işsizlik oranları ve dünya petrol fiyatları arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Çalışmada 1980-2016 dönemi için; VAR modeli analizi, Johansen eş bütünleşme testi, Granger nedensellik testi ve hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre Türkiye’de işsizlik oranları ile petrol fiyatları arasında bir nedensellik ilişkisinin olduğu ortaya çıkmıştır. Petrol fiyatlarındaki artış ekonomileri petrol ithalatına bağlı ülkeleri olumsuz etkileyerek bu ülkelerin işsizlik oranını arttırmaktadır. Düşük petrol fiyatları döneminde Merkez bankalarının enflasyon ve işsizlik ikilemi ile karşılaştıkları görülmektedir. Düşen petrol fiyatları enflasyonu düşürmektedir. Ancak enflasyon oranlarının zaten 0’a yakın olduğu ülkelerde bu düşüş deflasyona yol açarak işsizliği arttırabilmektedir. Türkiye gibi yüksek enflasyonun olduğu ülkelerde petrol fiyatlarındaki düşüşün enflasyon ve işsizliğin düşürülmesinde olumlu etkileri olmaktadır. Petrol fiyatlarındaki artış olduğunda ise artan petrol fiyatları üretim maliyetleriniDE arttırarak işgücü kaybına yol açmaktadır. . Türkiye’de 1970, 1980 ve 1990’lı yıllarda yaşanan ekonomik krizlerin öncesinde dünya petrol fiyatlarında ciddi artışlar yaşandığı görülmektedir. Ekonomik krizlerin ardından işsizlik oranlarında ciddi artışlar meydana gelmiştir.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik oranı, Petrol fiyatları, VAR Modeli

ABSTRACT

Oil prices play an important role in the economy of each country Rapid increases in oil prices lead to high inflation, unemployment and a fall in GNP.As Turkey's economy grows, need for energy and demand for oil increases. Although the increase in oil prices have a direct negative impact on Turkey's economy growth, balance of payments, inflation and budget but also it would be effect on the unemployment rate.The aim of this study is to examine the relationship between unemployment rates and oil prices in Turkey, İn this study VAR model analysis, Johansen cointegration test, Granger causality test and error correction model has been examined for the period 1980-2016. The result is there is a causal relationship between unemployment rates and oil prices for the country.. The increase of oil prices negatively affects the countries in which economies depend on oil imports and increase the unemployment rate of these countries. With lower oil prices, Central Banks have a better trade-off between inflation and unemployment. Fall in oil prices can help inflation decrease. But the countries with inflation rates have already close to zero, falling oil prices can cause outright deflation and increase unemployment. Countries with high inflation rates like Turkey, falling oil prices can cause positive effect in lowering inflation and unemployment. İn the case of Oil price increases can cause to an increase in the cost of production, which effects the number of employees lost. Serious increase in oil prices were observed before to the economic crisis in the 1970s, 1980s, and 1990s in the Turkey. After the economic crises, there have been serious increases in unemployment rates.

Key words:Unemployment rates, Oil Prices, VAR Model

¹ Dr., Sermaye Piyasası Kurulu, bsinan@spk.gov.tr .Bu çalışmada belirtilen görüş ve ifadeler görev yapılan kurumun resmi görüşlerini yansıtmaz.

Giriş

Çalışmanın amacı, Türkiye için işsizlik oranları ve dünyadaki petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi *Johansen eş bütünleşme testi* ve Granger nedensellik testi yardımıyla incelemektir. Çalışma planı dört bölümden meydana gelmektedir. İlk olarak petrol fiyatları ile işsizlik oranı arasındaki etkileyen unsurlar, petrol fiyatlarındaki değişimin doğrudan ve dolaylı olarak Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri konusunda bilgi verilmektedir. İkinci kısımda literatür taraması sonuçlarına yer verilmiştir. Üçüncü kısımda, uygulanan ekonometrik yöntem hakkında bilgi verilip analiz yapılmaktadır. Son bölümde ise sonuç ve değerlendirmeler yer almaktadır.

Günümüzde, toplam enerji kaynaklarının % 90'ını fosil kaynaklı yakıtlar teşkil etmekte ve bunların % 45'i petrole dayanmaktadır (TESAM, 2014). Petrol günümüzde yaklaşık 80.000 ürünün hammaddesi durumundadır. Ulaşım hizmetlerindeki artış, elektrik tüketimi, ısınma gibi ihtiyaçlara paralel olarak yakıt amacıyla kullanımının yanı sıra, türevlerinden elde edilen ürünlerin pek çok sanayi kolunun yan sanayisinde kullanılması gibi sebeplerle petrole duyulan ihtiyaç sürekli artmaktadır. Dünyanın önemli enerji şirketlerinden biri olan ExxonMobil'in "Enerjide Geleceğe Bakış" başlıklı 2014 yılı Raporunda; 2040 yılında dünya nüfusunun 9 milyara yaklaşacağı, enerji talebinin %35 artacağı ve bu talebin %60'ının petrol ve doğalgazdan karşılanacağı, enerji talep artışında liderliği Çin ve Hindistan'ın yapacağı, Türkiye'nin de bu talep artışında ilk 10 içerisinde yer alacağı belirtilmektedir (Pamir, 2015:35).

Petrol fiyatları her ülkenin ekonomisi için önemli rol oynamaktadır. Petrol fiyatlarındaki ani artışlar yüksek enflasyon, işsizlik ve GSMH'nin düşmesine yol açmaktadır(Ling ve Jones, 2011). Petrol fiyatlarındaki artış aynı zamanda üretimi petrol girdisine bağlı endüstrilerde maliyet artışına yol açarak bu endüstrilerin çalışan sayısında azalmalara yol açmaktadır (Melquist ve Femermo, 2007:22-35).

Ayrıca Petrol fiyatlarındaki artış nedeniyle üretimi petrole bağlı olan ürünlerin fiyatlarında ani artışlar söz konusu olmakta bu durumda insanların bu ürünlere olan taleplerini azaltmalarına neden olmaktadır. Toplam talepteki azalma nedeniyle de işsizlik oranının artması söz konusu olmaktadır. Yine kısa dönemde petrol şoku marjinal üretim maliyetini arttırarak üretim maliyetlerinin artmasına ve işsizliğe yol açmaktadır (Ling ve Jones, 2011:11-23).

Uygulamada yüksek petrol fiyatlarının ekonomilere etkisini petrol ithal eden ve petrol ihraç eden ülkeler açısından ayrı ayrı değerlendirmek gerekmektedir. Öncelikle yüksek petrol fiyatları petrol ithalatçısı ülkelerin reel milli gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır. Petrol tüketiminin petrol fiyatlarının artış oranı doğrultusunda azaltılması mümkün olmadığından toplam petrol harcamaları artmakta, dolayısıyla milli gelirin diğer harcamalara ayrılan miktarı düşmektedir (Özkaya, 2001:55-68).

Petrol ihraç eden ülkeler açısından petrol gelirleri önemli bir kaynaktır. Yüksek petrol fiyatları bu ülkelerde doğrudan ihracat gelirlerini artırmakta dolayısıyla milli geliri yükseltmekte ve büyüme artmaktadır. Ülkeler bu sayede yüksek tutarlarda varlık fonları kurmuşlardır. 2018 yılı başı itibariyle Varlıkları Bağlamında Dünyanın En Büyük Ulusal Varlık Fonu Ülkelerinin listesi incelendiğinde, en büyük fonun 998 milyar Dolar ile Norveç Petrol Fonu olduğu görülmektedir. Yine üçüncü sırada Birleşik Arap Emirlikleri (828 Milyar Dolar) dördüncü sırada Kuveyt (524 Milyar Dolar) beşinci sırada Suudi Arabistan (494 Milyar Dolar) fonlarının kaynağı

da petroldür. Toplamda 7.581 Milyar Dolara ulaşan ülke Varlık Fonlarının 4.266 Milyar Doları Petrol-Gaz Kaynağı olan Ülke Fonlarına dayanmaktadır (Swfinstitut, 2018). Bu ülkeler yüksek petrol fiyatlarından sağlanan avantajları kullanmakta olup gelecek nesillere de kaynak aktarmak için tasarruf yapmaktadırlar. Bu fonlar uluslararası düzeyde yatırım yaparak başka ülkelerin varlıklarını satın almaktadırlar. Örneğin ülkemizde de 2015 yılından Finansbank 2,95 milyar dolara Finansbank Katar Yatırım Otoritesine satılmıştır. Yine bu fonlar doğrudan portföy yatırımları da gerçekleştirerek gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasalarına kısa vadeli yatırım yapmaktadırlar.

Yine ekonomisi petrole gelirine bağlı ülkelerden Norveç'te Temmuz 2015'te işsizlik oranı son 10 yılın en yüksek seviyesi olan %4,5'lara çıkmış ve Norveç Başbakanı petrol fiyatlarının düşük seviyelerde olmasının bu yüksek işsizlik oranının en büyük sebebi olduğunu vurgulamıştır (Knudsen, 2015). Yine Amerika'da Oklohoma gibi ekonomisi petrol ve gaza dayalı olan bölgelerde petrol fiyatlarındaki düşüş dönemlerinde işsizlik oranlarının arttığı görülmektedir (Weiss,2015:69-79).

Ülkemizde yurtiçi petrol üretimi, toplam petrol tüketiminin oldukça düşük bir kısmını karşılayabildiği için bu üründe ihtiyacın büyük bir bölümü ithalatla karşılanmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre (TÜİK, 2017) Türkiye'nin ithal ettiği petrol miktarı yıllık ortalama 23-24 milyon ton olup bu verilere göre, yıllar itibariyle birbirine yakın miktarda ithalat yapıldığı görülmektedir.

Türkiye'nin petrole bağımlılığının doğal neticesi olarak petrol fiyatlarındaki değişikliklerin Türkiye ekonomisine çeşitli etkileri olmaktadır. Petrol fiyatlarındaki değişikliklerin Türkiye ekonomisine etkileri temel olarak büyüme, ödemeler dengesi, enflasyon ve bütçe olmak üzere dört kanal üzerinden gerçekleşmektedir (The World Bank, 2014). Petrol fiyat artışlarının sonucunda, temel bir üretim girdisi olarak petrolün maliyetinin artması ve dolayısıyla da petrol kullanımının azalmasına ve bunun sonucunda da üretimin azalmasına neden olmaktadır. Üretimin azalması, milli gelirin azalması ve büyümenin yavaşlamasına neden olmaktadır. Buna karşın Petrol fiyatlarındaki düşüşün ilk makroekonomik etkisinin, artacak tüketim talebiyle işsizlik oranı üzerinde olması beklenmelidir. Daha önce yüksek bedel ödenen petrol ve petrole dayalı mallar için tüketiciler daha az bedel ödeyeceğinden artan gelirlerini başka tüketime yönlendirecek ve milli gelir artışı sayesinde işsizlik oranı olumlu etkilenecektir (The Worldbank, 2014).

Petrol maliyetlerinin artışları da enflasyonu olumsuz etkilemekte ve enflasyon artmaktadır. Ayrıca petrol fiyatlarının petrol türevi ürünlere getirdiği etki de enflasyonu yükseltmektedir. Petrol fiyatlarının pahalı olması, yatırımların daralmasına, vergi gelirlerinin düşerek kamu açıklarının doğmasına ve faiz oranlarının artmasına neden olmaktadır. Petrol fiyatlarının artması ile ithalat için daha fazla bedel ödeneceğinden ödemeler dengesi bozulacak ve cari açık artacaktır. Petrol fiyatlarının düşmesi durumunda ise tam tersi söz konusu olacak, cari açık azalacaktır.

Türkiye özelinde petrol fiyatlarındaki değişimin etkilerine bakılacak olursa 1973'lerde yaşanan petrol krizinin etkisiyle yapılan yüksek oranlı devalüasyonla birlikte enflasyon oranlarında hızlı artışlar olmuş, Türkiye ekonomisi iç ve dış etmenlerin etkisiyle 1978 yılından itibaren krize girmiş, dış borçlar ödenemez hale gelmiştir (Parasız, 1998). Petrol krizinin ardından ekonomide yaşanan kriz nedeniyle işsizlik oranlarında artışlar olmuştur. 1980 yılındaki II. Petrol Krizinin etkisiyle petrol fiyatları iki kat artmış ve kriz sonrası işsizlik yüzde 20'lere

enflasyon %65'lere çıkmıştır (Yılmaz, 2015:12-19). Krizin aşılması 24 Ocak 1980 kararları ile olmuş, alınan kararlarla Türkiye'de ihracata dönük sanayileşme modelinin benimsenmiş ve iç pazar dış rekabete açılmıştır. 1991 yılında Körfez Krizi'nin başlaması ile sermaye girişlerinin azalması ile ekonomi çıkmaza girmiş ve 05.04.1994 tarihinde yeni bir istikrar programı açıklanmıştır (Soygüzel, 2016:45-58). 1991-1994 döneminde petrol fiyatları da 16 dolardan 26 dolara çıkmıştır (ORSAM, 2017). Varil başına ham petrol fiyatlarının 12 dolardan 24 dolara yükseldiği 1999 yılının hemen akabinde Türkiye'de yaşanan finansal kırılganlıklar ve bankaların faiz riski neticesinde 2000 yılı Kasım'ında yeni bir ekonomik krizle karşı karşıya gelinmiştir (Ongun, 2001). 1996'da %6,9 olan işsizlik krizin etkisiyle 2002'de %10,9'a çıkmış yine 2008'de %10,3 olan işsizlik oranı küresel krizin etkisiyle 2009'da %14,1'e çıkmıştır.

Bu çerçevede, Türkiye'de 1970, 1980 ve 1990'lı yıllarda yaşanan ekonomik krizlerin öncesinde dünya petrol fiyatlarında ciddi artışlar yaşandığı görülmektedir. Ekonomik krizlerin ardından işsizlik oranlarında ciddi artışlar meydana gelmiştir.

Petrol fiyat artışlarının sonucunda, temel bir üretim girdisi olarak petrolün maliyetinin artması ve dolayısıyla da petrol kullanımının azalmasına ve bunun sonucunda da üretimin azalmasına neden olmaktadır. Üretimin azalması, milli gelirin azalması ve büyümenin yavaşlamasına ve işsizliğin artmasına neden olmaktadır. Buna karşın petrol fiyatlarındaki düşüşün ilk makroekonomik etkisinin, artacak tüketim talebiyle büyüme oranı üzerinde olması beklenmelidir. Daha önce yüksek bedel ödenen petrol ve petrole dayalı mallar için tüketiciler daha az bedel ödeyeceğinden artan gelirlerini başka tüketime yönlendirecek ve milli gelir artışı sayesinde işsizlik oranı ve dolayısıyla istihdam olumlu etkilenecektir.

Bu çerçevede Türkiye'de işsizlik oranları ile petrol fiyatları arasında çok güçlü bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

2. Literatürde Yapılan Çalışmalar

Literatürde petrol fiyatlarındaki değişim ile işsizlik arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik uluslararası düzeyde yapılan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. 2008 yılından itibaren Dünya'da ve Türkiye'de yapılan çalışmaların başlıcaları aşağıdaki gibidir.

Yahia ve Saleh (2008), Libya için yapmış oldukları çalışmada 1970-2005 dönemini kapsayan ve petrol fiyatlarındaki değişiklikler ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi VAR analizi ve Johansen ve Juselius eşbütünleşme testi aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre petrol fiyatları ile istihdam arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmaktadır.

Lescaroux ve Mignon (2008), OPEC üyesi olan ve OPEC üyesi olmayan 36 ülke üzerinde 1960-2005 dönemi için yapmış oldukları çalışmalarında petrol fiyatlarındaki değişiklikler ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi VAR analizi ve Johansen ve Juselius eş bütünleşme testi aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre petrol fiyatlarındaki değişiklikler özellikle OPEC üyesi olmayan ülkelerde işsizlik üzerinde uzun dönemde olumsuz etkiler yaratmaktadır.

Robalo ve Salvado (2008), Portekiz için yapmış oldukları çalışmada 1968-2005 dönemi için petrol fiyat şoklarının makro ekonomik değişkenler üzerinde etkisini çoklu değişkenli VAR Modeli aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma sonuçları iki farklı dönem için yapılmış olup 1968-1985 döneminde işsizlik ve petrol fiyatları arasında nedensellik ilişkisinin olduğu, petrol fiyatları ve işsizlik arasındaki ilişkiye ait katsayıların ise ilk dönemlerde ikinci döneme kıyasla (1986-2005) daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Rafiq v.d. (2009), Tayland üzerine yapmış oldukları 1993:1-2006:4 dönemine ait aylık verileri kullanarak petrol fiyatlarındaki değişiklikler ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi VAR analizi ve Granger nedensellik testi aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre petrol fiyatları ile işsizlik arasında petrol fiyatlarından işsizliğe doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Dogrul ve Soytas (2010) Türkiye için yapmış oldukları çalışmada 2005:01-2009:08 dönemine ait aylık verileri kullanarak petrol fiyatları ve işsizlik arasındaki ilişkiyi Toda Yamamoto testi aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre, Türkiye'de reel petrol fiyatları artışı ile işsizlik arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır.

Umar ve Abdulhakeem (2010) ekonomisi petrol ihracına dayalı olan Nijerya için yapmış oldukları çalışmada 1970-2008 yıllarına ait yıllık verileri kullanarak petrol fiyatları ve işsizlik arasındaki ilişkiyi VAR modeli ve Granger nedensellik testi aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre, Nijerya'da petrol fiyatlarındaki artışın işsizliği azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Erkan v.d. (2011) Türkiye için yapmış oldukları çalışmada 2005:01-2009:12 dönemi için aylık verileri kullanarak petrol fiyatları ve işsizlik arasındaki ilişkiyi VAR modeli ve Granger nedensellik testi aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre, Türkiye'de petrol fiyatları ile işsizlik arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır.

Chang v.d. (2011) 17 Asya ve Okyanus ülkesi için yapmış oldukları çalışmada VAR Modeli ve Engle Granger eş bütünleşme testi aracılığıyla petrol fiyatlarındaki değişimin aralarında işsizliğin de bulunduğu bazı değişkenlerle olan ilişkisini araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar ile işsizlik arasında net bir ilişki bulunmadığı sonucuna varılmıştır.

Estrada ve Cos (2012) Avrupa Birliği Ülkeleri için yapmış oldukları çalışmada, 1965-2007 dönemi için yıllık verileri kullanarak EKK regresyonu aracılığıyla petrol fiyatları ile yapısal işsizlik oranı (NAIRU) arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre, AB ülkelerinde petrol fiyatlarındaki artış yapısal işsizlik oranını etkilemektedir.

Ran ve Voon (2012) Hong Kong, Singapur, Güney Kore ve Tayvan için 1984:1-2007:3 dönemini kapsayan çalışmalarında petrol fiyat şoklarının bu ülkelerin büyüme oranları ve işsizlik oranları üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre, petrol fiyatlarındaki şoklar 3 dönem gecikme ile işsizlik oranı üzerinde pozitif yönde etki yaratmaktadır.

Bouchaour ve Al-Zeaud (2012) Cezayir için yapmış oldukları çalışmada, 1980-2011 dönemi için petrol fiyatlarındaki değişimin işsizliğin de dahil olduğu diğer makro ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini VAR modeli Granger nedensellik testi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada petrol fiyatları ve işsizlik arasında kısa dönemde anlamlı bir eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir.

Fawad Ahmet (2013) Pakistan için yapmış olduğu çalışmada, 1991.1-2010.12 dönemi için aylık verileri kullanarak petrol fiyatları, reel faiz oranı ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisini Toda ve Yamamoto (1995) çalışmasına dayalı VAR yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada petrol fiyatlarındaki değişimin işsizlik oranı üzerinde önemli etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Altay, v.d. (2013) Türkiye için yapmış oldukları çalışmada, 2000.1-2012.4 dönemi için aylık verileri kullanarak petrol fiyatları, reel üretim ve istihdam arasındaki nedensellik ilişkisini VAR modeli, ve Granger nedensellik testi yardımıyla analiz etmişlerdir. Çalışmada petrol fiyatlarında ve reel çıktıdaki değişimin uzun dönemde istihdam üzerinde etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Loganathan v.d. (2013), Malezya için yapmış oldukları çalışmada 1980-2010 dönemini uluslararası petrol fiyatlarındaki dalgalanma ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisini Gregory Hansen nedensellik testi ve ARDL Modeli yardımıyla incelemişlerdir. Çalışmada, hem kısa dönemde hem de uzun dönemde uluslararası petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların Malezya'da işsizlik üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yardımoğlu ve Beşel'in (2013) Türkiye için yapmış olduğu çalışmada, 1980-2012 dönemi için yıllık verileri kullanarak petrol fiyatları, işsizlik arasındaki ilişkiyi Zivot-Andrews ve Kapetanios birim kök testi, Gregory-Hansen eşbütünleşme testi ile Toda-Yamamoto nedensellik analizi kullanılarak incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre petrol fiyatlarından işsizlik oranlarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Rahma v.d.(2016) ekonomisinde petrol ihracatında da yer aldığı Sudan için yapmış olduğu çalışmada, 2000-2014 dönemi için petrol fiyatlarındaki değişimin büyüme oranı ve işsizlik üzerindeki etkisini VAR Modeli ve Granger nedensellik testi kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada Reel petrol fiyatlarındaki düşmenin işsizlik üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Alkhateeb v.d.(2017) petrol gelirleri açısından çok zengin olan Suudi Arabistan için yapmış oldukları çalışmada 1980-2015 dönemi için petrol fiyatları ve istihdam arasındaki ilişkiyi ARDL modeli kanalıyla analiz etmişlerdir. Çalışmada artan petrol fiyatlarının istihdam üzerinde olumlu etki yarattığı sonucuna varılmıştır.

Trang v.d.(2017) Vietnam için yapmış olduğu çalışmada, 2010-2015 dönemi için petrol fiyatlarındaki değişimin enflasyon, işsizlik oranı, bütçe açığı, işsizlik üzerindeki etkisini VAR Modeli kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada, yükselen petrol fiyatlarının işsizlik üzerindeki etkisinin açık olmadığı sonucuna varılmıştır.

Shakyani v.d.(2017) ekonomisi petrol ihracına bağımlı olan İran için yapmış olduğu çalışmada, 1981-2013 dönemi için petrol fiyatlarındaki değişimin faiz oran, işsizlik üzerindeki etkisini VAR Modeli, Johansen eşbütünleşme testi, Toda Yamamoto testi ve Granger nedensellik testi aracılığıyla analiz etmişlerdir. Çalışmada,

petrol fiyatlarının işsizlik oranı üzerinde negatif etkisinin olduğu, bu durumda ekonomisi petrole dayalı bir ülke için iyi bir durum olduğu sonucuna varılmıştır.

Karlsson v.d(2018) petrolün ekonomisinde önemli bir gelir kaynağı olan Norveç için yapmış olduğu çalışmada 1997-2015 dönemi için reel petrol fiyatları, reel faiz oranları ve işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi, Granger nedensellik testi aracılığıyla analiz etmişlerdir. Çalışmada, genel olarak petrol fiyatlarındaki şokun 2 yıl gecikmeli olarak işsizlik oranı üzerinde negatif etkisinin olduğu, sonucuna varılmıştır.

Karaki (2018) Amerika Birleşik Devletleri için yapmış olduğu çalışmada , işsizlik oranı ve petrol şokları arasındaki ilişkiyi VAR Modeli, ve Granger nedensellik testi aracılığıyla analiz etmişlerdir Çalışmada, pozitif toplam petrol talep şokunun işsizlik oranının azalttığı , negatif petrol şokunun ise arttırdığı sonucuna varılmıştır

Cuesta v.d (2018) İngiltere için yapmış olduğu çalışmada 2008 Dünya Resesyonu öncesi ve sonrası dönemi için petrol fiyatlarındaki değişimin işsizlik üzerindeki etkisini Bayesian VAR Modeli kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada, Petrol fiyatlarındaki Değişimin işsizlik üzerindeki etkisinin 2008 krizi öncesi ve sonrasında farklı etkilerinin olduğu ayrıca negatif petrol şoklarının 2008 krizi sonrasında işsizliğin artmamasında önemli bir etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır.

3. Veri - Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

Türkiye için petrol fiyatları (PF) ile işsizlik oranları (İO)arasındaki ilişkinin ele alındığı bu çalışmada 1980-2016 dönemine ilişkin petrol fiyatları, işsizlik oranı yıllık verileri kullanılmıştır. Veriler Dünya Bankası ve TÜİK veri tabanından temin edilerek değişkenlere ilişkin seriler oluşturulmuştur. Çalışmanın değişkenleri ise yıllık petrol fiyatları ve yıllık işsizlik oranlarıdır.

İki değişken arasındaki neden-sonuç ilişkisinin yönünün ampirik olarak test edilebilmesi için nedensellik testi uygulanması gerekmektedir Ampirik çalışmalarda Granger nedensellik testi, uygulanabilirliğindeki kolaylık sebebiyle en çok tercih edilen yöntemlerden biridir. Ayrıca, 1980'lerin sonunda ortaya çıkan eşbütünleşme literatürü (Granger, 1986, Engle ve Granger, 1987, Johansen, 1988, Johansen ve Juselius, 1990), nedensellik testi ile ilgili teorik çalışmaların yeniden gözden geçirilmesine katkıda bulunmuştur.

Analizde Johansen eşbütünleşme metodu (Johansen, 1988, Johansen ve Juselius, 1990) kullanılmıştır. Durağan olmayan serilerle yapılacak regresyon analizi gerçekçi olmayan yüksek test istatistiklerine ve sahte regresyona neden olacağından, serinin önce durağanlığının sınanması gerekmektedir (Terzi, 2004). Uygulamada en çok kullanılan test ADF (Augmented Dickey Fuller) , klasik birim kök testleridir. Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen ADF testi, durağanlığı araştırılacak serinin, kendi gecikmeli değeri ve gecikmeli farklarının üzerine regrese olmasını içermektedir (Gujarati, 2004). Testin uygulandığı denklem aşağıdaki gibidir:

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-i} + \epsilon_t$$

Burada, Δ fark işlemcisi ϵ_t durağan hata terimidir. Birim kök testinde her bir seri için hata terimini beyaz gürültü yapacak gecikme uzunluğu, Akaike ve Schwartz bilgi kriterlerine göre belirlenebilir. ADF testinde sıfır

hipotezi, farkları alınmamış serilerin birim kök taşıdığı yani durağan olmadığı şeklindedir. Bunun için sıfır hipotezinde, δ katsayısının istatistiksel olarak sıfıra eşit olup olmadığı test edilmektedir. δ katsayısının istatistiki olarak önemli olması, bu hipotezin reddedileceği anlamına gelmektedir. Bu durumda seri durağandır.

Zaman serilerinin durağanlığı genişletilmiş Dickey Fuller Testi (ADF) yardımı ile araştırılmıştır. Tablo 1’de genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 1. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken (SIC)	1’inci Derece Düzey Değerleri		
	ADF İstatistiği	Mac Kinnon Kritik Değeri (%5)	P Değeri
PF (trend intercept)	-5,76	-2,94	0,0000
İO (trend intercept)	-5,18	-2,94	0,0001

Değişkenlerin seviyelerine uygulanan DF ve ADF test sonuçları, değişkenlerin 1’nci derece düzey değerlerinde durağan olduğunu göstermektedir.

Değişkenlerin zaman serisi özellikleri incelendikten sonraki adımı, söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığının incelenmesi oluşturmaktadır. Bu çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığı Johansen eşbütünleşme yöntemi ile araştırılmıştır. Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990), değişkenler arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını test etmek için *en büyük özdeğer (maximum eigen value)* ve *iz (trace)* istatistiklerini kullanmaktadırlar. Johansen eşbütünleşme testinde iki farklı olabilirlik oranı vardır. Bunlardan biri Maksimum Öz Değer Testi, diğeri İz testidir. Maksimum Öz Değer testinde en fazla r sayıda eşbütünleşme vektörünün varlığı, r+1 eşbütünleşme vektörünün varlığını iddia eden alternatif hipoteze karşı test edilir. Buna karşılık, İz testinde ise, en fazla r eşbütünleşme vektörünün varlığı, en az r+1 eşbütünleşme vektörünün varlığını iddia eden alternatif hipoteze karşı test edilir (Kasman ve Kasman, 2004).

Johansen eş-bütünleşme testiyle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılırken oluşturulan VAR (Vector Autoregressive) modelinde önemli bir rolü olan gecikme sayısı uygun testlerin optimum gecikme uzunluğu önceden açıklandığı gibi SC (Schwarz) bilgi kriteri kullanılarak araştırılmaktadır. Eşbütünleşme testi uygulanmadan önce, bir "Vector Autoregressive" (VAR) modeli oluşturularak gecikme sayısı belirlenmektedir. VAR modeli birbirleriyle etkileşim içinde olduğu düşünülen değişkenlerin birbirlerini nasıl etkilediğini gösteren bir zaman serisi denklem sistemidir (Çetin, 2005) Bu çerçevede değişkenler arasında VAR süreci işletilerek en uygun gecikme uzunluğu tespit edilmiştir. Buna göre 2 gecikme uzunluğu optimal gecikme uzunluğu olarak tespit edilmiştir. Gecikme uzunluğu olmayan hali normal dağılıma sahip otokorelasyon sorunu içermeyen en uygun gecikme uzunluğudur.

Uygun modelin tahmin edilmesi aşamasında Akaiki ve Scwartz kriterlerinden yararlanılmaktadır. Bu kriterlere bakılarak uygun modelin aşağıda 2 numaralı model olduğu(Sabit Var, Trend Yok) anlaşılmıştır.

Tablo 2: Uygun Modelin Tahmin

	Sabit Yok Trend Yok(1)	Sabit Var Trend Yok(2)	Doğrusal Sabit Var Trend Yok(3)	Doğrusal Sabit Var Trend Var(4)	İkinci Derece Sabit Var Trend Var(5)
0	-1.760.247	-1.760.247	-1.758.361	-1.758.361	-1.758.028
1	-1.735.955	-1.667.587	-1.665.947	-1.665.524	-1.665.516
2	-1.735.524	-1.656.726	-1.656.726	-1.639.991	-1.639.991
Akaike Değerleri					
0	1.082.498	1.082.498	1.093.154	1.093.154	1.104.722
1	1.091.738	10.57404*	1.062.322	1.067.955	1.073.833
2	1.115.014	1.080.427	1.080.427	1.082.348	1.082.348
Scwartz Değerleri					
0	1.118.412	1.118.412	1.138.047	1.138.047	1.158.594
1	1.145.610	11.15765*	1.125.172	1.135.295	1.145.662
2	1.186.843	1.161.234	1.161.234	1.172.133	1.172.133

Son aşamada yapılan Johansen Eş Bütünleşme Testi sonuçları aşağıdaki gibidir.

Tablo 3: Johansen Eş-Bütünleşme Test Sonuçları

Hipotezler	Eş Bütünleşme Vektör Sayısı			
		İz testi	Kritik Değer(%5)	Olasılık
$H_0: r=0, H_1: r=1$	Hiç*	2.070.409	2.026.184	0.0435
$H_0: r \leq 1, H_1: r=2$	En Fazla 1	2.172.090	9.164.546	0.7433
Maksimum Öz Değer Kritik Değer(%5) Olasılık				
$H_0: r=0, H_1: r \geq 1$	Hiç*	1.853.200	1.589.210	0.0188
$H_0: r \leq 1, H_1: r \geq 2$	En Fazla 1	2.172.090	9.164.546	0.7433

*Trace (iz) istatistiği 0.05 anlamlılık düzeyinde eş bütünleşik bir adet vektör bulunduğunu göstermektedir.

*En Büyük Özdeğer istatistiği 0.05 düzeyinde eş bütünleşik bir adet vektör bulunduğunu göstermektedir.

Analiz doğrultusunda, $r=0$ hipotezi reddedilmekte, $r \leq 1$ hipotezleri ise, reddedilmemektedir. Analiz sonucunda 0.05 anlamlılık düzeyinde birden fazla vektörün bulunduğu, cari açık ile büyüme oranı arasında uzun dönemli bir ilişkinin mevcut olduğu sonucuna varılmıştır.

Johansen eş-bütünleşme test sonuçlarına göre değişkenler arasında bir eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir. Bu durum serilerin uzun dönemde birlikte hareket etmeleri sonucunu doğurmaktadır. Uzun dönemde Türkiye’de petrol fiyatları ile işsizlik oranı oranları arasında bir ilişki bulunmaktadır. En az bir eş bütünleşme olduğundan hata düzeltme modeline gidilmesi gerekmektedir.

3.1.Hata Düzeltme Modeli

Eş-bütünleşik değişkenlerin göze çarpan bir prensibi zaman içerisinde uzun dönem dengesinde sapmalar meydana gelmesidir. Model uzun dönem dengesine tekrar ulaşabilmesi için değişkenlerden bazılarının bunu sağlayacak durumda olması gerekmektedir. Hata düzeltme modelinde sistemdeki değişkenlerin kısa dönem dinamikleri dengedeki sapmadan etkilenmektedir (Şahbaz, 2009) Hata düzeltme parametresi, model dinamiğini dengede tutmaya yarar ve değişkenleri uzun dönem denge değerine doğru yaklaşmaya zorlamaktadır. Hata düzeltme parametresinin katsayısının istatistiksel açıdan anlamlı çıkması, sapmanın varlığını gösterir. Katsayının büyüklüğü ise uzun dönem denge değerine doğru yaklaşma hızının bir göstergesidir. Uygulamada, hata düzeltme parametresinin negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı olması beklenir. Bu durumda, değişkenlerin uzun dönem denge değerine doğru hareketinin olacağı ifade edilmektedir. Denge durumundan kısa dönemli sapmalar hata düzeltme parametresinin katsayısının büyüklüğüne bağlı olarak düzeltilecektir (Enders, 1995:23-36).

Tablo- 4: Hata Giderme Modeli Sonuçları

	İÖ	HATA(-1)	C
Katsayı	8,98	0,67	-3,82
St Hata	1,94	0,13	1,77
t (değ)	4,60	5,19	-2,15
P değeri	0,0001	0,0000	0,0382
R2 0,633,F=2,855, F(Prob)=0,000			

Yukarıdaki tabloda hata düzeltme terimi pozitif olduğundan hata düzeltme mekanizması çalışmamaktadır. Dolayısıyla bir dönemde meydana gelen dengesizlik sonraki dönemde ya da dönemlerde düzelmeyecektir. Bu nedenle ilgili dönem için kurulan modelde uzun dönem ilişkisi tutarlı değildir. Analizde vektör hata düzeltme terimi pozitif çıkmıştır Bu durum, dengeden sapma olduğunda uzun dönem de tekrar dengeye gelinemeyeceğini göstermektedir. Hata düzeltme terimi katsayısının istatistiki olarak anlamlı olmaması uzun dönemde hata düzeltme mekanizmasının işlemediğini göstermektedir.

3.2.Granger Nedensellik Testi

VAR temelli Granger nedensellik testi sonuçları aşağıdaki Tabloda gösterilmektedir. VAR içerisindeki her bir eşitlik için χ^2 (Wald) istatistiği hesaplanmıştır. VAR Granger nedensellik testi sonuçları LR ve AIC istatistiklerine dayalı olarak gecikme seçilmiştir (Burbidge, 1984:464).

Tablo 5: VAR Granger Nedensellik ve Blok Dışsallık Wald Testi

Bağımlı Değişken Petrol			
Dışlanan	Chi-sq	df	Prob.
İşsizlik Or	1.753.310	2	0.0002
All	1.753.310	2	0.0002
Bağımlı Değişken İşsizlik Oranı			
Dışlanan	Chi-sq	df	Prob.
Petrol fiyatı	9.652.610	2	0.0080
All	9.652.610	2	0.0080

Yapılan analiz sonucunda olasılık değerleri 0.05den küçük olduğundan, işsizlikten petrol fiyatlarına Granger nedenselliği ve petrol fiyatlarından işsizliğe Granger nedenselliği olduğu kabul edilir. Dolayısıyla petrol fiyatlarındaki değişimin işsizlik oranını etkilediği ve ayrıca işsizlik oranındaki değişimlerin petrol fiyatlarını etkilediği sonucuna varılır.

4. Sonuç

Çalışmada, petrol fiyatları ve işsizlik oranı arasındaki ilişki 1980-2016 dönemi için yıllık veriler kullanarak ekonometrik olarak analiz edilmiştir. İşsizlik oranı verisi ve uluslararası petrol fiyatları verisi kullanılmıştır. İlgili değişkenlere birim kök testi uygulanmış ve değişkenlerin birinci derece düzeyde durağan oldukları tespit edilmiştir. Johansen eş-bütünleşme test sonuçlarına göre, değişkenler arasında bir eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir. Bu durum serilerin uzun dönemde birlikte hareket etmeleri sonucunu doğurmaktadır. Uzun dönemde Türkiye’de petrol fiyatları ile işsizlik oranları arasında bir ilişki bulunmaktadır. Yapılan hata düzeltme modeli sonucunda da hata düzeltme terimi pozitif çıktığından hata düzeltme mekanizmasının çalışmadığı bir dönemde meydana gelen dengesizlik sonraki dönemlerde düzelmeyeceği sonucuna varılmıştır.

Türkiye’de VAR model, kullanılarak yapılan Johansen eş bütünleşme testi ve Granger nedensellik testi sonuçlarına göre petrol fiyatları ve ekonomik işsizlik oranı arasında karşılıklı olarak nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Petrol fiyatındaki artışın Türkiye ekonomisine doğrudan olumsuz etkileri büyüme, ödemeler dengesi, enflasyon ve bütçe üzerinde olmakla beraber ayrıca işsizlik oranı üzerinde etkisinin olduğu sonucuna varılmaktadır.

KAYNAKÇA

Al Rasasi, M. ve M. Yilmaz, (2016). The effects of oil shocks on Turkish macroeconomic aggregates. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6(3): 471-476. Tarek

Altay Bülent, Mert Topçu, Ebru Erdoğan (2013) Oil Price, Output and Employment in Turkey: Evidence from Vector Error Correction Model, *International Journal of Energy Economics and Policy* Vol. 3, Special Issue, 2013, pp.7-13 ISSN: 2146-4553 www.econjournals.com 7

Alkhateeb, Tawfik Yousef, Haider Mahmood, Zafar Ahmad Sultan, Nawaz Ahmad, (2017), Oil Price and Employment Nexus in Saudi Arabia, *International Journal of Energy Economics and Policy* ISSN: 2146-4553 available at [http: www.econjournals.com](http://www.econjournals.com) *International Journal of Energy Economics and Policy*, 2017, 7(3), 277-281.

Bouchaur, C. ve Hussein Ali Al-Zeaud (2012). Oil Price Distortion and Their Impact on Algerian Macroeconomic. *International Journal of Business and Management*. Vol. 7. No: 18. 99-114.

Burbidge, J. ve Harrison, A. (1984), “Testing for the Effects of Oil-Price Rises Using Vector Autoregressions”, *International Economic Review*, 25(2), 459-484

Chang, Y., Jha, K., Fernandez, K. ve Jam’an, F. (2011). Oil Price Fluctuations and Macroeconomic Performances in Asian and Oceanic Economies. 30th USAEE/IAEE North American Conference. Washington. DC. 9–12 October

Cuesta H.C., Ordonez, J., Oil prices and unemployment in the UK before and after the crisis: A Bayesian VAR approach. A note, *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, Volume 510, p. 200-207, 2018

Doğrul, H.G. ve Soytaş, U., (2010). Relationship Between Oil Prices, Interest Rate, and Unemployment: Evidence From An Emerging Market. *Energy Economics*. Vol.32. 1523-1528.

Du, Limin, He Yanan ve Chu Wei (2010), The Relationship Between Oil Price Shocks and China’s Macroeconomy: An Empirical Analysis, *Energy Policy*, 38(8), 4142-4151.

Elder, J., ve Apostolos S. (2010), Oil Price Uncertainty, *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(6), 1137-1159.

Estrada, A. ve P. H. Cos (2012). Oil prices and their effect on potential output. *Applied Economics Letters*. 19. 207–214

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

Erkan, B., M. Şentürk, Y.E. Akbaş ve T. Bayat (2011). Uluslararası Ham Petrol Fiyatlarındaki Volatilitenin İşsizlik Göstergeleri Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği Üzerine Ampirik Bulgular. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 10(02). 715-730.

Finn, Mary G. (1995), Variance Properties of Solow's Productivity Residual and Their Cyclical Implications, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 19(5-7), 1249-1281.

Gujarati, D. N. (2004) *Basic Econometrics*. 4th Edition, McGraw-Hill Companies. 720-722

Johansen, Soren (1988), "Statistical Analysis Of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12 (2-3), s. 231-254.

Johansen, Soren, Juselius, Katarina (1990), "Maximum Likelihood Estimation And Inference On Cointegration With Applications To The Demand For Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52 (2) May, pp.169-210.

Karaki, Mohamad B., 2018. "Oil Prices and State Unemployment Rates," *The Energy Journal*, International Association for Energy Economics, vol. 0(Number 3).

Karlsson Kim Hyunjai, Li Yushu, Shukue Gazhi, (2018) "The Causal Nexus between Oil Prices, Interest Rates, and Unemployment in Norway Using Wavelet Methods" *Sustainability*, Volume 10, Issue 8 (August 2018)

Kasman, S., Kasman A., (2004). "Turizm Gelirleri ve Ekonomik İşsizlik oranı Arasındaki Eşbütünleşme ve Nedensellik İlişkisi", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 220, 122-131.

Knudsen C. (2015) "Norway unemployment spikes as drop in oil price hits economy" (Çevrimiçi) 07.08.2018 <https://www.reuters.com/article/uk-norway-economy/norway-unemployment-spikes-as-drop-in-oil-price-hits-economy-idUKKCN0QV0KJ20150826>

Lescaroux, F., V. Mignon (2008). On the Influence of Oil Prices on Economic Activity and Other Macroeconomic and Financial Variables. CEPII. Working Paper No: 2008-05.

Lings, K., Jones, L. (2011). "Rising oil prices affect economic growth." Çevrimiçi (06.08.2018) http://www.libertyfinancials.co.za/lib/content/images/newsbreak/PolicyHolderComm/pdf/201105_global_outlook.p

Loganathan, N., I. Yussof ve M. Kogid (2013). Connection between Global Oil Price Instability and Unemployment Sustainability: Empirical Evidence from Malaysia. *The Empirical Economics Letters*. 12(4). 393-402.

Mellquist, H. & Femermo, M. (2007). The Relationship Between The Price of Oil And Unemployment in Sweeden. Jonkoping International Business School, Jonkoping University Ragan, C. (2008).

Mork, Knut A., Oystein Olsen ve Hans T. Mysen (1994), Macroeconomic Responses to Oil Price Increases and Decreases in Seven OECD Countries, *Energy Journal*, 15(4), 19-36.

Mory, Javier F. (1993), Oil Prices and Economic Activity: Is the Relationship Symmetric?, *Energy Journal*, 14(4), 151-162.

Ongun M.T. (2001) "İstikrar Arayışından Krize: Bir Değerlendirme" Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F .1-14

Özkaya.Ş. (2001) "Petrol Fiyatlarının Ekonomilere Etkisi" Uluslararası Ekonomi Sorunları Dergisi, Dışişleri Bakanlığı Yayınları, Sayı 1. <http://www.mfa.gov.tr/petrol-fiyatlarinin-ekonomilere-etkisi.tr.mfa> (Erişim tarihi 29/01/2018).

Pamir N.(2015) "Enerjinin İktidarı" Haykitap Yayınları 2015.

Parasız İ. (1998). "Kriz Ekonomisi" Ezgi Yayınevi 1998.

Rafiq, Shuddhasawtta & Salim, Ruhul & Bloch, Harry, 2009. "Impact of crude oil price volatility on economic activities: An empirical investigation in the Thai economy," *Resources Policy*, Elsevier, vol. 34(3), pages 121-132, September.

Rahma Elsiddig, Perera, Noel and Tan, Kian (2016) *Oil price shocks and their consequences on Sudan's GDP growth and unemployment rates*. In: 21st International Academic Conference, 9 -12 February 2016, Miami.

Ran, J. ve Voon, Jan P. (2012). Does oil price shock affect small open economies? Evidence from Hong Kong, Singapore, South Korea and Taiwan. *Applied Economics Letters*.

19(16). 1599-1602.

Robalbo, P.B. and Salvado, J.C. (2008). Oil Price Shocks and the Portuguese Economy since the 1970s. FEUNL Working Paper Series. No. 529, <http://ideas.repec.org/p/unl/unlfep/wp529.html>. 10.08.2013.

Rotemberg, J.J. ve Woodford, M., (1996), Imperfect Competition and the Effects of Energy Price Increases on Economic Activity, *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(4), 549-577.

Shakrani, T.M. ve Khorram, A.T.,(2017) The Relationship Between Unemployment

Rate, Oil Price And Interest Rate In Iran, *Quarterly Journal Of The Macro And Strategic Policies* Winter 2017, Volume 4, Number 16 ,115-134

Soygüzel H. (2016) 1994 Türkiye Ekonomik Krizi Ve 5 Nisan Kararları (Çevrimiçi): <http://www.ilimvemedenyet.com/1994-turkiye-ekonomik-krizi-ve-5-nisan-kararlari.html> 21.01.2018

Sönmez, M. (1985). Türkiye Ekonomisinde Bunalım 24 Ocak Kararları ve Sonrası, Belge Yayınları

Trang Nguyen Thi Ngoc, Tran Ngoc Tho, Dinh Thi Thu Hong,(2017) The Impact of Oil Price on the Growth, Inflation, Unemployment and Budget Deficit of Vietnam, *International Journal of Energy Economics and Policy*, 2017, 7(3), 42-49. ISSN: 2146-4553,

Umar, G. ve Abdulhakeem, K.A. (2010). Oil Price Shocks and the Nigeria Economy: A Variance Autoregressive (VAR) Model. International Journal of Business and Management. Vol. 5.No. 8. 39-49.

Weiss, K.(2015) “Oil prices could eventually affect unemployment rates”(Çevrimiçi) 08.08.2018 http://www.woodwardnews.net/news/oil-prices-could-eventually-affect-unemployment-rates/article_e2b6934-927f-11e4-916b-afdd316e8099.html

Yahia, A.F. ve Saleh, S.A. (2008). Economic Sanctions, Oil Price Fluctuations and Employment: New Empirical Evidence from Libya. American Journal of Applied Sciences. Vol.5(12).1713-1719.

Yardımcıoğlu, F, Beşel, F,(2013) İşsizlik-Petrol Fiyatları İlişkisi Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye Örneği (1980-2012) International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic Volume 8/8 Summer 2

Yılmaz A. (2015), “Sorularla İktisat Hipotez”, Pelikan Yayınları, s.307

İNTERNET KAYNAKLARI

TESAM(2017)<http://tesam.org.tr/petrol-raporu/>,(ErişimTarihi:18.02.2018).

ORSAM (2017) http://www.orsam.org.tr/files/OA/78/25_info5.pdf ErişimTarihi:18.03.2018).

TUİK(2017)www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=637,(ErişimTarihi:11.02.2018).

WEALTH-FUND(2018) Swfinstitute(2018)(<https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>),(ErişimTarihi:11.02.2018).

WORLDBANK(2014)<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/turkey/tr-focus-note-dec-2014-tr.pdf>, (ErişimTarihi:11.02.2018).

İKİNCİ EL ÜRÜN TÜKETİMİ MOTİVASYONU ÖLÇEĞİNİN TÜRKÇEYE UYARLANMASI: GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIşMASI

ADAPTATION OF SECOND-HAND CONSUMPTION SCALE TO TURKISH: THE VALIDITY AND RELIABILITY STUDY

Zeki YÜKSEKBİLGİLİ¹

ÖZ

Bu araştırmada ikinci el ürün tüketimi ölçeğinin Türkçeye uyarlanması amaçlanmaktadır. Araştırma kapsamında ölçme aracı Türkçeye çevrilmiştir. Araştırmaya kolayda örnekleme ile seçilen 960 denek katılmıştır (n=960). KMO katsayısı 0,901 bulunmuştur. Ölçeğin tümüne ilişkin iç tutarlılık katsayısı $\alpha = 0,911$ 'dir. Sonuç olarak 3 faktörden oluşan 13 maddelik ölçme aracı, Türk araştırmacıların kullanımına hazır hale getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İkinci El Ürün Tüketimi, Ölçek, Ölçek Uyarlama, Pazarlama

ABSTRACT

In this study, the author have aimed to adapt the second-hand consumption scale to Turkish. During the course of this study, the SHCS was first translated into Turkish. A total of 960 surveyors from Turkey were selected using convenient sampling to participate in this study (n=960). The Kaiser-Meyer-Olkin measure of sampling adequacy is 0,901. The internal consistency for the entire scale was $\alpha = 0,911$. In conclusion, an instrument consisting of 13 items, 3 factors was prepared for Turkish researchers.

Keywords: Second-Hand Consumption, Scale, Scale Adaptation, Marketing

¹ Dr.Öğr.Üyesi, Nişantaşı Üniversitesi, yuksekbilgili@gmail.com

1- GİRİŞ

Son 40 yıl içerisinde tüketicilerin ikinci el ürünlere olan ilgisi giderek artmaktadır (Guiot & Roux., 2010). Özellikle ikinci el ürünlerin kullanımının bir utanç olarak görülmesi anlayışının terk edilmesi (Franklin, 2011, s. 156) bu ilginin artmasında önemli rol oynamıştır. İkinci el tüketim niş bir tüketim şekli olduğundan, geleneksel tüketim normlarından farklılık göstermektedir. İkinci el tüketim birçok farklı formda gerçekleşebilmektedir; kermes satışları, garaj satışları, ikinci el ürün satan dükkanlar, mobil veya internet platform üzerinden tüketicilerin tüketicilere yaptıkları satışlar, ...vb.

İkinci el tüketim, yaygın olarak kullanılmasına rağmen literatürde bu konuda çok fazla çalışmaya rastlanmamaktadır. Genelde yapılan çalışmalar da ikinci el araç satışları üzerine yoğunlaşmaktadır. Fakat, özellikle perakende işletmelerinin ikinci el tüketimi anlamaları, mevcut pazarları analiz edebilmeleri açısından her gün daha fazla önemli hale gelmektedir.

Genelde, ikinci el tüketimin temel motivasyonun ekonomik olduğu varsayılır. (Williams, 2003) tarafından yapılan bir araştırma, ekonomik motivasyonun yanında rasyonel motivasyonun da ikinci el tüketimde önemli olduğunu ortaya koymuştur. Gregson ve Crewe (1997) ise ikinci el tüketimde motivasyonun hedonizm ile de açıklanabileceğini belirtmişlerdir. Aynı araştırmacılar bir başka çalışmalarında (2003, s. 103), tüketim toplumuyla savaşmanın da bir motivasyon faktörü olduğunu belirlemişlerdir. Guiot ve Roux (2010) sosyal etkileşimin de bir motivasyon faktörü olarak ele alınmasını gerektiğini ortaya koyan çalışmalar ile konuya katkıda bulunmuşlardır.

2- ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın amacı Guiot ve Roux tarafından (2010) geliştirilen ve Steffen (2016) tarafından 2016 yılında yeniden ele alınan İkinci El Ürün Tüketimi Motivasyonu Ölçeğinin (İEÜTMÖ) Türkçeye uyarlanmasıdır.

3- ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışma kapsamında önce ölçeği 2016 yılında yeniden ele alan Prof. Adrienne Steffen ile temasa geçilmiş ve 24 Eylül 2018 tarihinde ölçeğin Türkçeye uyarlanması için yazılı izin alınmıştır.

İEÜTMÖ'nün Türkçe'ye uyarlanabilmesi için öncelikle İngilizce orijinalinde yer alan maddeler pazarlama konusunda uzmanlaşmış beş akademisyen ve on pazarlama uzmanı tarafından incelenip Türkçeye çevrilmiştir. Birbirinden tamamen bağımsız olarak yapılan bu çeviriler, bir arada değerlendirilmiş ve her bir madde için en uygun çeviri metni seçilmiştir. Daha sonra seçilen metinler İngiliz Dili ve Edebiyatı alanında uzman bir akademisyen tarafından yeniden İngilizceye çevrilmiş ve orijinal soru formu ile karşılaştırılmıştır. En son aşamada ölçek için hazırlan Türkçe formu, biçimsel olarak Türkçe imla ve anlatım kurallarına uygunluklarına göre incelendikten sonra uygulamaya hazır hale getirilmiştir.

Verilerin analizinde, SPSS (Statistical Package Program for Social Science) 25.0 programı kullanılmıştır. Elde edilen soru formu, alt boyutlarının tespit edilmesi için faktör analizine tabi tutulmuştur. Soruların analizi için ise temel bileşenler yöntemi kullanılmıştır.

4- ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma kapsamında 960 kişi ile anket çalışması yapılmıştır. Anket, çevrimiçi olarak yayınlanmış ve 120 gün süre ile açık tutulmuştur. Elde edilen 960 anketin tamamı, tüm sorulara zorunlu olarak cevap

verilmesi gerektiğinden, kullanılmıştır. Aynı kişilerin birden fazla anketi cevaplandırmalarını engellemek için, anketi yanıtlayanların IP adresleri kaydedilmiştir.

Araştırma kapsamında anketi cevaplayanların dağılımları şu şekildedir;

- Doğum tarihine göre anketi cevaplayanların 272 tanesi (%28,3) 1981 yılından önce doğanlardan, 680 tanesi (%70,8) 1981-2000 yılları arasında doğanlardan ve 8 tanesi (%0,8) 2000 yılından sonra doğanlardan oluşmaktadır.
- Cinsiyete göre anketi cevaplayanların 512 tanesi (%53,3) kadınlardan ve 448 tanesi (%46,7) erkeklerden oluşmaktadır.
- Eğitim durumuna göre anketi cevaplayanların 4 tanesi (%0,4) ilkokul mezunlarından, 88 tanesi (%9,2) lise mezunlarından, 412 tanesi (43,1) lisans mezunlarından ve 452 tanesi (%47,3) yüksek lisans mezunlarından oluşmaktadır.
- Medeni duruma göre anketi cevaplayanların 488 tanesi (%50,8) bekarlardan ve 472 tanesi (%49,2) evlilerden oluşmaktadır.

Guiot and Roux tarafından (2010) geliştirilen orijinal İETMÖ, 3 faktörlü bir yapıya sahiptir ve bu faktörler ekonomik, kritik ve hedonik motivasyon olarak tanımlanmıştır. İETMÖ'nün orijinal versiyonunda 19 soru bulunmaktadır. Orijinal İETMÖ ölçeği Steffen (2016) tarafından 2016 yılında yeniden ele alınmış ve 4 faktörlü bir yapıya sahip (sosyal, ekolojik, kişisel ve nostaljik motivasyon) 15 sorudan oluşan bir envanter oluşturulmuştur. Steffen (2016) tarafından oluşturulan envanterdeki faktörlerin içsel tutarlılıklarına ait Cronbach α değerleri sırasıyla 0,849, 0,735, 0,642 ve 0,762 olarak belirlenmiştir.

Çalışma kapsamında Steffen (2016) tarafından yeniden ele alınan ölçek kullanılmıştır. İETMÖ'nün alt boyutlarını tespit etmek amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Veri setinin faktör analizine uygunluğunun test edilmesi için, Kaiser-Meyer-olkin (KMO) örneklem yeterliliği testi ve Barlett küresellik testi uygulanmış, KMO değeri 0,50'nin üzerinde olduğu ve Barlett testi de 0,05 önem derecesinde anlamlı olduğundan veri seti faktör analizine uygun bulunmuştur (KMO=0,901, χ^2 Barlett test (105)=7668,196, p= 0,000).

Tablo 1: Toplam Açıklanan Varyans ve Öz Değerler Tablosu (2 soru çıkartılmadan önce)

Faktörler	Öz Değer			Dönüştürülmüş Kareli Ağırlıklar Toplamı		
	Toplam	Açıklanan Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Açıklanan Varyans %	Kümülatif %
1	6,781	45,209	45,209	3,033	20,222	20,222
2	1,316	8,775	53,984	2,887	19,245	39,467
3	1,194	7,963	61,947	2,746	18,310	57,777
4	1,127	7,513	69,460	1,752	11,683	69,460
5	,759	5,059	74,519			
6	,639	4,257	78,776			
7	,553	3,683	82,460			
8	,488	3,255	85,714			
9	,409	2,730	88,444			
10	,391	2,608	91,052			
11	,330	2,200	93,251			
12	,303	2,023	95,274			
13	,270	1,800	97,074			
14	,251	1,672	98,746			
15	,188	1,254	100,000			

Tablo 2: Dönüştürülmüş Faktör Matrisi (2 soru çıkartılmadan önce)

	Faktör			
	1	2	3	4
B4	,834	,145	,211	,177
B3	,791	,250	,152	,131
B5	,741	-,028	,252	,244
B2	,646	,455	,278	-,031
B12	,077	,779	,180	,055
B11	,168	,724	,262	,023
B8	,176	,606	,190	,551
B1	,541	,605	,303	-,003
B6	,204	,588	,100	,449
B13	,222	,136	,839	,138
B14	,175	,212	,797	,224
B15	,247	,258	,777	,143
B10	,373	,343	,547	,094
B7	,079	-,092	,172	,762
B9	,243	,360	,163	,675

Tablo 3: Toplam Açıklanan Varyans ve Öz Değerler Tablosu (2 soru çıkartıldıktan sonra)

Faktörler	Öz Değer			Dönüştürülmüş Kareli Ağırlıklar Toplamı		
	Toplam	Açıklanan Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Açıklanan Varyans %	Kümülatif %
1	6,333	48,712	48,712	6,333	48,712	48,712
2	1,288	9,911	58,623	1,288	9,911	58,623
3	1,152	8,859	67,481	1,152	8,859	67,481
4	0,809	6,219	73,701			
5	0,571	4,395	78,095			
6	0,553	4,255	82,351			
7	0,448	3,443	85,794			
8	0,427	3,284	89,078			
9	0,375	2,881	91,958			
10	0,315	2,423	94,382			
11	0,285	2,191	96,573			
12	0,252	1,941	98,513			
13	0,193	1,487	100,000			

Tablo 4: Dönüştürülmüş Faktör Matrisi (2 soru çıkartıldıktan sonra)

	Faktör		
	1	2	3
B4	0,842	0,179	0,220
B3	0,795	0,265	0,155
B5	0,756	0,037	0,273
B2	0,642	0,429	0,236
B12	0,074	0,794	0,134
B11	0,161	0,722	0,227
B8	0,205	0,696	0,265
B6	0,221	0,670	0,166
B1	0,537	0,597	0,254
B13	0,234	0,162	0,845
B14	0,192	0,247	0,818

B15	0,255	0,282	0,786
B10	0,380	0,367	0,519

Temel bileşenler yöntemi ve Varimax döndürme yöntemi kullanılarak sorular analiz edilmiştir. Örnekleme yeterliliği ölçüsü 0,50 değerinin altında kalan, faktör altında tek kalan, birbirine yakın faktör ağırlıkları olan ve faktör ağırlığı 0,50'nin altında olan herhangi bir soruya rastlanmamıştır. (Tablo 1) hiçbir soru çıkartılmamış, yapılan faktör analizinde özdeğerleri 1 ve üzerinde olan 4 faktör elde edilmiştir (Tablo 2). Fakat içsel tutarlılıklar incelendiğinde soru B7 ve soru B9'a ait içsel tutarlılıklar incelenmiş ve bu faktörün içsel tutarlılığı 0,503 olarak belirlenmiştir. Bunun üzerine bu iki soru çalışmadan çıkartılmış ve yeniden çalışma tekrar edilmiştir (Tablo 3 ve Tablo 4).

Çalışma tekrar edildiğinde faktör sayısı 3'e düşmüştür. Toplam açıklanan varyans XXX olarak bulunmuştur. Faktörler sırasıyla Sosyal, Çevresel ve Kişisel olarak adlandırılmıştır. Bu faktörlerin içsel tutarlılıklarının hesaplanmasında Cronbach α değerleri kullanılmıştır. Faktörlere göre belirlenen değerler sırasıyla 0,846, 0,827 ve 0,857'dir. Tüm bu çalışmalar Tablo 5'de özetlenmiştir.

Tablo 5: İETMÖ Faktör Analizi Sonuç Tablosu

Faktörün Adı	Soru No	Soru İfadesi	Faktör Ağırlıkları	Faktörün Açıklayıcılığı (%)	Güvenilirlik
SOSYAL MOTİVASYON	B4	İkinci el ürünler satan yerlerde gitmeyi severim çünkü buralarda diğer insanlarla iletişim kurabiliyorum.	0,877	48,712	0,846
	B3	Bazı ikinci el ürünler satılan yerlerde gelişen sosyal etkileşimden hoşlanıyorum.	0,915		
	B5	İkinci el satan yerlerde bir şeyler almasam da buralardaki insanlarla tartışmayı seviyorum.	0,908		
	B2	Bazı ikinci el ürünler satılan yerlerde kendimi bir hazine avcısı gibi hissediyorum.	0,889		
ÇEVRESEL MOTİVASYON	B12	Sadece yeni olduğu için ürünlere daha fazla ödemeyi istemiyorum.	0,900	9,911	0,827
	B11	İkinci el satın aldığım ürünlere adil bir ücret ödediğime inanıyorum.	0,920		
	B8	İkinci el ürünleri satın almak, tüketim toplumuyla arama mesafe koymama imkan veriyor.	0,914		
	B6	İkinci el ürünleri satın alarak çöpe karşı savaşa katıldığımı hissedirim.	0,891		
	B1	İkinci el ürünler satan yerlerde gezinmeyi severim çünkü buralarda değerli bir şeyler bulacağımı umuyorum.	0,884		
KİŞİSEL MOTİVASYON	B13	İkinci el ürünlerin almayı, otantik oldukları için seviyorum.	0,886	8,859	0,857
	B14	Eski şeyler, beni yenilerden daha fazla cezbediyor.	0,887		

	B15	Eski ve bir tarih barındırdığından İkinci el ürünleri almayı seviyorum.	0,913		
	B10	İkinci el ürün satılan yerlerde, mağazalarda bulamayacağım ürünleri buluyorum.	0,947		
Toplam				67,481	
KMO Ölçek Geçerliliği					0,901
Barlett Küresellik Testi				Ki kare	7668,196
				sd	105
				p değeri	0,000

5- SONUÇ

Bu çalışmada İETMÖ'nün Türkçeye uyarlama çalışması kapsamında maddelerin özgün dilden hedef dile çevrilmesi, dilsel ve kavramsal olarak madde eşdeğerliğinin belirlenmesi ve elde edilen Türkçe formun geçerliliğinin ve güvenilirliğinin hesaplanması işlemleri yapılmıştır.

Türkçeye uyarlanan 13 sorudan oluşan ve 3 faktöre sahip olan ölçeğe ait içsel tutarlılıklarının Cronbach α değeri 0,911 olarak belirlenmiştir. Ölçme aracının iç tutarlılık anlamında Cronbach α katsayısının çok yüksek düzeyde olması sadece ölçme aracının güvenilirliğini değil aynı zamanda yapı geçerliliğine de işaret etmektedir (Baykul, 1979). Özdamar (1999) güvenilirlik katsayısına ilişkin ölçüt değerleri aşağıda olduğu gibi ifade etmektedir;

$0,00 < \alpha < 0,40$ olduğu zaman ölçek güvenilir değildir

$0,41 < \alpha < 0,60$ olduğu zaman ölçek düşük güvenilirliktedir

$0,61 < \alpha < 0,80$ olduğu zaman ölçek orta düzeyde güvenilirlidir

$0,81 < \alpha < 1,00$ olduğu zaman ölçek yüksek düzeyde güvenilirlidir

Yukarıda verilen ölçüt değerlere bakıldığında eldeki ölçeğin oldukça yüksek düzeyde bir güvenilirlik katsayısına sahip olduğu ve ölçeğin istatistik tutumlarının belirlenmesinde güvenilirlik düzeyi yüksek ölçme sonuçlarının elde edilebileceğini göstermektedir. Aynı zamanda yapı geçerliliğinin de yüksek olduğunu söylemek doğru olacaktır.

Sonuç olarak Ek-1'de bulunan Türkiye'deki tüketiciler için uygulanabilir, güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu bulguları elde edilmiştir.

Kaynakça

- Baykul, Y. (1979). Örtük Özellikler ve Klasik Test Kuramları Üzerine Bir Karşılaştırm. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Franklin, A. (2011). The ethics of second-hand consumption. T. Lewis, & E. Potter (Dü) içinde, *Ethical Consumption – A Critical Introduction*. New York: Routledge.
- Gregson, N., & Crewe, L. (2003). *Secondhand cultures*. Oxford.
- Gregson, N., & Crewe., L. (1997). Possession and performance: Rethinking the act of purchase in the space of the car boot sale. *Journal of Material Culture*, 2(2), 241-263.
- Guiot, D., & Roux., D. (2010). A second-hand shoppers' motivation scale: Antecedents, consequences, and implications for retailers. *Journal of Retailing*, 86(4), 355-371.
- Özdamar, K. (1999). *Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi*. Eskişehir: Kaan Kitabevi
- Steffen, A. (2016). Second-hand consumption as a lifestyle choice. C. Bala, & W. Schuldzinski (Dü.), *International Conference on Consumer Research (ICCR)* içinde (s. 189-207). Bonn: The North Rhine-Westphalia Competence Centre of Consumer Research . doi:https://doi.org/10.15501/978-3-86336-918-7_16
- Williams, C. C. (2003). Explaining Informal and second-hand goods acquisition. *The International Journal of Sociology and Social Policy*, 23(12), 95-110.

EK 1: İKİNCİ EL ÜRÜN TÜKETİMİ MOTİVASYONU ÖLÇEĞİ SORU FORMU

SORU NO	FAKTÖR ADI	İFADE
1	SOSYAL MOTİVASYON	İkinci el ürünler satan yerlerde gitmeyi severim çünkü buralarda diğer insanlarla iletişim kurabiliyorum.
2		Bazı ikinci el ürünler satılan yerlerde gelişen sosyal etkileşimden hoşlanıyorum.
3		İkinci el satan yerlerde bir şeyler almasam da buralardaki insanlarla tartışmayı seviyorum.
4		Bazı ikinci el ürünler satılan yerlerde kendimi bir hazine avcısı gibi hissediyorum.
5	ÇEVRESEL MOTİVASYON	Sadece yeni olduğu için ürünlere daha fazla ödemeyi istemiyorum.
6		İkinci el satın aldığım ürünlere adil bir ücret ödediğime inanıyorum.
7		İkinci el ürünleri satın almak, tüketim toplumuyla arama mesafe koymama imkan veriyor.
8		İkinci el ürünleri satın alarak çöpe karşı savaşa katıldığımı hissedirim.
9	İkinci el ürünler satan yerlerde gezinmeyi severim çünkü buralarda değerli bir şeyler bulacağımı umuyorum.	
10	KİŞİSEL MOTİVASYON	İkinci el ürünlerin almayı, otantik oldukları için seviyorum.
11		Eski şeyler, beni yenilerden daha fazla cezbediyor.
12		Eski ve bir tarih barındırdığından İkinci el ürünleri almayı seviyorum.
13		İkinci el ürün satılan yerlerde, mağazalarda bulamayacağım ürünleri buluyorum.

KURUMSAL YÖNETİM İLE FİRMA KARLILIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİ: BORSA İSTANBUL' DA BİR UYGULAMA*

THE RELATIONSHIP BETWEEN CORPORATE GOVERNANCE AND FIRM PROFITABILITY: A CASE FROM BORSA ISTANBUL

Enes KÖMEÇOĞLU**
Bengü VURAN***

ÖZET

Kurumsal yönetim, şirketlerin yönetim kurullarının, çalışanlarının ve hissedarlarının kısacası tüm paydaşları ile ilişkileri belirli bir düzende tutan, karşılıklı menfaatleri sağlayan bir yönetim şekli olarak tanımlanabilir. Şirketler, daha profesyonel bir yönetim ile yönetilmek isterler. Yöneticiler bu yönetim tarzının firma performansını pozitif etkileyeceğini düşünmektedirler.

Bu çalışma, değeri gün geçtikçe daha önemli hale gelen kurumsal yönetim hakkında bilgi vermeyi amaçlarken, aynı zamanda kurumsal yönetim faaliyetlerinin Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal yönetim endeksinde bulunan, üretim, ulaşım, gıda ve çeşitli sektörlerde yer alan 72 firma üzerindeki etkisini açıklamayı hedeflemektedir.

72 firmanın faaliyet raporlarından ve Bloomberg veri tabanından elde edilen 2012-2016 dönemine ait veriler ile STATA programı kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Yapılan panel veri analizi, kurumsal yönetim uygulamalarının bu 72 firmanın karlılığı üzerinde etkisi olup olmadığını açıklama yönündedir. Analiz sonucunda ise kurumsal yönetim ile şirketin piyasa değeri arasında anlamlı bir ilişki saptanmış olup kurumsal yönetim bileşenlerinden olan yönetim kurulunun bağımsızlığı ve kurumsal yatırımcı sahipliği ile şirket piyasa değeri arasında anlamlı ve pozitif bir sonuç elde edilmiştir. Analiz sonuçlarında kurumsal yönetimin firma karlılığına etkisinin olmadığı gözlemlenmiştir. Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim İlkeleri, Borsa İstanbul A.Ş., Sermaye Piyasası Kurulu, OECD, Firma Karlılığı, Panel Data

JEL Kodu: G34, 016,C33

ABSTRACT

Corporate governance can be defined as a method of management coordinating the relationship among firm's executives, employees, shareholders so briefly all stakeholders and providing mutual benefit between them. Firms desire to be managed by a more professional governance. Executive managers think that such type of management affects the company's performance positively.

This study aims to inform whether the corporate governance practices which have critical importance on firm performance have been understood more deeply and to investigate the effect of corporate governance practices on profitability performances of 72 firms which operate in the manufacturing, transportation, nutrition and various sectors in Borsa Istanbul .

After analyzing annual reports of 72 firms and obtaining necessary data both from these reports and Bloomberg Database, panel data model is applied for 2012 - 2016 period on STATA software. The panel data analysis aims to explain whether corporate governance is effective on the performance of the companies which are traded in Borsa Istanbul. As a result of the analysis, a significant positive relationship is found between corporate governance and market capitalization. Additionally the empirical results suggest that independence of board of directors and institutional ownership are significantly positively related to market value of the companies.

Key words: Corporate Governance Principles, Borsa Istanbul, Security Market Board, OECD, Firm Profitability, Panel Data

JEL Code: G34, 016,C33

* Bu makale İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı'nda Enes Kömeçoğlu tarafından sunulan aynı adlı yüksek lisans tez çalışmasından elde edilmiştir.

**Enes Kömeçoğlu, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, eneskomecoglu@hotmail.com

** Doç. Dr. Bengü Vuran, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, benguv@istanbul.edu.tr.

1. GİRİŞ

Günümüzün küreselleşen dünyasında, piyasalar ile bireyler aracılığıyla kıtalararası mesafeler birbirlerine bağlanmıştır. Bu bağ, şirketleri aktif büyüklüğüne göre pozitif veya negatif etkileyebilmektedir. Negatif durumların gerçekleşmesi halinde şirketler finansal bir kriz ile karşılaşabilir, riski yönetmek için fon arayışı içine girebilirler. Şirketler yönetim yapıları doğrultusunda gerekli şartları sağladıklarında fon ihtiyaçlarını karşılayabilmek için kredi kullanabilirler. Fon ihtiyaçlarını karşılayabilmelerinin farklı yolları bulunmaktadır. Şirket ya banka tarafından verilen ticari kredileri ile uzun dönem borçlanarak fon ihtiyacını karşılayacak ya da şirket hisselerini halka arz edecektir. Hisselerin satışa çıkarılması şirketlerin karşılaştıkları finansal riski yönetmesini sağlayabilir fakat bilinçli yatırımcılar her arz edilen şirketi tercih etmeyecek olup hisselerde tasarruflarını değerlendirmeden önce şirket yönetim yapısı, geçmiş dönem finansal durumları gibi önemli bilgileri erişmek isteyeceklerdir.

Bilinçli yatırımcılar daha sistematik bir şekilde yönetilen şirketlerin hisseleriyle özellikle ilgilenmektedir. Bu noktada şirketlerin kurumsal yönetim tarzıyla yönetilip yönetilmediği ve bu yönetim tarzının önemi ortaya çıkmaktadır. Uluslararası düzeyde olan bazı büyük şirketlerin yaşadığı krizler, skandallar sonrasında OECD kurumsal yönetim ilkelerini yayınlamış, dünyada ilkelere yönelik bazı standartlar oluşmaya başlamıştır. Ülkemizde de son yıllarda bu yönetim tarzına ilgi oldukça artmış, kurumsal yönetimin firma karlılığına bir etkisini olup olmadığı hakkında birçok çalışma yapılmıştır.

Kurumsal yönetim için firma içi düzeni ve karlılığını arttıran kurallar bütünüdür. Bu kavram ilk kez 1990'lı yıllarda ortaya çıkmıştır. Dünyada İngilizce karşılığı olarak *corporate governance*, ülkemizde ise *kurumsal yönetim* ve *kurumsal yönetim* diye geçmektedir ve birçok kişi ve kurum tarafından farklı şekilde tanımlanmıştır. Kurumsal yönetim kuralları birçok ülkede standartlara bağlanmıştır. Dünyada OECD tarafından geliştirilen ve yayımlanan kurumsal yönetim ilkeleri ülkemizde SPK tarafından getirilmiştir. Bu standart olarak getirilen kurallar, firmalar için zorunlu kılınmamış ve uygulanması isteğe bırakılmıştır. Uygulandığında ise firmalara artı değer kattığı bilinmektedir.

Kurumsal yönetim ilkeleri, şirket performansını geliştirme, amaçlarının gerçekleştirilmesi amacıyla birbiriyle ilişkilendirilmektedir. OECD tarafından yayımlanan kurumsal yönetim ilkeleri, bütün ülkeler tarafından uygulanması zorunlu değildir, ülkelerin özel durumuna göre uygulanabilir, tek bir ilkelere düzeni şeklinde olmayıp sürekli değişime ve gelişime uygun açık ilkelere kurumsal yönetim ilkelerine uyulduğunda ilgili kurum birçok olumsuzluğu önceden tespit edip, önleme imkanı ile olumsuz sonuçların ortaya çıkmasını engelleyebilecektir.

Dünyada kurumsal yönetim kavramının kuralları OECD tarafından hazırlanır ve ülkemizin de takip ettiği kurumsal yönetim ilkeleri dört temel ilke esas alınarak tasarlanmıştır. Bu ilkelere; adilik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkesidir.

Bu çalışmanın amacı; 2012-2016 yılları arasında Borsa İstanbul kurumsal yönetim endeksinde yer alan üretim, ulaşım, gıda ve çeşitli sektörlerinde faaliyet gösteren 72 şirketin kurumsal yönetim uygulamalarının firma karlılığına nasıl bir etkisi olduğunu açıklamaktır. Çalışmanın analizi için 72 şirkete ait veriler Bloomberg üzerinden ve şirketlerin kurumsal yönetim uyumluluk raporlarından elde edilmiştir.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Chaghadari ve Chaleshtori (2011), kurumsal yönetimin firma performansına etkisinin incelendiği araştırmalarında Malezya Borsası'na kayıtlı rastgele seçilen 30 firmanın verileri ile regresyon analizi uygulamıştır. Kurumsal yönetimin değişkenlerinden biri olan firma genel müdürünün aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olarak görev alması ile firma karlılığı arasında negatif ve anlamlı bir sonuç elde edilmiştir. Fakat yönetim kurulunun bağımsız olması, yönetim kurulunun büyüklüğü veya mülkiyet yapısının firma karlılığıyla anlamlı bir ilişkisi olduğu sonucuna varılamamıştır.

Yalçiner (2012), kurumsal yönetimin 2004 yılından 2009 yılına kadar olan 6 yıllık süreçteki gelişimini ve bu yönetim tarzını esas almış firmalara etkisini incelemiştir. Bu 6 yıllık süre içerisinde incelenen 215 şirketin kurumsal yönetim derecelendirme notunda yükseliş olduğunu tespit etmiş olup, bu yönetim tarzının firmalara etkisini ortaya çıkarmak istemiştir. Araştırmacı, firmaların kurumsal yönetim notlarını ve diğer değişkenleri ile firma değerini gösteren değişkenleri kullanarak varsayımını test etmiştir. Test sonucunda ise birçok ülke için kurumsal yönetim ile firma değeri, dolayısıyla karlılığı arasında pozitif ilişki ortaya çıkarılmıştır.

Zelka (2013), araştırmada Borsa İstanbul A.Ş. kurumsal yönetim endeksinde kayıtlı firmalardan sadece üretim sektöründe olan 126 firmanın 2005-2011 yılları arasındaki firma performansında kullanılacak değerleri dikkate almış ve veri setinde kullanmıştır. Araştırmacı analizi için bağımlı ve bağımsız değişkenler ve kontrol değişkenleri üzerinden hareket etmiştir. Analizinde bağımlı değişken olarak özsermaye karlılığını ve Tobin's Q değerlerini seçmiş, bağımsız değişken olarak kurumsal yönetim

parametreleri ve kontrol değişkenlerini kullanmıştır. Çalışma sonucu, kurumsal yönetimin firma karlılığı üzerinde anlamlı olmadığını göstermiştir.

Aghabaki (2014), araştırmasını İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda bulunan firmaların 2008-2012 yılları arasındaki hisse senedi verilerini incelemiş olup, kurumsal yönetim uygulamaları ile bu verileri araştırmasının hipotezi doğrultusunda regresyon analizini panel veri uygulamalarında yapmıştır. Araştırmacı regresyon analizleri sonucunda kurumsal yönetimin şirketin öz kaynak net karlılığını pozitif etkilediğinin sonucuna ulaşmıştır.

Zengin (2014) çalışmasında diğer çalışmalardan farklı olarak firmaların kurumsal yönetim endeksine girmeden önceki ve girdikten sonraki durumlarının işletmenin karlılığına etkisini araştırmıştır. Araştırmacı firma karlılığı göstergesi olarak Tobin's Q değerini kullanmış olup tespit ettiği verileri panel veri analizinde değerlendirmiştir. Panel veri analizinin örneklemini 2008-2013 yılları arası XKURY' de yer alan 35 işletme oluşturmaktadır. Analiz sonucunda Tobin's Q değerinin toplam borç/özsermaye oranları, işletmenin net kar payı oranları ve fiyat/kazanç oranları arasında pozitif, anlamlı bir sonuca ulaşmıştır.

Dabor ve Isiauwe (2015), araştırmada Nijerya Borsa endeksine kayıtlı rastgele seçilmiş 248 firmanın verileriyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma kullanılan veriler kurumsal yönetim değişkenlerinden olan yönetim kurulu yapısı, büyüklüğü ve bağımsızlığı ile mülkiyet yapısı verileridir. Çalışma sonuçlarına göre yönetim kurulu üye sayısının firma performansı ile arasında negatif bir ilişki olduğu, yönetim kurulu bağımsızlığı ve mülkiyet yapısının firma performansı arasında ise anlamsız bir ilişki çıkmıştır.

Aytekin ve Sönmez (2016) çalışmalarında Borsa İstanbul'da ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2010-2014 yıllarına ait açıklanan finansal ve faaliyet raporlarından elde ettikleri veri seti üzerinden panel veri analizi uygulamışlardır. Araştırmacılar, analiz sonucunda yönetim kurulunun büyüklüğü arttıkça aktif karlılığa bir etkisinin olmadığını ortaya koymuşlar fakat kurumsal yatırım payı ile aktif karlılığı arasında negatif bir sonuç elde etmişlerdir. Yabancı yatırımcı oranı üzerinden bir analiz yapıldığında aktif karlılığı ile ilgili pozitif bir sonuca ulaşılmıştır. Bir diğer analizde ise işletmenin hisse senedindeki halka arz oranının işletme karlılığına negatif etkisinin olduğunu ortaya çıkmıştır. Yönetim kurulunun büyüklüğüne ait veriler üzerinde bir analiz yapıldığında ise firmanın aktif karlılığına pozitif veya negatif bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Yeğen (2016) araştırmasında kurumsal yönetim endeksinde yer alan 31 işletmenin 2011-2015 yılları arasında kurumsal yönetim derecelendirme notunun firma performansı ile nasıl bir ilişkisi olduğunu ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Çalışmada firma performansını gösteren Tobin's Q değeriyle işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları regresyon analizinde değerlendirilmiştir. Regresyon analizi sonucunda bu derecelendirme notu ile Tobin's Q değeri arasında anlamlı bir ilişki çıktığı gözlemlenmiştir. Aynı zamanda bu derecelendirme notunun aktif karlılığı ve özkaynak karlılığı arasında anlamlı bir sonuç tespit edilememiştir.

Yazgan (2017), işletmelerin kurumsal yönetim uyumluluğu notunun duyuru zamanı öncesi ve sonrasında hisse senedi getirilerinde anlamlı bir fark olup olmadığını incelemiştir. Araştırma verileri olarak 2011-2015 yılları arasında işletmelerin kurumsal yönetim notunun duyurusunun gerçekleşmesinden 10 gün önce ve 10 gün sonrasında hisse senedi getirileri elde edilmiştir. Araştırmanın sonucunda işletmelerin kurumsal yönetim notu duyuru zamanı ile hisse senedi getirileri arasında anlamlı bir sonuç bulunamamıştır.

Sakarya, Yazgan ve Yıldırım (2017), çalışmalarında Borsa İstanbul'da kurumsal yönetim endeksinde bulunan 58 firmanın 2011-2015 yılları arasındaki verileri kullanılmış ve kurumsal yönetim ile yönetilen bu firmaların hisse senedi değerlerine etkisinin ne derece olduğunu tespit etmek amaçlanmıştır. Çalışma analizi event-study yöntemiyle yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda kurumsal yönetim derecelendirme notu ile hisse senedi getirileri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir.

Kayalı ve Doğan (2018), Borsa İstanbul'da üretim sektöründe faaliyet gösteren firmaların kurumsal yönetim derecelendirme notunun finansal performansına etkisini Altman, Springate ve Fulmer Skor modelleriyle 2012-2016 yılları arasındaki veriler kullanarak incelemişlerdir. Analizlerin sonucunda firmaların kurumsal yönetim notlarının finansal başarıları arasında anlamlı bir sonuç elde edilmiştir.

Mohan ve Chandramohan (2018), çalışmalarında Bombay Borsa endeksine kayıtlı 30 firmanın verileriyle regresyon analizi uygulayarak kurumsal yönetim değişkenlerinin firmaların performanslarına etkilerini açıklamışlardır. Araştırmacılar kurumsal yönetimin değişkenlerini yönetim kurulu yapısı, yönetim kurulu üye sayısı ve yönetim kurulu başkanının firmanın genel müdürü olması olarak belirlemiştir. Regresyon analizleri sonucunda, yönetim kurulu yapısı ile firma performansı arasında anlamlı olmayan bir ilişki saptanırken, yönetim kurulu üye sayısı ve şirket genel müdürün yönetim kurulu başkanı olması ile firma performansı arasında anlamlı ve negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

3. VERİ SETİ

Kurumsal yönetim uygulamalarının firma karlılığı üzerindeki etkisinin araştırılması konu edilen bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören BIST100'de yer alan şirketlerden holdinglerin, banka ve finans şirketlerinin çıkarılması sonucu belirlenen 72 firmanın verileri kullanılmıştır. Söz konusu 72 firmanın 2012-2016 dönemi yıllık verilerinden yararlanılmıştır. İncelenen firmalara ilişkin kurumsal yönetim ve karlılık verileri genel olarak Bloomberg veri tabanından elde edilmiştir. Kurumsal yönetim uygulamalarından yönetim kurulunda aile bireylerinin olması değişkeni oluşturulan modellerde kontrol edilmiş, sözkonusu veri ise şirketlerin yıllık olarak yayınladıkları faaliyet raporları tek tek incelenerek elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenler ve hesaplanmış yöntemleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Çalışmada Yer Alan Değişkenler ve Hesaplanma Yöntemi

DEĞİŞKEN	KOD	HESAPLANMA YÖNTEMİ
Aktif Karlılığı	AK	Dönem Net Kârı / Toplam Aktifler
Öz Sermaye Karlılığı	ÖSK	Dönem Net Kârı / Toplam Özsermaye
Yatırılan Sermaye Karlılığı	YSK	$YSK_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t}$
Satışların Karlılığı	SK	Faiz ve Vergi Öncesi Kar/Net Satışlar
Piyasa Değeri	PD	Yılsonu Hisse Senedi Fiyatı x Hisse Senedi Adedi
Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	BYKO	Yönetim kurulundaki üyelerden şirket bünyesindeki müdür, yönetici konumunda sorumluluğu olmayanların oranıdır.
Yönetim Kurulunda Bulunan Aile Bireylerinin Oranı	(YKAile)	Yönetim kurulundaki aile bireylerinin sayısı / Yönetim kurulu üye sayısı
Kurumsal Yatırımcının Sahiplik Oranı	KYS	Dolaşımdaki hisselerin ne kadarlık kısmının kurumsal yatırımcılar tarafından satın alındığını gösteren orandır.
Genel Müdürün Yönetim Kurulu Başkanı Olup Olmadığı	GMK	Yönetim kurulunda genel müdürün etkili olup olmadığı bilgisini vermektedir. Kukla değişkendir.
Denetim Kurulunun Bağımsızlığı	DKBsiz	Denetim Kurulu Başkanının şirkette yönetici pozisyonunda çalışıp çalışmadığını gösteren bir kukla değişkendir.
Firma Büyüklüğü	FB	Log(Satış Hacmi)
Kaldıraç Oranı	KO	Toplam Borçlar / Toplam Aktifler

Aktif Karlılığı (AK), firmaların bir birim aktif üzerinden ne kadar net kar elde ettiğini göstermektedir. Dönem Net Kârı / Toplam Aktifler oranı olarak hesaplanmıştır.

Özsermaye Karlılığı (ÖSK), firmaların bir birim değerindeki özsermayesi ile ne kadar net kar elde edildiğini göstermektedir. Dönem Net Kârı / Toplam Özsermaye oranı olarak hesaplanmıştır.

Yatırılan Sermaye Karlılığı (YSK), vergi sonrası faaliyet karının yatırılan sermayenin getirisini ifade etmektedir. Bu çalışmada literatürde yaygın olarak kullanılan ve benzer bir yapıya sahip olan $YSK_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t}$ formülü kullanılmıştır.

Yatırılan sermayenin getirisi olan "ROIC" kavramı firma yöneticilerinin etkinliğini arttırmak için geliştirilmiş bir kavramdır. Firmanın ya da firmanın herhangi bir bölümünün başarısını faaliyet karı ile yatırılan sermayeyi karşılaştırarak değerlendirmektedir.

Satışların Karlılığı (SK) şirketin faiz ve vergi öncesi karının şirketin net satışlarına bölünmesi ile hesaplanmıştır.

Piyasa Değeri (PD) şirketin yılsonu hisse senedi fiyatının şirketin hisse senedi adedi ile çarpılması sonucu elde edilmiştir. Modelde piyasa değerinin logaritmik değeri bağımlı değişken olarak kullanılmıştır.

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Oranı (BYKO) yönetim kurulundaki üyelerden şirket bünyesinde müdür, yönetici konumunda sorumluluğu olmayanların oranını göstermektedir. Bağımsız üyelerin oranının artmasının yönetim kurulunun daha etkin kararlar almasını sağlayacağı varsayılmaktadır.

Yönetim Kurulunda Bulunan Aile Bireylerinin Oranı (YKAile), yönetim kurulunda bulunan aile bireylerinin sayısının yönetim kurulu üye sayısına oranını göstermektedir. Yönetim kurulundaki aile

bireylerinin oranının yüksek olmasının firmanın kurumsallaşmasının önünde bir engel olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla karlılık ile negatif ilişkisinin olması beklenmektedir.

Kurumsal Yatırımcının Sahiplik Oranı (KYS), dolaşımdaki hisselerin ne kadarlık kısmının kurumsal yatırımcılar tarafından satın alındığını gösteren orandır. Kurumsal yatırımcılar riskli yatırımlardan kaçınan yatırımcılar olduğundan KYS oranının artması, şirketin risk seviyesini azalttığı veya diğer şirketlerden daha risksiz bir politika izlediği anlamına gelebilmektedir.

Genel Müdürün Yönetim Kurulu Başkanı Olup Olmadığı (GMYK), kukla değişken olarak alınmıştır. Yönetim kurulunda genel müdürün etkili olup olmadığı bilgisini vermektedir. Yönetim kurulunda genel müdürün ağırlığı hissedilmediği takdirde alınan kararlar firma performansını artırıcı etki oluşturacağı varsayıldığından karlılık ile *Genel Müdürün Yönetim Kurulu Başkanı olması arasında negatif bir ilişki beklenmektedir*.

Denetim Kurulunun Bağımsızlığı (DKBsiz): Denetim Kurulu Başkanının şirkette yönetici pozisyonunda çalışıp çalışmadığını gösteren bir kukla değişkendir. Denetim kurulu başkanı şirkette çalışmıyorsa, şirket bağımsız kukla değişken 1 değerini almakta, denetim kurulu başkanı aynı zamanda şirkette de yönetici pozisyonunda çalışıyorsa, denetim kurulu bağımsız değil, kukla değişken de sıfır değerini almaktadır.

Firma Büyüklüğü (FB), firmaların piyasa büyüklüğü hakkında bilgi vermektedir. Piyasa değeri büyük olan firmaların daha az maliyetle borçlanmaya gidebilecek olması, hâlihazırda yatırımcıların güvenini kazanmış olması ve rakip firmalarla baş edebilecek güçte olması nedeniyle FB oranındaki artış, firma karlılığında da artışı beraberinde getirebilecektir. Firma büyüklüğünün göstergesi olarak satış hacminin logaritması kullanılmıştır.

Kaldıraç Oranı (KO), firmaların kaynak yapısını göstermektedir ve varlıkların hangi kaynaklarla ne oranda karşılandığı hakkında bilgi sahibi olunmasını sağlamaktadır. Daha açık bir ifadeyle firmanın varlıklarının yüzde kaçının borçlanma ile finanse edildiğini gösterir. Firmaların baskı altında olmayacağı ve finansal kaldıraç etkisi elde edebileceği borçlanma seviyelerinin karlılığı arttırması beklenirken, aşırı borçlanmanın firmaya kaldıramayacağı maliyetler getirmesi ve borç verenlerin yönetim kararlarında söz sahibi olabileme olasılıklarını doğurması nedeniyle kârlılığı azaltıcı etki oluşturabileceği beklenmektedir. Dolayısıyla kaldıraç oranının firma performansı üzerinde hem pozitif hem de negatif yönlü etkisi beklenmektedir. Çalışmada kaldıraç oranı, Toplam Borçlar / Toplam Aktifler olarak hesaplanmıştır.

4. METODOLOJİ

Çalışmanın bu bölümünde elde edilen deneysel sonuçlara ve onların açıklanmasına yer verilmiştir. Çalışmanın en temel amacı kurumsal yönetim uygulamalarının firma karlılığı üzerindeki etkisini incelemektir. Bunun için öncelikle tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiş, sonra birim kök testi yapılarak değişkenleri durağan olup olmadıkları belirlenmiştir. Daha sonra çoklu doğrusal bağlantının var olup olmadığı gerek korelasyon tablosu ile gerekse varyans artış faktörü (VIF) ile kontrol edilmiştir. Son olarak Hausman Testi ile modelin sabit etki varsayımı ile mi rassal etki varsayımı ile mi kurulacağına karar verilmiş ve kurulan modele göre elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır. Tablo 2’de modelde kullanılan değişkenlerin özet istatistikleri yer almaktadır.

Tablo 2: Modelde Kullanılan Değişkenlerin Özet İstatistikleri

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	min	max
OSK	339	0.0214	1.044	-17.97	3.124
AK	340	0.0652	0.0701	-0.258	0.384
YSK	340	0.0791	0.447	-7.871	0.493
SK	340	0.0307	0.538	-7.457	0.470
GMYK	337	0.0920	0.289	0	1
BYKO	337	0.850	0.165	0	1
KYS	334	36.92	32.78	0	99.18
YKAile	331	1.335	1.593	0	6
DKBsiz	329	0.991	0.0952	0	1
KO	340	0.274	0.197	0	0.783
FB	340	3.164	0.727	-0.249	4.628

Tablo 2’de görüleceği üzere gözlem sayısı her bir değişken için aynı değildir. Örneğin yatırılan sermaye karlılığına ilişkin 340 adet gözlem elde edebilmişken, denetim kurulunun bağımsızlığına ilişkin 329 adet gözlem elde edilmiştir. Dolayısıyla uygulanacak panel data analizi dengeli olmayacaktır. Diğer yandan firma karlılığını ölçmede bağımlı değişken olarak kullanılacak ortalama özsermaye karlılığı (OSK),

aktifler karlılığı (AK), yatırılan sermaye karlılığı (YSK) ve satışlar karlılığı (SK) tanımlayıcı istatistiklerine baktığımızda AK'nin firma karlılığına ilişkin en uygun istatistiklere sahip olduğu görülmektedir. AK'nin ortalaması ve standart sapması yaklaşık % 7 iken, OSK, YSK ve SK'da standart sapmaların sırasıyla % 104, % 45 ve % 54 olduğu görülmektedir.

Genel müdür ile yönetim kurulu üyesinin aynı olup olmadığına ilişkin oluşturduğumuz kukla değişkene baktığımızda sözkonusu kukla değişkenin hem 1 hem de 0 değeri aldığı, ancak bu kukla değişkenin ortalama değerinin 0.09 olması çalışmada yer alan şirketlerin çoğunda genel müdür ile yönetim kurulu başkanının aynı kişiler olmadığı anlaşılmaktadır.

Bağımsız yönetim kurulu oranına baktığımızda bu oranın da 0 ile 1 arasında değiştiği ancak şirketlerin yönetim kurulu üyelerinin yaklaşık % 85'inin bağımsız olduğu görülmektedir.

Diğer kurumsal yönetim verilerinden kurumsal yabancı sahiplik oranının (KYS) ortalama % 37, yönetim kurullarında yer alan ortalama aile bireylerinin sayısının ise 1.3 olduğu görülmektedir. Yönetim kurulunda en fazla aile bireyi barındıran iki şirket ise Kardemir Demir Çelik Sanayi A.Ş ile Alkim Kimya A.Ş. olmuştur. Bu iki şirketin yönetim kurullarında 6 aile bireyi yer almaktadır.

Denetim kurullarının bağımsızlığına (DKBsiz) ilişkin özet istatistiklere baktığımızda, gözlemlerimizin % 99.1'inin denetim kurullarının bağımsız olduğu anlaşılmaktadır.

Çalışmada kontrol değişkeni olarak kaldıraç oranı (KO) ve firma büyüklüğü (FB) kullanılmıştır. En düşük kaldıraç oranının 0 olduğu göz önüne alındığında çalışmamızda yer alan şirketlerden bir kısmının belli dönemler uzun vadeli borçlarının 0 olduğu görülmektedir. 2012 yılında Aygaz A.Ş, 2012, 2013 ve 2015 yıllarında BİM AŞ, 2014 yılında Ege Enerji A.Ş ilgili dönemlerde bilançolarında uzun vadeli yabancı kaynak yer almayan şirketler olarak göze batmaktadır.

Firma büyüklüğü olarak çalışmada satışların logaritması kullanılmıştır. Bu bağlamda firmaların ortalama büyüklüğü 3.16 olarak gerçekleşmiştir.

4.1. Çoklu Bağlantı Sorunu Tespiti

Model oluşturulurken karşılaşılabilecek problemlerden bir tanesi de çoklu doğrusal bağlantı sorunudur. Hem korelasyon matrisi ile hem de varyans artış faktörü ile modelde çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığı test edilmiş ve Tablo 3'teki sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 3: Model Değişkenlerinin Korelasyon Matrisi

	GMKY	BYKO	KYS	YKAile	DKBsiz	KO	FB
GMKY	1						
BYKO	-0.1985	1					
KYS	-0.177	0.1656	1				
YKAile	0.1324	0.1837	-0.2877	1			
DKBsiz	-0.195	-0.046	0.0347	-0.0408	1		
KO	-0.0409	-0.1144	-0.0345	0.0691	-0.0835	1	
FB	0.0804	-0.0029	0.3644	-0.0987	0.0082	0.1533	1

Korelasyon matrisinde de görüldüğü üzere bağımsız değişkenlerimiz arasındaki en yüksek korelasyon KYS ile FB arasında gerçekleşmiş ancak bu da sadece 0.36 olarak gözlenmiştir. Dolayısıyla modelde korelasyon matrisine göre çoklu doğrusal bağlantı sorunu ortaya çıkmayacağı gözükmektedir.

Tablo 4: Varyans Artış Faktörü İstatistikleri

Değişkenler	VIF
KYS	1.36
FB	1.23
YKAile	1.19
GMKY	1.18
BYKO	1.18
KO	1.08
DKBsiz	1.06

Çoklu doğrusal bağlantının var olup olmadığını anlamının bir diğer yöntemi varyans artış faktörü (VIF) istatistiğinin kontrolüdür. Tablo 4'te de görüleceği üzere VIF istatistiği her bir bağımsız değişken için 10'un çok daha altında çıkmıştır. Sonuçlar modelde çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığını göstermektedir.

4.2. Model Seçimi

Kurumsal yönetim uygulamalarının firmaların karlılığı üzerindeki etkisinin test edildiği çalışmada karlılığına ilişkin 5 farklı değişken kullanılmıştır. Kurumsal yönetim uygulamalarının en iyi şekilde açıklanacak değişken elde edilen regresyon sonuçlarına göre belirlenecektir. Kurulan beş regresyon denklemi aşağıda belirtilmiştir.

$$OSK_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t} + \quad (1)$$

$$AK_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t} \quad (2)$$

$$YSK_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t} \quad (3)$$

$$SK_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t} \quad (4)$$

$$LogPiyasaDeğeri_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 GMYK_{i,t} + \beta_2 * BYKO_{i,t} + \beta_3 * KYS_{i,t} + \beta_4 * YKAile_{i,t} + \beta_5 * DKBsiz + \beta_6 * KO + \beta_7 * FB + u_{i,t} \quad (5)$$

Regresyon denklemleri yukarıda belirlendikten sonra her bir denklemin sabit etkili modele göre mi rassal etkili modele göre mi oluşturulması gerekeceğine Hausman testi ile karar verilir.

Tablo 5: Regresyon Analizinde Kullanılacak Denklemlerin Hausman Testi Sonuçları

Model	Hausman P-Value	Ho (Rassal Etkili Model)	Tercih Edilecek Model
<u>1</u>	<u>0.0233</u>	<u>Red</u>	<u>Sabit Etki</u>
<u>2</u>	<u>0.3840</u>	<u>Kabul</u>	<u>Rassal Etki</u>
<u>3</u>	<u>0.4404</u>	<u>Kabul</u>	<u>Rassal Etki</u>
<u>4</u>	<u>0.0118</u>	<u>Red</u>	<u>Sabit Etki</u>
<u>5</u>	<u>0.3000</u>	<u>Kabul</u>	<u>Rassal Etki</u>

Tablo 5'te görüleceği üzere Hausman Testi, her biri farklı bir bağımlı değişkenden oluşan 5 modelden bağımlı değişkeni özsermaye karlılığı (OSK) ve satışların karlılığı (SK) olan modeller için sabit etki modelini, bağımlı değişkeni aktiflerin karlılığı (AK), yatırılan sermaye karlılığı (YSK) ve şirketin piyasa değerinin logaritması olan modeller için rassal etki modelini önermektedir.

Tablo 6'da Hausman Testi'ne göre oluşturulan modellerin regresyon sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 6: Hausmann Testine Göre Oluşturulan Modellerin Regresyon Sonuçları

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	OSK	AK	YSK	SK	LogPiyasa
GMK	1.121** (0.514)	-0.00382 (0.0164)	0.138 (0.120)	-0.00298 (0.0289)	0.1517 (0.1567)
BYKO	-0.380 (1.003)	-0.0328 (0.0307)	0.0933 (0.214)	-0.0479 (0.0564)	0.5* (0.296)

KYS	-0.00165 (0.00494)	0.000131 (0.000156)	0.00170 (0.00114)	-0.000221 (0.000278)	0.0032** (0.0015)
YKAile	0.0447 (0.128)	0.00728** (0.00352)	0.0221 (0.0227)	0.00723 (0.00720)	0.039 (0.035)
DKBsiz	-1.576 (0.898)	-0.0277 (0.0289)	0.0297 (0.278)	-0.0895 (0.0472)	-0.348 (0.264)
KO	-1.802** (0.819)	-0.0787*** (0.0253)	-0.0618 (0.175)	-0.00391 (0.0459)	0.1139 (0.244)
FB	-0.223 (0.694)	0.0235** (0.0112)	-0.00079 (0.0587)	0.140*** (0.0375)	1.776*** (0.1242)
_cons	3.011 (2.401)	0.0526 (0.0549)	-0.118 (0.395)	-0.242 (0.126)	1.302** (0.55)
<i>N</i>	315	316	316	316	316
<i>R</i> ²	0.058	0.063	0.012	0.067	0.7057

İlk dört modelde özsermaye karlılığı (OSK), aktif karlılık (AK), yatırılan sermaye karlılığı (YSK), satışların karlılığı gibi hesaplanmasında firmanın faaliyetlerine ilişkin gelirlerinin kullanıldığı değişkenler bağımlı değişken olarak kullanılmışken, (5) numaralı modelde firmanın piyasa değerinin logaritmik değeri bağımlı değişken olarak kullanılmıştır.

İlk dört modele baktığımızda kurumsal yönetimin bileşenleri ile muhasebe karlılığı baz alınarak elde edilen karlılık değişkenleri arasında % 5 düzeyinde anlamlı ilişkiye sadece (1) ve (2) numaralı modellerde ulaşılmıştır. (1) numaralı modele göre özsermaye karlılığı ile genel müdürün yönetim kurulu başkanı olması arasında % 5 anlamlılık düzeyinde pozitif anlamlı bir ilişkinin vardır. Ancak (2), (3) ve (4) numaralı modellerde söz konusu ilişki sırasıyla aktif karlılığı, yatırılan sermaye karlılığı ve satışların karlılığı ile test edilmiş, bu modellerin hiçbirinde genel müdürün yönetim kurulu başkanı olması ile şirket karlılığı arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Dolayısıyla (1) numaralı modelin önermiş olduğu anlamlı ilişkiye şüpheyle yaklaşılması gerekmektedir.

(2) numaralı modelde ise yönetim kurulundaki aile üyesi sayısı ile şirket karlılığı arasında % 5 düzeyinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu modelde ise şirket karlılığının göstergesi olarak aktif karlılığı kullanılmıştır. Her ne kadar (2) no'lu model yönetim kurulundaki aile üyesi sayısı ile şirket karlılığı arasında anlamlı bir ilişkinin varlığını önerse de söz konusu ilişki diğer karlılık değişkenlerinin kullanıldığı (1), (3) ve (4) numaralı modeller ile doğrulanmamıştır. Söz konusu modellerin hiçbirinde yönetim kurulundaki aile üyesi sayısı ile şirket karlılığı arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Diğer yandan modellerin *R*² değerlerine Tablo 5'in en alt satırında yer verilmiştir. Söz konusu *R*² değerleri firma karlılığındaki değişimin modeller tarafından açıklanabilen kısmını ifade eder. Buna göre (1) numaralı model firma karlılığındaki değişimin sadece % 5.8'lik kısmını açıklarken bu oran (3) numaralı modelde % 1.2'ye kadar düşmüş; (2) ve (4) numaralı modellerde ise sırasıyla % 6.3 ve % 6.7 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla gerek ilk dört regresyon sonuçlarına göre kurumsal yönetim ile şirket karlılığı arasında tutarlı bir ilişkinin tespit edilememesi, gerekse ilk dört modelin *R*²'nin oldukça düşük düzeyde çıkması firmaların karlılığı ile kurumsal yönetim arasında anlamlı bir ilişkinin varlığına yeterli kanıtın bulunmadığını göstermektedir.

Diğer yandan (5)'inci modelde bağımlı değişken olarak firmanın piyasa değerinin logaritması kullanılmıştır. Her ne kadar firmanın piyasa değerini belirleyen en önemli faktörlerden birinin, doğal olarak, firmanın karlılığı olması beklense de şirkete ilişkin pozitif-negatif beklentiler de firmanın piyasa değerinin oluşmasında karlılık kadar etkili olabilir. Bu bağlamda kurumsal yönetim ile piyasa değeri arasında anlamlı

bir ilişkinin var olup olmadığının test edilmesi de önem arz etmektedir. (5) numaralı modelden elde edilen regresyon sonuçlarına göre yönetim kurulu bağımsız üye oranı ile piyasa değeri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre yönetim kurulu bağımsız üye oranındaki % 10 düzeyindeki artış, şirketin piyasa değerini % 5 arttırır. Benzer şekilde (5) no'lu modele göre kurumsal yatırımcı sahiplik oranı ile piyasa değeri arasında da anlamlı bir ilişki vardır. Kurumsal yatırımcı sahiplik oranının katsayısına ilişkin p-değerinin % 3.3 olması söz konusu ilişkinin % 5 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna göre kurumsal yatırımcı sahiplik oranındaki % 10'luk artış şirketin piyasa değerini % 3.2 arttırır.

(5) numaralı modele göre şirketin büyüklüğü ile şirketin piyasa değeri arasında beklendiği gibi % 1 düzeyinde dahi pozitif anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Söz konusu pozitif ve anlamlı ilişki (2) ve (4) numaralı modellerde de doğrulanmıştır. Her iki modele göre de şirket büyüklüğü ile piyasa değeri arasında % 1 düzeyinde pozitif ve anlamlı ilişki vardır. Buna göre satışların % 1 artması şirketin piyasa değerinin % 1.78 arttırır.

Kurumsal yönetim değişkenlerinden bağımsız yönetim kurulu üyesi oranı ile kurumsal yatırımcı sahiplik oranının şirketin piyasa değeri ile anlamlı ilişkisinin olması modelin R^2 'sine de arttırmıştır. (5) no'lu model piyasa değerindeki değişimin % 71'lik kısmını açıklayabilmektedir. Bu oran ilk dört model ile karşılaştırıldığında (5) no'lu modelin sonuçlarının daha tutarlı olduğu sonucuna ulaşılır.

8. SONUÇ

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde, çoğunlukla kurumsal yönetim ilkelerinin firma performansı ile veya firmaların hisse senedi değerleriyle olan ilişkileri incelenmiş olup, analizlerin büyük bir kısmında kurumsal yönetimin firma hisse senedi değerine pozitif bir ilişkisi olmadığı gözükmektedir. Bu yönetim tarzının hisse senedi getirisine pozitif bir etkisinin olmamasının nedeni, yatırımcıların finansal okuryazarlığı seviyesinin düşük olmasıdır. Yatırımcılar, tasarruflarını firma hisse senetleri üzerinde değerlendirmek istediklerinde, hisse senetleri değerlerinin gösterildiği birkaç grafiğe dikkat etmektedirler. Ancak bu doğru bir yatırım şekli olmayıp, yatırımcıların bunun yanı sıra yatırım yapacağı şirketin yönetim şekli araştırılmalı, kamuoyuna açıklanmış olan finansal raporları yıl bazlı incelenmelidir. Bu noktada finansal okuryazarlık eğitiminin önemi bir kez daha vurgulanmaktadır. O halde kurumsal yönetim anlayışının gelişmesi toplumun finansal okuryazarlık seviyesi ile doğru orantılıdır. Bu konu hakkında üniversitelerde ders niteliğinde eğitim verilmeli, bir yatırımcının hangi şartlardaki firma hisselerine yatırım yapacağı öğretilmeli ve bilinçli yatırım yapacak bir toplum oluşturulmalıdır. Sadece üniversiteler değil ülkemizde mevcut halka eğitim veren devlet kurumları da finansal okuryazarlık kursları açıp, yatırımcıların bilinçlendirilip daha dikkatli yatırım yapmalarını sağlamalıdır.

Yapılan bu çalışma sonucunda ülkemizde kurumsal yönetim ile firmaların karlılıkları arasında anlamlı ve tutarlı bir ilişki tespit edilememiştir. Bu bulgu genel müdürün aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olması, yönetim ve denetim kurullarının bağımsızlığı, yönetim kurulundaki aile üye oranı ve kurumsal yatırımcı sahipliği gibi kurumsal yönetim bileşenlerinin ülkemizde firmaların karlılıkları üzerinde belirleyici olmadıklarını göstermektedir. Diğer yandan karlılık yanında çok değişik faktörlerden de etkilenen firmanın piyasa değeri üzerinde kurumsal yönetimin anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kurumsal yönetim bileşenlerinden yönetim kurulu bağımsızlığı ile kurumsal yatırımcı sahipliği ile şirketin piyasa değeri arasında pozitif ve anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Dolayısıyla çalışma sonucunda her ne kadar kurumsal yönetimin firma karlılığı üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılsa da sermayenin globalleştiği, uluslararası ve ulusal sermayenin şirketler için en önemli finans kaynaklarından biri olduğu günümüzde kurumsal yönetim bileşenlerinin şirketin piyasa değeri üzerindeki etkisinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Aghababi, M.,(2014), “**Kurumsal Yönetim İlkeleri İle Firma Değeri ve Hisse Senedi Getiri Oranı Arasındaki İlişkisi**” (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum, 2014.

Aytekin, M. – Sönmez, A. R., (2016), “**Kurumsal Yönetim Uygulamalarının İşletme Performansı Etkisi**”, Türk Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi/ Journal of Turkish Social Sciences Research, 2016, s.30-39, Nisan/2016.

Chaghadari, M.F. - Chaleshtori, G. N., (2011), “**Corporate Governance and Firm Performance**”, *2011 International Conference on Sociality and Economics Development IPEDR vol.10* 2011, s.484-489, 2011.

Dabor, A., Isiauwe, D., (2015), “**Impact of Corporate Governance on Firm’s Performance**”, *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(6), s.634-653, 2015.

Kayalı, N. – Doğan, İ., (2018), “**Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu İle İşletmelerin Finansal Başarıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi**”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi, Nisan/2018*, s.111-123, 2018.

Mohan, A. - Chandramohan, S., (2018), “**Impact of Corporate Governance on Firm Performance: Empirical Evidence from India**”, *International Journal of Research in Humanities, Arts and Literature*, 6(2), s.209-218, 2018.

Yalçın, B.,(2012), “**Kurumsal Yönetim ve Firma değeri İlişkisi: Türkiye Örneği**” (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Ankara, 2012.

Yazgan, K. F., (2017), “**Kurumsal Yönetim Derecelendirmesinin Hisse Senedi Performansına Etkisi: BIST Kurumsal Yönetim Endeksi Üzerine Bir İnceleme**” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi,Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

Sakarya Ş. - Yazgan K. F. - Yıldırım H.H., (2017), “**Kurumsal Yönetim Derecelendirmesinin Hisse Senedi Performansına Etkisi: BİST Kurumsal Yönetim Endeksi Üzerine Bir İnceleme**”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 18(40), s.55-76, 2017.

Yeğen, S., (2016), “**Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecesi İle Firma Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi**”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Ankara, 2016.

Zelka, A.,(2014), “**Kurumsal Yönetimin Firma Performansı Üzerine Etkisi: Türkiye Uygulaması**” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Mustafa Kemal Üniversitesi.

Zengin, A. N., (2014), “**Kurumsal Yönetim İlkeleri ve Borsa'da İşlem Gören Şirketlerin Kurumsal Yönetim İlkeleri Çerçevesinde Performanslarının Değerlendirilmesi**” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.

İŞLETMELERİN REKABET GÜCÜNE KATKISI AÇISINDAN KÜMELENME MODELİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: ÇORUM TARIMSAL GIDA İŞLEME MAKİNELERİ KÜMESİ

ASSESSMENT OF CLUSTERING AS A MODEL FOR ENTERPRISES IN TERMS OF CONTRIBUTION TO THEIR COMPETITIVENESS: ÇORUM AGRICULTURAL FOOD PROCESSING MACHINES CLUSTER

**Kadir KARADENİZ¹*
***Dr. Sıla KULAKSIZ²*

ÖZ

Küreselleşmenin bir sonucu olarak rekabetin hızla arttığı günümüzde, makro düzeyde ülkelerin rekabet gücü mikro düzeyde ise işletmelerin rekabet gücüne katkısı bakımından kümeler önemli rol oynamaktadır. Bu çalışmada kümeleme kavramının gelişimi konusunda bilgi verilerek, kümelemenin işletmelerin rekabet gücüne etkisinin belirlenmesi amacıyla Türkiye’de kümeleme politikaları ve hâlihazırda kümelemelere verilen destekler yazın çalışmaları ışığında değerlendirilmiştir. Kümelemenin işletmelerin rekabet gücünü arttırmadaki etkisi, tipik durum örnekleme olarak seçilen Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi üzerinden incelenmiştir. Çalışma sonucunda, belirli bir coğrafyada aynı sektörde veya birbirini tamamlayan sektörlerde yer alan, ortak tehdit ve fırsatlardan etkilenen, gelişmek ve büyümek için iş birliği yapan işletmeler ve ilgili kurumlardan oluşan gruplar olan kümelerin, işletmelere yenilikçilik, uluslararasılaşma, uzmanlaşmış iş gücü ve tedarikçiye erişim ve verimlilik açısından önemli katkılarda bulunduğu ortaya konulmuştur. Son olarak araştırma kapsamında elde edilen bilgiler dikkate alınarak, kümeleme modelinin Türkiye’de başarılı olabilmesi ile ilgili önerilere yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kümeleme, Rekabet Edebilirlik, Yenilikçilik
JEL Kodları: L22, M10, L29

ABSTRACT

As a result of globalization, clusters play a critical role in promoting the competitiveness of both the enterprises at micro level and countries at macro level. This study is aimed at reveal the effect of clustering on the competitiveness. In the study, after providing information about the development of the concept of clustering, clustering policies and the support given to clusters in Turkey have been assessed in light of the current literature review. In addition to this, the selected two sample cases, which are “Çorum Agricultural Food Processing Machines Cluster” was examined in order to display the effect of clustering on promoting the competitiveness of enterprises. It has been concluded that the clusters which can be defined as “geographical concentration of inter-connected enterprises and associated institutions that face common challenges and opportunities”, make critical contributions to enterprises in terms of innovation, efficiency, internationalization, and access to specialized manpower and suppliers. Lastly, some recommendations which will contribute to the success of the cluster model in Turkey has been given taking into consideration of this study’s results.

Key Words: Clustering, Competitiveness, Innovation
JEL Classifications: L22, M10, L29

¹ *Makalede yazarın TC Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı uzmanlık yeterlik tezi olan “İşletmelerin Rekabet Gücüne Katkısı Açısından Kümeleme Modelinin Değerlendirilmesi: Ostim Savunma ve Havacılık – Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümeleri” çalışmasından yararlanılmıştır. e-posta: kadir.karadeniz@hazine.gov.tr

² ** PhD, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Uzman, e-posta: sila.kulaksiz@hazine.gov.tr

GİRİŞ

Küreselleşme sürecinde uluslararası ticaretin önündeki engellerin azalması ile birlikte; ürün, hizmet, sermaye ve iş gücü dolaşımı da hız kazanmıştır. Bu durum, ülkelerin rekabet güçlerini sürekli olarak geliştirme ihtiyacını beraberinde getirmiştir. Yaşanan değişim, ulusal ekonomiler için olduğu kadar yerel/bölgesel ekonomiler için de etkileyici olmuştur. Mesafelerin kısaldığı bu ortamda, bölgeler de uluslararası ölçekte rekabet eden birimler olarak gelişmiştir. Bu çerçevede, bölgelerin rekabet gücü yalnızca işletmelerin performansı ile değil, bilgi birikimleri, yenilik yapma ve bilgi üretme kapasiteleri, sahip oldukları ileri teknoloji, farklı aktörler arası iş birliğinin sağlanması ve yeni piyasalara erişim imkânları gibi unsurlarla belirlenmeye başlanmıştır.

Hızla değişen dünya ile bütünleşmeye çalışan firmaların iç ve dış piyasalarda rekabet edebilmeleri, elde ettikleri maliyet avantajları kadar yeni ve farklı ürünler üretmelerine bağlı hale gelmiştir. Bu bağlamda, son yıllarda, “değer katan üretim zinciri içerisinde birbirleri ile ilişkili ve aralarında güçlü bağları olan firmaların tedarikçileri de içerisine alacak şekilde oluşturdukları üretim ağı” olarak tanımlanan kümelenmenin girişimcilere önemli avantajlar sağladığı ve yenilikçilik potansiyellerini harekete geçirdiği görülmüştür (OECD, 1999).

Kümelenme, firmaların rekabetçi avantajlar elde etmelerini sağlayarak hem küresel rekabet baskısına karşı direnmelerini hem de firmaların başka firmalar üzerinde rekabet baskısı yaratma yeteneği kazanmalarını sağlayarak kümenin bulunduğu bölgenin rekabetçi gücünü artırmakta ve kalkınmasına katkı sağlamaktadır.

Dünyadaki toplam sanayi üretiminin büyük bir bölümünün yüksek yoğunluklu sanayi bölgelerinde gerçekleşiyor olması dikkat çekmektedir (Cansız, 2011). Bu bağlamda, başarılı ekonomik büyüme örneklerinde coğrafi yoğunlaşma, kurumlar arası ilişkiler ve belirli alanlarda uzmanlaşma ön plana çıkmaktadır. Dünyada da sektör liderliğini elde etmede ve bu pozisyonu güçlendirmede kümelenme potansiyelinin etkili olduğu gözlenmektedir. Bu çalışmanın temel amacı, kümelenmenin firmaların rekabet gücüne ve dolayısıyla ekonomik kalkınmaya etkilerinin hangi kanallardan gerçekleştiğini inceleyerek, ülkemizde kümelenme girişimlerinin başarılı olabilesine yönelik önerilerde bulunmaktır. Bu anlamda çalışmada öncelikle kümelenmenin kavramsal çerçevesi ve rekabet gücüne etkileri anlatılmış, Türkiye’deki kümelenme politikaları incelenmiş ve kümelenme faaliyetlerine yönelik desteklere yer verilmiştir. Bu kapsamda makine sektörü özelinde tipik durum örnekleme yapılarak seçilen Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi yetkilileri ile yapılan mülakat neticesinde kümelenmenin işletmelerin rekabet gücüne etkileri değerlendirilmiştir. Son olarak elde edilen bilgiler dikkate alınarak, kümelenme modelinin Türkiye’de başarılı olabilesi ile ilgili önerilere yer verilmiştir.

1.Kümelenme Kavramı

Kümelenme ile ilgili olarak yazında birçok tanım bulunmaktadır. US Council on Competitiveness (2007) tarafından yapılan tanıma göre kümelenme, belirli bir sektördeki birbirinden bağımsız girişimlerin, kurum ve kuruluşların ortak çıkarları çerçevesinde belirli bir coğrafi bölgede bir araya gelerek oluşturdukları topluluktur. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) (2001)’na göre ise kümelenme, ortak fırsatlar ve zorluklarla karşılıklı ilişkili işletme ve kuruluşların bir bölgede yoğunlaşmalarıdır.

Genel olarak bütün kümelenme tanımlarının ortak paydasının, “coğrafi yakınlık”, “uzmanlaşma”, “değer zincirindeki farklı aktörler” ve “iş birliği ve güven ortamı” olduğu görülmektedir. Bazen küme ile aynı anlamda kullanılan ancak, küme tanımına tam uymayan yapılar da bulunmaktadır. Aynı sektördeki işletmelerin bir bölgede yoğunlaşmasıyla oluşan yapıya “yığın”³ adı verilmekle birlikte, her yığın kümelenme olarak nitelendirilemez. Bir coğrafi yoğunlaşmanın küme olabilmesi için araştırma kuruluşları, kamu kurumları ve işletmelerin içerisinde olduğu sürekli ve bilinçli iş birliği olması gereklidir (Dış Ticaret Müsteşarlığı, t.y.). Öte yandan, yığınlar genellikle kümeleri barındıran mekânlar olup, yığınlaşma sonrasında, işletmeler arasındaki ağların gelişmesiyle kümelerin oluşmaya başladığı görülmektedir (Cansız, 2011).

Yığınlaşma kavramından kümelenme kavramına geçişte, konuya ilişkin tanımlama ve çalışmaları ile önemli bir yere sahip olan Porter (1998), kümeleri “birbirine bağlı şirketlerin, uzmanlaşmış mal ve hizmet sağlayıcıların, ilişkili sanayilerde yer alan işletmeler ile belirli alanlarda faaliyet gösteren ve rekabetle beraber iş birliği faaliyetleri de gerçekleştiren kuruluşların bir alandaki coğrafi yoğunluğu” olarak tanımlamıştır.

Yazındaki bilgiler doğrultusunda kümelenmeler; değer zinciri üzerindeki işletmeler, araştırma kuruluşları, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve diğer ilgili paydaşlar tarafından oluşturulmuş ağlar olarak tanımlanabilir.

Kümelenme, gerek küçük gerekse büyük işletmeleri, kamu otoritelerini, özel sektörü, araştırma kurumlarını, sivil toplum kuruluşlarını ve toplumun diğer ilgili kesimlerinde yer alan oyuncularını bir araya getirmektedir. Böylece planlamalar ve uygulamalar, merkezîyetçilikten çıkıp yerel oyuncuların katılımı ile gerçekleştirilmektedir. Bu süreçte, rekabet gücü yüksek sektör ve/veya sektörlerin seçilip, eksik oyuncularının tamamlanıp, aralarındaki iletişimin sağlanması amaçlanmakta, nihai hedef olarak sektörün uluslararası rekabet gücünün artırılmasına ve sürdürülebilir olmasına yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Kümelenme yaklaşımı ile kurulan iletişim, alıcı-satıcı ilişkisi, ortak pazarlama, ortak Ar-Ge, ortak eğitim, ortak makine kullanımı ve

³ Sanayi bölgeleri, teknoparklar ve ihracat bölgeleri yığınlara örnek olarak verilebilir.

dernekleşme vs. ile sağlanan güçlü bir sinerji sayesinde işletmelerin işlem maliyetleri düşürülmekte ve yenilikçilik tetiklenmektedir (Gözek, 2012; Akgüngör, Kumral vd. 2017).

Kümelenme; iş gücü ve tedarikçi temin etme, nakliye, kredi bulma ve pazarlama konularında sağladığı maliyet avantajı ile ölçek ekonomileri oluşturmaktadır. Kümelenme kapsamında ortaya çıkan iş birliği, maliyetleri düşürürken gelirleri de artırmaktadır. (Sölvell vd. 2003).

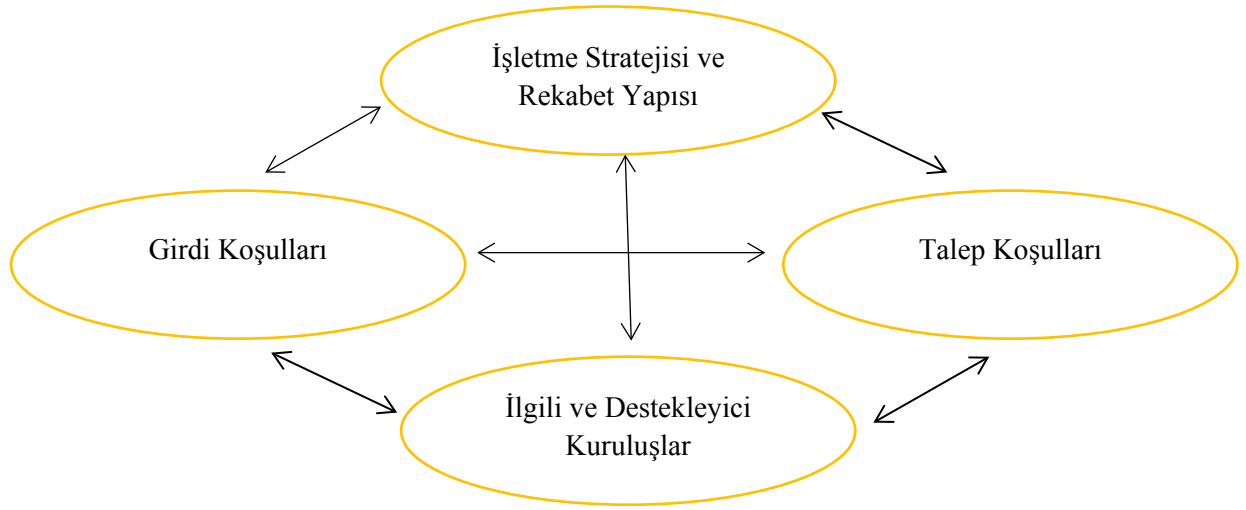
Kümelenmede en önemli husus ortak başarı ve rekabet üstünlüğü sağlamaktır. Bir işletmenin başarısı, bulunduğu ülkeden, sektörden ya da işletmenin sektördeki konumlanmasından kaynaklanabilir. Ancak, rekabet üstünlüğü elde etmek için ya maliyet avantajı ya da farklılaşma avantajı sağlamak gerekmektedir. Bunlara ilaveten, belirli bir pazar bölümüne veya belirli bir müşteri kesimine odaklanmak da işletmeye rekabetçi avantaj sağlayabilir. Porter, bazı sanayilerin özellikle bazı ülkelerde yoğunlaşması ve başarılı işletmelerin de bir ülke içerisinde belirli bölgelerde yoğunlaşmış olmasından yola çıkarak, başarıda yerel unsurların da önemli olabileceği sonucuna ulaşmıştır. İşletmeler, rekabetçi avantaj elde etme ve bunu sürdürmelerini, her şeyden önce kendilerini sürekli geliştirebilecekleri bir ortamın varlığına borçludur. İşletmelerin rekabet güçleri, faaliyette buldukları çevre şartlarından etkilenir. Bu çevre şartları sadece işletme veya sanayi düzeyinde değil ulusal düzeyde de ele alınmak zorundadır. Porter'a (1990) göre, ulusal düzeydeki rekabetin yüksek olması uluslararası başarıyı tetiklemektedir.

Porter (1990), "Ulusların Rekabet Avantajı" adlı kitabında ortaya koyduğu "elmas modeli" ile bazı ülkelerin neden dünya pazarında en önde yer aldıklarını açıklamaya çalışmıştır.

1.1. Porter'ın Elmas Modeli

Porter, ortaya koyduğu "Elmas Modeli" (Şekil-1) ile bir ülkedeki işletmelerin rekabet avantajı sağlamasına etki eden unsurları dört ana kategori altında toplamış olup, bunlara ek olarak iki dolaylı unsurun modeli tamamlamak için gerekli olduğunu belirtmiştir (Porter 1990). Bu unsurlar aşağıda açıklanmıştır.

Şekil 1. Porter'ın Elmas Modeli



Kaynak: Porter, 1990.

- 1) Girdi (faktör) Koşulları: Ülkenin uzmanlaşmış iş gücü ve altyapı gibi faktörlerin üretimindeki durumu rekabeti etkileyen önemli unsurlardan biridir. Örneğin, ucuz ve uzmanlaşmış iş gücü, işletmelerin yenilikçiliğine katkı sağlayarak rekabet gücünü artırmaktadır.
- 2) Talep Koşulları: Yurt içindeki müşterilerin talep yapısı işletmelerin rekabet edebilirliklerine etki etmektedir. İç pazarda yenilikleri takip eden talepkâr müşterilerin varlığı işletmeleri yenilikçiliğe zorlamakta ve bu yolla kendini geliştiren işletmeler yurt dışına açıldıklarında da rekabet avantajı elde etmiş olmaktadır.
- 3) İlgili ve Destekleyici Sanayilerin Varlığı: Ülke içerisinde uluslararası rekabet gücü yüksek tedarikçilerin ve ilgili sanayilerin varlığı işletmelerin rekabet edebilirliklerine etki etmektedir. Örneğin, ayakkabı üreten işletme için deri tedarikçilerinin varlığı ve uzmanlık düzeyi önemlidir.
- 4) Firma Stratejisi, Yapısı Ve Rekabet: Ülke içerisinde işletmelerin nasıl oluşturulduğu, yapılandırıldığı ve yönetildiğine ilişkin koşullar ve ülke içerisindeki rekabet yapısı elmas modelinin dördüncü unsurunu oluşturmaktadır. Örneğin, yoğunlukla aile şirketlerinin bulunduğu bir sektör veya bölgede, işletmeler pazarın talep ettiği yeniliklere cevap vermede ağır kalmaktadırlar (Porter, 1990).

Bu dört kategori altında toplanan unsurlar birbiriyle etkileşim içinde olup, birinin etki düzeyi, diğer unsurların içinde bulunduğu duruma bağlıdır. Örneğin, ülke içinde talepkâr müşterilerin varlığı, firmaların bu talebi karşılayacak nitelikte iş gücüne sahip olmaması halinde, talep edilen ileri düzey (gelişmiş) ürünlerin veya üretim süreçlerinin geliştirilmesinde tek başına yeterli olmayacaktır (Porter 1991).

Bu unsurlara ilaveten, devlet politikaları ve şans da Porter tarafından işletme başarısında destekleyici unsurlar olarak belirtilmektedir. Devlet politikaları ulusal rekabet avantajını etkilemektedir: Yasal düzenlemeler talep koşullarını etkileyebilir, eğitim alanındaki yatırımlar işletmelerin faktör koşullarına etki eder, kamu alımları ise sanayiye üretime teşvik eder. Şans ile işletmenin kontrolü dışındaki gelişmelere vurgu yapılmakta olup, bu gelişmelere savaş, devlet müdahalesi, teknolojik yenilikler örnek olarak verilebilir (Porter, 1991). Bu bağlamda, kümelenme yaklaşımı, Porter'ın "elmas modeli" ile açıkladığı rekabet üstünlüğünü sağlayan unsurların oluşumuna katkısı bakımından önemli bir rol oynamaktadır.

1.2. Kümenin Yapısı ve Çevresi

Küme içerisindeki temel aktörler; işletmeler, üniversite ve araştırma merkezleri, finansman desteği sağlayan kuruluşlar ve kamu kurumları ve medya gruplarıdır. Küme içindeki bu aktörler birbirleri ile iş birliği içerisindeyler. Finans kuruluşları kaynak ihtiyacını sağlarken, üniversite ve araştırma kuruluşları beşeri sermayenin geliştirilmesine ve teknoloji üretimine katkıda bulunarak işletmelerin Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetlerine destek olmaktadır. Kamu ise, iş ortamına ilişkin yaptığı düzenlemeler ve sağladığı destek ve teşviklerle işletmelerin rekabet edebilirliklerine etki etmektedir (Sölvell, 2008).

1.3. Kümenin Amaç ve Faydaları

Kümelerin genel amaçları arasında; işletmeler arasında ağ oluşturarak iş birliğinin artırılması, yenilik ve yeni teknolojinin teşvik edilmesi yoluyla işletmelerin yenilikçilik düzeyinin yükseltilmesi, verimliliğin artırılması ve bölgenin yeni işletmeler için cazibe merkezi haline getirilmesi yer almaktadır.

Cansız (2011), kümelenmeye ilişkin gerçekleştirilen araştırmalardan yola çıkarak kümelerin bilinen en önemli faydalarını aşağıdaki gibi sıralamıştır:

- Küme içinde uzmanlaşmış iş gücüne düşük maliyetlerle ulaşılması,
- Yüksek verimlilik sağlanması,
- Ölçek ekonomilerinden yararlanma ve ulaştırma maliyetlerinin düşmesi,
- Kümelerin cazibe merkezleri olmaları ve yeni yatırımları çekmeleri,
- Kümelerde yenilik ve teknolojinin hızla yayılması,
- Dış ilişkilerin/bağlantıların; nitelikli iş gücüne, sermayeye, yeni teknoloji ve pazarlar hakkındaki bilgilere erişimi kolaylaştırması,
- Bilgi ve teknoloji kaynaklarıyla kurulan dış bağlantılar ile sanayi yapısının geliştirilmesi,
- Girişimcilik faaliyetlerinde artış sağlanması.

Küme gelişimi, ölçek ekonomisinin getirdiği maliyet avantajları ve verimlilik artışı ile olmaktadır. Maliyet avantajı ve verimlilik artışı ile sağlanan kâr marjındaki yükseliş, hem mevcut işletmelerin rekabet gücünü artırarak büyümelerini sağlamakta hem de yeni girişimler için cazibe unsuru haline gelmektedir.

Sürdürülebilir büyüme ve kalkınma stratejilerinin geliştirilmesinde, endüstri kümelerinin belirlenmesi ve özellikle birbirleri ile bağlantılı endüstriler arasında ileri ve geri bağlantılar kurulması ve birbirlerini karşılıklı olarak desteklemeleri önemlidir (Kumral, Akgüngör vd. 2006). 2000 yılında düzenlenen bir OECD konferansında bildirildiği üzere, yapılan bazı nicel çalışmalar, bir kümenin içerisinde yer alan işletmelerin küme içinde olmayanlara kıyasla daha iyi rekabet edebildiklerini ve istihdamı artırabildiklerini; benzer şekilde sanayi bölgesinin dışında bulunan işletmelerin, sanayi bölgesindeki işletmelerle aynı fırsatları ve imkânları yakalayamadıklarını göstermiştir (Cansız, 2011).

Kümelenmenin özellikle yeni girişimlerin hayatta kalmasında ve başarısında önemli bir araç olduğu, Wennberg ve Lindqvist (2008) tarafından telekomünikasyon, elektronik, finansal hizmetler, bilgi teknolojileri, tıbbi aletler ve ilaç sanayilerini içeren beş sektördeki yeni başlayan işletmelerin verilerinin analiz edilmesi suretiyle yapılan bir çalışma ile de tespit edilmiştir. Anılan çalışmada, güçlü kümelenmede yerleşmiş şirketlerin hayatta kalma oranlarının daha yüksek olduğu ve daha yüksek bir ekonomik performans gösterdikleri ortaya konmuştur.

2. Kümelenmenin İşletmelerin Rekabet Gücüne Etkileri

Küme bünyesinde bir araya gelen işletmeler, ortak yenilikçilik faaliyetlerinde bulunma, ortak proje geliştirme, ortak tedarik, ortak pazarlama, ortak iş gücü eğitimi, ihtiyaçlarına çözüm bulmada ortak hareket etme yoluyla verimliliklerini artırmakta ve maliyetlerini düşürmektedirler. Kamunun destekleri, üniversite ile sağlanan iş birliği ve işletmelerin ortak hareket etmesiyle sağlanan sinerji ile işletmeler için yenilikçilik potansiyeli daha yüksek, rekabetçilik seviyesi daha güçlü bir ortam oluşmaktadır. Bu ortam, kümenin büyümesini sağlayan yeni girişimlerin ortaya çıkmasını da teşvik etmektedir (Porter, 1998).

Kümeler en önemli güçlerini paydaşları arasında sağlamlaşan ilişkiler, artan güven ortamı, ortak projelere olan ilginin artması gibi matematiksel olarak ölçümlenmesi daha zor olan ancak kümenin sürdürülebilir başarısı için gerekli olan sosyal çerçeveden almaktadırlar. Sürdürülebilir başarıya ulaşmış kümeler, rekabetçi gücün, yenilikçiliğin, ekonomik büyüme ve refahın, verimliliğin, istihdam artışının itici gücü haline gelmektedir (Kunt, 2010).

Bir kümeye dâhil olmak, işletmelere girdi temin etmelerinde, bilgi ve teknolojiye erişmelerinde ve faaliyet alanlarındaki diğer işletmelerle koordine olmalarında kolaylık sağlamaktadır. Kümelerin zaman içerisinde geliştirdikleri maliyet ve verimlilik avantajları, kümelerdeki işletmelerin krizlere karşı daha dayanıklı bir yapı sergilemelerini sağlamaktadır. Diğer bir deyişle kümeler ve küme politikaları, büyüme zamanlarında olduğu gibi ekonomik durgunluk ve kriz dönemlerinde de önemli hale gelmektedir (Cansız, 2011).

Kümelenmenin kümedeki işletmelere katkıları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- **Yenilikçilik Performansı:** Yenilikçilik kavramı bilim ve teknoloji ile yapılan buluşlardan daha fazlasını ifade etmekte olup, ürünler, hizmetler ve bunların üretim ve pazarlama süreçlerindeki yenilikleri de kapsamaktadır (US Council on Competitiveness, 2007). Kümeler yenilikçilik için işletmelere uygun bir ortam hazırlar. Bireylerin ve firmaların dış kaynaklardan yararlanarak inovasyon üretmelerini sağlayan yöntem olarak bilinen “açık yenilikçilik” ortamında firmalar sadece kendilerinde olan yaratıcı uzmanlıklara bağlı kalmamakta aynı zamanda dışarıdaki firma ve kurumlarla yaptıkları iş birlikleriyle de yenilikleri yakalamaktadırlar. İşletmelerin yenilik için kendi bünyelerinin dışındaki yeteneklere ulaşmaları gerekmektedir. Bu durum “teknik yeniliğin” ötesinde toplumlarla, topluluklarla, ilgili kuruluşlarla ve kişilerle iletişimde ve ilişkide olmayı gerekli kılmaktadır (Gassmann, Enkel ve Chesbrough 2010). Kümeler işletmeler, üniversite ve Ar-Ge kuruluşlarına sunduğu dışa açılma ve iş birliği ortamıyla içine kapalılığı ortadan kaldırmaya veya en aza indirmeye çalışarak yenilik yapabilmek için gerekli ortamı hazırlamaktadır. Birbirlerine yakın bir mesafede yer alan küme paydaşları arasında oluşan özel bilgi ve deneyimlerin paylaşımı ve önceden planlanmış olmayan aktivitelerin hayata geçmesi yenilikçilik sürecinin kritik adımlarıdır. Küme içerisinde yer alan firmalar, yakınlık avantajını kullanarak araştırma kuruluşlarıyla uzaktaki firmalara göre (yani kümenin üyesi olmayan firmalara göre) çok daha sıkı ilişkiler kurabilmektedirler. Ayrıca, kümelerde yer alan firmaların çalışanları arasındaki iş birliği, yakınlaşma ve bilgi alışverişi kümelerde yer almayan veya izole firmalara göre çok daha fazla ve yoğundur. Bu kişisel yakınlaşma ve bilgi alışverişi de beraberinde “çapraz fikirlerin” ortaya çıkmasına ortam sağlamaktadır ve bu da yenilikçilik için en önemli kriterlerden birisidir. Kümelenmede İsveç modeli diyebileceğimiz “triple helix-üçlü sarmal modeli” de benzer şekilde yenilikçiliğin; akademik araştırma ortamı (üniversiteler), dinamik girişimciler ve risk sermayesi (özel sektör), ve destek sağlayıcı politika çerçevesine (kamu) bağlı olduğunu göstermektedir (Etzkowitz, Leydesdorff, 1995). Bilginin üretilmesi ve yaygınlaştırılması ile ticari değer yaratan faaliyetlerin bir araya gelmesi yenilikçiliğin ortaya çıkmasında etkili olduğundan; sanayi, üniversite ve devlet kurumlarının iş birliği içinde olmaları gerekmektedir.

- **Kurumlara ve Kamu Hizmetlerine Erişim:** Küme içinde yer alan işletmelerle ilgili politikaların takibinde ve yönlendirilmesinde birlikte hareket edilmesi daha etkin sonuç verir (Kavrakoğlu, vd. 2002). Kamu kurumlarınca küme üyelerinin tek tek muhatap alınmasının güç olduğu göz önünde bulundurulduğunda, küme yönetimi vasıtasıyla küme üyeleri ile kamu kurumları arasında iş birliği ve iletişim kanalı sağlanmaktadır. Böylelikle, sektörün talepleri kamu kurumlarında üst düzey muhataplarına iletilerek sektörün taleplerinin karşılanmasına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca kamu kurumlarının kümeden bölgedeki özel altyapı ya da eğitim programlarına yönelik yatırımları ve destekleri işletmelerin verimliliğini artırabilmektedir.

- **Dışa Açılma – Uluslararasılaşma:** Kümeler ve kümeden modeli; uluslararası iş birliklerinin çoğalması suretiyle yeni iş alanlarının ortaya çıkması sonucunda yeni iş ve istihdam imkânları sağlamaktadır. Profesyonel küme yönetimi öncülüğünde gerçekleştirilen çalışmalarla (eğitim ve danışmanlık faaliyetleri gibi) işletmelerin kalite standartlarının geliştirilmesi; pazarlamaya yönelik çalışmalarla hem iç hem de dış pazardaki ihtiyaçların daha iyi belirlenmesi ve buna uygun ürün, fiyat, tanıtım ve dağıtım stratejilerinin oluşturulması; küme yönetiminin organizasyonu ile fuarların düzenlenmesi ile küçük çaplı üreticilerin aracı ihracatçıları olmadan doğrudan ihracat yapabilecek yeteneğe kavuşmaları sektörün önde gelen büyük uluslararası işletmeleri ile çalışabilmelerini sağlayacaktır.

- **İşçi ve Tedarikçilere Erişim:** Aynı sektörden işletmelerin bir bölgede toplanması o bölgede ortak özelliklere sahip, uzmanlaşmış ve deneyimli iş gücü havuzunun oluşmasını sağlamakta ve böylece istihdam maliyeti azalmakta ve işçi bulma zamanı kısalmaktadır. Kümeler, sunmuş olduğu iş imkânı ve çalışanların yer

değiştirme riskinin azlığı dolayısıyla başka bölgelerden de uzman iş gücünü çekmektedir. (Porter 1998). Ayrıca, kümelenme bölgesinde tedarikçiler için de büyük bir pazar oluştuğu için tedarikçilerin uzmanlaşmasını sağlayacak yeterli ölçeğe ulaşabilmektedir. Böylelikle, bölgede uzmanlaşmış tedarikçi sayısı artmakta ve bu durum uzun vadede işletmelerin girdi maliyetlerini düşürürken verimliliği de artırmaktadır. (Krugman 1998). Küme, ihtisaslaşmış imalatçı ve tedarikçileri de kümeye çekmekte ve böylece uzaktaki bir tedarikçiden kaynak sağlamak yerine yerel tedarikçilerin kullanılması, ulaşım masraflarını ve stok maliyetlerini azaltmakta, ithalat masrafını ve gecikmeleri ortadan kaldırmaktadır (Porter 2000).

- **Ortak Tedarik ve Ortak Pazarlama:** Ortak tedarik, küme üyelerinin en önemli avantajlarındanır. Kümelenme içerisinde ortak makine kullanımı, ortak laboratuvar kurulumu gibi ortaklaşa gerçekleştirilen faaliyetler ile hem kullanım kapasitesinin artırılması sağlanabilmekte hem de girdi maliyetleri düşmektedir. Aynı şekilde ortak pazarlama faaliyeti, işletmelerin hem maliyetlerini düşürmesi açısından hem de daha büyük bir alanda pazarlama çalışmaları yapabilmeleri açısından önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin, küme olarak katılım sağlanan fuarlarda ortak hazırlanan katalog ve tanıtım materyalleri ve ortak stant tasarımı kullanıldığından hem maliyetler düşmekte hem de daha çok sayıda ulusal ve uluslararası fuara katılım sağlanarak daha fazla kitleye ulaşabilmektedir. Ortak ihtiyaçların giderilmesi için müşterek hareket edilmesi, alınacak bireysel faydalara kıyasla daha fazla sonuç vermektedir.

- **Tamamlayıcılar (Pozitif Dışsallık) :** Müşteri bir işletmenin ürününe diğer işletmenin ürünü ile birlikte iken tek başına olduğundan daha fazla değer veriyorsa ikinci işletme ilk işletmenin tamamlayıcısıdır. Bu durumda ilk işletme ikinci işletme ile iş birliğine gitmek durumundadır. Küme içerisindeki aktörler arası bağlantılar ve tamamlayıcılık sayesinde kümenin toplamı, parçaların toplamından daha fazlasını (sinerji) oluşturmaktadır. Kümedeki aktörlerden birisinin başarısı diğerlerine de olumlu yansımaktadır (Porter 1998).

3. Kümelenme Politikası ve Türkiye'deki Durum

Kümelenme politikalarının amacı, kümelerin üretime, büyümeye ve rekabet edebilirliğe katkıda bulunarak bölgesel ekonomilerin güçlendirilmesinin sağlanmasıdır. Bu bölümde kümelenme politikasına kavramsal olarak değinilecek ve Türkiye'de uygulanan kümelenme politikaları ile kümelenme faaliyetlerine verilen desteklerden söz edilecektir.

3.1. Kümelenme Politikası

Kümelenme politikası, küme girişimlerinin desteklenmesi yoluyla iş ve ekonomi bağlamında gelişmeyi desteklemeyi amaçlayan ve ekonomik kalkınmayı destekleyen bir politika stratejisidir (Dış Ticaret Müsteşarlığı; t.y.; Gözek, 2012.).

Kümelenme politikalarının amacı, kümelerin üretime, büyümeye ve rekabet edebilirliğe katkıda bulunarak bölgesel ekonomileri güçlendirmesidir (OECD, 2010). Kümelenme politikalarının en temel özelliklerinden biri, hükümet, özel sektör, akademik kurumlar ve araştırma kurumları ve aynı şekilde iş birliği kurumlarının ortak bir vizyon ve hedef doğrultusunda hareket ettikleri iş birliğine dayalı bir süreç olmasıdır.

Kümelenme politikalarının ortak özellikleri aşağıdaki gibi sıralanmıştır.

- Şirketlerin ve ilgili kurumların ortak faaliyetlerini desteklemektedir. Bu bağlamda, kümelenme politikaları;

- o Şirketleri doğrudan değil dolaylı olarak destekler (örneğin, yerel hizmet merkezlerinin kurulmasını, şirket içi ve şirketler arası iş birliğinin ve ağ oluşumunun canlandırılmasını, yerel kalkınma ajansları ile yerel şirket birliklerini ve kurumlarını destekler);

- o Aktörler arasında iş birliğinin geliştirilmesini destekler ve gayriresmî iş uygulamalarının karşılıklı değişimi ile norm ve kuralların oluşumunu (güven, bilgi paylaşımı, vb.) teşvik eder;

- o Ortak faaliyetlere (örneğin; yerel marka yaratmaya, ortak tanıtım ve pazarlama stratejileri geliştirmeye, ticaret fuarlarına ortak katılım sağlamaya, ihracat bilgilerini düzenlemeye) odaklanır;

- o Eğitim, bilgi ve iletişim teknolojisi, araştırma ve geliştirme gibi alanlarda ortak kurumları destekler;

- o Girişimleri destekleyici firmalar, kalite merkezleri gibi altyapı ile ilgili ortak yapıları destekler.

- Genellikle küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ)'lere odaklanmaktadır. Kümeler büyük şirketleri barındırabilirler ve onlar tarafından yönlendirilebilirler. Kümeye bir veya birkaç büyük şirketin egemen olması, kümelenme sürecine güvenilirlik ve görünürlük getirerek, kümenin başarısında önemli bir faktör olabilir. Ancak, kümenin sürdürülebilirliği ve büyümesi için çok sayıda KOBİ'nin mevcut olması şarttır.

- Değişik politikaların kesişme noktasında buluşmaktadır. Çoğu zaman, kümeleri teşvik edecek olan politikalar, şirketlere yönelik çeşitli politikalardan (sanayi ve KOBİ destek politikaları, vb.) bölgesel kalkınma politikalarına, bilim ve teknoloji ile yenilikçilik politikalarına kadar değişik politika alanları ile bağlantılıdır. Örneğin, eğitim politikası; iyi eğitilmiş ve esnek bir iş gücünün küresel ekonomideki değişikliklere uyum

sağlamak bakımından önemi göz önünde bulundurulduğunda, kümelerin başarısı için önemli bir faktördür. Bu yüzden ilgili politikalar arasında bütünlük ve koordinasyon gözetilmelidir.

Kümelerin ve kümelenmenin lehine olan kamu politikası önlemleri, farklı düzeylerde gelişim göstermekte olup, çok önemli stratejik düzeylerden operasyonel seviyelere ve daha aşağılara kadar uzanan bir düzlemde yer almaktadır. Kümeleri başarılı bir şekilde destekleme, her iki düzeyde de eş zamanlı faaliyette bulunmayı gerektirmektedir (Dış Ticaret Müsteşarlığı t.y.). Bu bağlamda;

- Stratejik düzeyde, kümelerin gelişimi için elverişli bir ortam sunan olumlu çevrenin yaratılması,
- Operasyonel düzeyde ise, kümenin belli ihtiyaçlarına özel olarak uyarlanmış olan kümeyle özgü destek sağlanması gereklidir.

Kümelenme politikaları oluşturulurken mevcut kümelerin yapısına (sektörün bölgede olması ve geçmişi, işletmelerin büyüklüğü, mevcut ve harekete geçebilecek bölgesel güç vs.) göre farklı politikalar geliştirilmelidir. Bölgesel politikalar geliştirilirken başka bölgelerin taklit edilmesinden kaçınılmalı, oluşturulan politikanın bölgenin gelenek, yapı ve problemleri ile tutarlı olmasına dikkat edilmelidir. Bölgenin dışındaki örnekler değerli birer ilham kaynağı olsalar da bölgenin kendi özel durumu daha önemlidir (Gözek, 2012). Bu kapsamda kümelenmeleri güçlendirmeye yönelik girişimleri başlatırken dikkat edilmesi gereken önemli noktalar Çağlar (2008) tarafından aşağıdaki şekilde ortaya konulmuştur:

• Gerçekçi olunmalıdır; güçlendirilecek kümelenmeyi seçerken, yerel ve küresel pazarda rekabet edebilecek nitelikte işletmelerden ve tedarikçilerinden oluşan kritik bir kitle olmasına dikkat edilmelidir.

• Kümelenmeyi özel kılacak, diğer bölgedeki benzer kümelenmelerden ayıracak bir avantaj (özel talep, özel beceriler, özel ham madde gibi) olmalıdır.

• Eğer bunlardan birinde eksiklik varsa, bölgeye yabancı yatırımcı veya büyük ölçekli ulusal bir işletmenin çekilmesi de, kümelenmenin güçlenmesi için çok önemli bir fırsat sunabilir.

Çağlar (2008), kümelenmenin seçiminin ardından, diğer bir deyiş ile süreç başladıktan sonra dikkat edilmesi gereken hususları ise şu şekilde sıralamıştır:

• Kümelenme faaliyetlerinin kapsamı ve hedefleri iyi belirlenmelidir; sürdürülebilir ve eylem odaklı bir strateji planı oluşturulmalıdır.

• İlgili tüm paydaşlar ortak bir vizyonda birleşebilmeli; kendi bölgelerinin diğer bölgelerden nasıl farklılaşacağını ve küresel ekonomide nasıl konumlanacağını tespit edebilmelidir.

• Tüm bu strateji geliştirme ve uygulama sürecine özel sektör temsilcileri liderlik etmeli, nitelikli ve vizyon sahibi bir proje ekibi oluşturulmalıdır.

• Aşamalı bir büyüme süreci hedeflenmeli, önce merkezdeki üreticiler kümelenme sürecine dahil edilmeli, daha sonra başarı sağlandıkça kapsam genişletilmeli, farklı illerdeki ilgili sanayilerden de üreticiler ve paydaşlar eklenmelidir.

• Proje kapsamındaki faaliyetlerin görünürlüğü sağlanmalı, ulusal ve uluslararası düzeyde halkla ilişkiler kampanyası yürütülmelidir.

3.2. Türkiye’de Kümelenme Politikası

Kümelenme, Türkiye’nin politika gündeminde yeni yeni yer bulmaya başlamıştır. Kümelenme politikası oluşturulması yönünde bazı çalışmalar yapılmış olmakla birlikte, Türkiye’nin henüz kapsamlı bir kümelenme politikası bulunmamaktadır.

Türkiye’nin politika geliştirme sürecinde en temel belge olan ve Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan 10. Kalkınma Planı’nda kümelenme politikalarını bütüncül bir şekilde ortaya koyan bir başlık bulunmamakla birlikte, çeşitli alt politika başlıkları ve programlar kapsamında kümelenme faaliyetlerine yer verilmiştir. Bu kapsamda, 10. Kalkınma Planı’nda kümelenme desteklerinin hukuki ve kurumsal altyapısını geliştirme çalışmalarının tamamlandığı ve yenilik sisteminin kümelenme yaklaşımını ve girişimciliği merkeze alan bir yapıya kavuşturulacağı belirtilerek, aşağıda yer alan kümelenme faaliyetlerinin desteklenmesi öngörülmüştür (Kalkınma Bakanlığı 2014):

• Savunma sanayisini rekabetçi bir yapıya kavuşturmak amacıyla, belirli savunma sanayisi alanlarında ağ ve kümelenme yapılarının oluşturulması.

• KOBİ’lerin hem kendi aralarında hem de büyük işletmeler, üniversiteler ve araştırma merkezleriyle iş birliği halinde daha organize faaliyet göstermeleri ve kümelenmelerinin sağlanması.

• Ekonomik büyümenin desteklenmesi ve katma değeri yüksek olan finans sektörünün geliştirilmesi amacıyla Kalkınma Bakanlığı genel koordinatörlüğünde yürütülen İstanbul Finans Merkezi (İFM) çalışmaları kapsamında kümelenme bölgelerinde fiziki altyapının geliştirilmesi.

• Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı genel koordinatörlüğünde yürütülen “Öncelikli Teknoloji Alanlarında Ticarileştirme Programı” çerçevesinde yenilikçi girişimciliğin desteklenmesi amacıyla kümelenme çalışmalarının yaygınlaştırılması.

• Kalkınma Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı genel koordinatörlüğünde yürütülen “Sağlık Endüstrilerinde Yapısal Dönüşüm Programı” çerçevesinde, tıbbi cihaz ve ilaç sanayi kümelenmelerinin oluşturulması.

Diğer taraftan, ülkemizin eksikliğini duyduğu ulusal kümelenme politikasının oluşturulmasına katkı sağlamak amacıyla, Ekonomi Bakanlığı tarafından AB fonlarından sağlanan finansman ile Mart 2007 - Mart 2009 tarihleri arasında “Türkiye için Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi” gerçekleştirilmiştir. Söz konusu proje ile Türkiye’de kümelenme politikası için mantıksal bir çerçeve oluşturarak karar verme süreçlerine temel oluşturacak bir belge sunmak amaçlanmıştır. Proje sonunda ortaya konulan ve Beyaz Kitap olarak adlandırılan bu belge ile Türk ekonomisinin kümelenmeden azami faydayı sağlayabilmesinde izlenecek stratejik vizyon, genel hedefler ve öncelikli faaliyetlerin netleştirilmesi hedeflenmiştir.

Hâlihazırda Türkiye’de kümelenme faaliyetlerine yönelik araçlar (hibeler, programlar, destek araçları, vb.) bulunduğu için, göz önünde bulundurulması gereken öncelikli hususlardan biri mevcut olan araçlar arası eşgüdümün sağlanmasıdır. Ayrıca ihtiyaçlar çerçevesinde yeni araçlar oluşturulabileceği de dikkate alınmalıdır. Bu kapsamda, bütün bu araçlar arasında eşgüdümü sağlayabilmek ve etkili hizmet sunabilmek için, Beyaz Kitap’ta dört adet program öngörülmüştür. Bu dört programın amaç ve ana görevleri şunlardır (Dış Ticaret Müsteşarlığı ty⁴):

1- Küme Yönetişim ve Teknik Yardım (KYTY) Programı: Amacı, kümelenme politikasının ulusal ve yerel düzeyde sorunsuz uygulanmasını sağlamak olan KYTY Programının ana görevleri şunlardır:

- Küme gelişim yöntem biliminin ve politika aracının belirlenmesi,
- Kapasite geliştirilmesi (ulusal ve bölgesel),
- Öğrenme süreçlerinin (inceleme ve araştırmalar) geliştirilmesi,
- Küme politikasına ilişkin bilgi ve iletişimin sağlanması,
- Politika için gözlem ve değerlendirme sisteminin oluşturulması,
- Kurumsal yapıyı yönetmek için politikaya destek sağlanması.

2- Küme Rekabet Edebilirlik (KRE) Programı: Amacı, küme işletmeleri ve ilgili kurumlar arasındaki iş birliğini ve ağ oluşturmayı teşvik etmek ve güçlendirmek olan KRE Programının ana görevleri şunlardır:

- Küme öncesi faaliyetlerin desteklenmesi,
- Şirketler arası iş birliğinin geliştirilmesi,
- Küme girişimine destek sağlanması,
- Yerel rekabet edebilirlik faaliyet planlarının oluşturulması,
- Küme düzeyinde öğrenme süreçlerinin geliştirilmesi,
- Program için teknik destek (yönetim, izleme ve değerlendirme, bilgi ve iletişim) sağlanması.

3- Küme Uluslararasılaştırma (KUL) Programı: Amacı, kümelerin uluslararası performansını geliştirerek, küresel düzeyde rekabet güçlerinin artırılması olan KUL Programının temel görevleri şunlardır:

- Kümelenmeyi ve iş birliğini teşvik etmek,
- Küme gelişimi ve kapasite gelişimini sağlamak,
- Kümelerin uluslararasılaşmasını sağlamak,
- Program için teknik destek (yönetim, izleme ve değerlendirme, bilgi ve iletişim) temin etmek.

4- Küme Yenilikçilik (KY) Programı: Amacı, yenilikçilik faaliyetlerini desteklemek ve kümelerdeki üçlü sarmalı güçlendirmek olan KY Programının ana görevleri şunlardır:

- Ortak KOBİ – bilim projeleri geliştirmek,
- Kümelenme için ortak bilim altyapısı oluşturmak,
- Teknoloji gelişim ağı kurmak,
- Enerji verimliliğini desteklemek,
- Çevresel yenilikçiliği teşvik etmek,
- Teknik destek (yönetim, izleme ve değerlendirme, bilgi ve iletişim) sağlamak.

3.3. Türkiye’de Kümelenme Faaliyetlerine Verilen Destekler

Türkiye’de kümelenmenin önemi son dönemde fark edilmeye başlanmış olmakla beraber, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve kalkınma ajansları gibi kurumlar tarafından bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılmasına, rekabet gücü yüksek işletmelerin oluşmasına ve dolayısıyla bölge ekonomilerinin güçlendirilmesine katkı sağlamak amacıyla çeşitli projeler yürütülmekte ve destekler sunulmaktadır.

Türkiye’de kümelenme uygulamalarının bölgesel kalkınma açısından etkinliğinin sağlanmasına ilişkin kurulan destek modeli, aşağıda belirtildiği gibi; program, politika ve bölgesel olmak üzere üç farklı düzeyden oluşmaktadır (Gözek 2012):

• Program düzeyinde; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve KOSGEB tarafından kalkınma ajansları ile iş birliği halinde uygulanacak olan Kümelenme Destek Programı ile kümelenme projelerinin desteklenmesi;

⁴ Tarih yok (Kaynak yayın tarihi bulunmamaktadır.)

• Politika düzeyinde; sektörel ve bölgesel politikalar arası uyumun sağlanacağı merkezi bir platform olan ve ilgili bakanlıklar, KOSGEB, İŞKUR ve meslek kuruluşlarını içeren Kümelenme Destek Programı Danışma Komitesi oluşturulması;

• Bölgesel düzeyde ise; KOSGEB ve kalkınma ajanslarının daha aktif olarak kümelenme bilincinin oluşturulması ve yerel bilginin ve kapasitenin bu modelle bütünleşmesinin sağlanması.

Aşağıda, hâlihazırda ülkemizde uygulanmakta olan kümelenme faaliyetlerine yönelik destek programlarına yer verilmiştir.

• **Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (Ur-Ge) Desteği:** Ekonomi Bakanlığı tarafından işletmelerin rekabet gücünü uluslararası platformda artıracak projeler ortaya koymak amacıyla işletmeler, iş birliği kuruluşları ve Bakanlık tarafından gerçekleştirilecek faaliyetlere yönelik Ur-Ge Desteği geliştirilmiştir. "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" kapsamında sağlanan ve kümelenme anlayışını temel alan, proje bazlı hedef pazar ve hedef sektörlerle odaklanan bu devlet yardımı mekanizması, "iş birliği kuruluşları" liderliğinde firmaların rekabetini artırmayı, verimliliğini yükseltmeyi ve bölgesel kalkınmayı sağlamayı amaçlamaktadır (Ekonomi Bakanlığı, 2010).

• **Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Küme Destek Programı:** Küme Destek Programı kapsamında, Türk sanayisinin rekabet edebilirliğinin ve verimliliğinin yükseltilerek, dünya ihracatından daha fazla pay alan, ağırlıklı olarak yüksek teknoloji ürünlerin üretildiği, nitelikli iş gücüne sahip, çevreye ve topluma duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümünü hızlandırmak amacıyla, belirli bir rekabet edebilirlik ve sürdürülebilirlik potansiyeli taşıyan, ulusal düzeyde öneme sahip ve ağırlıklı olarak imalat sanayisinde faaliyet gösteren kümelenme teşebbüsleri desteklenmektedir. Kümeler ölçeğinde herhangi bir yatırım için gerekli olan bütün girdilerin (iş gücü, hammadde, altyapı, sermaye vb.) iyileştirilmesine yönelik faaliyetler destek kapsamındadır (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2012):

• **İş Birliği Güç Birliği Destek Programı – KOSGEB:** İş Birliği Güç Birliği Destek Programı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir araya gelerek, ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak makine-teçhizat kullanımı ve benzeri konularda hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, KOSGEB tarafından uygulanmak üzere düzenlenmiştir (KOSGEB, 2012).

• **Kalkınma Ajanslarının Mali Destek Programları:** 2006 yılında yürürlüğe giren "5449 sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun" ile kurulan kalkınma ajansları, ülkemizde bölgesel gelişme alanında gerçekleştirilecek uygulamaların önemli bir aktörü haline gelmiştir. Bu kanun kapsamında ajansların, içinde buldukları bölgenin uzmanlaşabileceği sektörler ve önceliklerin belirlenmesinde ve bölgenin hâlihazırdaki yerel potansiyelinin harekete geçirilmesinde bölgedeki yerel yönetimler, kamu kuruluşları, sivil toplum ve özel sektörün aktif katılımını sağlayarak bölge plan ve programlarının uygulama sürecinde etkinliği artırması öngörülmektedir. Böylece bölgelerin rekabetçi üstünlüklerinin tespit edilerek güçlendirilmesinde mahalli idarelerin, diğer kamu kuruluşlarının, sivil toplum kuruluşlarının ve özel sektörün mevcut kaynakları ile çözüme kavuşturamayacakları ortak sorunlarının çözülmesinde kalkınma ajanslarının katalizör görevi üstlenmeleri beklenmektedir. Bu kapsamda, kalkınma ajanslarına, kümelenme çalışmalarında önemli roller düşmektedir. Bu noktada kalkınma ajansları, KOBİ'lere yönelik verecekleri desteklerin yanı sıra bölgesel düzeyde kümelenme analizlerinin yapılması, bölgeye uygun kümelenme stratejilerinin geliştirilmesi, kümelenme aktörleri arasında iş birliğinin teşvik edilmesi, kümelenme stratejilerinin uygulanması gibi konularda önemli faaliyetler yürütmektedir (Gözek, 2012).

• **TÜBİTAK - Bilimsel ve Teknolojik İşbirliği Ağları ve Platformları Kurma Girişimi Projeleri (İŞBAP) Destekleme Programı:** Program, ülkemizin bilim, teknoloji ve yenilik öngörülerini doğrultusunda gelişmesini sağlamak üzere, ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlar arasında temel bilimler, mühendislik, sağlık ve sosyal bilimlerle ilgili teknoloji dallarında iş birliği oluşturmak, mevcut iş birliklerini artırmak ve bunların somut çıktılara yönelecek şekilde gelişmesini sağlamak amaçlarıyla oluşturulacak iş birliği ağları ve platformları kurma girişimi projelerinin desteklenmesini hedeflemektedir. Program kapsamında, toplantı organizasyonu, seyahat ve konaklama giderleri, büro, makine ve teçhizat, bilgi yayma ile ilgili giderler, web sayfaları, veri bankaları ve sanal laboratuvarlar kurmak için gerekli harcamalar (donanım, yazılım ve diğer), fikri ve sınai hizmetler ile danışmanlık ücretleri karşılanmaktadır (TUBİTAK, 2011).

• **AB Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) Kapsamında Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) Çerçevesinde Kümelenme Faaliyetlerine Verilen Destekler:** Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı kapsamında yapılan yardımın amacı, Avrupa Birliği ekonomisine yakınsamasını teminen Türk ekonomisinin rekabet edebilirliğinin artırılması ve bölgesel sosyo-ekonomik farklılıkların azaltılmasıdır. Bu hedeflere ulaşmak amacıyla, Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programının kaynakları, programın etkisinin ve katkısının en yüksek düzeyde olacağı belirli sayıda sektör, bölge ve önceliklere yönlendirilmektedir. Program, sektörel olarak imalat sanayi ve turizm sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmeler, bilgi toplumu, araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğe yoğunlaşmaktadır (Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı, 2012a). BROP kapsamında kümelenme faaliyetlerine yönelik destekler öncelikli alanlar içerisinde yer almakta olup, kamu kurumları, üniversiteler, dernekler, STK'lar vb. yapılanmalar aracılığı ile kümelenme faaliyetleri için destek alınabilmektedir.

4. Kümelenme Politikalarının Bir Örnek Üzerinde İncelenmesi: Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi

Türkiye ekonomisinde önemli bir yeri bulunan makine sektörü, 2016 yılında 142 milyar ABD Doları olarak gerçekleşen toplam Türkiye ihracatından % 9,5 oranında pay almıştır. Makine ve aksamları sektörü ise, Türkiye'nin ihracatında motorlu kara taşıtlarından sonra 2. sırada yer almaktadır. Türk makine sektörünün önde gelen ihraç pazarları; AB ülkeleri ve ABD'dir. Küresel ölçekte rekabetçi olan Türk makineleri, 200 ülkede kullanılmaktadır. Türkiye, Avrupa'nın 6. büyük makine imalatçısıdır (Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, 2018). Türkiye sanayisinin en büyük sektörlerinden olan makine sektörünün sürdürülebilir üretim yapısına kavuşması ve rekabet üstünlüğünü artırarak sürdürmesi ülke sanayisinin geleceği açısından büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2017 yılında yayımlanan "Türkiye Makina Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2017-2020)" ile makine sektörü ile ilgili sorunların belirlenmesi ve çözüm yolları üretilmesi amaçlanmıştır ve 2017-2020 yıllarını kapsayan dönemde uygulanması planlanan eylemler ortaya konulmuştur. Bu plan kapsamında makine sektörünün vizyonu, makine sektöründe teknoloji üretim üssü olmak; genel amacı ise, makine sektörünün geliştirilmesi ve yüksek teknoloji ürünlerin imal edilmesinin sağlanması olarak ortaya konmuştur.

Sektörün hedefleri:

1. Makine sektöründe AR-GE ve inovasyona dayalı üretimi geliştirmek,
2. Rekabet gücü artırılarak makine sektöründe dış ticaret açığını azaltmak,
3. Akıllı üretim sistemleri konusunda makine sanayinin geliştirilmesi,
4. İnsan kaynağının nitelik ve yetkinliğini geliştirmek olarak belirtilmiştir (Bilim, Sanayi ve

Teknoloji Bakanlığı, 2018).

Söz konusu hedefler, kümelenme politikası ile daha kolay gerçekleştirilebileceği için çalışmada makine sektörü özelinde tipik durum örnekleme yapılarak IPA (Katılım Öncesi Yardım Aracı) kapsamında AB (Avrupa Birliği)'den sağlanan mali yardımlarla yürütülen kümelenmeye yönelik projelerden uygulaması tamamlanan ilk proje olan "Kümelenme ile Ağ Oluşturma ve Bölgesel İş Birliği için KOBİ'lerin Güçlendirilmesi Projesi" kapsamında Çorum ilinde kurulan Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi incelenmiştir. "Tarımsal gıda işleme makineleri sektörü", Çorum ili ve bölge ekonomisi açısından oluşturduğu istihdam, ihracat ve katma değer gibi birçok açıdan önemli bir yeri olması sebebiyle proje kapsamında Çorum için hedef sektör olarak seçilmiştir. Çorum'daki gıda işleme makineleri sektörünün dünyadaki güçlü konumunu korumak ve ürün yelpazesini geliştirmek amacıyla, kümelenme kapsamında faaliyetler yürütülmektedir. Çalışmada, "Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi" yetkilileri yapılan mülakat neticesinde küme bünyesinde yürütülen faaliyetler ve elde edilen sonuçlar ortaya konmuş, kümelenmenin işletmelerin rekabet gücüne etkileri değerlendirilmiştir.

Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi incelendiğinde, henüz yeni kurulmuş bir küme olmasına rağmen bölgede sektörün kümelenme faaliyetleri neticesinde önemli faydalar elde ettiği görülmektedir. Projenin başladığı 2012 yılında sektörde Çorum'da faaliyet gösteren işletmelerin ihracatı 54 milyon ABD Doları iken, 2014 yılı sonunda bu rakam %72,2'lik bir artışla 93 milyon ABD Dolarına ulaşmıştır. Bu durum, sektörün aynı dönemde kaydettiği %22,5'lik artışa kıyasla Çorum'daki işletmelerin ortalamanın oldukça üzerinde bir performans gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Proje kapsamında, işletmeler üzerinde yapılan incelemeler ve işletme yöneticileri ile yapılan görüşmeler neticesinde, en önemli ihtiyacın üretim sistemlerine yönelik olduğu ortaya konmuştur. Mevcut üretim sistemlerinin çok konvansiyonel ve verimsiz olduğu firma yöneticileri tarafından bilinmesine ve çözüm arayışında olmalarına rağmen, kendileri için ideal olan sistemi bulmak konusunda yetersiz kalmışlardır. Bunun sebebi, firma yönetimlerinin yenilikçilik kapasitelerinin yeterli olmayışıdır. Küme yönetiminin bu ihtiyaçlara yönelik gerçekleştirdiği danışmanlık faaliyetleri neticesinde, yalın üretime geçilmesi gerektiği tespit edilmiştir. Firma yöneticileri de, kümelenme faaliyetleri kapsamında, yalın üretimin dünyadaki iyi örneklerini, Hollanda'ya gerçekleştirilen fabrika ziyaretlerinde yerinde görerek bu sistemin ihtiyaçlarına cevap verecek sistem olduğunu teyit etmişlerdir. Gerçekleştirilen danışmanlık faaliyetleri ile üretim süreçleri tamamen değiştirilmiş ve üretimde verimlilik, kişi başı maliyet, ham madde ve stok maliyetleri gibi alanlarda iyileştirmeler yapılmıştır. Yapılan yalın uygulamalarla uluslararası rekabette olmazsa olmaz olan, kalite, zamanında teslim, satış sonrası hizmet, müşteri şikâyet oranı ve fiyat gibi konularda küme bünyesindeki firmalar çok önemli ilerlemeler kaydetmişlerdir. Pilot uygulama olarak seçilen Dura Makina işletmesinin yalın üretime geçişten sonraki verimlilik artışı aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 1. Dura Makina Yalın Üretim Verimlilik Sonuçları

YALIN ÜRETİM KAZANÇ TABLOSU				
Maddeler	Birim	Başlangıç Durum	Mevcut Durum	Kazanç (%)
Kullanılan Alan	m ²	276	215	22
Malzeme Yürüme Yolu	M	395	330	16
Son Yerleşim Düzeni	M	395	171	57
Kişi Başı Üretim Adedi	Adet	0,25	0,4	60
Ürün Toplam Üretim Süresi	Gün	199	129	35
Stok Miktarı (Ham malzeme)	Gün	102	70	31
Stok Miktarı (Operasyonlar Arası)	Gün	97	35	64
Fazla Mesai Durumu	Saat/Kişi	152	28	82
Kişi Başı Ciro	TL/Aylık	8797	13696	56
Devamsızlık	Gün	11	3	73

Kaynak: Yazar tarafından edinilen bilgiler sonucunda oluşturulmuştur.

Tablodan da görüleceği üzere, Dura Makina işletmesi kümelenme projesi kapsamında konvansiyonel üretim sisteminden yalın üretime geçtikten sonra, üretim sürecindeki mesafelerin kısaltılmasıyla üretim süresi %35 azaltılmış olup fabrikadaki kişi başına üretimde %60 artış sağlanmıştır. Aynı şekilde stok miktarında sağlanan %31 oranındaki düşüş ile işletmenin stok maliyeti azaltılmıştır. Üretim yapısındaki düzenlemelerle işçi veriminin de arttığı görülmekte olup, işçilerin yapmış olduğu devamsızlık azalırken fazla mesai saatleri de azalmıştır. Bu anlamda kümelenme kapsamında gerçekleştirilen danışmanlık faaliyetleri ile işletmenin üretim sisteminde yenilik yapması sağlanarak verimlilikte önemli bir artış kaydedilmiştir.

Kümelenme faaliyetleri kapsamında sağlanan verimlilik artışlarının yanı sıra Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Sektörünün uluslararası rekabet gücünün artırılması amacıyla yurt dışı pazarlama ve ikili görüşme programı gerçekleştirilmiştir. Böylelikle yurt dışı fuarlarına yerel firmalar daha az maliyet harcayarak ve çaba sarf ederek katılım sağlayabilmişler ve pazar paylarını artırmışlardır.

Çorum'da gerçekleştirilen projenin uygulama sonuçlarına göre firmaların vizyonlarının geliştirilmesi, yenilikler hakkında bilgi sahibi olunması ve bu yenilikleri hayata geçirmeleri hususlarında kümelenme projesinin olumlu etkileri olduğu gözlenmektedir. Bu anlamda Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesinde, üretimde verimliliği artırmaları açısından IPA fonları ile desteklenen proje kapsamında işletmelerin aldıkları danışmanlık hizmeti ile üretim sistemlerinde değişiklik yaparak yalın üretime geçmeleri önemli bir örnek olarak görülmektedir. Ayrıca, Türkiye pazarı doygunluğa ulaştığından, yeni pazarlara girerek cirolarını artırmak hedefinde olan küme üyesi işletmeler, gerçekleştirilen uluslararası fuarlara katılarak yeni pazarlarda müşteri bulma potansiyellerini geliştirmektedirler.

5. Kümelerin Başarılı Olmalarına Yönelik Öneriler

Kümelenmenin ve kümelerin etkin bir şekilde desteklenebilmesi için kümelerin başarılı olmasına etki eden ana faktörlerin tespiti önemlidir. Bu kısımda edinilen bilgilerden yola çıkarak, işletmelerin rekabet gücünü artırmaya yönelik kurulmuş veya yeni kurulacak kümelerin başarılı olabilmelerine yönelik hususlara değinilmiş ve önerilerde bulunulmuştur.

5.1.Küme Yönetimlerinin Niteliği

Küme yönetiminde çalışan kişilerin sorumluluğu büyük olduğu gibi kümedeki firmalar üzerindeki etkileri de büyüktür. Bu yüzden, bu kişilerin sektörde tanınmış, güven yaratmış, sektörün kendine yakın gördüğü kişilerden oluşması kümenin başarılı olmasında önemli bir faktör teşkil etmektedir. Bu bağlamda, küme yönetimini oluşturan yöneticiler seçilirken, sektörü tanınması, kümelenme konusunda bilgili ve deneyimli olması, vizyon sahibi olması ve yabancı dil yeteneği gibi hususların göz önünde bulundurulması kümenin başarıya ulaşması noktasında büyük önem arz etmektedir.

Bir kümelenme politikasının başarılı bir şekilde uygulanması, karar vericilerin ve paydaşların kümelenme ve yenilik süreçlerini çok iyi bir biçimde anlamalarına bağlıdır. Bu nedenle, karar vericilerin kümelenme

konusunda yeterince bilinçli ve kümelerin sağlayacağı faydaların getirileri hakkında bilgili olmaları gereklidir. Karar vericiler, Türkiye’de ve dünyada yer alan kümelenme modelleri, desteklenme süreçleri ve kümelerin göstergeleri hakkında yeterince bilgiye sahip olmalıdırlar.

Küme koordinatörünün kümenin faaliyet gösterdiği ana sektörle ilgili bilgi sahibi olması tercih edilebilir olmakla birlikte, küme koordinatörünün başarısı teknik ve akademik bilgisine değil, küme oluşumunu kolaylaştıracak düzeyde kümelenme bilgi ve deneyimine sahip olmasına bağlıdır. Koordinatörün rolü küme içinde ve dışında bağlantılar kurma ve ilişkileri yönetebilmekle ilgilidir. Küme koordinatörünün, geçici proje ekiplerini oluşturması ve çalışmalarını takip etmesi/yönlendirmesi gerekmektedir.

5.2. Ar-Ge ve Yenilikçiliğe (İnovasyon) Teşvik - Üniversite ve Sanayi İşbirliği

Firmaların Ar-Ge’ye verdikleri önemin ve yenilikçi girişimlerde bulunarak teknoloji geliştirme kuruluşlarına olan taleplerinin artması konusunda küme yöneticilerine sorumluluk düşmektedir. Kümenin gelişmesi için üniversite, kamu kurumları ve iş dünyasının (özel sektörün) güçlü iş birliği önemli rol oynamaktadır. Bu bağlamda, Ar-Ge merkezi ve bilgi kaynağı olan üniversiteler ile küme yöneticilerinin iletişim içerisinde olması çok önemlidir. Hem üniversitelerin sahanın ihtiyaçlarını görebilmesi ve bu ihtiyaçlar doğrultusunda çalışmalar yürütebilmesi adına hem de firmaların üniversitede yapılan çalışmalardan en yüksek düzeyde faydalanabilmesi adına bu iletişimin güçlü tutulması gerekmektedir. Üniversite ile küme arasında iş birliğinin eksik ve yetersiz olması kümenin yenilikçilik özelliğini sekteye uğratmaktadır. Bu bağlamda, ülkemizde Marmara Otomotiv Kümesi’nde yer alan ve üretim öncesi Ar-Ge, test ve sertifikasyon çalışmalarını gerçekleştirmek amacıyla, İstanbul Teknik Üniversitesi, Otomotiv Sanayi Derneği, Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği ve Uludağ Taşıt Araçları ve Yan Sanayi İhracatçıları Birliği ortaklığında 2007 yılında kurulan Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme A.Ş. (OTAM), üniversite - sanayi iş birliğine iyi bir örnek olarak gösterilebilir (OTAM, 2012).

İletişimin ve iş birliğinin sağlanmasında devlet tarafından verilen destek programlarının katkısı önem arz etmektedir. Nitekim gerek Ekonomi Bakanlığı’nın gerekse Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve KOSGEB tarafından sağlanan destekler, iş birliği kuruluşlarına ve firmalara bu anlamda büyük imkânlar sunmaktadır. Örneğin, Ekonomi Bakanlığı’nın kümelenme kavramı çerçevesinde şekillendirilen Ur-Ge Desteği kapsamında iş birliği kuruluşlarının üyelerine yönelik olarak gerçekleştirecekleri ihtiyaç analizinde üniversite ile birlikte çalışmalarına imkân verilmiştir. İhtiyaç analizinin üniversitede yer alan araştırmacılar tarafından, sahaya inilerek yapılması üniversitedeki bilgi birikimi ile sahadaki tecrübenin buluşmasını sağlayacaktır. Bu sayede firmalar ile üniversiteler arasındaki iletişim güçlenecektir. Aynı destek kapsamında, iş birliği kuruluşları, üyeleri için organize edecekleri eğitim ve danışmanlık programlarında üniversiteler ile ortak çalışabilmektedirler. Ayrıca, Ar-Ge merkezlerinin kümenin fiziksel sınırları içerisinde yer almasının kümedeki firmaların farkındalık düzeyini artıracak ve Ar-Ge’ye yönelik hizmet alımını kolaylaştıracaktır. Bu nedenle, kümede teknoloji geliştirme merkezleri, Ar-Ge laboratuvarları gibi kuruluşların kurulmasına yönelik destek mekanizmaları geliştirilmelidir.

5.3. Kamu Desteklerinden Yararlanma

Kümelenme faaliyetlerine verilen destekler kapsamında daha önce belirtilen destek mekanizmalarının bir kısmında iş birliği kuruluşlarının başvuru sahibi olarak üyelerini destekten yararlandırması söz konusuysen, bir kısmında da firmaların bireysel olarak başvurmaları gerekmektedir. Bu desteklerden yararlanmada, küme yöneticilerinin hem çalıştığı iş birliği kuruluşu adına başvuru yapılmasını sağlaması hem de firmaların bireysel başvuruları gereken desteklere başvuru yapmasını teşvik etmesi önemli rol oynamaktadır. Küme yöneticilerinin firmaları destek mevzuatı konusunda bilgilendirmesi, destekleri kullanmaya teşvik etmesi ve destek başvurusu sırasında firmalara yardımcı olması desteklerin kullanım oranlarının artması açısından önemlidir.

5.4. Proje Kültürünün Yerleştirilmesi

Türkiye’de proje yapma kültürü yeni yerleşen bir kültür olmakla birlikte politika yapıcıların gündeminde yerini almış bir konudur. Nitekim gerek Ekonomi Bakanlığı’nın Ur-Ge Desteği gerekse KOSGEB’in “İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı” proje bazlı destek programlarıdır. Proje yapma kültürünün geliştirilmesi, firmaların ve kümelerin projeler yolu ile ihtiyaç duydukları konularda eksikliklerini giderebilmeleri, kendilerini geliştirebilmeleri ve rekabet güçlerini artırabilmeleri için önemlidir. Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesinde, IPA fonları ile desteklenen proje kapsamında işletmelerin aldıkları danışmanlık hizmeti ile üretim sistemlerinde değişiklik yaparak yalın üretime geçmeleri bu anlamda iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesinde dikkat çeken hususlardan bir tanesi proje hazırlık aşamasında hedeflerin gerçekçi hazırlanamamış olmasıdır. Proje öncesi hazırlık sürecinde ihtiyaçların doğru belirlenmesi önem arz etmektedir. İhtiyaç analizi yapılması noktasında kümeler devlet desteklerinden

faaydalanabilirler. Nitekim Ekonomi Bakanlığı'nın Ur-Ge Desteği kapsamında iş birliği kuruluşu olarak tanımlanan kuruluşların üyeleri için gerekleştirmekleri ihtiyaç analizi, danışmanlık ve eğitim programlarında üniversitelerden hizmet satın alması mümkündür.

5.5. Küme Tanıtım Faaliyetleri

Kümede yer alan işletmelerin bilgilerinin yer aldığı ve ürünlerinin tanıtıldığı bir portal geliştirilerek, firmaların ürün bilgileri, katalogları ve firmaların kendi internet sitelerine bağlantılarına yer verilmesi, potansiyel alıcıların ilgili firmalara ulaşmasını kolaylaştırmaktadır. Böyle bir portalin küme yönetimi tarafından kurulması da potansiyel alıcılar için güven verici olmaktadır. Ayrıca, bu portalde kümeye ilişkin gerçekleştirilen ve planlanan faaliyetler, kıyaslama amaçlı olarak sektörde yer alan iyi küme örnekleri ve sektöre ilişkin yeniliklere yer verilmesi ile firmaların farkındalığı artırılabilir.

Küme yönetimleri tarafından gerçekleştirilmesinde fayda görülen diğer bir faaliyet ise küme tanıtım günlerinin organize edilmesidir. Kümede yer alan firmaların ve kümenin, küme yöneticileri tarafından bulunacak potansiyel pazarlardaki potansiyel alıcılara tanıtılacağı, genel nitelikli küme tanıtım organizasyonlarının belirli aralıklarla gerçekleştirilmesi ile hem kümenin tanıtımı yapılmakta hem de kümede yer alan firmalar yabancı alıcılar ile iletişim kurma şansı yakalamaktadırlar. Bilgi aktarımının da sağlanacağı bu tarz organizasyonlar kümenin dış pazarlara açılmasında etkili olmaktadır. Kümenin tanıtımına yönelik genel nitelikli organizasyonların yanı sıra kümede yer alan firmaların yabancı alıcılara tanıtılacağı daha özelleşmiş tanıtım faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi kümedeki firmaların müşteri bulmaları açısından önemlidir. Burada güçlü yabancı alıcıların tespiti ve bu alıcıların kümeden ihracat yapabileceği nitelikte firmalarla eşleştirilmesi aşamasında küme yöneticilerine sorumluluk düşmektedir. Küme yöneticileri kümedeki firmaları en iyi tanıyan kişiler olacağından, potansiyel alıcılar ile ihracat yapacak firma eşleştirmesini yapma görevini üstlenmeleri beklenmektedir. Bu eşleştirmeler ne kadar isabetli yapılırsa küme tanıtım organizasyonlarının başarısı da o derece yüksek olacaktır.

5.6. Nitelikli işgücünün Temini

Çalışma kapsamında küme yapısında tespit edilen sorunlu alanlardan biri de kümede oluşan nitelikli eleman havuzunu geliştirebilmek ve sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Kümede sadece araştırmacılar ve profesyoneller gibi donanımlı işgücüne değil, laboratuvar asistanı, makine operatörü gibi vasıflı işçilere de ihtiyaç vardır. Kümenin uzun vadeli gelişimi sağlanmak isteniyorsa kümedeki insan sermayesinin yeni ihtiyaçlara uyum sağlayacak şekilde gelişmesinin temin edilmesi gereklidir. Meslek yüksek okulları (MYO), kümeye yerel ve uzmanlaşmiş işgücü sağlaması bakımından kümelerin başarısı için önemli bir etmendir. Nitelikli işgücü talebin genişlediği sektörler için daha büyük önem kazanmaktadır. Bu amaçla, koordinasyonu ve finansmanı kamu tarafından sağlanacak eğitim programları gerçekleştirilmeli ve işgücünü kümeye çekebilmek adına uygun yaşam şartları sağlanmalıdır.

Uzmanlaşmiş bir işgücünün varlığı, kümelerin sistem dış değişikliklere hızlı bir şekilde uyum sağlamalarına ve kümelerin sürekliliğinin sağlanmasına yardımcı olur. Küme üyelerinin işgücü ihtiyaçlarının ortak bir insan kaynağı havuzundan karşılanması ve bu insan kaynağına ortak mesleki ve teknik eğitim ile kişisel gelişim eğitimi verilmesi, hem eğitim maliyetlerinin düşürülmesini hem de daha vasıflı personele sahip olunmasını sağlamaktadır.

5.7. Fiziksel Altyapı

Fiziksel altyapı, organize sanayi bölgelerini, teknoparkları, karayollarını, demiryollarını, limanlar ve havalimanlarını, iletişim bağlantılarını, enerji kaynağını, su teminini ve arıtım tesislerini kapsamaktadır. Özel sektörün bölgede varlığını sürdürmesi (başka bölgelere taşınmaması), gelişebilmesi ve uluslararası rekabet gücü kazanması için, iyi bir fiziksel altyapı temel koşuldur. Uluslararası rakiplerinin sahip olduğu fiziksel olanaklardan çok geride kalan bir kümenin, ne kadar çaba sarf edilse de rekabet gücünün yüksek olması beklenemez. Fiziksel altyapının geliştirilmesi ve ihtiyaa uygun hale getirilmesi uzun zaman alan, masraflı bir girişimdir. Bu nedenle kümeler oluşturulurken mevcut altyapı koşullarının küme ihtiyaçlarına uygunluğu da dikkate alınmalıdır.

Kümenin yer aldığı bölgelerde genellikle büyüme süreci ile birlikte fiziksel alan problemi yaşanabilmektedir. Sıkışık bölgelerdeki kümelerin büyümesi evresinde arsa ve emlak fiyatlarının artması, ayrıca trafik sıkışıklığı nedeni ile yaşanan zaman kaybı kümenin cazibesini azaltmaktadır. Özellikle yenilikçi girişimcilerin önünü açmak üzere kümelerin yerleşeceği fiziksel alan konusunda kamunun yardım sağlamasının faydalı olacağı düşünölmektedir. Diğer taraftan fiziksel altyapıyı sadece iş akışının devam etmesi için gereken altyapı ile sınırlandırmamak gerekir. Sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda yetişmiş insan kaynağının bölgede kalması (veya bölge dışından gelmeye istekli olması), bilgi ve deneyimlerini yerel ekonominin hizmetine

sunmak üzere uzun süre bölgede yaşamayı planlaması için sosyal yaşama yönelik fiziksel altyapının da dikkate alınması doğru olacaktır.

5.8. Kümelerin Kuruluş Dönemi

Kümeler oluşturulurken gerçekçi olunmalıdır. Sıfırdan küme yaratmak yerine aktif, iyi bir iş çevresine sahip, rekabet gücü yüksek veya potansiyeli olan mevcut yığılmaların üzerine yoğunlaşmak, kümenin sürdürülebilir ve başarılı olmasını sağlamada önemli bir etkidir.

Kümenin sürdürülebilirliği için küme içerisinde yeterli sayıda üye bulunması kadar bu üyelerin oluşturduğu kompozisyon da önemlidir. Dolayısıyla, kümelerin terkinde yeterli oranda tedarikçi, tamamlayıcı ve birbirine rakip firmanın bulunmasına dikkat edilmelidir. Küme başarısında önemli unsurlardan bir tanesi, küme üyelerinin birbirine karşı “güven ve iş birliği” duygusuna sahip olmasıdır. Küme üyelerinin yapacağı birçok faaliyetin temelinde bu duygunun sağlamlığı yatmaktadır. Ayrıca, kümelerin özellikle kendi doğal çevreleri olan yerel boyutun üzerine çıkabilmeleri, ulusal ve uluslararası ölçekte ekonomik oyuncular olabilmeleri için belirli sektörlere odaklanmaları ve bu alanda uzmanlık geliştirmeleri gerekmektedir.

SONUÇ

Küme benzeri yapılanmaların (örneğin yığınların) varlığı uzun yıllardır bilinmekte ve bu konuda birçok araştırma yapılmaktadır. Diğer yandan özellikle Michael Porter’la birlikte 1990’larda kümelene konusunda başlayan çalışmalar sonucunda bugün kümelerin varlığı ve ekonomiye olan katkıları genel olarak tüm dünyada kabul görmüştür. Giderek daha karmaşık, bilgiye dayalı ve dinamik bir hâl alan günümüz ekonomisinde, kümelene rekabet gücünün artırılmasında oynadığı rolün önemi ortaya çıkmaktadır.

Temel amacı, kümelene işletmelerin ve dolayısıyla buldukları bölgelerin rekabet gücüne katkısını ortaya koymak olan bu çalışmada, tipik durum örnekleme yapılarak seçilen Çorum Tarımsal Gıda İşleme Makineleri Kümesi incelenmiştir. Kümelene kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler ve söz konusu faaliyetler neticesinde elde edilen faydalar üzerinden kümelene işletmelerin rekabet gücüne etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucunda kümelene sayesinde işletmelerin uluslararası pazardan daha fazla pay aldıkları, yenilikçiliği teşvik ederek uluslararası pazarın taleplerine uygun şekilde kendilerini yeniledikleri ve gelişim sağladıkları görülmüştür. Ayrıca, küme kapsamındaki çeşitli aktörlerin, yani işletmeler, kamu otoriteleri, araştırma kurumları, sivil toplum kuruluşları ve toplumun diğer ilgili kesimlerinde yer alan oyuncuların bir araya gelerek iş birliği içinde hareket etmelerinin, küme bünyesindeki işletmelerin, dolayısıyla bölge ve sektörün rekabet gücüne önemli ölçüde katkıda bulunduğu görülmüştür. Bunların yanı sıra, kümelene işletmelere sağladığı avantajlar ayrıntılı bir şekilde incelenerek, özellikle işletmelerin yenilikçilik yeteneğini geliştirmede, uluslararası pazar payını artırmada ve uzmanlaşmış tedarikçilere, nitelikli işgücüne, bilgiye ve birçok kurum ve kuruluşların hizmetlerine ulaşmada faydalı ve önemli bir araç olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak, küme yönetiminin küme-üniversite iş birliğinin tesis edilmesi anlamında katkısının yetersiz olduğu görülmüş; bu nedenle ileriki dönemlerde bu alana yönelik çaba sarf edilmesinin kümelene işletmelerin yenilikçilik performansının geliştirilmesine yönelik potansiyel faydalarını daha da artırıcı etkide bulunacağı düşünülmektedir.

Çalışmada veri kısıtlılığı (kümedeki işletmelerin istihdam ve ciro verilerine ulaşım imkânı bulunmaması ve aynı zamanda uygulama döneminin yeniliğinden dolayı kümelene öncesi ve sonrası durumu ortaya koyacak kapsamlı verilerin mevcut olmaması gibi) nedeniyle kümelene faaliyetlerinin bölgedeki işletmelerin istihdam, satış vb. rakamlarına etkisine yönelik kapsamlı bir değerlendirme yapmak mümkün olamamıştır.

Kümenin gelişmesi için üniversite, kamu kurumları ve özel sektörün güçlü iş birliği önemli rol oynamaktadır. Özellikle Meslek Yüksek Okulları (MYO) kümeye yerel ve uzmanlaşmış iş gücü sağlaması bakımından kümelerin başarısı için önemli bir etkidir. Hem üniversitelerin sahanın ihtiyaçlarını görebilmesi ve bu ihtiyaçlar doğrultusunda çalışmalar yürütebilmesi adına hem de firmaların üniversitede yapılan çalışmalardan en yüksek düzeyde faydalanabilmesi adına bu iletişimin güçlü tutulması çok önemlidir. Bu kapsamda, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde ortak proje üretimine yönelik destekleri mevcut olup, küme yöneticilerinin işletmeleri bu desteklerin kullanılması yönünde teşvik etmesiyle bu iş birliğine katkı sağlanacaktır.

Kümenin yer aldığı bölgenin kümenin gelişimine ve genişlemesine engel olmayacak bir fiziksel alana sahip olması önemlidir. Sıkışık bölgelerdeki kümelerin büyümesi evresinde arsa ve emlak fiyatlarının artması ve yaşanan trafik sorunları kümenin cazibesini azaltabilmektedir. Özellikle yenilikçi girişimcilerin önünü açmak üzere fiziksel alan konusunda kamunun kolaylık sağlaması gerektiği değerlendirilmektedir.

Küme yöneticilerinin nitelikli, sektörü bilen, kümelene konusunda bilgili ve deneyimli ve sektörün kendine yakın gördüğü kişilerden oluşması kümenin başarılı olmasında önemli bir faktör teşkil etmektedir. Kamu tarafından hazırlanan destek programlarının kümelerin oluşumu ve gelişiminde önemli katkısı olduğu ve bu desteklerden kümelerin etkin bir şekilde faydalanmasında küme yönetiminin önemli bir rol oynadığı

düşünülmektedir. Bu bağlamda, IPA fonları ile desteklenen “Ulusal Kümelenme Akademisi Projesi” ile kurulacak akademinin, yetiştireceği küme yöneticileriyle ülkemizde kümelenme çalışmalarına büyük katkıda bulunacaktır.

Kümenin tanıtımına yönelik fuar vb. organizasyonlar ile kümede yer alan firmaların güçlü yabancı alıcılara tanıtılacağı özel tanıtım görüşmelerinin gerçekleştirilmesi kümedeki firmaların müşteri bulmaları açısından önem arz etmektedir.

Türkiye’de proje yapma kültürü yeni yerleşen bir kültür olmakla birlikte politika yapıcılarının gündeminde yerini almış bir konudur. Nitekim gerek Ekonomi Bakanlığı’nın Ur-Ge Desteği gerekse KOSGEB’in “İşbirliği-Güçbirliği” Destek Programı proje bazlı destek programlarıdır. Proje yapma kültürünün geliştirilmesi, firmaların ve kümelerin projeler yolu ile ihtiyaç duydukları konularda eksikliklerini giderebilmeleri, kendilerini geliştirebilmeleri ve rekabet güçlerini artırabilmeleri açısından önemlidir.

Ülkemizde kümelenme kavramının çok eski bir geçmişe sahip olmaması nedeniyle, bununla ilgili oturmuş çok fazla politikanın da olmadığı görülmektedir. AB ve diğer kurumların desteği ile kümelenme politikasının geliştirilmesine temel oluşturacak bazı çalışmalar yapılmış olmakla birlikte henüz belirlenmiş bir politikamız bulunmamaktadır. Türkiye’de çerçevesi net olarak belirlenmiş bir kümelenme politikası bulunmamasının yanında, kümelerin herhangi bir hukuki statüsü de bulunmamaktadır. Çoğu küme faaliyetlerini dernek, vakıf, platform gibi yapılar aracılığıyla yürütmektedir. Bu anlamda öncelikle Türkiye’de kümelenme politikası oluşturulmalı ve geliştirilmelidir. Bu anlamda kümelerin faaliyetlerini daha etkin sürdürebilmeleri için yasal altyapılarının hazırlanarak hukuki bir statü kazanması sağlanmalıdır. Son olarak, kamunun destekleri ile işletmeler nezdinde kümelenmenin getireceği avantajlara yönelik farkındalık sağlanması sayesinde yüksek standartta kümelerin ülkemize kazandırılmasının, mikro düzeyde işletmelerin makro düzeyde ise bölge ve ülke ekonomisinin rekabet gücüne katkısı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akgüngör, S. Kumral, N. Çelik, N. (2017). *Türkiye'de Sektörel İleri Ve Geri Bağlantılar, Kümellemeler Ve Bölgesel Uzmanlaşma, 17. Ulusal Bölge Bilimi ve Bölge Planlama Kongresi (BBTMK2017) Bildiri Özetleri*
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2018). *Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı*. http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/makine_sektoru_strateji_b-23052011142400.pdf, Erişim tarihi: 16 Mayıs 2018.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2012,a). *AB Katılım Öncesi Mali Yardımlar (IPA) Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı*, <https://ipa.sanayi.gov.tr/Files/Documents/amending-rcop-tr-annexe-1-24122012111443.pdf>, Erişim tarihi: 03 Temmuz 2015
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2012,b). *Kümelendirme Destek Programı Yönetmeliği*. <https://kumelenme.sanayi.gov.tr/Dokumanlar.aspx>, Erişim tarihi: 10 Temmuz 2015
- Cansız M. (2011). *Kümelendirme Politikaları ve Uygulamaları*. OSB Üst Kuruluşu. Ankara
- Çağlar E. (2008). *Kümelendirme ve Kümelendirme Politikaları*. TOBB Ekonomik Forum Dergisi. Mart 2008. Ankara
- Dış Ticaret Müsteşarlığı. *Türkiye için Kümelendirme Politikası Geliştirilmesi Projesi*. Beyaz Kitap, Ankara.
- Ecorys (2013). *KOBİ İşbirliği ve Kümelendirme Projesi Sunumu. KOBİ İşbirliği ve Kümelendirme Projesi*.
- Ekonomi Bakanlığı (2010). *Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ*. No: 2010/8
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. (1995). *The Triple Helix University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development*. *Easst Review*, 14(1).
- Gassmann O. Enkel E., Chesbrough H. (2010). *The Future of Open Innovation*. *R&D Management*, 40(3).
- Gözek S. (2012). *Kümelendirme ve Türkiye'de Kırsal ve Tarımsal Kalkınma Açısından Uygulanabilirliği*. Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Kalkınma Bakanlığı (2014). *Onuncu Kalkınma Planı*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı, 2013.
- Kavrakoğlu İ., Gedik S. ve Balkır M. (2002). *Yeni Rekabet Stratejileri ve Türk Sanayi*. Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş. Yayın No. Tüsiad-T/200-07/32. İstanbul.
- KOSGEB (2012). *İş birliği Güç Birliği Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=5>, Erişim Tarihi: 17 Temmuz 2015
- Krugman P. (1998). *What's New about the New Economic Geography?*. *Oxford Review of Economic Policy*, 14 2.
- Kumral, N. Akgüngör, S. Lenger, A. (2006). *National Industry Clusters: The Case Of Turkey*, Ege University Working Papers in Economics 2006, <http://www.iibf.ege.edu.tr/economics/tartisma> , Erişim tarihi: 16 Aralık 2018.
- Kunt V. K. (2010). *KOBİ'lerin Rekabet Avantajı Sağlamalarında Kümelendirme Stratejisinin Rolü ve Bir Uygulama*, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir
- Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (2018). *Sektöre Bakış*. <http://www.makinebirlik.com/tr/sectore-bakis> Erişim Tarihi: 18 Mayıs 2018
- OECD (1999). *Boosting Innovation: The Cluster Approach*. Paris.
- OECD (2000). *Enhancing The Competitiveness of Smes in the Global Economy: Strategies and Policies*. Workshop 2 Local Partnership, Clusters And Sme Globalisation.
- OECD, (2010). *Cluster Policies*, OECD.<http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48137710.pdf>, Erişim tarihi: 07 Eylül 2015
- OTAM, (2012). *Paydaşlar. OTAM İnternet Sayfası*. <http://www.otam.com.tr/SayfaDetayD.aspx?ItemID=121> Erişim Tarihi: 7 Eylül 2015
- Porter M. E. (1991). *Towards a Dynamic Theory of Strategy*. *Strategic Management Journal*. Cilt 12:sf.95-117.
- Porter M. E. (1990). *New Global Strategies for Competitive Advantage*. *Planning Review*, Abi/inform Global. 18(3):4-14.

- Porter M. E. (1998). *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review. sf.77-90.
- Porter M. (2000). *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, Economic Development Quarterly. sf. 15-24
- Sölvell Ö. (2008). *Clusters. Balancing Evolutionary and Constructive Forces*. Ivory Tower Publishing. Stockholm. Sweden.
- Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels C. (2003). *The Cluster Initiative Green Book*. Bromma tryck AB, Stockholm. sf.10-19.
- TÜBİTAK (2011). *Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Bilimsel ve Teknolojik İşbirliği Ağları ve Platformları Kurma Girişimi Projeleri (İŞBAP) Destekleme Programına İlişkin Esaslar* http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/mevzuat/esaslar/ESASLAR_II_6_.pdf
Erişim Tarihi: 17 Ağustos 2015
- UNIDO (2001). *Development of Cluster and Networks of SMEs*. The UNIDO Programme
- US Council on Competitiveness. (2007). *Innovation America, Cluster Based Strategies for Growing State Economies*. National Governors Association. (<http://www.compete.org/publications/detail211governors-guide-to-cluster-based-strategies-for-growing-state-economies>) Erişim Tarihi:13.04.2015
- Wennberg K. ve Lindqvist G. (2008). *Small Bus Econ*, The Effect of Clusters on the Survival and Performance of New Firms. Springer. Center for Entrepreneurship and Business Creation Stockholm School of Economics. Stockholm, Sweden.

KÜRESEL FİNANSAL KRİZİN TÜRKİYE’DE KAMU VE ÖZEL SERMAYELİ BANKALARIN KREDİ VERME DAVRANIŞINA ETKİSİ

THE EFFECT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON LENDING BEHAVIOR OF PUBLIC AND PRIVATE DEPOSIT BANKS IN TURKEY

Fatih KAYHAN Ph.D.¹

Abstract:

This article analyzes lending behavior differences between public and private deposit banks in Turkey during and after the global financial crisis. The study covers the years 2005-2015. Quarterly collective financials of deposit banks (released by Banking Regulatory and Supervisory Agency of Turkey) are analyzed. The research question (whether or not there exist a significant change in differences between Turkish public and private banks’ lending behaviors after the crisis) in this study can be solved via Difference-in-Differences (‘DiD’) approach. This article concludes by suggesting that after the global financial crisis, lending behaviour of publicly owned deposit banks significantly differed from that of privately owned ones in Turkey. This is attributable to the very nature of the public banks. Literature review findings and the analysis results about Turkey indicate that unlike their privately owned rivals, public deposit banks took much more active role (as far as lending is concerned) to prevent the negative effects of the global financial crisis of 2008, which is a *counter-cyclical* behavior.

Keywords: Lending Behavior, Public and Private Banking, Global Financial Crisis.

JEL Classification: F65, P10, E25

Öz:

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’deki kamu ve özel sermayeli mevduat bankalarının kredi verme davranışlarının, küresel finans krizi sonrasında kriz öncesine kıyasla değişim gösterip göstermediğinin analiz edilmesidir. Çalışma 2005-2015 yıllarını kapsamaktadır, mevduat bankalarının çeyrek dönem finansal verileri (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından açıklanan toplu veriler) kullanılmıştır. Çalışmadaki araştırma sorusu Difference-in-Differences (‘DiD’) yaklaşımı ile çözülebilmektedir, kamu ve özel sermayeli mevduat bankalarının 2008 Küresel Finans Krizi öncesi ve sonrası davranış farklılıklarında istatistiksel olarak anlamlı derecede bir değişim olup olmadığının tespiti bu yöntem ile mümkün olmaktadır, bu nedenle, çalışmanın ekonometrik analizi ‘DiD’ yöntemi kullanılarak yapılmıştır. Çalışmanın sonuçları göstermektedir ki; kredi verme davranışı açısından, Türkiye’de kamu sermayeli mevduat bankaları küresel finansal kriz sonrasında özel sermayeli rakiplerinden önemli ölçüde farklı davranış göstermektedir. Bu sonuç, kamu bankalarının kendine özgü nitelikleri, yapıları (kuruluş misyonu) nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Literatür ve ekonometrik analiz sonuçlarına göre, kamu bankaları krizin olumsuz etkilerini bertaraf edebilmek motivasyonu ile özel sermayeli rakiplerine nazaran kredi verme konusunda daha aktif rol üstlenmişlerdir ki bu konjonktür karşısı hareket olarak nitelendirilir.

Anahtar Kelimeler: Kredi Verme Davranışı, Özel & Kamu Sermayeli Banka, Küresel Finansal Kriz.

JEL Sınıflandırması: F65, P10, E25

¹Finance Expert, MetLife Pension and Insurance Company, Istanbul, Turkey, fatih.kayhan06@gmail.com,
Tel: +90-216-5389179

1. Introduction

Deposit (Commercial) banking is the largest branch of total banking industry by asset size in Turkey. Deposit banks collect deposits and grant loans to individuals and corporate firms. Deposit banks are established as publicly owned or privately owned incorporations. Given the size of deposit banks' lending amount that has been large enough to influence the economy, it is important to know lending behavior of deposit banks during and after an economic & financial crisis. Considering the very nature of public deposit banks and the effects of a crisis on the economy, it is also important to determine whether or not there is a considerable change in differences between publicly owned deposit banks and privately owned deposit banks' lending behavior during and after the global financial crisis ('the crisis').

The term 'banking behavior' refers to '*response*' that banks give when they face changes in external factors, so lending behaviour refers to loan supply response in this sense (Brooks, 2007:1). Did public deposit banks prefer to remain more liquid and restrain lending like private rivals –*operating only with a profit-making motivation*- by behaving in a *pro-cyclical* way in Turkey after the global financial crisis? Or did they behave differently (*in a counter-cyclical way*)? Did state-run deposit banks (public deposit banks) prefer to continue to lend or increase lending in accordance with their establishment motivations instead of being more liquid and focusing solely on the single goal of making more profit? Public banks -as opposed to private rivals- are expected to continue lending or increase lending and to lower the liquidity ratio (liquid assets over total assets) in order to keep on lending during and after the economic and/or financial crisis. Taking into consideration the mission of public banks, this is expected in the literature review and in the findings of analyses conducted for Turkey. This study is based on this theoretical argument.

The aim of this study is to determine if public deposit banks in Turkey behaved differently in comparison to private deposit banks in terms of lending after the global financial crisis (determining the existence of difference in differences regarding lending behaviour). Another way of saying, determining whether or not public deposit banks behaved in a '*counter-cyclical*' manner is the purpose of this paper.

The contribution of this study to literature is that previous studies regarding the lending behaviour of banks during and after the crisis is reviewed comprehensively. Furthermore, findings about lending behaviour differences between public and private deposit banks during and after the crisis are provided via econometric analysis for Turkish deposit banks.

Introduction part provides the basic information about the paper together with the motivation behind this study. Remainder of this paper is organized as follows; section 2 covers literature review. Turkish Banking Industry as of 2015 is covered in Section 3. In Section 4, the data, sampling, econometric model is described and the results are discussed. The last section, which is section 5, concludes the article.

2. Literature

Previous studies show that banking behaviors are affected by '*bank ownership type*' (public bank/private banks), '*bank-specific variables*', '*macroeconomic & financial factors*' (GDP, Inflation, Interest Rates), '*Global Economic Changes/Financial Crises*'.

2.1. Global Financial Crisis and Banking Industry

Subsequent to the repayment difficulties about risky mortgage loans in USA in 2007, the financial institutions that invested in financial assets and derivative products based on mortgage loans started to have financial difficulties. The bankruptcy of Lehman Brothers - leading investment bank at that time in USA- paved the way to the onset and rise of the crisis that still have repercussions on the world economy.

The cycles and anatomy of financial crises and bank crises are analysed in the studies by Kindleberger and Aliber (2013), Parasiz (2014) and Yay (2015). Kindleberger and Aliber argue that there are mainly three phases in the history of the financial crises; namely, *manias (euphoria)*, *panics and crashes* successively. Orhangazi (2008) and Terzi (2017) show that there is a close relation between the crisis and financialization and globalization.

When we look at the impact of the crisis on banking industry, it is found out that the crisis has had significant effects on the industry in general. Analyzing the financial institutions in USA, Adrian and Shin (2010) emphasize the changing role of the financial institutions after the crisis. Similarly, Sanya and Mlachila (2010) analyze South America and searched if the crisis significantly changed banking behaviors. Cucinelli (2015) argues that after the crisis banks started to take less risk, which caused them to restrain the loan limits. Parallel to these, Ivashina and Scharfstein (2010) analyze loans during the crisis and point to the decline in loan supply.

As far as lending applications in the world are concerned, during and after the crisis the decline in lending is addressed in studies by Demirguc-Kunt, Detragiache and Gupta (2006), Dell'Ariccia, Detragiache and Rajan (2008) and Merilainen (2016). Merilainen covers 18 West-Europe countries for the years 2004-2013.

When we look at the literature about the impact of the crisis upon Turkish economy and banking industry, it is observed that Ozatay (2014), Davutyan and Yildirim (2017) and Yay (2015) highlight the negative effect of the crisis on Turkey by showing the decline in the foreign funding which is in the form of contraction in foreign capital, decrease in foreign loans and the onset of difficulty of Turkish banks in securing funding. Eroglu (2011) takes up the measures taken by Central Bank of Turkey ('CBRT') to cope with these issues resulting from the crisis and observes that the crisis affected Turkish economy and therefore policy makers applied to certain measures in fiscal policy and monetary policy, CBRT adopted a balanced and flexible liquidity management while acting in line with price stability during the crisis in order to ease the effects of the crisis and to prevent deterioration in financial stability. Yay (2015), Davutyan and Yildirim (2017) point to the fact that although banking industry was affected by the crisis, the industry showed relatively good performance in showing resistance to the crisis thanks to conventional domestic deposits and relatively low level of non-performing loans.

2.2. Bank Lending Behavior

Lending is the most important function of the banks and therefore right allocation of loans is of great importance with respect to return of the loans. Literature findings related to the differences between public and private banks' lending behaviour during and after the crisis are as follows: Cull and Peria (2013) analyze the impact of bank ownership structure on loan growth during 2008-2009 crisis period (compared to pre-crisis period in Latin America and East Europe) and find that public banks are more active in lending in comparison to private ones. Similarly, for Brasilia, a similar result is found by Coleman and Feler (2015). Parallel to these studies, in their research covering 52 countries and years between 1994-2009 about lending behaviour of public banks in crisis times, Brei and Schclarek (2013) show that public banks lend more than their private rivals.

Yeyati, Micco and Panizza (2007), Bertay, Demirguc-Kunt and Huizinga (2015), Choi, M. J., Gutierrez, E., Peria, M. S. M. (2013) and Brei and Schclarek (2013) observe that public banks contribute to loan supply stability by reducing the dependence on (economic) conjuncture.

As far as Turkey is concerned, the following studies analyze the impact of the crisis on the difference between lending behaviour of public and private banks. Kok and Ay (2013) and Marois and Gungen (2016 and 2014) analyze Turkish banking system together with the crisis and find that public banks lend more than private banks in the global financial crisis of 2008. Kok and Ay analyze Turkey for the years 2007-2009 and observe that state banks are more active than private ones. Likewise, Marois and Gungen argue that the crisis disclosed the credibility potential of public banks in Turkey, state banks (Publicly owned deposit banks are Ziraatbank, Halkbank and Vakıfbank in Turkey. Ziraatbank grants loans mainly to farmers and Halkbank to SMEs, which is attributable to their mission) provided loans to ease the effect of the crisis on the farmers and SMEs. The lending (behaviour) difference of state banks is in line with their *counter-cyclical* behaviour. Marois and Gungen state that one may relate this very fact to the ownership (state banks are publicly owned banks and have historical mission and task and in return have the capacity to back up the economy), but the main point that makes state banks different from private ones is not the ownership, rather it is their corporate and material re-production principles that make the real difference. For Marois and Gungen, public and private bank are different in that the former is not profit-driven solely, but it does not necessarily mean that they serve for only public good, restructuring of them in a market friendly manner may cause state banks to be an active and profit-making banking firm.

After analyzing previous studies that show the lending behaviour difference between public and private banking firms in the face of the crisis, it is worth mentioning also the literature analysing bank specific variables and control variables that have influence on lending behaviour of banks.

Alper, Hulagu and Keleş (2012), Brooks (2007) and Alper et al. (2011) analyze Turkey and find that liquidity has influence on lending. In a similar study, Brooks (2007) analyzes the loan supply response (behaviour) to May and June 2006 financial turbulence in Turkey which is considered to be an external shock starting tightened monetary policy in the country. Brooks observe that liquidity has a lot of influence on loan supply in Turkey. Similarly, Alper et al. (2011) in their analysis carried out with a survey among top manager of the banks in Turkey find that liquidity position of a single bank (and also total liquid reserves of the banking system) is influential on lending behaviour. Apart from liquidity, Brooks (2007) analyzes the impact of capital and total assets of the banks on loan supply and maintains that capital has no significant impact on loan supply while assets have limited but not statistically significant effect on loan supply.

As far as control variables are concerned, Alper et al. (2011) analyze the impact of macro-economic and financial variables upon lending behaviors and argue that banks loosen credit standards and conditions when the

economy is in good condition, on the other hand when the economic conditions deteriorate, they prefer to make lending conditions more difficult. They also argue that in developing countries in addition to business cycles, foreign borrowing possibilities are also expected to be influential on the lending policies of banks.

3. Turkish Banking Industry as of 2015

For the end of 2017, main (economic & financial) indicators report, which is released by the Banking Regulatory and Supervisory Agency, shows that as of the end of 2017, 33 deposit banks, 13 investment and development banks and 5 participation banks operate in Turkey (totally 51 banks). Regarding the end of 2015, the report indicates that

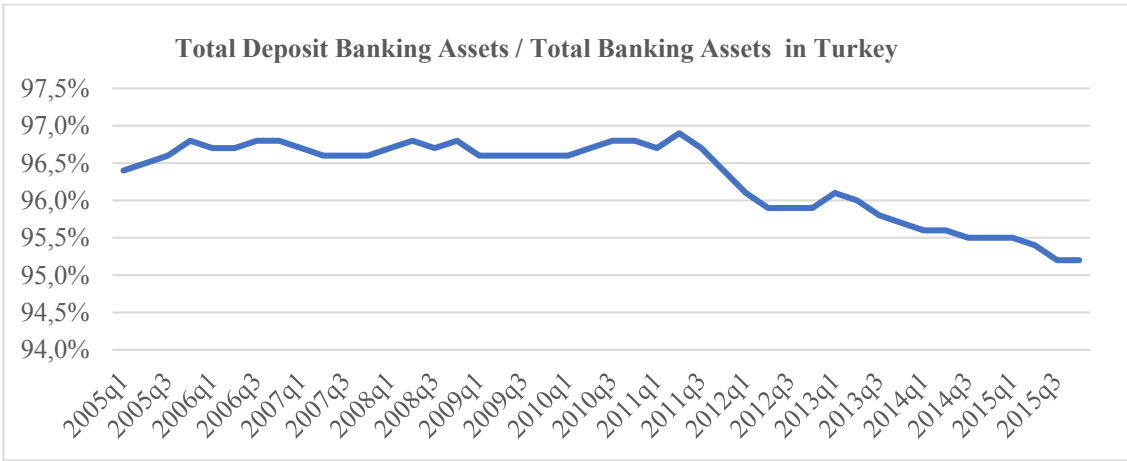
- Total assets of Turkish Banking System being TL 2.357 billion increased by 18.2% when compared to the previous year,
- The ratio of total assets over GDP is 1.01%,
- Loan distribution by type is as follows; commercial and corporate loans constitute 48% of the total assets, SME loans 26% and retail loans (composed of consumer loans plus credit cards) 26%.
- On the other hand, when we look at total balance sheets of the industry, it can be seen that the ratio of foreign assets and liabilities over total assets and liabilities is 38% and 45% consecutively.
- Regarding the local currency versus foreign currency loan distribution, it is observed that foreign currency loans constitute 32% of total loans.
- As regards deposits, the figures point to the fact that foreign currency deposits constitute 43% of total deposits.

4. Sampling, Data, Econometric Model and Analysis Results

Sampling

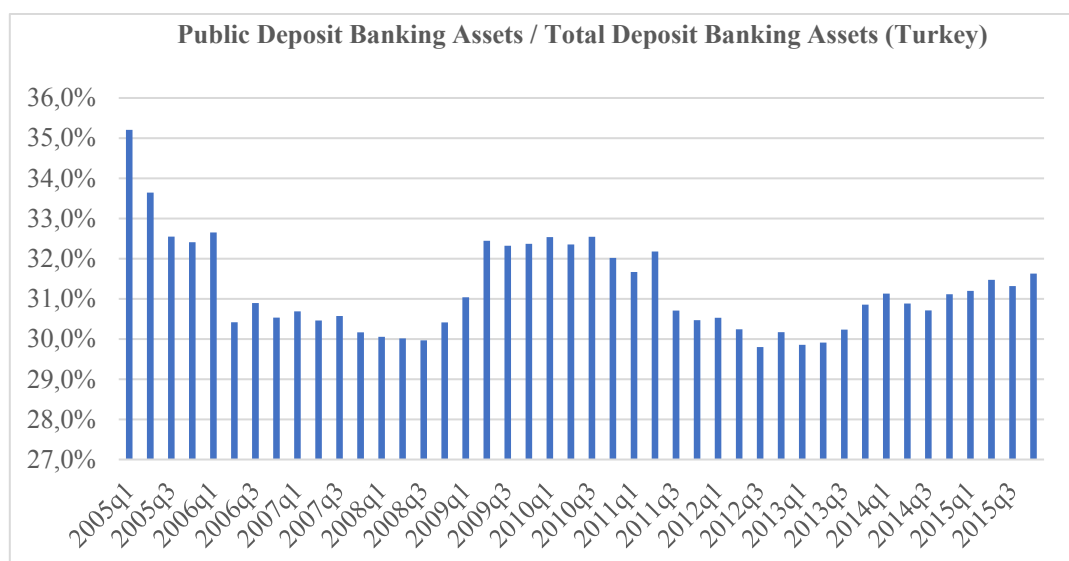
The data is collected from official website of *BRSA*. So, our analysis focuses on Turkey. Data from *BRSA* covers all public and private deposit banks for years 2005-2015 (quarterly figures are used). The total number of bank observations is 88 during the same period (2 (public and private banks) * 44 quarter period = 88). *Industry* refers to the data based on this sampling. The analyses for the sample are based on financial ratios which are released on the relevant webpage of *BRSA* in a uniform set quarterly.

Fig. 1. Market Share of Total Deposit Banks by Asset Size from 2005 to 2015



Source: Turkish Banking Association (TBA). The table covers only conventional deposit banks in Turkey

Fig. 2. Market Share of Public Deposit Banks by Asset Size from 2005 to 2015



Source: Turkish Banking Association (TBA). The table covers only conventional deposit banks in Turkey

Time Limit

The reasons behind choosing 2005 as the onset of period of analysis are as follows: 2005 is the year of regulatory changes especially in inflationary accounting. For having a standard data in all quarters, 2005 is chosen as the beginning on purpose. In addition to this, considering the recovery period of 4 years after 2001 banking crisis (Turkish economy and finance industry experienced the greatest crisis in the history of the country in 2001) in Turkey, it is considered necessary to start with the year 2005. Final reason for choosing 2005 as the onset of the analysis is that unique data set provided by data source starts with 2005.

Data

In this study, a dummy variable is used to control for ownership type of the deposit banks in Turkey (public banks and private banks). To control for the impact of the crisis on the bank lending behavior, two dummies are employed. Dependent variable is total loans/total assets (*loans*), which is the proxy of lending behavior in line with the literature.

Table 1. List of Control Variables

Control Variables Used In The Analysis		
Variable	Explanation	Source
Variables for The Crisis (dummy variables)		
<i>crisis</i>	The Crisis Period (2007Q4-2009Q2)	The National Bureau of Economic Research
<i>aftercrisis</i>	The Periof after The Crisis (2009Q2-2015Q4)	The National Bureau of Economic Research
Banking Industry (Ownership) Type		
<i>public</i>	Publicly Owned Deposit Banks Dummy Variable	BRSA

Variables for the Crisis

In this study, the crisis period is considered to be the quarter between 2007Q4 and 2009Q2 on the grounds that The National Bureau of Economic Research indicated December 2007 and June 2009 as the last peak and deep

levels for expansion and contraction of business conjunctures related to USA. Besides, CDS premiums over level of 200 for the period in question support the idea behind choosing the period. Koşak vd. (2015:173) use the crisis as explanatory variable in their econometric model, Adrian and Shin (2010:611) include the crisis as in their studies while examining the changing nature of financial intermediation.

Estimation Method and The Model

The sample is composed of all public and private deposit banks in Turkey. The term *different behaviour* refers to *different response* by public banks regarding lending in comparison to private rivals in the face of the Global Financial Crisis (the crisis). The data type is panel data and OLS ('ordinary least squares') is used for estimation method.

The research question (whether or not there exist a significant change in differences between Turkish public and private banks' lending behaviors after the crisis) in this study can be solved via *Difference-in-Differences* ('DiD') approach. DiD can be described as an approach/method to compare the differences of *treatment and control group* after a *natural experiment* and to estimate the application impacts of natural experiment. In other words, it is a *before-and-after study* (impact analysis). In this study, the *natural experiment* is the 2008 global financial crisis. Gropp, Gruendl and Guettler (2014:4) and Adams-Kane, Caballero and Lim (2014:10) use DiD approach in their studies regarding banking behaviour.

The Model

The following econometric model is used in order to apply *DiD estimation strategy (method)*.

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_{cr} D_{cr} + \beta_{pcr} D_p D_{cr} + \beta_{afcr} D_{afcr} + \beta_{pafcr} D_p D_{afcr} + \mu_1 t + \mu_2 t D_p + \alpha_i + e_{it}$$

Here,

D_p refers to dummy variable for *Public Bank*.

D_{cr} refers to dummy variable for *only-crisis* period, i.e. 2007Q4-2009Q2.

D_{afcr} refers to dummy variable for the *after-crisis* period, i.e. 2009Q3-2012Q4.

i refers to observation unit and t refers to time.

Y refers to dependent variable (lending behavior = '*total loans/total assets*')

β_0 constant term,

β coefficient of independent variables,

t : ' t ' refers to *time trend*, ' μ ' refers to coefficient of time trend,

α_i accounts for fixed effect,

e_{it} stands for matrix of error terms.

The reason behind forming this model in this way is that tests conducted indicate that *random effects estimation* method is not proper for the data set in this paper. '*Driscoll-Kraay Standard Error Correction Method*' is used due to the existence of '*Fixed Effect*', '*Autocorrelation*' and '*Cross Sectional Dependency*'. It is not deemed necessary to include *quarter-fixed effect* in the analysis. This is due to the fact that trend and dummy variables related to the crisis periods are already included. In case *quarter-fixed-effect* is included, then the statistical issue of *multi-collinearity* might arise. Analyzing the (only) *crisis* period and *after-crisis* period separately makes it available to take the specific impacts of the only-crisis period (7 quarters from 2007Q4 to 2009Q2) into consideration.

Analysis Results

The table below indicates a considerable (statistically significant) change in the differences between Turkish public and private deposit banks' lending behaviors during the crisis period and after-crisis period separately.

Table 2. Total Loans/Total Assets – Regression Results (*Industry*)

Variables	<i>loans</i>
crisis	0.0159 (0.0175)
aftercrisis	-0.0394** (0.0162)
crisis*public	0.0199** (0.00838)
aftercrisis*public	0.0563*** (0.0107)
tq*public	0.00348*** (0.000340)
Tq	0.00580*** (0.000603)
Constant	-1.021*** (0.113)
Observations	88
Number of groups	2

Standard errors in parentheses
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 2 indicates simple *DiD* regression results that include the sample of all public and private deposit banks (*Industry*) in Turkey. The regressions are based on only bank ownership type (public and private banks) dummy variable and the crisis dummy variable. The term '*loans*' refers to the ratio of 'total loans/total asset'. The term *crisis*public* explains the interaction of *only-crisis period* and *public bank*. On the other hand, the term '*aftercrisis*public*' accounts for the interaction of *after-crisis period* and *public bank*. The variable *tq*public* refers to the interaction of time *trend*public* and takes trend into account.

General Structure of Analyses

The regression analysis results in Table 2 indicate the existence of a *DiD*, a change in lending behaviour differences between public and private deposit banks after the crisis. In order to find *DiD* in Turkish deposit banks' lending behaviour, STATA (statistics program) is employed in the econometric analyses. The periods which are determined on the grounds of the crisis are explained in the following table.

Table 3. Period Intervals for the Analysis

Crisis Analysis	2005Q1 – 2007Q3	2007Q4-2009Q2	2009Q3-2015Q4
	Before-Crisis	Crisis	After-Crisis
Only-Crisis	0	1	0
After-Crisis	0	0	1

Hypotheses

I build the analysis around the following hypotheses; whether or not a *DiD* exists determine the structure of the following hypotheses. For *only-crisis* period, the hypotheses are structured as follows;

Ho: There is no change in differences between public and private banks' lending behaviour during the crisis period.

H1: There is a (significant) change in differences between public and private banks' lending behaviour during the crisis period.

On the other hand, for *after-crisis* period, the following hypotheses are built;

Ho: There is no change in differences between public and private banks' lending behaviour after the crisis period.

H1: There is a (significant) change in differences between public and private banks' lending behaviour after the crisis period.

Table 4. Total Loans / Total Assets - Basic DiD Analysis

Basic DiD Analysis-Summary of Regression Results (Conducted By Using Only ' <i>Crisis Status</i> ' and ' <i>Bank Ownership Type</i> ')		
Period	Industry Loans (total loans/total assets)	Variable Coefficient
(Only) Crisis Period (3 Period Analysis)	+ **	DiD
After-crisis period (3 Period Analysis)	+ ***	DiD

(+) Positive (-) Negative, (*) Significance Level

DiD results are summarized in Table 4. The table indicates the change in lending behaviors (measured by the ratio of '*total loans / total assets*') of public deposits in Turkey in comparison to private deposit banks (during the crisis and after-crisis period separately).

Table 5: Banks Operating in Turkey (as of 2015)

Banks Tree (as of 31/12/2015)								
Deposit Banks			Development and Investment Banks			Participation Banks		
Publicly Owned	Privately Owned		Publicly Owned	Privately Owned		Publicly Owned	Privately Owned	
Publicly Owned	National	Foreign	Publicly Owned	National	Foreign	Publicly Owned	National	Foreign
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	Akbank T.A.Ş.	Alternatifbank A.Ş.	İller Bankası A.Ş.	Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.	Ziraat Katılım Bankası A.Ş.	Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Anadolubank A.Ş.	Arap Türk Bankası A.Ş.	Türk Eximbank	Diler Yatırım Bankası A.Ş.	Merrill Lynch Yatırım Bank A.Ş.	Asya Katılım Bankası A.Ş. (TMSF Bünyesinde)	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	Fibabanka A.Ş.	Bank Mellat*	Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	GSD Yatırım Bankası A.Ş.	Pasha Yatırım Bankası A.Ş.		Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.	
Birleşik Fon Bankası A.Ş. (under management of State Deposit Insurance Fund)	Sekerbank T.A.Ş.	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Turkey A.Ş.	İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	Standard Chartered Yatırım Bankası Türk A.Ş.			
Adabank A.Ş. (under management of State Deposit Insurance Fund)	Turkish Bank A.Ş.	Burgan Bank A.Ş.		Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.				
	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	Citibank A.Ş.						
	Türkiye İş Bankası A.Ş.	Denizbank A.Ş.						
	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	Deutsche Bank A.Ş.						
		Finans Bank A.Ş.						
		Habib Bank Limited *						
		HSBC Bank A.Ş.						
		ICBC Turkey Bank A.Ş.						
		ING Bank A.Ş.						
		Intesa Sanpaolo S.p.A. *						
		JPMorgan Chase *Bank N.A.						
		Odea Bank A.Ş.						
		Rabobank A.Ş.						
		Société Générale (SA)*						
		The Royal Bank of Scotland Plc.*						
		Turkland Bank A.Ş.						
		Türkiye Garanti Bankası A.Ş.						

* Foreign Bank Branches That Have The Authority To Collect Deposit

5. Conclusion

In this article, I examine the relationship between lending behavior of banks and the global financial crisis. I analyze the impact of bank ownership type on lending behavior during and after the global financial crisis. More specifically, I search for whether or not lending behavior of public deposit banks significantly change as opposed to private rivals (during and) after the global financial crisis for the sample of all public and private deposit banks operating in Turkey between 2005-2015. To put it differently, the existence of a *significant change in differences* between Turkish public & private deposit banks' lending behavior after the global financial crisis is analyzed in an effort to determine if public deposit banks behaved in a *counter-cyclical* way, which is an expected behavior considering *their very nature*.

According to the literature on the impact of the global financial crisis on lending behavior of banks, both public and private banks -on average- prefer to be liquid and to restrict lending. Nevertheless, previous studies also indicate that the very nature of public banks (the functions attributed to their establishment and existence) cause them to behave differently than private ones by lending more *-instead of holding more liquidity-* during and after the global financial crisis. Another way of saying, comparatively speaking, state-run banks are found to lend more *-instead of holding more liquid assets & securities-* when compared to private rivals. This very fact is considered to be attributable to their *counter-cyclical lending* behavior.

As far as Turkey is concerned, after conducting comprehensive data analyses, it is concluded *-on average-* public deposit banks lend more than private counterparts between 2005-2015. The result is in line with the literature on Turkey. Literature findings related to Turkey indicate that public banks give more loans than private ones during the global financial crisis. The conclusion is in conformity with the expectation that due to the *suis-generis* characteristics & structures of state banks, they operate not only for making more profit but also continue to provide funding for eliminating adverse effects of the crisis on economy.

References

- Adams-Kane, J., Caballero, J., and Lim J. (2014). 'Foreign Bank Behavior during Financial Crises' *Inter-American Development Bank Working Paper Series* No. IDB-WP-512.
- Adrian, T., and Shin, H.S. (2010). 'The changing nature of financial intermediation and the financial crisis of 2007–09' Federal Reserve Bank of New York Staff Reports No. 439.
- Alper, K., Atasoy, H., Karaşahin, R., and Mutluer-Kurul, D. (2011). 'Arzın Merkezine Seyahat: Bankacılarla Yapılan Görüşmelerden Elde Edilen Bilgilerle Türk Bankacılık Sektörünün Davranışı' *TCMB Çalışma Tebliği* No:11/24.
- Alper, K., Hulagu T., and Keleş G. (2012). 'An Empirical Study on Liquidity and Bank Lending' *Central Bank of the Republic of Turkey Working Paper* No:12/04.
- Brooks, P.K. (2007). 'The bank lending channel of monetary transmission: Does it work in Turkey?' *International Monetary Fund Working Paper* WP/07/272.
- Bertay, A.C., Demirguc-Kunt, A., and Huizinga, H. (2015). 'Bank ownership and credit over the business cycle: Is lending by state banks less procyclical?' *Journal of Banking & Finance* 50: 326–39.
- Brei, M., and Schclarek, A. (2013). 'Public bank lending in times of crisis' *Journal of Financial Stability* 9(4): 820–30.
- Cucinelli, D. (2015). 'The Impact of Non-Performing Loans on Bank Lending Behaviour: Evidence from the Italian Banking Sector' *Eurasian Journal of Business and Economics* 8(16): 59-71.
- Choi, M. J., Gutierrez, E., and Peria, M. S. M. (2013). 'Dissecting Foreign Bank Lending Behaviour During the 2008-2009 Crisis' *The World Bank Policy Research Working Paper* No: 6674.
- Coleman, N. and Feler, L. (2015). 'Bank Ownership, Lending, and Local Economic Performance During the 2008-2009 Financial Crisis' *Journal of Monetary Economics* 71: 50-66.
- Cull, R. and Peria M.S.M. (2013). 'Bank Ownership and Lending Patterns During the 2008-2009 Financial Crisis: Evidence from Latin America and Eastern Europe' *Journal of Banking Finance*, 37: 4861-4878.
- Davutyan, N., and Yildirim, C. (2017). 'Efficiency in Turkish banking: post-restructuring evidence' *The European Journal of Finance* 23(2): 170-191.
- Demirguc-Kunt A., Detragiache, E., and Gupta, P. (2006). 'Inside the Crisis An Empirical Analysis of Banking Systems in Distress' *Journal of International Money and Finance* 25: 702-718.
- Dell'Ariccia, G., Detragiache, E., and Rajan, R. (2008). 'The Real Effects of Banking Crises', *Journal of Financial Intermediation* 17(1) 89-112.
- Eroğlu, N. (2011). *Türkiye'de Parasal Kesim ve Merkez Bankası İşlemlerinin Analizi*, İstanbul: Der Yayınları.
- Gropp, R., Gruendl, C., and Guettler, A. (2010). 'The impact of public guarantees on bank risk taking: Evidence from a natural experiment' *European Central Bank Working Paper* No 1272.
- Ivashina, V., and Scharfstein, D. (2010). 'Bank lending during the financial crisis of 2008' *Journal of Financial Economics* 97(3): 319–338.
- Koşak, M., Li, S., Lončarski, I., and Marinč, M. (2015). 'Quality of bank capital and bank lending behavior during the global financial crisis' *International Review of Financial Analysis* 37: 168-183.
- Kok, D. and Ay, O.E. (2013). '2008 küresel finansal krizinin Türk bankacılık sektörü etkinlik düzeylerine yansımaları üzerine bir araştırma' *Uluslararası İktisadi İdari İncelemeler Dergisi*, 10: 155–70.
- Kindleberger, C.P., and Aliber R.Z. (2013), *Manias, Panics and Crashes, A History of Financial Crisis*, Londra: Palgrave Macmillan.
- Marois, T., and Güngen, A.R. (2016). 'Credibility and class in the evolution of public banks: The case of Turkey' *Journal of Peasant Studies* 43(6):1285-1309.
- Marois, T., and Güngen A.R. (2014). 'Türkiye'nin devlet bankalarını geri kazanmak' *İktisat Dergisi* 527: 54-70.
- Merilainen, J.M. (2016). 'Lending growth during the financial crisis and the sovereign debt crisis: The role of bank ownership type' *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money* 41: 168-182.
- Orhangazi, Ö. (2008), *Financialization and the US Economy*, Northampton: Edward Elgar.
- Ozatay, F. (2014), *Finansal Krizler ve Türkiye*, İstanbul: Doğan.
- Parasız, I. (2014), *Modern Bankacılık Teori ve Uygulama*, Bursa: Ezgi.
- Sanya, O.S. and Mlachila, M. 2010. 'Post Crisis Bank Behavior: Lessons from Mercosur', *International Monetary Fund Working Paper* WP/10/1.
- Terzi, N. (2017), *Küresel Finansta Güncel Konular*, İstanbul: Beta
- Yeyati, E. L., Micco, A. and Panizza, U. 2007. 'A reappraisal of state-owned banks' *Economia* 7(2): 209–47.
- Yay, G. G. (2015), *Para ve Finans Teori-Politika*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi.

OBEZİTE VERGİSİ TEORİSİNE İLİŞKİN BİR İNCELEME* A STUDY ON OBESITY TAX THEORY

Ulvi SANDALCI**
Güner TUNCER***

Öz

Obezite tüm dünyada yaygın olarak görülen bir hastalık olup ekonomik, sağlık ve sosyo-psikolojik birçok soruna neden olmaktadır. Obezitenin neden olduğu bu sorunlara karşı devletler çeşitli önlemler almaktadırlar. Bu önlemlerin başında sağlıksız gıdalar üzerinden alınan ek bir vergi olan obezite vergisi gelmektedir. Obezite vergisi ile bireylerin sağlıksız gıda tüketimleri azaltılarak daha sağlıklı gıdalara yönelmeleri amaçlanmaktadır. Tüketim değişikliği sonucu obezitenin azalması amaçlanmaktadır.

Obezite vergisinin başarılı sonuçlar verebilmesi için uygulama aşamasına geçmeden önce teorik temelini doğru bir şekilde tasarlanması gerekmektedir. Obezite vergisine ilişkin teorik altyapının doğru tasarlanması hem verginin uygulanma aşamasını kolaylaştıracak hem de bireylerin bu vergiyi benimseme düzeylerini artırarak verginin başarılı bir şekilde uygulanmasını sağlayacaktır. Çalışmada obezite ile mücadelede dünyada yaygın olarak kullanılan obezite vergisinin teorik temeli incelenmiş ve buna ilişkin değerlendirmelerde bulunulmuştur. Buna göre obezite vergisinin yürürlüğünden önce hangi aşmada uygulanacağı, olumlu ve olumsuz yönleri, tüketici davranışları gibi faktörlerin dikkate alınması gerektiği değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Obezite, Vergi, Obezite Vergisi
Jel Kodları: H20, H21, H25

Abstract

Obesity is a common disease worldwide and causes many economic, health and socio-psychological problems. States are taking various measures against these problems caused by obesity. One of these measures is the obesity tax, which is an additional tax on unhealthy foods. Obesity tax aims to reduce the unhealthy food consumption of individuals and turn them to healthier foods. Obesity reduction is intended as a result of consumption change.

In order for the obesity tax to be successful, it is necessary to design the theoretical basis correctly before proceeding with the application. Proper design of the theoretical infrastructure for obesity tax will both facilitate the implementation of the tax and increase the level of adoption of the tax and ensure the successful implementation of the tax. In study, the theoretical basis of obesity tax, which is commonly used in the fight against obesity, has been examined and evaluations have been made. According to this, factors such as the implementation of the tax, the positive and negative aspects, and consumer behaviors should be taken into consideration before the application of obesity tax.

Keywords: Obesity, Tax, Fat Tax
Jel Codes: H20, H21, H25

* Bu çalışma Ulvi SANDALCI'nın Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalında Sunmuş Olduğu “ Türkiye’de Obezite Vergisinin Kabul Edilebilirliğine İlişkin Bir Alan Araştırması” başlıklı Doktora Tezinden türetilmiştir.

** Arş. Grv. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, ulvi.sandalci@dpu.edu.tr

*** Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, guner.tuncer@dpu.edu.tr

Giriş

Devletin kuruluş amaçlarından olan ve onu meşru kılan görevlerinden en önemlisi bünyesinde yaşayan bireylerin kamusal ihtiyaçlarını karşılamaktır. Bireylerin tek başına karşılayamadıkları bazı toplumsal ihtiyaçlar devlet tarafından oluşturulan kamusal mekanizmalar sayesinde karşılanmaktadır. Devletin temelde ortaya çıkış gayesi olan bu kamusal ihtiyaçlar bireylerin refah seviyelerini yükseltmek için yerine getirilmelidir.

Devlet bireylerin ihtiyaç duyduğu temel kamusal ihtiyaçları karşılamak ve toplum düzenini sağlamak için birçok politika aracı kullanmaktadır. Şüphesiz günümüz dünyasında bu politika araçlarından en önemlisi ekonomik araçlardır. Devletler gerek sosyal hayatı gerekse ekonomik ve kültürel gibi birçok alanı iyileştirmek ve geliştirmek için birçok ekonomik araç kullanmaktadır. Bu araçların en başında ise vergiler gelmektedir.

Vergiler tarihsel süreç içerisinde ilk başlarda kamu harcamalarının finansmanını sağlamak üzere mali amaç için alınmaktaydı. 20. yy sonrasında değişen dünya düzeniyle birlikte ekonomik ve sosyal hayatta ortaya çıkan gelişmeler ve küreselleşme süreci vergilerin mali olmayan amaçlar doğrultusunda şekillenmesini gerekli kılmıştır. Gelişmiş ülkeler için sosyal refahın devamlılığının sağlanmasına yönelik politikaların aracı olan vergiler az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ise ekonomik istikrar ve gelir dağılımında adalet sağlama aracı olarak kullanılmaktadır.

Özellikle 20. yy'ın ikinci yarısından itibaren vergiler devletin sosyal politikalarına ilişkin hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla kullanılmaktadır. Vergileme amaçlarına ilişkin olarak Adolph Wagner (1958) yaptığı çalışmalarında iki tür temel amacın olduğunu ileri sürmüştür. Bunlardan birincisi klasik amaç olan mali amaç iken diğeri gelir ve servet dağılımında adaletin sağlanmasına ilişkin sosyal amaçtır (Wagner, 1958: 8-14).

Gıdaların fiyatlarında değişimler meydana getirerek bireylerin tüketim kararları üzerinde önemli bir etki oluşturan vergilerin, son yıllarda bireylerin tüketim tercihlerinin değiştirilmesi yönünde daha fazla kullanıldığı görülmektedir. Özellikle vergilerin caydırıcı ve teşvik edici etkilerinin bireyler üzerinde daha fazla etkili olması sosyal, kültürel, ekonomik ve sağlık ile ilgili alanlarda hükümetlerin daha etkili sonuçlar almalarına katkı sağlamaktadır. Vergileme politikaları yoluyla bireylerin tüketim alışkanlıklarının değiştirilmesi ve sağlıksız gıdalardan sağlıklı gıdalara doğru yönelmeleri amaçlanmaktadır.

Ülkelerin vergi yapıları içinde yer alan ve gıdaların fiyatlarını direkt olarak etkileyen ÖTV, KDV, Genel Satış Vergisi gibi tüketim vergileri obezite ile mücadelede vergilerin etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamaktadır. Bu vergilerden son yıllarda oldukça gündemde olan ve birçok ülkede uygulamaya koyulan veya uygulamaya koyulması tartışılan obezite vergisi kamu düzeninin gerekli kıldığı halk sağlığını korumada bir araç olarak kullanılmaktadır. Hükümetlerin halk sağlığını korumaya yönelik obeziteye neden olan sağlıksız gıdalar üzerine koyacakları ek bir vergi obezite ile mücadelede kullanılan mali önlemlerin başında gelmektedir.

Obezite ile mücadelede yaygın olarak kullanılmaya başlanan obezite vergisinin teorik temeli, uygulanma biçimleri ile olumlu ve olumsuz yönlerinin incelenmesi ve buna uygun olarak vergi sistemleri içerisinde yer edinmesi etkin ve başarılı sonuçların alınmasına neden olacaktır. Nitekim özellikle bireylerin obeziteye neden olan tüketimleri üzerinden alınacak bir obezite vergisinin yapılmış birçok teroik ve uygulama çalışmaları dikkate alınarak oluşturulması hem verginin halk nezdinde daha kolay kabul edilebilmesine hem de idare açısından uygulama kolaylığına katkı sağlayacaktır. Obezite vergisinin teorik temelini araştırdığı bu çalışmada öncelikle obezitenin tanımı, ölçümü ve yalgnlığına değinildikten sonra obezite vergisi uygulanma yaklaşımları ile obezite vergisi teorisi ve olumlu-olumsuz yönleri incelenmiştir.

1. Obezite Tanımı ve Yaygınlığı

Obezite, Türk Dil Kurumunun İç Hastalıkları Terimleri Sözlüğünce ise “artmış besi”, olarak tanımlanırken, Patoloji Terimleri Sözlüğünde “aşırı şişmanlık” olarak tanımlanmıştır (www.tdkterim.gov.tr, 2016). Obezitenin bir başka tanımı ise alınan enerjinin tüketilen enerjiden fazla olması nedeniyle vücutta ortaya çıkan bir hastalık şeklindedir (Alpert, 2009: 442). Obezite, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından “sağlığı bozacak ölçüde vücutta aşırı yağ birikmesi” olarak tanımlanmaktadır. Yetişkin erkeklerin vücut ağırlığının ortalama %15-20'sini yağ dokusu oluştururken bu oran kadınlarda %25-30 seviyesindedir. Erkeklerin yağ dokusunun %25'ten, kadınların ise %30'dan yukarı çıkması obezite olarak tanımlanır (WHO, 2016).

Bir bireyin obezite sınıfına girip girmediğini belirlemek için çok çeşitli yöntemler vardır; yağ kalınlığını X ışını ile ölçümü, cilt yağ kalınlığının ölçümü, vücut dansitesinin ölçümü, Beden Kitle İndeksi (BKİ), toplam vücut su oranının ölçümü, Bel/Kalça oranı, boya göre ağırlık ölçümü gibi (Çöl, 1988: 175). DSÖ obeziteyi belirlemek için bu yöntemlerden BKİ ni esasa olarak kullanmaktadır. BKİ, vücut ağırlığının (kg), boy uzunluğunun (m cinsinden) karesine bölünmesiyle elde edilir (WHT, 2016).

$$\text{Beden Kitle İndeksi (kg/ m}^2\text{)} = \frac{\text{Ağırlık (kg)}}{\text{Boy (m}^2\text{)}}$$

Tablo 1’de Dünya Sağlık Örgütü’nün ölçüm yöntemi olan BKİ’ne göre uluslararası obezite sınıflandırması gösterilmektedir.

Tablo 1: Yetişkinlerde BKİ’ne göre zayıflık, fazla kiloluluk ve obezitenin sınıflandırılması

Sınıflandırma	BKİ (kg/m ²)	
	Temel kesişim noktaları	Geliştirilmiş kesişim noktaları
Zayıf (düşük ağırlıklı)	<18.50	<18.50
Aşırı düzeyde zayıflık	<16.00	<16.00
Orta düzeyde zayıflık	16.00 - 16.99	16.00 - 16.99
Hafif düzeyde zayıflık	17.00 - 18.49	17.00 - 18.49
Normal	18.50 - 24.99	18.50 - 22.99
		23.00 - 24.99
Toplu, hafif şişman, fazla kilolu	> 25.00	> 25.00
Şişmanlık öncesi (Pre-obez)	25.00 - 29.99	25.00 - 27.49
		27.50 - 29.99
Şişman (Obez)	> 30.00	> 30.00
Şişman I. Derece	30.00 - 34.99	30.00 - 32.49
		32.50 - 34.99
Şişman II. Derece	35.00 - 39.99	35.00 - 37.49
		37.50 - 39.99
Şişman III. Derece	> 40.00	> 40.00

Kaynak: Dünya Sağlık Örgütü, <http://www.who.int/news-room/6-facts-on-obesity>,

Obezitenin tanımlanması amacıyla kullanılan kriterler daha çok vücuttaki yağ dokusunun ağırlığıyla ilgili olmaktadır. Buna göre vücuttaki yağ oranının fazlalığı hastalık etkeni olarak kabul edilmektedir. Vücutta yağ oranının ne derece fazla olduğu BKİ değer aralığına bakılarak belirlenir. Uluslararası alanda obeziteye tanı konurken bu değer aralığına göre tespit edilen sınıflandırma kriteri kullanılır (Güven, 2014: 19).

BKİ 'leri 25-27 arasında olan bazı kişilerde sağlık problemi olabileceği, 27'nin üzerinde BKİ 'inin diyabet, yüksek kan basıncı ve kalp hastalıkları, yüksek tansiyon, kalp krizi, kanser hastalıkları, safra taşı, uyku apnesi, sindirim sistemi problemleri, solunum sistemi problemleri, sinir, kaslar iskelet sistemindeki problemler, ruhsal problemler, metabolik sendrom gibi sağlık sorunlarında artışa neden olacağı belirtilmektedir (Gibson,1990: 145).

Türkiye’de de obezite görülme sıklığı diğer ülkelerde olduğu gibi giderek artmaktadır. Sağlık Bakanlığına göre obezite özellikle çocukluk çağıının en sık görülen kronik hastalıklarından biridir. Ancak Türkiye’de obezite ile ilgili yapılan çalışmalar gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük seviyede kalmaktadır. Yapılan çalışmalar genellikle sağlık alanında yapılmakta, diğer bilimlerde bu konu alanına çok fazla girmemektedir. Ancak son zamanlarda ise obezite prevalansı ile ilgili yapılan çalışmalar konuya yeterince olmasa da daha fazla dikkat çekildiğini göstermektedir.

Aşağıdaki tabloda Türkiye İstatistik Kurumu 2016 verilerine göre 2008-2016 yılları arasında 15 yaş ve üstü hem toplam hem cinsiyet bazında düşük kilolu, normal kilolu, fazla kilolu ve obez yüzdesi verilmiştir.

Tablo 2: 15 yaş ve üstü bireylerin vücut kitle indeksinin cinsiyete göre dağılımı (2008, 2010, 2012,2014, 2016), (%)

Yıl	Cinsiyet	Düşük Kilolu	Normal Kilolu	Fazla Kilolu	Obez	Toplam
2008	Toplam	4,2	48,2	32,4	15,2	100,0
	Erkek	2,7	48,1	36,9	12,3	100,0
	Kadın	5,9	48,2	27,4	18,5	100,0

2010	Toplam	4,7	45,5	33,0	16,9	100,0
	Erkek	3,5	46,1	37,3	13,2	100,0
	Kadın	5,9	44,7	28,4	21,0	100,0
2012	Toplam	3,9	44,2	34,8	17,2	100,0
	Erkek	2,7	44,7	39,0	13,7	100,0
	Kadın	5,1	43,6	30,4	20,9	100,0
2014	Toplam	4,2	42,2	33,7	19,9	100,0
	Erkek	2,8	43,7	38,2	15,3	100,0
	Kadın	5,5	40,7	29,3	24,5	100,0
2016	Toplam	4,0	42,1	34,3	19,6	100,0
	Erkek	2,5	43,8	38,6	15,2	100,0
	Kadın	5,6	40,4	30,1	23,9	100,0

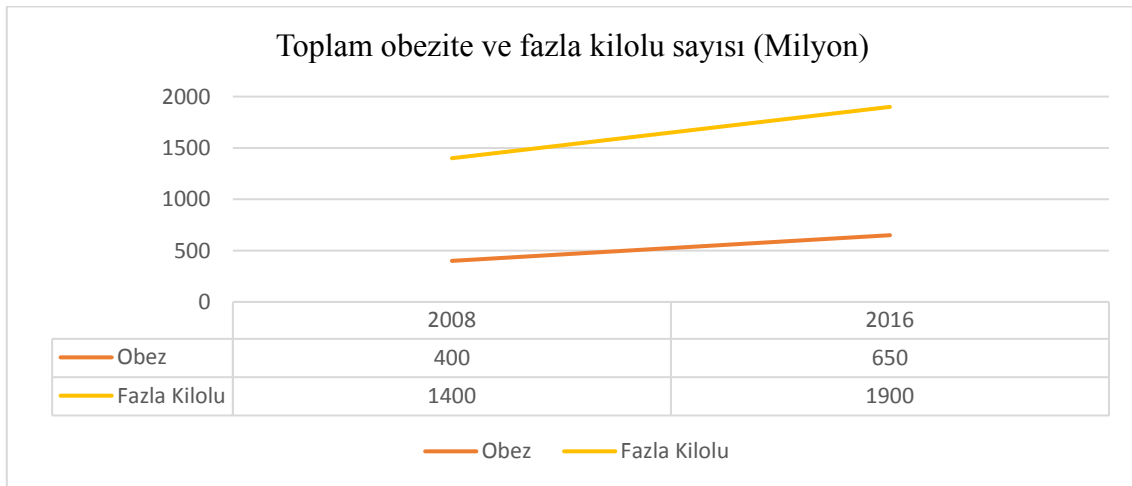
Kaynak: TÜİK, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1095 Türkiye Sağlık Araştırması

TÜİK verilerine göre Türkiye’de obezite prevalansı 2008 yılında %15,2 iken 2016 yılında %30,1 oranında artış göstererek %19,6’ya ulaşmıştır. Artış oranı, kadınlarda %31,3, erkeklerde ise %23 olarak hesaplanmıştır. 2008-2016 arası yıllarda cinsiyet bazında kadınların obezite oranının erkeklerden daha fazla olduğu, fazla kilolu oranının ise daha az olduğu görülmektedir. Tablo 2’ye göre Türkiye genelinde obezite oranı kadınlarda daha fazla iken erkeklerde fazla kilolu oranı yüksektir. 2008-2016 arası gibi kısa bir dönemde Türk halkının obezite oranında ciddi bir artış gözlemlenmiştir. Bu da obezite yaygınlığının ne kadar hızlı arttığını göstermekte ve önlem alınmazsa gelecek yıllarda Türk halkının önemli bir sağlık sorunu haline geleceğine işaret etmektedir.

Obezite prevalansı tüm dünyada her geçen gün artmakta ve halk sağlığı üzerinde olumsuz etkiler meydana getirmektedir. Ölümcül düzeyde hastalıklara neden olan obezite ile ilgili çalışmalar son on yıllarda yaygınlık kazanmıştır. Dünyada hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde obezite her geçen gün artış göstermekle beraber ulusal ve uluslararası düzeyde obezite prevalansını ölçmeye yönelik birçok çalışma yapılmaktadır.

Dünya Sağlık Örgütü’nün küresel düzeyde obezite prevalansını belirlemeye yönelik yaptığı tahminlerine göre; Dünya genelinde obezite yaygınlığı 1980 – 2014 döneminde yaklaşık iki kat artmıştır. Çalışmanın bulgularına göre 2014 yılında, 18 yaş ve üstü 1,9 milyar kişiden daha fazlası aşırı kiloludur. Bu 1,9 milyar kişiden 600 milyonu obezdir. 2014 yılında Dünya genelinde erkeklerin yüzde 11 ve kadınların %15’i olmak üzere yetişkin nüfusunun ortalama %13’ü obezdir. Örgüt tarafından yapılan projeksiyonlarda 2015 yılında obezite rakamının 2,3 milyar aşırı kilolu ve 700 milyon obeze ulaşacağı tahmin edilmektedir (WHO, 2015: 1). Şekil 1.3’te Dünya genelinde obez ve fazla kilolu bireylerin sayısı ve 2008-2016 dönemi arasındaki değişimi gösterilmiştir.

Şekil 1: Dünya geneli toplam obezite ve fazla kilolu sayısı



Kaynak: Dünya Sağlık Örgütü web sitesi, <http://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>

Şekil 1’den de görüleceği üzere dünya genelinde obezite sayısı 2008 yılından 2016 yılına kadar yaklaşık 250 milyon artmışken, fazla kilolu sayısı yaklaşık 500 milyon artış göstermiştir. Buna göre 7 yıllık dönem boyunca obezite ve fazla kilolu sayısında yaklaşık 2 kat artış olmuştur. Dünya Sağlık Örgütü 2017 raporuna göre 18 yaş ve üstü yetişkinlerin % 39’u 2016 yılında fazla kilolu ve % 13’ü ise obezdir. Dünya nüfusunun çoğu aşırı kilolu ve

obez olma nedeniyle ölümlerin çok olduğu ülkelerde yaşamaktadır. Bununla birlikte 2016 yılında 5 yaşın altındaki 41 milyon çocuk aşırı kilolu veya obez, 5-19 yaş arasındaki 340 milyondan fazla çocuk ve ergen fazla kilolu veya obez olduğu tespit edilmiştir (Dünya Sağlık Örgütü 2017 Raporu).

Obezite yaşadığımız çağda evrensel açıdan bakıldığında en önemli halk sağlığı hastalıklarından biri olduğu için üzerinde geniş çalışmalar yapılmalıdır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından en riskli 10 hastalıktan biri olarak kabul edilen obezitenin, yine aynı örgüt tarafından yapılan son çalışmalarda birçok kanserin tetikleyicisi olduğu belirlenmiştir. Özellikle çocuk ve genç yaştaki bireylerde gün geçtikçe artan obezite prevalansı insanlığın geleceğini tehdit etmekte, ciddi hastalıkların habercisi olmaktadır. Çocukluk çağındaki nüfusta ortaya çıkan obezite prevalansı düzeyi gerek ulusal gerekse uluslararası alanda yapılan çalışmalar ve alınan tedbirlerle azaltılmalıdır. Aksi halde obezite gelecek dönemde çok daha büyük sorunlara yol açacaktır.

2. Gıdalar Üzerinden Alınan Vergilere İlişkin Teorik Yaklaşımlar

Obezitenin toplumsal bir halk sağlığı sorunu haline gelmesi ve çocuk-geç-yaşlı her kesimi etkilemesi hastalıkla mücadeleye yeni boyutlar kazandırmıştır. Özellikle piyasa aksaklığı neticesinde obezitenin ortaya çıkardığı ekonomik sorunlar hükümetlerin bu sorunun çözümüne yönelik müdahaleler geliştirmelerine neden olmuştur. Bu müdahalelerin bir kısmı eğitim ve bilgilendirme faaliyetleri kapsamında yer alırken diğer kısmı ise kısıtlayıcı ve yasaklayıcı kurallardan oluşmaktadır. Ancak obezite ile etkin mücadele etmek isteyen ülkeler son zamanlarda bu politikalar ile birlikte bazı mali önlemler de almaktadır.

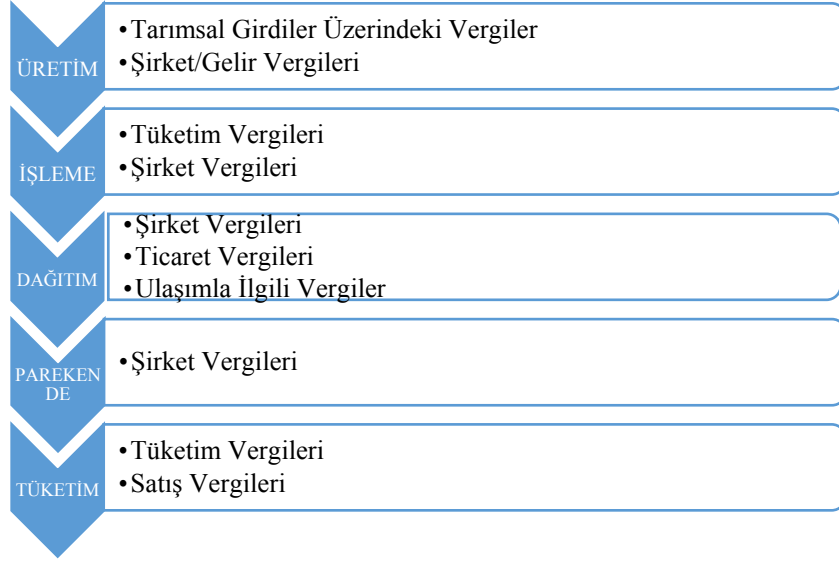
Obeziteye neden olan gıdaların tüketimini azaltmak amacıyla ek bir vergi koyma ya da hali hazırda var olan vergilerin artırılması en önemli mali önlemdir. Tüketim harcamaları üzerinden alınacak böyle bir verginin teorik yapısının önceden kurulması ve uygulamanın bu teorik temellere dayandırılması vergiden beklenen faydayı arttıracaktır. Bireylerin gelirlerinde azalmaya neden olacak böyle bir tüketim vergisinin konulması neticesinde ortaya çıkacak ekonomik ve toplumsal sonuçların önceden iyi hesaplanmış olması gerekmektedir. Gıdalar üzerine konulan tüketim vergilerinin dolaylı vergi niteliği taşıdığı göz önüne alındığında vergilemede adalet ilkesinin zedelenebileceği tehlikesi ile karşılaşmaktadır. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı hem verginin etkinliğinin hem de optimal bir vergileme yapısının nasıl oluşturulacağı önem taşımaktadır.

Bireylerin tüketim harcamaları üzerine vergi konulması ile ilgili teorik çalışmalar geçmişten günümüze kadar devam eden ve süreklilik arz eden bir yapıya sahiptir. Günümüzde konuyla ilgili savunulan yeni yaklaşımlar, geçmişte ortaya konmuş yaklaşımlara yeni boyut kazandırmıştır. Tüketim harcamaları üzerine konulan vergiler nedeniyle ortaya çıkan kaybı en aza indirmek için ekonomistler tüketim vergilerinin nasıl düzenlenmesi gerektiği üzerinde çalışmaktadırlar. Bu çalışmaların neticesinde kamu maliyesi alanı, optimal tüketim vergilemesi sorunu ile ilgili olarak politika karar alıcılarını üç ana yaklaşım etrafında toplamaktadır. Bu yaklaşımlardan ilki optimal bir vergilemenin bireylerin tüm taleplerinde aynı oranda azalma ortaya çıkaracağı Ramsey Kuralı, optimal bir tüketim vergilemesinin ürünlerin talep fiyat esneklikleriyle ters oranda olmasını savunan Ters Esneklikler Kuralı ve boş zamanın tamamlayıcısı olan malın daha çok vergilendirilmesi gerektiğini söyleyen Corlett-Hague Kuralı'dır (Alm, 1996; Corlett ve Hague, 1953; Myles, 1989; Diamond, 1975; Borluk, 2006).

Hükümetler bu kurallara uygun olarak vergilemede optimaliteyi sağlamaya çalışmaktadırlar. Obeziteye neden olan gıdalar üzerinden alınan vergilerin optimal tüketimi sağlayan vergi yapısına uygun olarak oluşturulması gerekmektedir. Hükümetler sağlığı korumaya yönelik vergileri tütün gibi tek bir zararlı madde üzerinden alınan tüketim vergisi yoluyla kolay bir biçimde uygularken, hali hazırda karmaşık yollarla vergilendirilen ve karmaşık seçimler içeren gıdalara ilişkin vergi yapısını oluşturmak ve uygulamak daha zor bir işlem gerektirmektedir. Halkın beslenme ile ilgili tercihlerine devlet tarafından müdahil olmanın amacı sağlıklı ve sağlıksız gıdaların tüketimini (hem miktar olarak hem de tür olarak) etkilemek olduğundan, fiyatı direkt olarak etkileyebilecek en doğru mekanizmanın tüketim vergileri olduğu kabul edilerek buna uygun vergiler tercih edilmektedir. Bu vergiler KDV, satış vergisi gibi geniş tabanlı vergiler ile ticaret vergilerini kapsar. Bu vergiler gıdalar üzerinde etkin olarak uygulanabilir. Buna karşın tarımsal girdiler, şirket vergileri ve ulaştırma ile ilgili vergiler, geniş bir yelpazede ürün ve hizmetleri etkilediği için obeziteye yönelik belirli gıdaları hedefleyemez (Thow, vd., 2011; 180).

Vergiler gıda tedarik zinciri içerisinde birçok noktada uygulanmaktadır (tarımsal girdilere, gıda taşımacılığına, gıdayı üreten, işleyen ve pazarlayan şirketlere ve tüketenlere). Ancak bu tedarik zinciri içerisinde hangi aşamada gıdalar üzerinde ek bir vergileme yapılacağı optimal vergilemeye ulaşmada önem kazanmaktadır. Gıda tedarik zinciri içerisinde uygulanan vergiler şekil 2'te gösterilmektedir.

Şekil 2: Gıda Tedarik Zinciri İçerisinde Uygulanan Vergiler



Kaynak: Thow, vd., 2011; 177

Şekil 2'den de görüleceği üzere gıdalar üzerine konulan bir verginin yapısını oluşturmak gıda ürünlerinin çok çeşitli olması ve bu ürünlerin imalat aşamasından satın alma aşamasına kadar geçen sürede birçok vergi ile karşılaşması dolayısıyla zorluklar oluşturmaktadır. Obezite ile mücadele amacıyla getirilecek ek bir verginin hangi aşamada uygulanmasının gerektiği verginin etkinliği açısından önem taşımaktadır. Gıda tedarik zinciri içerisinde obeziteye neden olan sağlıksız gıdaların vergilendirilmesinin bireylerin bu tür mallara olan tüketimi azaltmasını sağlayacak bir yapıda oluşturulması gerekmektedir. Gıdalara uygulanacak vergilerin fiyatları etkileyerek bireylerin tüketim kararları üzerinde doğrudan bir etki ortaya çıkarması, vergilerin gıda tedarik zinciri içerisinde tüketim vergileri, satış vergileri ve ticaret vergileri aşamasında olduğu üzerinde odaklanılmıştır (Hawkes, 2009: 142). Buna göre obezite ile mücadele kapsamında gıdalara uygulanacak olan vergilerin etkin olabilmesi için gıda tedarik zinciri içerisinde imal aşamasında alınan tüketim vergileri, dağıtım aşamasında alınan ticaret vergileri ya da satın alma aşamasında alınan tüketim vergileri ile satış vergilerinden oluşması gerekmektedir. Bu sayede sağlıksız gıdalara uygulanacak olan vergilerin fiyatları etkileyerek bireylerin tüketim kararları üzerinde etki edebileceği düşünülmektedir.

Obezite ile mücadele kapsamında gıdalar üzerine konulan vergilerin gıda tedarik zinciri içinde çok sayıda vergileme olması ve çok çeşitli türde sağlıksız gıdaların bulunması gibi nedenlerle karmaşık ve zor bir yapıya sahip oldukları görülmektedir. Bunlarla birlikte obezite vergisi tüketim vergileri kategorisinde olduğu için kendine has bazı sakıncalar da barındırmaktadır. Bu sakıncalardan ilki adalet kaygılarıdır. Obeziteye neden olan ürünlerin tüketimi üzerinden düz oranlı ya da maktu olarak alınan obezite vergisi, bireylerin gelirlerinin yüksekliğine bağlı olarak gelir içerisindeki vergi payının azalması nedeniyle gerileyici (regressive) bir özellik taşımaktadır. Bu da gıdaların tüketimi üzerine konulan obezite vergisinin dikey vergi adaletine aykırı olmasına neden olmaktadır (Özden, 2016: 202).

Obezite ile mücadelede uygulanacak bir gıda vergisinin hem etkinliğinin başarılı bir şekilde sağlanması hem de gerileyici (regresif) ve adaletsiz gibi olumsuz niteliklerini ortadan kaldırılması için seçici bir yaklaşımla tasarlanması gerekmektedir. Bireylerin tercihlerini sağlıksız gıdaların fiyatlarını arttırmak yoluyla sağlıklı gıdalara doğru yönlendiren obezite vergisinin başarılı bir şekilde uygulanması için önerilen belli başlı birkaç teorik yaklaşım mevcuttur. Bu yaklaşımlar çerçevesinde gıdalar üzerinde konulacak bir verginin ele alınması ve bunlara uygun olarak vergileme tercihlerinde bulunulması obezite ile mücadelede vergilerin etkinliğini arttıracaktır. Literatürde gıda vergisinin uygulanmasına ilişkin teorik temeller 4 ana başlık altında incelenmiştir:

2.1. Tüm Gıdalar Üzerinden Eş Oranlı Vergi Alınması

Tüm gıdalar üzerinden düz oranlı bir verginin alınması toplam gıda tüketiminin azalmasına neden olacaktır. Tüketicilerin gıda fiyatlarına duyarlı oldukları sürece bu ürünler üzerine konulan her ek vergi tüketimin azalmasına yol açacaktır. Ekonomik koşullar açısından durumu değerlendirdiğimizde gıdaların fiyatlarının esnek olması durumunda tüketim harcamaları vergiler nedeniyle fiyatların artmasına bağlı olarak azalacaktır. Vergi oranı, obezitenin ortaya çıkardığı sosyal maliyetleri karşılayacak şekilde ayarlanabilir. Düz oranlı verginin en önemli avantajı basit olmasıdır. Tüm gıdalara aynı vergi oranı uygulanacağından bireylerin hangi gıdaları daha çok tükettiğinin belirlenmesine gerek kalmayacaktır (Elston vd., 2007: 182). Bununla birlikte gıdaların çok çeşitli

olması ve içeriklerinin sürekli değişmesi nedeniyle sağlıklı ve sağlıksız gıda ayırımının sürekli güncellenmesi ve halkı bu yönde bilgilendirme maliyetleri bu vergileme ile birlikte ortadan kalkmış olacaktır.

Düz oranlı vergilerin diğer vergi türlerine göre daha basit özellikler taşıması vergi idaresi ve mükelleflerin katlanmak zorunda oldukları maliyetleri (donanım maliyeti, personel maliyeti, işlem maliyeti vs.) azaltmaktadır. Özellikle vergileme sonucu idare tarafından katlanılan maliyetlerin azalması, daha fazla gelirin bütçede kalmasına yol açmaktadır (Aktan, 2000: 41). Bununla birlikte tüm gıdalar üzerine konulan geniş kapsamlı vergilerden elde edilecek gelirin, belirli özel gıdalar üzerine konulan dar kapsamlı vergilerden elde edilecek gelirden daha fazla olması da devlete fazladan bir gelir sağlayacaktır. Bu da elde edilen gelirlerin obezite ile mücadele kapsamında yürütülen faaliyetlerin finansmanı için kullanılmasına katkı sağlayacaktır. Tüm gıdalar üzerinden alınan düz oranlı bir vergi ülkede uygulanan vergi sistemini herkesin anlayabileceği düzeyde basit ve anlaşılır hale getirebilir. Bu da gıdalar üzerine konulan verginin bireyler tarafından şeffaf olduğuna inanılması ve bu vergilere karşı kamuoyu desteğinin oluşmasına yol açacaktır.

Tüm gıdalar üzerine konulan düz oranlı bir verginin sahip olduğu sakıncalar da yok değildir. Bu sakıncalardan en önemlisi tüm gıdalar üzerine konulacak verginin obeziteyi azaltacak gıdalar üzerinden de alınmasıdır. Tüm gıdaları eşit bir şekilde etkileyecek olan böyle bir vergi tüketicilerin sağlıksız gıdalardan sağlıklı gıdalara doğru yönelmesine herhangi bir katkı sağlamayacaktır. Bunun aksine vergileme sonrası harcanabilir gelirleri azalan bireyler sağlıklı gıdalara kıyasla daha ucuz olan sağlıksız gıdaları tercih edebilirler. Ayrıca tüm gıdalar üzerine eşit oranda uygulanacak olan bu vergiler düşük gelirlere daha ağır yük getirecektir (Drewnowski ve Darmon, 2005). Bir başka ifadeyle, bireylerin gelirlerinin yüksekliğine bağlı olarak ödenen verginin gelir içerisindeki payının azalması sağlıksız gıdaların tüketimi üzerinden düz oranlı olarak alınan obezite vergisine gerileyici (regressive) bir özellik yükleyecektir (Özden, 2016: 202). Düşük gelirli bireyler üzerine konulan ağır vergi yükü ve verginin adaletsiz bir yönünün bulunması verginin kabul edilebilirliğini azaltmaktadır. Bireylerin bu yüke karşı göstermiş oldukları tepki ve vergi uyumsuzluğu obezitenin daha fazla artmasına neden olabilir.

2.2. Sağlıksız Gıdaların Vergilendirme Mekanizması: Hedonik Fiyatlama Yaklaşımı

Sağlıklı ve sağlıksız tüm gıdaları vergilemeden ziyade obeziteye neden olan gıdalar üzerine vergi koymak obezite ile mücadelede daha etkili bir yol olabilir. Kolaylık sağlaması açısından bu gıdalar sağlıksız gıdalar olarak adlandırılmakla beraber gıdaların hangisinin sağlıklı hangisinin sağlıksız olduğuyla ilgili ayırım yapılmasının güçlük taşıdığı bilinmektedir. Eğer sağlıklı gıdalarla sağlıksız gıdalara arasındaki ayırım doğru bir şekilde yapılırsa sağlıksız gıdaların daha ağır bir şekilde vergilendirilmesi obezite ile mücadeleye katkı sağlayacaktır.

Asıl problem sağlıklı ve sağlıksız gıdaları doğru bir şekilde ayırt edebilecek pratik mekanizmanın kurulmasında ortaya çıkmaktadır. Gıda vergilemesi ile ilgili ideal olan durum, obeziteye neden olan ve zararlı olduğu bilinen sağlığa düşük veya sıfır katkı sağlayan ürünlerin vergilendirilmesinin hedeflenmesidir (Elston vd., 2007: 183). Hedonik fiyatlama yaklaşımı sağlıksız gıdaları tanımlamanın bir yolunu sağlar. Hedonik kavramı, “herhangi bir durumda herhangi bir tercihte bulunma ile ilgili olarak tercihler arasında çeşitli bileşenlerin göreceli ağırlığını hesaba katma ve buna göre tercih ağırlığı belirleme” tanımlamak için kullanılmıştır (Wen vd., 2004).

Hedonik fiyatlama yaklaşımı, tercihe konu olan mal veya hizmetlerin birbirlerinden farklı olduğu varsayımıyla bu mal ve hizmetlerin kendi özellikleri veya karakteristiklerin toplamı olarak görülür. Her mal veya hizmetin kendine has olan kalite veya diğer özelliği o mal ve hizmetten ayrı olarak ele alınır ve bu özelliğe bağlı olarak kendi fiyatına sahip olur. Yani mal ve hizmetlerin özellikleri tüketiciler tarafından algılanan ek değerler olduğu için tüketicinin fayda fonksiyonunda ayrı bir yer alır ve ona göre fiyatlandırılır (Lancaster, 1966; Rosen, 1974).

Hedonik (Hazcı) fiyatlandırma modeli, heterojen bir yapıya sahip olan ürün piyasasına konu olan malların karakteristik özellikleri ile fiyatları arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. Bu fiyatlandırma modeli ile aynı ürün sınıfındaki çeşitli ürünlerin farklı özelliklerinin kapalı fiyatları tahmin edilir. Şöyle ki, konut satışı yapılırken garajın olması ayrıca fiyat konusu edilmez, ancak hedonik fiyatlandırma modeli ile konutta garaj özelliğinin olmasının kapalı yani hedonik fiyatı bulunabilir. Bu fiyatlandırma modelinde tüketicilerin hangi özelliklere daha çok değer verdikleri ve ödemeye razı oldukları görülmektedir. Bu yolla üreticiler tüketicilerin daha fazla ödemeye istekli oldukları bu özellikleri üretmeye yönelirler (Yayar ve Karaca, 2014: 512).

Tüketici davranışlarını önemli ölçüde yönlendirme potansiyeline sahip olan hedonik tüketim bireylerin duygusal memnuniyetlerine odaklanan ve bu memnuniyeti ürün alırken tamamlayan bir tüketim şeklidir (Spangenberg vd., 1997: 239). Bu tüketim şekli ürün kullanımında bireylerin davranışlarının duygusal yönleri ile ilgili boyutu olarak tanımlanabilir. Bu tüketim görüşü ilk defa Hirschman ve Holbrook'un (1982) tarafından savunulmuştur. Yazarlara göre; hedonik tüketim tüketicilerin bir ürün ile ilgili davranışlarını tatlar, sesler, kokular, bakışlar ve dokunma gibi birçok algı, duygu ve hayaller ile açıklamaktadır. Ayrıca tüketiciler sadece dış uyarıcılardan hareketle tüketim davranışlarını belirlememekte, aynı zamanda kendi iç dünyalarında da birçok imaj oluşturarak tercihte bulunmaktadır (Hirschman ve Holbrook, 1982: 92-101).

Tüketicilerin tercihte buldukları ürünlerin sahip olduğu karakteristik değerler, malın toplam fiyatının düşmesine veya artmasına neden olur. Ancak satın alınacak ürünün tamamına değil de tüketicilerin değer verdikleri özellikler üzerine bir vergi konulması durumunda, örneğin asansör üzerine koyulan bir vergi gibi, bu vergiler tüketicilerin değer verdikleri tercihlerin azalmasına neden olabilir. Örneğin binanın metrekaresi üzerine konulan bir vergi bireyleri daha ekonomik büyüklükte bir ev almaya itebilir. Aynı şekilde gıdaların sağlığı azaltıcı yönlerini vergilendirmek istiyorsak, belirli maddelere veya gıda bileşenlerine vergiler koyarak bunu dolaylı olarak yapabiliriz. Evin fiyatı tahmin edilirken nasıl evin özelliklerine bakılıp ona göre toplam tutar belirleniyorsa aynı yolla gıdaların sağlıksız yönlerine bakarak vergileme yoluyla hedonik fiyatlama yapılabilir. Sağlıksız ürünlerin tüketiminin azaltılması veya herhangi bir gıdanın sağlığı olumsuz etkileyici yönü azaltılmak istendiğinde içerdiği muhtemel yağ, şeker, tuz gibi bileşenlerinin vergilendirilmesi yoluna gidilebilir. Böyle bir vergilendirme olması durumunda (Elston vd., 2007: 184-185) :

- Obeziteye neden olan sağlıksız ürünlerin içerdiği şeker ve yağ vergilendirilip bu ürünlerin fiyatı yükseltilebilir. Böyle bir vergileme yapılması sonucu sağlıksız ürünlerin tüketiminin düşmesi tüketicilerin talep esnekliğine bağlıdır. Şayet bileşenleri vergilendirilen ürünün talep esnekliği düşük ise böyle bir vergilendirmenin başarısı düşük olacaktır. Aksi halde böyle bir vergilendirme sağlıklı ürünlere talebi arttırabilir.
- Böyle bir diferansiyel vergileme yapılması durumunda sağlıklı gıdalarla sağlıksız gıdaları ayırt eden mekanizma istenmeyen bazı ürünleri yüksek vergi grubuna dahil edebilir. Örneğin süt, tereyağı ve süt ile ilgili sağlıklı türev ürünler, vergilerin yağ bileşeni olan ürünlere uygulanması dolayısıyla yüksek vergili gıdalar gurubuna girebilmektedir. Ancak bu ürünlerin obeziteyi azalttığıyla ilgili birçok çalışma yapılmıştır.
- Bu tipte bir vergi sisteminin uygulanması ve yönetilmesinde de sorunlarla karşılaşmaktadır. İlk olarak değişik orandaki vergilerin uygulanacağı her bir farklı gıda kategorisi belirlenmelidir. Daha yüksek oranlı vergiler en fazla zararlı içeriğe sahip gıdalar üzerinde uygulanmalıdır. Böyle bir verginin uygulanması açısından en çok sağlığa zarar veren gıdaların belirlenerek kategorilere ayrılması zor olabilir. Örneğin bazı gıda üreticileri lobcilik faaliyetleri yürüterek kategorilerin belirlenmesinde saptırıcı etki yapabilir.

Bu sorunlar vergi sisteminin uygulanması ve yönetilmesinin sosyal maliyetlerini yükseltir. Hedonik vergileme sistemi potansiyel olarak oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Gıdaların bileşenlerine göre vergilendirilmesi sonucu bazı sağlıklı gıdaların da vergilendirilebileceği gibi sorunların olmasına karşın bu vergileme sistemi sağlıksız gıdaların obeziteye yol açmasına neden olan içeriklerine odaklanabildiğinden bazı avantajlar da taşımaktadır. Bununla birlikte tatlandırıcılar gibi obeziteye neden olan gıdaların bileşenlerinin üretim girdisi olarak vergilendirilmesinin, tüketim aşamasında vergilendirilmeye göre daha az refahı etkileyeceği ve bu verginin gerileyici özelliğinin daha az hissedileceği ileri sürülmektedir. Bundan dolayı bazı yazarlara göre ürünlerin bileşenlerinin vergilendirilmesi en etkili yöntem olarak görülmektedir (Miao vd., 2012: 359-360).

2.3. Belirli Hedeflenmiş Gıdalar Üzerine Uygulanan Vergiler Mekanizması

Sağlıksız gıdalar üzerinde konulan geniş tabanlı bir vergi sisteminin uygulanmasındaki zorluklarından kurtulmak için yeterli sağlıklı ikame ürünleri olan ve genel olarak herkes tarafından kabul edilmiş sağlıksız gıdalar üzerinden vergi almak daha kolay görülmektedir. Bu amaçla meşrubat veya abur cubur gibi gıdaların vergilendirilmesi hedeflenmektedir. Belirli türdeki gıdalar üzerine konulacak bir vergi aşırı yemeyi veya belirli sağlıksız gıdaları tüketmeyi caydırmaya neden olabilir. Nitekim bazı devletler ev dışında hazır gıda tüketimini vergileme kapsamına alırken evde yemek yapmak amacıyla marketlerden alınan gıdaları vergileme dışında tutmaktadır. Bu vergiler sağlıksız gıda tüketimini azaltmak amacıyla fast food zincirlerine de uygulanabilir (Elston vd., 2007: 186).

Sağlıksız ürünler üzerine konulan vergilerin bu ürünlerin tüketimini azaltmadaki potansiyel etkisi daha yüksek olmasına rağmen, gıdaların vergilendirilmesinde karşılaşılan en büyük sorunlardan biri hangi ürünün vergilendirileceğidir. Bu sorunu aşmaya yönelik olarak gıdalar, içeriği itibariyle besin değeri düşük ya da obeziteye neden olma durumlarına göre kategorize edilip vergileme yapılabilir. Burada dikkat edilecek husus vergilendirilmesi gereken ürün kategorilerinin geniş tutulması ve bireylerin diğer ikame ürünlere yönelmesini önlemektir. Ancak bu şekilde kalori alımı ve obezitenin azaltılmasında başarı olasılığı artacaktır (Powell ve Chriqui, 2011: 10-11). Bundan dolayıdır ki obeziteye neden olan sağlıksız gıdalar tespit edilirken çok kapsamlı araştırmalar yapılmalı ve yüksek yağ ve şeker içerdiği genel olarak bilinen gıdalar vergilendirilmelidir. Sağlıksız gıdaların vergilendirilerek obezite oranının azaltılmasında bu husus önem arz etmektedir.

Sağlıksız gıdalar üzerine konulan verginin etkinliği tüketicilerin fiyat artışlarına duyarlılığına ve vergilendirilmiş ürünlerin ikamelerinin olup olmamasına bağlıdır. Bireyler eğer vergilendirilmiş ürünleri diğer sağlıksız ürünlerle ikame edebiliyorsa toplam etki düşük olacaktır, hatta bu etki zararlı da olabilir. Bununla birlikte her ne kadar yaygın olarak görülme de üreticiler ürettikleri ürünleri vergileme dışında tutulan ürünler kategorisine sokabilmek

veya ürünlerinden alınan vergileri azaltabilmek için ürünlerin doğal hallerini değiştirerek daha zararlı hale getirebilir. Bu tip bir vergilemenin uygulanmasında karşılaşılan diğer bir sorun bazı gıda ürünlerinin bileşenlerinin vergilemeyle hiçbir ilgisi olmayan nedenlerle zaman zaman değiştirilmesidir. Gıdaların bileşenlerinde yapılan böyle rutin ayarlamalar ürünler üzerine konulan vergilemede değişikliğe gitmeyi gerektirebilir. Bu ayarlamalar ürünleri tek tek devamlı olarak tekrar kategorize etmeye ve buna uygun olarak yeniden vergi yapısı oluşturmaya neden olacağı için maliyetli olabilmektedir (Elston vd., 2007: 186).

2.4. Katma Değer Vergisi Yaklaşımı

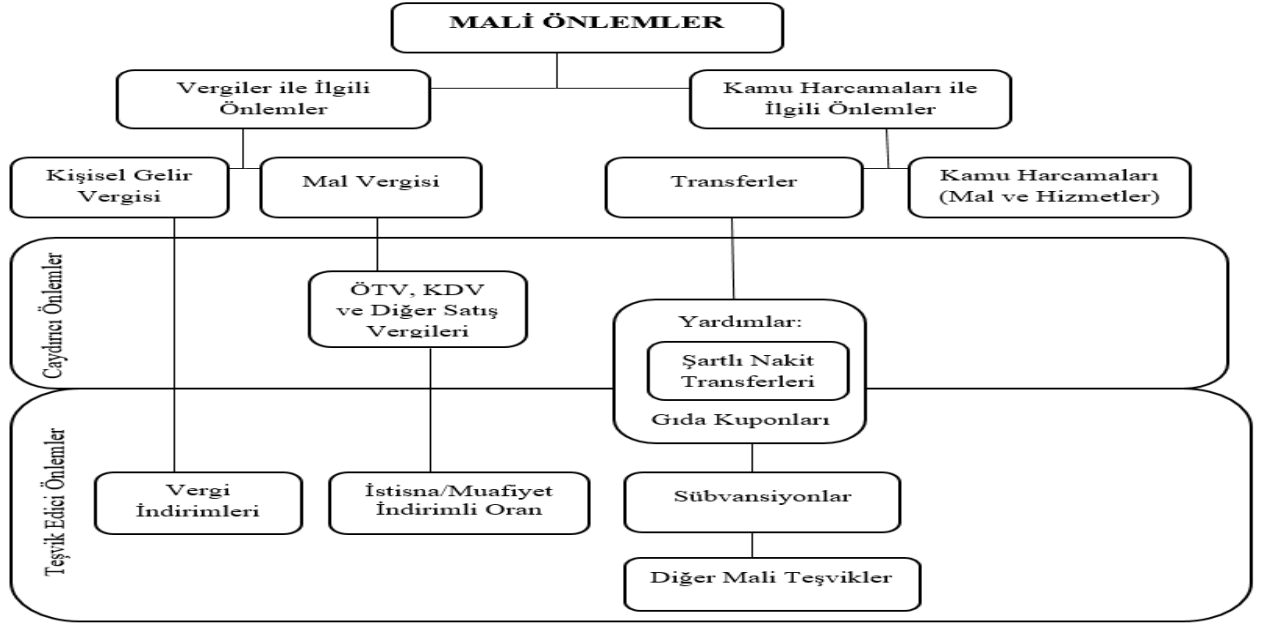
Katma değer vergisi, verinin konusunu oluşturan ürünlerin üretimden tüketime kadar geçtikleri her bir iktisadi aşamada ortaya çıkardıkları katma değer üzerinden alınır. Katma değer, vergi konusunu oluşturan bir malın satış fiyatı ile bu malın üretilmesi için yapılmış olan giderlerin alış fiyatı arasındaki farktan oluşmaktadır. Malları üretimden tüketime kadar geçen her aşamada vergilendiren katma değer günümüzde birçok devlet tarafından kullanılmaktadır (Turhan, 1998:158-159). Tüketim vergisi niteliği taşıyan KDV ürünlerin geçtikleri her aşamayı vergilendirdiği için çok fazla aşmadan geçen ürünler üzerindeki yükü fazla olmaktadır. Ürünlerin her bir aşamada ortaya çıkardığı katma değer üzerinden alınan vergi üreticiler tarafından nihai aşamada tüketicilere yansıtıldığı için verginin yükü tüketiciler tarafından karşılanmaktadır. Bundan dolayı tüketicilerin katma değer vergisine tabi ürünler ile ilgili tercihlerinde belirleyici rol oynayabilmektedir.

KDV yaklaşımı, belirli bileşenler üzerine vergi konulması ya da gıdaların farklı vergi kategorilerine yerleştirilmesine alternatif bir yaklaşımdır. Böyle bir vergi üretim aşamasından satış aşamasına kadar geçen süreçte ortaya çıkan katma değerleri vergilendirir. Bu kapsamda herhangi bir işlemde geçmemiş, adeta çiftlik kapısından birinci elden satılan, ürünler düşük oranda vergiye maruz kalırken çok fazla aşmadan geçmiş ürünler daha yüksek oranda vergiye maruz kalacaktır. Burada önemli olan husus sağlıksız gıdaların işlenmiş gıdalar kategorisinde olmaları nedeniyle KDV'ye daha fazla maruz kalmalarıdır. Bundan dolayı KDV cazip bir alternatif vergi niteliği taşır. Fazla işlem görmüş sağlıksız yiyecekler her işlem üzerinden vergilendirileceği için fiyatları yükselecektir. Bununla birlikte abur cubur gıdaların paket ve sunum maliyetleri de vergiyi arttırır. Ancak süt, sebze ve meyve gibi gıdalar fazla işlem görmediği için KDV'ye fazla tabi olmayacaklardır. Vergileme nedeniyle fiyatı artan sağlıksız gıdaların tüketiminde azalmalar meydana gelecektir (Elston vd., 2007: 186-187).

3. Obezite Vergisi

Yönetimlerin kamusal düzeni bozan ve toplumsal sağlığı olumsuz etkileyen ürünler üzerinden vergi alması ve diğer başka mali tedbirler uygulaması birçok ülkede sık karşılaşılan bir durumdur. Özellikle, kalorisi yüksek olup proteini düşük olan gıdaların (energy-dense foods) tüketiminin toplumsal sağlığı olumsuz etkileyerek obeziteyi tetiklemesi, bu tür gıdaların vergilendirilmesinde gerekçe olarak gösterilmektedir. Böyle bir vergilemeyle yüksek yağ içeren enerji yoğun gıdaların tüketimi azaltılabilir (Sassi vd., 2013). Bireyleri daha sağlıklı beslenmeye teşvik edici ve sağlıksız gıdalardan caydırıcı yönde hükümetler tarafından alınan mali önlemler obezite ile mücadelede önemli araçlar olarak kullanılmaktadır. Şekil 3'te sağlığın teşvik edilmesi ve geliştirilmesinde kullanılan mali önlemler gösterilmektedir.

Şekil 3: Sağlıkın Teşvik Edilmesi ve Geliştirilmesinde Kullanılan Mali Önlemler



Kaynak: Sassi vd., 2013: 24

Şekil 3'ten de görüleceği üzere obezite ile mücadele kapsamında hükümetler kamu harcamaları politikası ile vergisel önlemler uygulamaktadır. Sağlıklı beslenmeye yönelik yürütülen bu politikaların bir kısmı caydırıcı nitelikte iken diğer bir kısmı teşvik edici nitelik taşımaktadır. Mali önlemler kapsamında üretim ve tüketim sübvansiyonları, şartlı nakit transferleri ve diğer mali yardımlar (gıda kuponları gibi) gibi kamu harcama politikaları uygulanmaktadır. Vergisel önlemler kapsamında ise daha çok vergi yükünün nihai tüketici durumunda bulunan kimselere kaldığı dolaylı vergiler kullanılmaktadır. Vergi yükünün nihai olarak tüketici üzerinde kalması sonucu mal veya hizmetlerin fiyatlarının artması durumunda tüketicilerin belirli gıdalar üzerindeki tercihleri engellenmekte, mal veya hizmetlerin fiyatlarının azalması durumunda ise bireylerin belirli tercihlerde bulunmaları teşvik edilmektedir.

Obezite ile mücadele kapsamında kullanılan vergilerin bireylerin tercihlerini fiyatlar aracılığıyla doğrudan etkilemesi ve tüketim alışkanlıklarını değiştirmelerinde daha etkin rol oynaması nedeniyle devletler vergi yapılarında değişikliklere gitmektedir. Vergi yapılarını sağlıklı beslenmeyi teşvik edici ancak sağlıksız beslenmeyi caydırıcı özellikte yeniden şekillendiren devletler vergi politikasında yapılacak düzenlemeler ile (Aydın ve Gök, 2015: 56):

- ✓ Bireyleri daha sağlıklı beslenmeye yönlendirebilmekte ve bireylerin sağlıksız beslenmesini önleyebilmekte,
- ✓ Sağlığa yararlı ürünlerin üretimini teşvik edebileceği gibi, sağlığa yararı olmayan ürün üretimini engelleyebilmekte,
- ✓ Bireyleri daha hareketli bir yaşama teşvik edebileceği gibi hareketsiz yaşama yol açan faaliyetleri engelleyebilmekte,
- ✓ Toplumun sağlıklı beslenmesi ile ilgili olarak eğitimler, basılı ve görsel yayınlar desteklenebileceği gibi bunun aksi yönündeki cezalandırabilmektedir.

Obezite ile mücadele kapsamında kullanılan vergilerin bu yönde yeniden dizayn edilmesi ve bundan sonra oluşturulacak vergisel politikaların bu kapsamda ele alınması toplumsal bir halk sağlığı sorunu haline gelen obezitenin önlenmesine katkı sağlayacaktır. Vergilerin bu denli geniş bir alanda kullanım imkanına sahip olması ve hemen hemen her kesimi kapsamı obezite ile mücadelede uygulanacak bir verginin etkinliğinin artmasına neden olacaktır.

3.1. Obezite Vergisi Teorisi

Ekonomik faaliyetlerin sınırları aşması, küreselleşme ve bunların neticesinde devlete yüklenen görevlerin artması ve daha birçok faktöre bağlı olarak günümüz ekonomilerinde vergiler sadece mali amaçlar için değil aynı zamanda

mali olmayan amaçlar doğrultusunda da kullanılmaktadır. Sosyal refah devleti anlayışının gelişmesiyle beraber devletler bireylerin daha sağlıklı ve rahat bir hayat sürmeleri için gerekli vergisel politikalar geliştirmeye başlamışlardır.

Toplumdaki sosyal sorunların giderilmesi amacıyla vergiler başarılı bir şekilde uygulanabilir. Ancak gerekçe ne olsa da insanların çoğu için vazgeçilmez nitelik taşıyan ve herkes tarafından tüketilen gıdaları vergilendirmek güçlükler taşımaktadır. Nitekim bireylerin gelir seviyelerinde azalmaya neden olacak vergilere karşı tarihte birçok hareket meydana gelmiştir. Bireylerin getirilen veya getirilmesi düşünülen vergilere karşı başlattığı isyana varan halk hareketleri bazen bağımsız devletlerin ortaya çıkmasına bazen de hükümetlerin iktidarları kaybetmelerine neden olmuştur. Özellikle halkın temel ihtiyacı konumunda olan mal ve hizmetlerin vergilendirilmesi ciddi sonuçlar ortaya çıkarabilecek politikalardandır. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı gıdalar üzerine vergi koymak obezitenin toplumsal bir halk sağlığı sorunu halini aldığı 20. yüzyılın ortalarına kadar devletler tarafından tercih edilmemiştir (Gökbunar vd., 2015: 595).

Günümüze geldiğinde ise, bireylerin tüketim davranışını değiştirmek için gıdalar üzerine konulacak vergilere olan ilgi artmaktadır (Taylor, 2009). Lakdawalla ve Philipson (2002), kilo artışının yaklaşık yarısının görece gıda fiyatlarındaki düşüşe bağlanabileceğini ve bu da fiyat temelli politikaların diyet teşviklerini değiştirmede etkili olabileceğini ileri sürmektedir. Buna göre gıda fiyatlarında değişime neden olabilecek bir vergileme politikasının obezite ile mücadele kapsamında kullanılması gerekmektedir. Ancak bu vergi politikası oluşturulurken politika yapıcılar ve yasa koyucular, fiyat temelli araçların etkileri konusunda bilinçli olmalıdır.

Obezite vergisi, vücut sağlığını bozacak ölçüde yağ birikimine neden olan enerji yoğunluğu yüksek fakat besin değeri düşük sağlığa zararlı yiyecek ve içeceklerden veya BKİ normal oranların üzerinde olan bireylerden kilolarına göre ek bir vergi alınması olarak nitelendirilebilir. Obeziteyi önlemek amacıyla yüksek yağ ve şeker içerikli düşük gıdalardan ek bir vergi alınmakta ya da obez olan bireyler üzerine ek bir vergi konulmaktadır (Alemanno ve Carreno, 2013: 103). Ancak uygulamada obeziteye neden olan sağlıksız gıdalardan vergi alınması daha çok kullanılmaktadır. Buna göre ülkedeki obezite sorununa çözüm arayan hükümetler vergiler yoluyla obeziteye neden olan sağlığa zararlı gıdalar üzerine ek bir vergi getirmekte veya var olan vergilerin oranlarını yükseltmektedirler. Böylece bireyleri vergiler yoluyla fiyatı yükselen sağlıksız gıdalardan nispeten daha ucuz olan sağlıklı gıdalara yönlendirmek, tüketim alışkanlıklarını değiştirmek amaçlanmaktadır.

Sağlıksız gıdalar üzerinden alınacak obezite vergisine ilişkin ilk kayıtlar 19. yy'a kadar dayanmaktadır. Öyle ki 1852 yılında Londra'da yayınlanan "Punch" isimli mizah dergisi obeziteye neden olan gıdalar üzerine konulacak obezite vergisine yer vermiştir. Obezitenin yaygınlaşmaya başlamasıyla birlikte ise bu vergi önerisi gittikçe daha fazla tartışılmaya başlanmıştır. Fizyolog A.J. Carlson 1942 yılında zararlı lüks tüketimi kısmak ve denizaşırı savaş giderlerini karşılamak amacıyla aşırı kilolu vatandaşlardan, normal kilonun üzerindeki her bir pound için 20 dolar vergi salınmasını ileri sürmüştür (Engber, 2009: 38).

Obezite vergisi önerisi 1970'lerin sonunda Milton Merryweather ve P. Franklin Alexander tarafından yeniden gündeme getirildi. Ancak asıl olarak obezite vergisinin gündeme gelmesi ve ciddi biçimde tartışılmaya başlanması 1994 yılına uzanmaktadır. 1994 yılında Yale'de Gıda Politikası ve Obezite Rudd Merkezi Direktörü Kelly D. Brownell tarafından besin değeri az olan yiyeceklerin vergilendirilmesi fikrini dile getirilmiştir. Kelly D. Brownell obeziteye neden olan gıdaların vergilendirilmesi neticesinde elde edilecek gelirlerin, sağlığa yararlı gıdaların sübvanses edilmesi yoluyla fiyatlarının düşürülmesi ve sağlıklı beslenmeye yönelik eğitim ve bilgilendirme programlarının finanse edilmesinde kullanılmasını önermiştir (Novick, 2008).

New York Times gazetesinde 1994'te yayınlanan makalesinde Brownell, sağlıklı yiyeceklerin sağlıksız olanlardan daha pahalıya mal olması nedeniyle gıda maliyetlerinin dengesiz olduğunu kaydetti. Bunu önlemenin yolu olarak ise sağlıksız gıdaları daha pahalı hale getirecek obezite vergisi önerisini ileri sürmüştür. Buna göre bireylerin obez olmasına neden olan enerji yoğunluğu yüksek fakat besin değeri düşük gıdaların vergilendirilmesinin hem obezite sorununu çözmede hem de buna bağlı olarak ortaya çıkan maliyetlerin azalmasına katkı sağlayacağını ileri sürmüştür. Ancak obezite ile mücadele kapsamında ileri sürdüğü bu görüş ülke çapında tartışmalara ve öfkeye yol açmıştır (Brownell, 1994; *Bulletins*, 1997).

Obezite hastalığının zamanla bireysel bir sorundan çıkıp toplumsal bir halk sağlığı halini almasıyla birlikte sağlıksız gıdalar veya BKİ normalüstü olan bireyler üzerinden kilolarına göre ek bir vergi alma fikri uygulanmaya başlandı. Nitekim 2003 yılında Dünya Sağlık Örgütü raporunda birçok ulus devletinin obezite ile mücadele kapsamında sağlıksız yiyecekler üzerine ek bir vergi koyduğu veya koymayı düşündüğü bildirilmiştir. Günümüze geldiğinde ise obezite ile mücadele kapsamında birçok ülke mali önlemler kapsamında obezite vergisini caydırıcı ve teşvik edici mekanizma olarak kullanmaktadır.

Günümüzde obezite vergisini savunan birçok uzman ve sivil toplum kuruluşları (STK) obezite ile mücadelede vergilerin kullanılmasını sigara ve alkolden alınan vergilerin bu ürünlerin tüketimini azaltmada başarılı sonuçlar

verdiği tezine dayandırmaktadır. Buna göre enerji yoğunluğu yüksek olan gıdalar üzerine konulacak buna benzer bir verginin obezite ile mücadelede başarılı sonuçlar vereceği ileri sürülmektedir. Buna ek olarak vergilerden elde edilecek gelirler ile obezite ile mücadelede gerekli olan finansmana ulaşılmış olacaktır (Saruç, 2015: 104). Sigara ve alkol gibi zararlı alışkanlıklarda olduğu gibi obezite ile mücadelede mali olmayan önlemlerle birlikte obezite vergisi uygulamasının fiyatları artırmak yoluyla bu ürünlerin tüketimini azaltacağı öngörülmektedir. Bundan dolayı günümüzde çok daha fazla hükümet obezite ile mücadelede vergileri kullanmaya başlamıştır.

Hükümetlerin obezite ile mücadele kapsamında obezite vergisini mali önlem olarak kullanmasının gerekçesi olarak obezite hastalığının gün geçtikçe daha fazla yaygınlık kazanması, toplumsal bir halk sağlığı sorunu haline alması ve bu hastalığın neden olduğu maliyetlerin ülkelerin bütçelerinde önemli bir yük ortaya çıkarmasını gösterebiliriz. Sağlıksız gıdalar üzerine uygulanacak vergilendirme politikalarının arkasında yatan teori, meşrubat ve yağ gibi enerji yoğun sağlıksız gıdaların fiyat trendlerinin enerjisi düşük fakat besin değeri yüksek gıdaların fiyatlarının trendlerinden daha düşük olduğudur. Sağlıklı gıdalar tüketmek isteyen bireylerin aylık gıda harcamalarının sağlıksız gıda tüketen bireylerden daha fazla olması vergileme yoluyla fiyatlandırma stratejilerinin uygulanmasını gerekli kılmıştır. Bu yolla sağlıksız gıdaların fiyatlarının sağlıklı gıdaların fiyatlarından nispeten daha fazla olması ve tüketicilerin tercihlerini değiştirmeleri amaçlanmaktadır (Timmins, 2011: 155).

Sağlıksız gıdaların vergilendirilmesi temelini oluşturan bir diğer vergileme teorisi de obezitenin neden olduğu dışsallıklardır. Dışsallık, geleneksel olarak, bir kişinin verdiği kararların başka bir kişinin yararını olumsuz etkilediği bir durum olarak tanımlanır. Bir tüketici, piyasa fiyatlarında açıklanmayan maliyetleri diğer bireylere (negatif dışsallık) yükleyebilir. Diğer bir deyişle, bu masraflar tüketiciler açısından dışsaldır, ancak toplum tarafından karşılanması gerekir (Gravelle ve Rees, 2004: 117). Negatif dışsallıklar hem içinde bulunulan dönemde hem de gelecek dönemlerde topluma maliyetler yüklemektedirler. Bu nedenle toplum hem cari dönemde hem de gelecek dönemde refah kaybına uğramaktadır (Chisholm ve Mccarty, 1978: 118).

Bireylerin gıda tüketimi kararları toplum için olumsuz dışsallıklar oluşturma potansiyeline sahiptir. Bu birkaç şekilde olabilir. Örneğin, sağlıksız gıdaların fazla tüketilmesi veya besleyici gıdaların az tüketilmesi hastalıklara neden olabilir. Eğer bu hastalık tedavi gerektiriyorsa, ek sağlık masrafları tüm vergi mükellefleri tarafından ödenmelidir. Benzer şekilde, obez olan bireyler işe gelmeme, işte varol(a)mama, engellilik ve daha az prim ödeyerek daha erken emekli olmaları gibi nedenlerle ülke ekonomisini olumsuz etkilemekte, verimlilik kaybına neden olmaktadır. Bu ve diğer sebeplerden ötürü, bireysel gıda tüketimi kararları, sigara içen bireylerin topluma yüklediği sağlık masrafları ile aynı şekilde halka olumsuz dışsal maliyetler getirme potansiyeline sahiptir (Schaufele vd., 2009: 57-58).

Dışsal maliyet, üretim ve tüketim faaliyetinin fiyat mekanizması dışında diğer insanlar üzerinde oluşturduğu yük olarak tanımlanmaktadır. Dışsal maliyetler olduğu durumda karar vericiler yaptıkları faaliyetlerin maliyetini hesaplarken dışsal maliyetleri hesaba katmadıkları için toplam maliyeti eksik hesaplarlar. Bundan dolayı serbest piyasa mekanizması sosyal refahı maksimize edemez. Üretim ve tüketimin optimal düzeyde gerçekleşmesi, toplam maliyetin doğru olarak hesaplanabilmesi ve sosyal refahın maksimize edilebilmesi için dışsal maliyetlerin içselleştirilmesi gerekmektedir (Cawley, 2011:130).

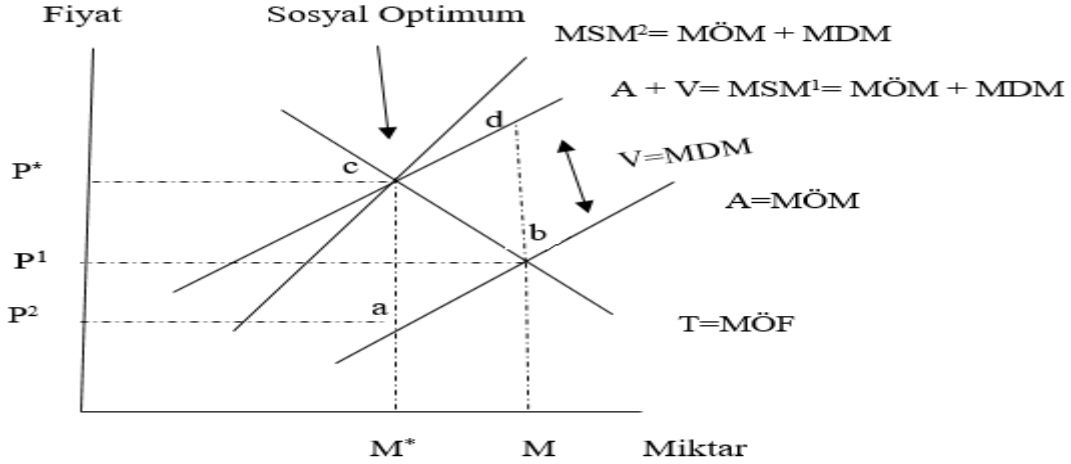
Negatif dışsallıklar, üretim veya tüketim faaliyeti sonucunda bu üretim ve tüketim faaliyetini gerçekleştirenler dışında üçüncü kişilerin de maliyetlere katlanmasını ifade eder. Negatif dışsallıklar literatürde dışsal maliyetler olarak da ifade edilmektedir (Bailey, 1995: 214). Negatif dışsallıklar tüketim veya üretim faaliyetlerinin bu üretim veya tüketimi yapanlar tarafından ödenmeyen ve/veya içselleştirilmeyen maliyetleri sonucunda ortaya çıkar (Musgrave ve Musgrave, 1989: 50). Obezite nedeniyle ortaya çıkan dışsallığın sağlığa zararlı gıdaların vergilendirilmesi yoluyla içselleştirilmesini savunurlar; vergileme sonucu fiyatların yükseleceği, yükselen fiyatların bireylerin sağlıksız ürünler ile ilgili tüketimlerinde azalmalara neden olarak obeziteyle mücadeleye katkı sağlayacağını ileri sürülmektedir (Efrat ve Efrat, 2012: 248).

Negatif dışsallığı içselleştirmeye yönelik bu vergileme anlayışı teoride Pigou'cu vergiler olarak nitelendirilmektedir. Pigou'cu vergileme anlayışına göre negatif dışsallık yayan ve topluma dışsal maliyetler yükleyen üretim veya tüketimin vergilendirilmesi gerekmektedir. Üretim veya tüketim faaliyetleri üzerine konulacak ek vergilerle dışsal maliyetler içselleştirilecek ve üretim veya tüketim faaliyetleri optimal düzeyde gerçekleştirilecektir. Negatif dışsallıkların ortaya çıkması dışsallığa neden olan üretim veya tüketim faaliyeti üzerine uygun bir Pigovian vergisi konularak sosyal refahın artırılması amaçlanmaktadır (Winterbotham ve Sophister, 2012).

Obezitenin bireylerin sağlıksız gıdaları optimal düzeyin üstünde tüketmesi sonucu ortaya çıktığı ve bunun topluma yayılan negatif dışsal bir maliyetinin olduğu göz önünde bulundurularak obezite vergisi Pigovian vergiler kategorisinde değerlendirilmektedir. Pigovian vergileri ile tüketim faaliyetleri optimal düzeyde gerçekleşecek ve topluma yayılan dışsal maliyet içselleştirilmiş olacaktır. Ancak optimal bir Pigou vergisi iki koşula bağlı olarak gerçekleşmektedir. Bunlardan ilki fiyatın marjinal sosyal maliyete eşit olacak şekilde belirlenmesi, ikincisi ise

negatif dışsallığı telafi etmek için uygulanan vergi oranı, toplam sosyal maliyeti geçmeyecek şekilde belirlenmelidir (Baumol, 1972: 307-309; Kneese ve Bower, 1968). Tüm bu açıklamalar doğrultusunda Şekil 4'te enerji yoğunluğu yüksek sağlıksız gıdalara uygulanan obezite vergisinin grafiği talep ve arz eğrileri ile gösterilmektedir.

Şekil 4: Temel Obezite Vergisi



Kaynak: Schaufele vd., (2009: 3-4)

Şekil 4'te yüksek yağ içerikli gıdalara uygulanan obezite vergisine ilişkin üretim miktarları ve fiyat düzeyleri arz ve talep eğrileri yardımıyla gösterilmektedir. Şekil 2.2'deki talep eğrisi (T) tam rekabet piyasası varsayımında tüketicilerin birim başına elde ettikleri Marjinal Özel faydayı (MÖF) göstermektedir. Arz eğrisi (A) ise üretilen her ek birim için katlanılan Marjinal Özel Maliyeti (MÖM) göstermektedir. Marjinal Sosyal Maliyet (MSM) eğrisi ise vergilendirme yoluyla içselleştirilen Marjinal Dışsal Maliyet (MDM) ile bireylerin tüketim kararı alırken göz önünde bulundurdıkları Marjinal Özel Maliyet (MÖM)'in toplamından oluşmaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta Marjinal Dışsal Maliyete (MDM) eşit birim başına uygulanan verginin sabit olduğunun kabul edilmesidir. Ancak sabitlik varsayımı dikkate alınmadığında Marjinal Dışsal Maliyet (MDM) çıktı düzeyi ile birlikte daha fazla artacağı için Marjinal Sosyal Maliyet (MSM) de bununla bağlantılı olarak daha fazla artacaktır. Buna bağlı olarak da Marjinal Özel Maliyet (MÖM) ile Marjinal Sosyal Maliyet (MSM) arasındaki fark da artacaktır. Şekil 2.2'de sabitlik varsayımının dikkate alındığı durumda ortaya çıkan Marjinal Sosyal Maliyet (MSM¹) eğrisi gösterilmiştir. Ancak dışsallığı içselleştirmeye yönelik uygulanan Pigovian vergisinin artan oranlı olduğu durumda ortaya çıkan Marjinal Sosyal Maliyet de MSM² eğrisi ile verilmiştir.

Şekil 4'e göre enerji yoğunluğu yüksek fakat besin değeri düşük sağlıksız gıdalara herhangi bir vergi uygulanmadığı durumda, tam rekabet piyasasında, üretim miktarı arz ve talep eğrilerinin kesiştiği b noktasında gerçekleşecektir. B noktasında tüketiciler M miktarda ürün alıp P¹ fiyatını ödeyeceklerdir. Bu nokta bireyler tüketimleri ile ilgili kararlar alırken Marjinal Özel Faydaları (MÖF) ile Marjinal Özel Maliyetleri (MÖM)'ni dikkate alıp buna göre karar vermektedirler. Ancak tüketicilerin sağlıksız gıdaları tercih ederken dikkate aldığı Marjinal Özel Maliyet eğrisi (A) obezite sonucu ek birim sağlıksız gıda tüketimi sonucu diğer tüketicilere yansıyan Marjinal Dışsal maliyetleri (MDM) kapsamamaktadır. Şöyle ki bireylerin gıda tüketimi ile ilgili yaptıkları tercihler karşısında ortaya çıkan maliyetlerin tamamını üstlenmemesi durumunda tüketim optimal noktadan daha yüksek olacak ve toplum dışsal maliyet ile karşılaşmış olacaktır.

Bireyler tüketim tercihlerinde bulunurken sadece Marjinal Özel Maliyetlerini (MÖM) dikkate alarak karar verecekleri ve Marjinal Dışsal Maliyetleri (MDM) dikkate almayacakları için Marjinal Özel Maliyet (MÖM) ile Marjinal Sosyal maliyet (MSM¹) arasındaki Marjinal Dışsal Maliyet (MDM) fiyat mekanizmasına yansımayacaktır. Bu da bireylerin gıda tüketimi ile ilgili karar verme sürecini etkilemeyecektir. Dolayısıyla üretim veya tüketim faaliyetleri sonucu üçüncü kişiler de bu faaliyetlerden etkilenecek ve dışsallık meydana gelecektir. Bu da piyasada kaynakların etkin dağılımında bir sapma meydana getirecek ve piyasanın işleyişinde aksaklıklara neden olacaktır (Bakırtaş, 2002: 58).

Bireyler tüketim miktarlarını Marjinal Özel Maliyetlerini (MÖM) dikkate alarak belirleyecekleri için sağlıksız ürünlerin piyasa tüketim miktarı toplumsal optimumu sağlayan tüketim miktarından yüksek olacaktır. Sosyal optimumun sağlanması için gerekli şart bireyin Marjinal Özel Maliyeti (MÖM) ile Marjinal Sosyal Maliyetinin (MSM¹) birbirine eşit olmasıdır. Yani bireyin bir birim ürün için ödeyeceği fiyat, o ürünün tüm sosyal maliyetlerini

karşılmalıdır. Ancak obeziteye neden olan sağlıksız gıdalar gibi dışsal maliyeti olan ürünlerde Marjinal Sosyal Maliyet (MSM¹), Marjinal Özel Maliyeti (MÖM) geçmektedir. Bu da toplumsal açıdan optimum olan miktardan daha fazla tüketimin ortaya çıkmasına neden olur.

Obez bireylerin topluma yaydığı dışsal maliyetlerin içselleştirilmesi için önerilen bu maliyetlere eşit miktarda bir obezite vergisi sosyal optimumu sağlayan tüketim miktarına ulaşmada uygulanmaktadır. Devletin piyasa başarısızlığı olan negatif dışsallık durumunda müdahale yöntemi olarak kullandığı obezite vergisi, bireylerin tüketim miktarlarını belirlerken kullandığı Marjinal Özel Maliyetlerini (MÖM) gösteren piyasa arz eğrisinin (A), Marjinal Sosyal Maliyetleri (MSM¹) de kapsamasını ve böylece tüketim miktarının sosyal optimum düzeyde oluşmasını sağlar. Bireyler tüketim ile ilgili kararlar verirken hem kendileri tarafından katlanılan Marjinal Özel Maliyetleri (MÖM) hem de topluma yaydıkları Marjinal Dışsal Maliyetleri (MDM) hesaba katmaktadırlar.

Bireylerin tüketim kararları sonucu ortaya çıkan fakat fiyat mekanizması dışında tutulan Marjinal Dışsal Maliyeti (MDM) içselleştirmek ve Marjinal Sosyal Maliyete (MSM¹) göre tüketim miktarlarını belirlemek için birim tüketim miktarı başına “V” kadar bir obezite vergisi uygulanmaktadır. Bu vergileme sonucunda arz eğrisi sola doğru kayarak Marjinal Özel Faydanın (MÖF) Marjinal Sosyal Maliyete (MSM¹) eşi olduğu sosyal optimum noktası olan “c” noktasına gelir. Obezite sonucu topluma yayılan ve piyasa başarısızlığı olarak görülen negatif dışsallık, Marjinal Dışsal Maliyete (MDM) denk bir obezite vergisi konularak içselleştirilecek ve yüksek kalorili ürün satış miktarı toplumsal optimum miktarda gerçekleşecektir.

Marjinal Sosyal Maliyetin (MSM¹) Marjinal Özel Faydaya (MÖF) eşit olduğu bu noktada P* fiyatından M* kadar tüketim gerçekleşmektedir. Obezite vergisi sonucu sağlıksız gıdaların satış miktarı M'den M* e düşecek, satış fiyatı ise “V” kadar artıp P¹'den P* ye çıkacaktır. Talep ve arz eğrilerinin kesiştiği yeni denge noktasında birim başına “V” kadar bir vergi koyularak negatif dışsal maliyet içselleştirilmekte ve tüketim miktarı sosyal optimum noktada gerçekleşmektedir. Sosyal optimumu gösteren noktada Marjinal Sosyal Maliyet (MSM)= Marjinal Özel Maliyet (MÖM) + Marjinal Dışsal Maliyet (MDM)= Marjinal Sosyal Fayda (MSF) koşulu gerçekleşmektedir. Bu şekilde etkin kaynak dağılımı ve Pareto optimum (toplumdaki üretici, tüketici ve faktör sahiplerinden birinin durumunu kötüleştirmeden bunlardan bir başkasının durumunu iyileştirmenin mümkün olmadığı kaynak tahsisi durumu) sağlanmış olur.

Şekil 4'te gözlemlenen obezite vergisi iki fayda sağlamaktadır. Birincisi, fiyatların yükselmesi yoluyla sağlıksız gıdaların daha az miktarda tüketimine neden olur. İkinci fayda, tahsil edilen vergi gelirinin dışsallığın maliyetlerini azaltmak veya eğitim ve bilgilendirme politikalarını desteklemek için kullanılabilmesidir (Schaufele vd., 2009: 4).

Obezite vergisi sonucunda devletin toplam vergi hasılatı P*caP² alanı kadar olacaktır. Vergi sonucu enerji yoğunluğu yüksek ürünlerin satış miktarının azalması sonucunda toplumsal net fayda kazancı ise cdb kadar olacaktır. Satış miktarının M'den M* e doğru azalması sonucu dışsal maliyetlerde meydana gelen azalma acdb alanı kadardır. Ancak bunun tamamını kazanç olarak değerlendirilememektedir. Abc alanı satış miktarının azalması nedeniyle tüketici ve üretici rantlarında meydana gelen azalmayı verdiği için toplumsal net fayda alanı cdb kadar olacaktır.

Sağlıksız ürünler üzerine konulacak Pigovian vergilerin toplumsal optimumu sağlayacak tüketim düzeyini sağlaması için vergilendirilen malın talep fiyat esnekliği, ikame mallarının durumu ve verginin yansımalarının göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Buna göre vergilendirilen malın talep fiyat esnekliğinin düşük olması durumunda fiyat değişimi sonucu talep edilen miktardaki değişimde çok fazla bir azalma meydana gelmeyecektir. Şekil 2.2'de görülen talep eğrisi esnekliği düşük bir mala ait olması durumunda daha dik bir konuma gelecek ve vergileme sonucu artan fiyatlar ürünlerin tüketim miktarında çok fazla bir azalmaya neden olmayacaktır. Buna karşın vergilendirilen malın talep fiyat esnekliği yüksekse fiyat değişimlerine karşı daha duyarlı olacaktır. Şekil 4'te görülen talep eğrisi esnekliği yüksek bir mala ait olması durumunda daha yatay bir pozisyonda olacak ve vergileme sonucu artan fiyatlar ürünlerin miktarında daha büyük miktarda azalmaya neden olacaktır (Schaufele vd., 2009: 4-5). Talebin esnekliğini bilmek, politika yapıcıların tüketimdeki değişimi ve obezite vergisi tarafından elde edilecek gelir miktarının öngörülmesini sağlar.

İkame mallarının varlığı durumu da vergileme politikası ile ulaşılmak istenen amaca etki edecektir. Obezite vergisi konulan sağlıksız bir ürünü tüketiciler vergilendirilmemiş başka bir sağlıksız ürün ile ikame edebiliyorsa vergileme politikası etkisiz kılınmış olacaktır. Bu durum ikame mallarının çeşidi ve ulaşılabilir olup olmama durumuna göre değişecektir. Şayet vergi uygulanmış sağlıksız ürünün ikame malları çok çeşitli ve kolay ulaşılabilir ucuz mallar ise obezite vergisi politikası sosyal amacına ulaşamayacaktır (Powell ve Chiqui, 2011: 10-11).

Örnek olarak sağlıksız gazlı içecekler ile tuza uygulanan bir obezite vergisi aynı sonuçları vermeyebilir. Gazlı içeceklerin ikame malları (meyve suyu, limonata gibi) çok çeşitli olduğundan ek bir vergi sağlık sorunu üzerinde herhangi bir etkiye neden olmayabilir. Buna karşın tuz üzerine konulacak bir vergi hem bu malın ikamesinin olmayışı hem de birçok ürünün bileşeni durumunda olması sağlık açısından daha etkili sonuçların ortaya çıkmasına

neden olabilir. Dolayısıyla, bireylerin sağlığını olumsuz etkileyen enerjisi yoğun gıdalar üzerinden alınan vergilerin obezite ile mücadelede başarılı sonuçlar vermesi vergi oranlarının yüksek belirlenmesi ve vergi konusu olan ürünlerin fiyatı düşük sağlıklı ikamelerinin olmamasına bağlıdır (Elston vd., 2007: 186).

Obezite vergisi uygulamasında göz önünde bulundurulması gereken bir diğer durum da verginin yansımadır. Verginin yansımaları yasal mükellefi tarafından ödenmiş bir verginin bir kısmının veya tamamının fiyat mekanizması yoluyla üçüncü kişilere aktarılmasıdır (Turhan, 1998: 246). Obeziteye neden olan sağlıklı gıdalar üzerine konulacak vergiler arz ve talep koşullarına bağlı olarak ileriye veya geriye doğru yansiyabilmektedir. Verginin ileriye doğru yansımaları, bir mal veya hizmetin üreticisi tarafından tüketicisine yani arz tarafından talep tarafına yansıtılması iken geriye doğru yansımaları verginin mükellefi olan tüketici veya alıcıdan üretici veya satıcıya yüklenmesidir (Turhan, 1998: 246)

Talep esnekliği düşük mallar üzerine konulan bir vergi daha kolay bir şekilde tüketiciler üzerine yansıtılabilmesine karşın talep esnekliği yüksek mallar daha çok üreticiler üzerine yansıtılmakta, bu vergi yükünün çoğu üreticiler üzerinde kalmaktadır. Bu tür bir yansımada vergileme dolayısıyla tüketim miktarı çok fazla bir değişiklik göstermemektedir. Ancak talep esnekliği düşük mallar üzerine konulacak bir vergilemenin yükü daha çok tüketiciler üzerinde kalacağından bu malların tüketiminde önemli azalmalar meydana gelebilecektir. Obeziteye neden olan sağlıklı gıdalar üzerine konulacak ek bir verginin talep ve arz koşulları dikkate alınarak hangi kesimin üzerinde kalacağı ve tüketimi nasıl etkileyeceğinin belirlenmesi vergi politikasının etkinliği açısından önemli taşımaktadır.

Obezite vergisi uygulamasına ilişkin diğer bir önemli nokta hangi ürün üzerinden nasıl vergi alınacağına ilişkindir. Vergilemenin obezite ile mücadelede araç olarak kullanıldığı durumda sağlıklı gıdaların vergileme nedeniyle fiyatlarının yükselmesi tüketimde azalmaya neden olabilir. Ancak bu gıdaların talebin fiyat esnekliğinin düşük olması durumunda düşük oranlı bir vergilemenin tüketimi önemli ölçüde azaltmayacağı, yüksek oranlı bir vergilemenin ise tüketimi önemli ölçüde kısırarak obezite ile mücadelede önemli katkı sağlayacağı ileri sürülmektedir (Powell ve Chaloupka, 2009: 249). Burada önemli olan nokta hangi malların nasıl vergilendirileceği ile ilgili olmaktadır. Toplum tarafından bağımlılık oluşturan ürünler üzerine düşük oranlı bir vergi konulması sağlıklı sonuçların alınmasını önleyebilmektedir. Ancak toplumun bağımlı olduğu sağlıklı ürünler üzerine konulan bir verginin oranı yüksek belirlenirse ve bu ürün için ikame olanağı yoksa vergilemeden beklenen etkinlik sağlanmış olacaktır.

Sağlıklı ürünlere uygulanan obezite vergisinin etkin sonuçlara ulaşabilmesi için politika yapımcıların tüketicilerin davranışlarını ve bu davranışları etkileyen faktörleri de incelemeleri gerekmektedir. Tüketici davranışları; ekonomi, sosyoloji, psikoloji, sosyal antropoloji gibi birçok dalın çalıştığı alana girmekle beraber tüketicilerin demografik özellikleri, duyu ve düşünceleri, sosyal kültürel durumları, deneyimleri ve isteklerine göre şekillenmektedir. Tüketici davranışları teorisi, tüketicilerin herhangi bir ürün satın alırken veya iki üründen birini tercih ederken göstermiş oldukları davranışları ve bu davranışların nelerden etkilendiğini açıklamaktadır (Peter, 2010: 73). Obeziteye neden olan ürünlere uygulanan bir verginin bu ürünleri tercih eden bireylerin davranışlarını ne yönde etkilediği vergileme politikasının etkinliği ve uygulanabilirliği açısından önem taşımaktadır.

Sağlıklı ürünlere uygulanacak ek bir verginin malın fiyatını artırarak tüketim miktarını düşüreceğini Şekil 4'te açıklanmıştı. Bireyler fiyatların artması sonucu ekonomik olarak olumsuz etkilendikleri için tüketim alışkanlıklarını değiştirmektedir. Ancak bireylerin tüketim alışkanlıklarının değişmesinde ekonomik faktörler beraber çevre, aile, referans grupları, rol ve statü gibi birçok faktörün etkisi vardır. Bu faktörler tüketicilerin satın alma davranış kararlarını çeşitli biçimlerde etkilemektedir. Bireyler gıda ile ilgili tercihlerde bulunurken bu faktörlerden çeşitli derecelerde etkilenmektedir (Kuchler vd.,2005).

Obezite vergisi uygulaması sonucu sağlıklı gıdaları tercih eden bireyler bu alışkanlıklarından sadece fiyat arttığı için vazgeçemeyebilirler. Her ne kadar obezite vergisi uygulanan ürünlerin hepsi temel gıda maddesi kapsamında olmasa da tüketim alışkanlıklarına etki eden faktörler nedeniyle tüketim miktarı azalmamaktadır. Bu durum da sağlık temelli uygulanan obezite vergisi politikasını etkisiz kılmaktadır (Wansink, 2005: 68). Gıdalar çoğu insanın yaşamında benzersiz bir rol oynamaktadır ve bu nedenle, gıda ve sağlık seçimlerini politikayla kontrol etmeye çalışırken öngörülemez bu tür güçlükler ortaya çıkabilir (Schaufele vd., 2009). Bu güçlükleri ortadan kaldırmak ve obeziteye neden olan sağlıklı ürünler üzerine uygulanan vergileme politikalarını etkin kılmak için tüketicilerin satın alma davranışlarının incelenmesi gerekmektedir. Bu inceleme sonucunda vergilemeyi farklı ülkelerde hatta farklı alt kültürlerde bile farklı uygulamak gerekir.

Obezite vergisi uygulanırken hangi ürünlerin ne oranda vergilendirileceği, vergilendirilen malın fiyat talep esnekliği, ikame mallarının durumu, uygulanacak verginin üretici veya tüketiciye yansımaları, sağlıklı ürünler caydırılırken sağlıklı ürünlerin teşvik edilmesi, vergi uygulamasının diğer sağlık uygulamaları ile entegre halde yürütülmesi, uygulanan politikaların sürekli olarak değerlendirilmesi, toplumun sosyolojik durumu ve tüketici davranışlarının göz önünde bulundurulması gibi etmenler vergileme politikası ile amaçlanan etkinin sağlanması

açısından önem taşımaktadır. Bireylerin sağlıksız ürünlere yönelik alışkanlıklarının vergileme yoluyla sağlıklı ürünlere yönlendirilmesinde bu etkenler temel belirleyici rol oynamaktadır. Bu nedenle politika yapıcıların obezite ile mücadelede mali önlemler uygularken bu belirleyicileri göz önünde bulundurmaları önem taşımaktadır.

3.2. Obezite Vergisi Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Sağlıksız gıdalar üzerine konulacak ek bir vergiye ilişkin olarak uygulamada çok çeşitli sonuçlarla karşılaşıldığı birçok ekonomist ve uzman tarafından ileri sürülmektedir. Bireylerin gıdalara ilişkin oluşmuş tüketim kalıplarının vergileme yoluyla değiştirilmesi zorluklar içermektedir. Öncelikli olarak üzerine vergi konulması düşünülen malın tüketicilerin tüketim tercihleri içerisinde nerede olduğu ve bu ürüne verilen önem konunun hassasiyetini oluşturmaktadır. Genel olarak devlet tarafından herhangi bir ürüne uygulanacak ek bir vergi veya hali hazırda mevcut olan bir verginin oranının yükseltilmesi toplumsal açıdan kendine has özellikler içermektedir.

Devlet tarafından getirilecek verginin kapsam derecesi, yansıtılma uygunluğu, oranı, tarifesi, istisna, muafiyet, indirim ile dolaylı ve dolaysız olma gibi durumları bu özellikler içerisinde yer almaktadır. Devlet tarafından uygulanacak ek bir verginin bu özellikler aslında toplum tarafından o vergiye bakışın belirleyicileri olmaktadır. Şüphesiz devletin kamu politikaları doğrultusunda uygulayacağı vergileme araçlarının etkinliği bu vergilere karşı toplumun kabul edilebilirlik seviyesine bağlı olmaktadır. Toplum tarafından ikna ve çok az sürede adapte olunan vergiler, ulaşılmak istenen politika amaçlarının etkinliğine katkı sağlayacaktır. Bunun aksine vergi uyumunun düşük olduğu toplumun karşı çıktığı vergiler kamu politikası aracı olarak kullanılamayacaktır.

Çoğu insanın yaşamında benzersiz bir rol oynayan gıdalar üzerine konulacak obezite vergisi kendine has özellikler bulundurmaktadır. Toplum tarafından kabul edilebilirliğin sağlanması bu tür ürünler için zorluklar taşımaktadır. Genel olarak bireylerin gelir seviyelerinde azalmaya neden olan vergilere karşı toplumun belirli seviyelerde direnç gösterdiği düşünüldüğünde, tüketime yönelik gıdalar üzerine konulacak ek bir vergiye karşı direnç daha güçlü olabilecektir. Bireyler tükettikleri temel gıda ürünleri veya yaşadığı çevre, sahip olduğu kültür gibi özellikleri nedeniyle alışkanlık haline getirdikleri belirli ürünlerin üzerine ek bir vergi koyulmasına bu açılarından olumlu bakmayacaktır. Bunun için gıdalar üzerine ek bir vergi getirilmesinin toplum tarafından kabul edilebilirliği önem taşımaktadır.

Her ne kadar sağlığı için zararlı olduğunu bilse de o ürünün cari dönemde tüketiminde aldığı hazzı gelecek dönemde sağlığının bozulması nedeniyle uğrayacağı zarara tercih edebilmektedir. Bununla beraber bireylerin tükettikleri ürünlerin içeriği hakkında yeterli bilgiye sahip olması da vergilemeye karşı bakışı etkileyebilecektir. Tüketilen ürünün hem kendisi hem de ailesi için zararlı olduğunun farkına varan bireyler bu tür ürünler üzerine konulacak ek bir vergiye olumlu bakabilecektir. Bu ve benzeri durumlar obezite vergisinin toplum tarafından kabul edilebilirlik seviyesine etki etmektedir.

Buradan hareketle obezite vergisinin devlet tarafından uygulanmasının gerekli olup olmadığı ve bu verginin toplumu nasıl etkilediği ile ilgili görüşler ikiye ayrılarak incelenmektedir. Bu görüşlerden ilki bireylerin tüketim kararlarına karışılmaması gerektiğini savunan görüştür. Bu görüşe göre bireyler diğer kararlarında olduğu gibi tüketim ile ilgili kararlarında da serbestçe hareket etmelidirler (Yaniv vd., 2009: 825). Diğer görüş ise devletin bireylerin tüketim kararlarına toplum sağlığı ve sosyal refah için müdahale etmesi gerektiğini savunmaktadır (Schaufele vd., 2009; (Elston vd. 2007; Leicester ve Windmeijer, 2004). Bu görüşe göre devlet obezite vergisi yoluyla bireylerin tüketim kalıplarını değiştirmelidir. Bu iki karşıt görüş ekseninde obezite vergisine karşı olanlar bu verginin olumsuz taraflarının olduğunu, savunanlar ise olumlu taraflarının olduğunu ileri sürmektedirler.

3.2.1. Obezite Vergisinin Olumlu Yönleri

Obeziteye neden olan sağlıksız gıdalar üzerinden ek bir vergi alınmasının obezite ile mücadelede önemli bir rol oynaması gerektiği birçok uzman ve ekonomist tarafından savunulmaktadır. Obezite vergisini savunan bu görüşe göre sağlıksız gıdalar üzerine konulacak ek bir vergi obezite yaygınlığını ve buna bağlı olarak ortaya çıkan birçok hastalığı önlemede etkili bir araç olarak kullanılmalıdır. Bu görüşe göre obezite vergisi uygulaması sonucunda bireyler sağlıksız ürünlerin fiyatlarının artması dolayısıyla tüketim miktarlarını azaltabilecektir. Obezite sorununu vergiler yoluyla çözmek isteyenler vergileme yoluyla sağlıksız ürünlerin tüketim miktarlarının düşeceğini sigara ve alkol üzerinden alınan vergilerin bu ürünlerin tüketimini düşürdüğü görüşünü ileri sürerek savunmaktadırlar (Schaufele vd., 2009: 5-6).

Sigara vergileri literatürüne yapılan bir inceleme, vergilendirmenin sağlık davranışını etkilemek için etkili bir fiyatlandırma stratejisi olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırma, sigara vergilerinin hem ürünün satışını hem de tüketimini düşürdüğünü gösteriyor. Ayrıca, çalışmalar, bu tüketim vergilerinden elde edilen gelirlerin tütün kontrolü ve durdurma programlarının uygulanmasına yönlendirilmesinin, tütün kullanımında ek bir düşüşe neden olduğunu göstermektedir (Levy, 2004). Bu çalışmalardan yola çıkarak obezite vergisini savunanlar sigara ve alkol

üzerinden alınan vergiler ve diğer kamu politikaları nasıl ki bu ürünlerin tüketim miktarlarını azaltabiliyorsa obeziteye neden olan ürünler üzerine konulacak bir vergi de bu ürünlerin tüketimini azaltabileceğini ileri sürmektedirler. Obezite vergisinin uygulanması gerektiğini savunanların vergi ile ilgili ileri sürdüğü olumlu taraflar aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Obezite vergisi uygulaması sonucunda sağlıksız ürünlerin fiyatlarında artış meydana gelecektir. Bununla beraber obezite vergisi uygulanan sağlıksız ürünlerin fiyatları sağlıklı ürünlere göre daha pahalı hale geleceği için bireylerin tüketim alışkanlıkları sağlıksız ürünlerden sağlıklı ürünlere doğru kaymış olacaktır. Bu da bu ürünlere olan talep miktarında azalmalara yol açacaktır. Obezite vergisi sonucu sağlıksız ürünlerin tüketim miktarının düşmesi de hem obezitenin yaygınlaşmasını önleyecek hem de obezite ve buna bağlı hastalıkların önüne geçecektir. Bu vergi sayesinde toplumdaki bireyler daha sağlıklı beslenecek ve yaşam kalitesinde yükselmeler meydana gelecektir (Schaufele vd., 2009).
- Sağlıksız gıdalara obezite vergisi uygulaması ile topluma yayılan dışsal maliyet içselleştirilmiş olmaktadır. Böyle bir politikanın savunucuları, dışsal maliyetlerin yalnızca obezite maliyetlerini içselleştirerek ele alınabileceğini ve bir vergi değerlendirmesinin maliyetin içselleştirilmesinin bir aracı olduğunu savunmaktadırlar (Elston vd. 2007: 171-172). Obez bireylerin sağlıksız gıda tüketimleri sonucunda ortaya çıkan maliyetin tamamını yüklenmezler. Obez bireylerin tüketim tercihleri dolayısıyla topluma yaydıkları ve kendilerinin katlanmadıkları bu dışsal maliyetler vergiler yoluyla içselleşmektedir. Dışsal maliyetlerin içselleştirilmesi yoluyla sağlıksız gıdaların üretim ve tüketimi sosyal optimum noktada gerçekleşecek ve ekonomide pareto etkinlik sağlanmış olacaktır.
- Obezite vergisinden elde edilecek gelirler ülkelerin bütçelerinde obezite nedeniyle ortaya çıkan mali yükü hafifletmiş olacaktır. Her ne kadar obezite vergisinin uygulanma amacı gelir sağlamak olmasa da bu vergiler dolayısıyla elde edilecek gelirlerin birçok avantajı olmaktadır. Obezite vergilerini savunanlar elde edilen gelirler ile obezite ile mücadele edecek kaynakların oluşturulmasını hastalıkla mücadeleye ivme kazandıracaklarını ileri sürmektedir. Başta obezite nedeniyle ortaya çıkan dolaylı ve dolaysız maliyetlerin karşılanmasında olmak üzere bu hastalığın tedavi ve önlenmesinde bu gelirlerden yararlanılabilmektedir (Jacobson ve Brownell, 2000: 854).
- Obezite vergisi uygulaması sonucu elde edilecek gelirler kamu sağlık maliyetlerini dengelemekle beraber, bilgi kampanyaları yoluyla obezite sorununu ele almak, sağlıklı gıdaların satın alınmasını sübvans etmek ya da aktif bir yaşam tarzının maliyetlerini sübvans etmek için kullanılabilir (Elston vd. 2009: 171). Söz konusu olan gelirler ile spor salonları artırılabilir, kamu spotları ve reklamlar yayınlanabilir, toplumu eğitici konferanslar düzenlenebilir. Mali önlemlerden elde edilecek gelirler mali olmayan önlemlerin finansmanında kullanılabilir. Bu sayede hem toplum obezite konusunda daha fazla bilgi sahibi olmakta hem de kamunun mali yükü hafifletilmiş olmaktadır.
- Sağlıksız ürünler üzerine konulan vergilerin daha çok düşük gelir seviyesine sahip bireyleri etkileyeceğini ve bundan dolayı gerileyici (regresif) bir yapıya sahip olacağını ileri sürenlere karşı böyle bir verginin uygulanmasını gerektiğini savunanlar bu iddiaya karşı çıkmaktadır. Buna göre obezite vergisinden elde edilecek gelirler ile hem sağlıklı gıdaların fiyatlarında azalma olacak hem de yoksul halkın sağlık giderleri devlet tarafından karşılanmış olacaktır (Leicester ve Windmeijer, 2004: 1-10). Ayrıca sağlıklı gıdaların fiyatlarının düşmesi sonucu obeziteye neden olan ürünleri çoğunlukla tüketen düşük gelirli halk sağlıklı gıdaları tüketmeye başlayacağı için hem sağlıklarında hem de yaşam kalitelerinde iyileşmeler yaşanacaktır. Bu da toplumun sosyal refahında artışa yol açacaktır.

3.2.2. Obezite Vergisinin Olumsuz Yönleri

Obeziteye yol açan gıdalar üzerine konulacak obezite vergisinin obezite ile mücadele etkili bir oynamayacağını ileri süren yazarlar da mevcuttur. Bu görüşü savunanlara göre obezite ile mücadelede birçok bireyin yaşamında benzersiz bir rol oynayan gıdalar üzerine konulacak obezite vergisine karşı dirençle karşılaşılacaktır. Bireyler obezite vergisi uygulanan ürünlerin miktarını azaltmak yerine vergiden kaçınmanın yollarını arayacaklardır. Bu da obezite ile mücadele amacıyla çıkarılan vergileri etkisiz kılacaktır. Obezite vergisine karşı olanlar obezite ile mücadelede vergiler dışında diğer kamu politikası araçlarının kullanımının daha yararlı olacağını savunmaktadır.

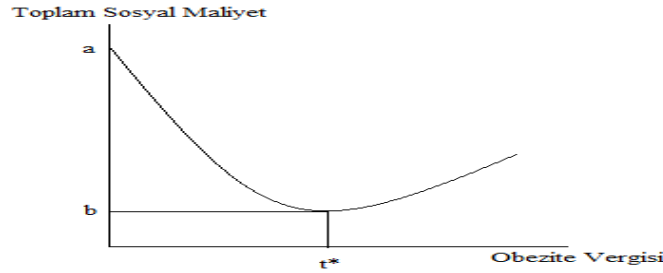
Obezite vergisi uygulamasını sigara ve alkol üzerine konulan vergilerin başarısıyla savunanlara karşı bu vergiye karşı olanlar sigara ve alkol vergisi ile ilgili vergi başarısının, sağlıksız gıdaların vergilendirilmesi ile aynı doğrultuda olmayacağını ileri sürmektedir. Bu görüşe göre sigara ve alkol tüketim vergisi ile obezite vergisini ayıran iki nokta mevcuttur. Bunların ilkinde göre gıdalar yaşamımız için gerekli olduğundan alkol ve tütün gibi kolayca hayatımızdan çıkarmamız mümkün değildir ve bu nedenle de obezite vergilerinde günah vergilerine benzer bir başarı elde etmek güçtür. Çünkü obezite vergilerinde amaç kalori miktarını azaltmakken sigara vb. üzerinden alınan vergilerde amaç tüketimi sınırlamaktır. Bireyleri belirli sağlıksız gıda ürünlerinin tüketiminden

caydırmak sigara üzerindeki vergi kadar başarılı olmayabileceğinin ikinci nedeni tütünün ikamesinin olmamasına rağmen çoğu sağlıksız gıda maddeleri veya içecek kategorilerinin diğer sağlıksız yiyecek ve içecek maddeleriyle kolayca değiştirilebilir olmasıdır. Tüketiciler, bazı sağlıksız vergilendirilmiş gıda ürünlerinin tüketimini azaltabilir ancak benzer şekilde sağlıksız olabilecek alternatif gıda ürünlerini tercih edebilirler. Bu da obezite ile mücadelede vergilerin başarısız olmasına neden olur (Efrat ve Efrat, 2012: 249-250). Obezite vergisinin uygulanmaması gerektiğini savunanların vergi ile ilgili ileri sürdüğü olumsuz taraflar aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Tüketim vergisi olarak düzenlenen obezite vergilerin ilk olumsuz yanı adaletsiz olmalarına ilişkin düşüncedir. Bu düşünceye göre gıda ürünleri üzerine konulan obezite vergileri kişilerin gelirleri arttıkça bu gelirler içerisinde ödedikleri vergilerin payları azalacağı için regresif (gerileyici) bir özelliğe sahiptirler (Chouinard vd., 2015: 1-3). Genel olarak, yüksek gelirli hane halkları harcamalarının daha küçük bir kısmını gıdalara ayırırken, düşük gelirli aileler gelirlerinin daha fazlasını gıda harcamalarına ayırmaktadır. Dolayısıyla gıdalar üzerine konulacak bir vergiyi, zengin ailelerde, düşük gelirli ailelere göre daha küçük bir orantılı etki oluşturacaktır. Leicester ve Windmeijer (2004), İngiltere'de, yağ, sodyum ve kolesterolü hedef alan bir obezite vergisi uygulamasının sırasıyla yoksul, orta ve varlıklı hane halkları üzerinde % 0,7, % 0,25 ve % 0,1 oranında etkili olacağı sonucuna ulaşmıştır. Diğer taraftan da obez kişilerin gelirlerinde meydana gelen artış obezite vergisi yükünü düşürücü etki yapacağından obezite vergilerinden beklenen davranış değişikliği etkisi azalabilecektir (Nederkoorn vd., 2011: 760-761). Bu özelliğinden dolayı bu vergiler dikey vergi adaletine ters bir durum oluşturmaktadır. Nitekim düşük gelirli ailelerin daha fazla sağlıksız gıda tükettikleri düşünüldüğünde bu verginin gelir dağılımında adaleti daha da zedeleyeceği görülmektedir.
- Obezite vergisinin dışsal maliyetleri içselleştirmek için uygulanması gerektiğine karşın obezite vergisine karşı çıkanlar obezitenin neden olduğu negatif dışsallığın her zaman oluşmayabileceğini ileri sürmektedirler. Obez bireylerin yıllık olarak dışsal maliyetlere neden olduğu görülse de bu maliyetlerin uzun dönemde de devam ettiği tam olarak bilinmemektedir. Obez bireylerin erken ölüm dolayısıyla sağlık sisteminden fazla yararlanamamaktadır (Cawley, 2010: 40). Yine aynı şekilde erken ölüm nedeniyle obez olan bireyler yatırdıkları primin karşılığı olan emeklilik maaşlarını erken kaybederler. Erken ölüm nedeniyle sağlık sistemine ve ekonomiye yükledikleri mali yük büyük boyutlara ulaşmamaktadır. Hatta obez bireylerin yaşam sürelerinin kısalığı nedeniyle devletin sağlık harcamalarından tasarruf sağlayacağı savunulmaktadır (Van Baal vd., 2008: 242). Bir başka neden de obez olan bireylere daha düşük ücret ödenmesidir. Bunun gibi nedenlerle kısa vadede obez bireylerin topluma yüklediği dışsal maliyetlerin olduğu görülse de uzun vadede değerlendirildiğinde bu maliyetlerin ortadan kalktığı görülmektedir (Mc Cormick ve Stone, 2007: 161-164).
- Obezite vergisi uyum maliyetlerinin yüksek olabileceği ise bu verginin başka bir olumsuz yönünü oluşturmaktadır. Hangi ürünlerin ne kadar vergilendirileceği her ürünün içeriklerinin tam olarak hesaplanıp vergi matrahının belirlenmesi işletmelerin ve vergi idarelerinin iş yükünü artıracaktır (Saruç, 2015: 109). Bununla birlikte obezite vergisi uygulanan ürünlerin belli periyodlarla sürekli güncellenmesi ve bazı ürünlerin vergi dışında bırakılıp yeni ürünlerin vergileme kapsamına alınması da idarenin maliyetlerini yükseltecektir. Bunun gibi nedenler obezite vergisinden elde edilecek gelirlerin obezite mücadeleden ziyade vergi uyum maliyetlerinin karşılanması için harcanacağını belirtmektedir. Özellikle vergi yapısı ve mevzuatı karmaşık olan ve vergi idaresini ülke çapında etkin bir şekilde işletemeyen ülkelerde bu maliyetlerin daha fazla görülecektir.
- Sağlıksız gıdalar üzerine konulacak obezite vergisinin olumsuz bir diğer yönü ise bu vergilerin obezite ile mücadelede etkisiz bir işlevi olacağı ile ilgilidir. Bu görüşe göre obezite vergisi koyulan ürünlerin ikame mallarının çok çeşitli olması bu vergi ile ilgili sağlık amacını olumsuz etkileyecektir. Ayrıca obezite vergisi konulan ürünler bireylerin gıdalar ile ilgili alışkanlıkları ve katı tutumları nedeniyle inelastik bir yapıya sahip olmaktadır. Obeziteye neden olan gıdaları tüketenler genelde aşırı şişman bireyler oldukları için obezite vergisinin bu gıdalara karşı oluşmuş tüketim bağımlılığını önemli derecede azaltma etkisi yoktur. Vergilendirilen malın talep fiyat esnekliğinin düşük olması durumunda fiyat değişimi sonucu talep edilen miktardaki değişimde çok fazla bir azalma meydana gelmeyecektir (Wansink ve Huckaboe, 2005: 7). Bireyler gıdalardan duydukları hazı gıda ürünlerinin vergilendirmesi ile üzerinde hissedeceği psikolojik baskıya tercih edebilir. Veya ailesel, çevresel veya kültürel nedenlerden dolayı tüketim alışkanlıklarını değiştirmek istemeyebilir. Bireyler gıda tüketimi ile ilgili alışkanlıklarını aynı fiyat seviyesinden sürdürmek için daha kalitesiz ürünlere yönelebilirler. Bunun önüne geçebilmek için bazı devletler obezite vergisi oranını yüksek tutmaktadır. Ancak bu da gelir dağılımının oldukça bozulmasına ve üretimin kayıt dışına çıkmasına neden olur. Obezite vergisi oranının düşük tutulması ise bireyleri bu gıdalardan caydırmak için etkili olmaz (Powell ve Chaloupka, 2009: 249). Bu ve benzeri etmenler obezite vergisinin etkin olmamasına ve toplumun sağlığının daha da bozulmasına yol açacaktır.

- Obezite ile mücadele kapsamında kullanılan vergilerin etkin olarak yürütülmesi için hangi ürünler üzerine vergi konulacağı önem taşımaktadır. Sağlıksız gıda ürünlerin çok çeşitli olması ve ikamelerinin kolay bulunması obezite vergisinin bireylerin tükettikleri çoğu ürüne uygulanmasını gerekli kılmaktadır. Bu sayede bireyler sağlıksız vergilendirilen bir ürünün yerine vergilendirilmemiş başka bir sağlıksız ürünü tercih edemeyeceklerdir. Ancak bireylerin yaşamlarında yer alan çoğu gıdanın sağlık amacı ile de olsa vergilendirilmesi bu sektörde üretim faaliyetleri yapan birçok firmayı zor duruma sokacaktır. Obezite vergisi uygulaması üreticilerin karlarını azaltarak yatırımların ve iş hacminin daralmasına neden olabilecektir (Strnad, 2005; Mytton vd., 2012: 1-3). Yatırım sahasının daralması ile ülkedeki istihdam seviyesinin düşmesi ekonomide üretkenliğin ve dolayısıyla bireylerin gelirlerinin azalmasına neden olabilecektir. Gelir seviyesinin azalması da bireyleri sağlıksız ve ucuz gıdalara yönlendirecektir. Obezite vergisinin bu olumsuz yönü obezite ile mücadelede ters etkiye neden olacaktır.
- Obezite vergisi uygulamasına karşı olanların ileri sürdüğü başka bir argüman tüketicilerin heterojen bir yapıya sahip olmasıdır. Tüketici heterojenliği, gıdalar üzerine uygulanacak obezite vergisi tasarımı ile ilgili ek olumsuzluklar içerir. Buna göre sağlıksız gıdaları tüketenlerin hepsi negatif dışsallık oluşturmazlar. Bazı bireyler büyük miktarlarda sağlıksız gıdaları tüketmesine rağmen dışsal maliyetler topluma yüklenmez. Beden kitle indeksi yüksek olanlar için bu tür gıdaları tüketmek zararlı iken, BKİ düşük veya normal olan bireylerin bu tür gıdaları tüketmelerinde her hangi bir sakınca yoktur. Genetik nitelikler veya fiziksel egzersize zaman ayırma gibi yaşam tarzları, nüfusun bir kısmının sağlıksız ürünlerle ilgili sorunları önlemesine yardımcı olabilir (Schaufele vd., 2009: 8-9). Tüketici heterojenliği nedeniyle, obezite vergisi sağlıksız insanlar için piyasa başarısızlığının dışsal maliyetlerini azaltabilmekte ancak sağlıklı tüketicilerin fayda kaybı yaşamasına neden olmaktadır. Bu durum şekil 5’de toplam sosyal maliyet eğrisi ile gösterilmektedir.

Şekil 5: Toplam Sosyal Maliyetler



Kaynak: Schaufele vd., (2009: 8)

Şekil 5’de sağlıklı ve sağlıksız bireylerin tükettikleri ürünlere obezite vergisi uygulaması sonucunda ortaya çıkan Toplam Sosyal Maliyet gösterilmektedir. Toplam sosyal maliyet iki bileşenden oluşmaktadır. Bunların ilki sağlıksız bireylerin obeziteye neden olan gıdaları tüketmesi sonucu ortaya çıkan maliyet, ikincisi ise sağlıklı bireylerin tükettikleri ürünlere getirilen obezite vergisi sonucu yaşadıkları fayda kaybının maliyetidir. Şekil 5’e göre sağlıksız gıdalara herhangi bir vergi uygulanmadığı durumda toplam sosyal maliyetin oldukça yüksek olduğu görülmektedir (a noktası). A noktasında sağlıklı bireylerin maruz kaldıkları herhangi bir fayda kaybı söz konusu değildir. Bu noktadan sonra sağlıksız ürünlere obezite vergisi uygulanmaya başlandığında Toplam Sosyal Maliyetin gittikçe düştüğü görülmektedir. Burada üzerinde durulması gereken nokta, obezite vergisi uygulanmaya başladığı a noktasından b noktasına kadar toplam sosyal maliyetin sürekli düşme eğiliminde olmasıdır.

Toplam sosyal maliyetin sürekli düşme nedeni, obezite vergisi uygulaması neticesinde sağlıksız bireyleri topluma yaydıkları dışsal maliyetteki azalmanın sağlıklı bireylerin vergileme sonucunda katlandıkları maliyetten büyük olmasıdır. Yani a ile b noktası arasında eksi değerde bir dışsal maliyet ile karşılaşılacaktır. Ancak b noktasından sonra tam tersi bir durum ortaya çıkmaktadır. Bu noktadan sonra obezite vergisi uygulaması neticesinde sağlıksız bireyleri topluma yaydıkları dışsal maliyetteki azalma sağlıklı bireylerin vergileme sonucunda katlandıkları maliyetten daha düşük bir değerdedir. Yani b noktasından sonra artı değerde bir dışsal maliyet ile karşılaşılmaktadır. Bundan dolayı toplam sosyal maliyet b noktasından sonra artma eğilimine girmektedir.

Şekil 5’i değerlendirdiğimizde toplam sosyal maliyeti minimum düzeye indirmek için t^* oranında bir vergilemenin yapılması gerektiğini görmekteyiz. Bu nokta toplam sosyal maliyetin minimum olduğu optimal vergi noktasını göstermektedir. Şayet obezite ile mücadelede vergilerden yararlanılacaksa optimal bir vergi oranının belirlenmesi toplum refahında artışa neden olacaktır. Ancak obezite vergisine karşı olanlar bu optimal vergi oranının

belirlenmesinin zor olacağını ve yanlış bir vergi uygulamasının negatif dışsal maliyeti daha fazla artıracığını savunmaktadır.

Obezite vergisine karşı olanların ileri sürdüğü olumsuz taraflar genel olarak yukarıda değindiğimiz maddeler olmakla beraber; obezite vergisinin alındığı ürünlerin kayıt dışı piyasa oluşturacağı, bunu neticesinde kayıt dışı ekonominin ortaya çıkması ve ekonominin olumsuz etkileneceği, gıda firmalarının lobicilik faaliyetleri yoluyla sağlıksız ürünlerini vergi kapsamı dışına bırakacağı, kamu politikası uygulayıcılarını obezite vergisinin sağlık amacı ile gelir sağlama amacı arasında ahlaki tehlike riski ile karşı karşıya bırakacağı, obez bireylerin sağlıksız ürünlere olan bağımlılığı nedeniyle vergiden daha çok obez olmayan bireylerin etkileneceği gibi olumsuz taraflarının da olduğu savunulmaktadır (Sirico, 1995: 8-10).

Sonuç ve Değerlendirme

Devletler obeziteye neden olan sağlıksız gıdalar üzerine konulacak obezite vergileri yoluyla halkın tercihlerini bu tür gıdalardan daha sağlıklı gıdalara yöneltmeyi ve bu yolla gittikçe önemli ölçüde yaygınlık kazanan obezite ile mücadeleyi amaçlamaktadır. Ancak her ne kadar günümüzde birçok devlet tarafından kamu politika aracı olarak kullanılıyor ve temel hedefi halk sağlığını korumak ve bu sayede sosyal refahı arttırmak olsa da bu verginin etkinliği, verimliliği ve başarısı öncelikle verginin yüklenicisi konumunda olan bireylerin obezite vergisine karşı gösterdikleri tepkiye, vergiyi kabul etme/benimseme düzeylerine bağlı olarak değişecektir. Nitekim yeni getirilen veya oranları artırılmak suretiyle değişime uğrayan herhangi bir verginin başarısı ilk başta yüklenicisi olduğu kesim tarafından kabul görmesi ile doğru ilişkilidir. Her ne kadar halk sağlığını korumak amacıyla da alınsa bireylerin ekonomik güçlerinde azalmaya neden olan, halkın temel ihtiyaç maddelerinin bir kısmını da içine alan ve halkın beslenme alışkanlıkları gibi zor bir tüketim tercihlerini değiştirmeyi amaçlayan obezite vergisinin obezite hastalığını önlemedeki başarısı halkın bu vergiyi kabul etme düzeyine bağlı olarak değişecektir.

Obezite vergisinin halk tarafından kabul edilebilmesi ve bu yolla etkin ve başarılı sonuçlar elde edilebilmesi de vergi uygulama aşamasına geçmeden önce teorik altyapısının ayrıntılı bir şekilde incelenmesine bağlıdır. Verginin teorik altyapısından kastedilen ise verginin hangi aşama veya aşamalarda uygulanması gerektiği, hangi oranda uygulanması gerektiği, hangi yollarla uygulanması gerektiği, uygulanma sonucu olumlu ve olumsuz yönleri ile ilgili olmaktadır. Bu noktadan hareketle etkin ve verimli bir obezite vergisi için teorik temelde:

- Gıda tedarik zinciri içerisinde hangi aşamada uygulanması gerektiğinin belirlenmesi,
- Ek bir vergi alınacak ürünlerin ikame mallarının olup olmaması ile bu mallara ulaşımın kolaylığının dikkate alınması,
- Ek bir vergi alınacak ürünlerin vergileme yapılırken fiyat talep esnekliğinin dikkate alınması,
- Obezite vergisine ilişkin oranların hem ürünlerin tüketimi azaltacak hem de bireylerin vergi uyumsuzluğuna neden olamayacak şekilde belirlenmesi,
- Obezite vergisinin vergileme sistemi içinde etkin ve verimli hangi tür vergi biçiminde uygulanmasının belirlenmesi,
- Obezite vergisi uygulama sonrası olumlu ve olumsuz yönlerin dikkate alınması,
- Obezite vergisi uygulamasında tüketici davranışlarının dikkate alınması,
- Obezite vergisinin düşük gelirli bireylerin ekonomik güçlerinde aşınmalara yol açarak gerileyici bir durum ortaya çıkarmaması,

gibi obezite vergisi uygulamasına ilişkin özellik arz eden durumların dikkate alınması önem arz etmektedir.

Kaynakça

- Aktan, C. C., (2000). Düz Oranlı Vergi. Ankara: TOSYEV Ekonomik, Sosyal ve Siyasal Araştırmalar Serisi No: 5, 38-53
- Alemanno, A., ve Ignacio, C., (2013). Fat Taxes in Europe – A Legal and Policy Analysis Under EU and WTO Law. *European Food and Feed Law Review*, 2/2013, 97-112
- Alm, J., (1996). What is an Optimal Tax System?. *National Tax Journal*, 49:1, 117- 133.
- Alpert, P. T., (2009). Obesity: A Worldwide Epidemic. *Home Health Care Management & Practice* Volume 21 no (6), 442-444.
- Aydın, M., ve Gök, M., (2015). Türkiye’de Sağlıklı Beslenmede Vergi Politikasının Rolü. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*. Yıl: 52, Sayı 607, 55-76
- Bailey, S. J., (1995). *Public Sector Economics: Theory, Policy and Practice*. Mackays of Chatham PLC., Kent, Great Britian, 8 (2), 200-253
- Bakırtaş, İ., (2002). Dışsalıklar Sorunun İçselleştirilmesinde Düzenleyici Vergiler ve Sübvansiyonların Etkinliği: Analitik Bir Yaklaşım. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7) : 57-72.
- Baumol, W. J., (1972). On Taxation and the Control of Externalities. *The American Economic Review*, Vol. 62, No. 3 (Jun., 1972), 307-322
- Borluk, S., (2006). Optmal Vergi Teorisi Ve Vergi Reformları Deneyimleri Çerçevesinde Türkiye’de Sürdürülmekte Olan Vergi Reformu Çalışmalarının Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Brownell, K., (1994). Get Slim With Higher Taxes, *The New York Times*, 1-347
- Cawley, J., (2010). The Economics Of Childhood Obesity. *Health Affairs*, 29, NO. 3 (2010), 364–371
- Cawley, J., (2011). The Economics of Obesity, Cawley, J. (Ed.), *The Oxford Hnadbook of the Socila Science of Obesity*, Oxford University Press., no 25, 101-157
- Chisholm, R., ve Mccarty, M., (1978). *Principles Of Economics*, Scott, Foresman and Company. Glenview, IL, 25- 187
- Chouinard, H. H., E. D., David, T. L., Jeffrey ve Jeffrey, M. P., (2015). A Fat Tax Does Not Cut Fat Consumption and Is Regressive, School of Economic Sciences, Washington State University, Working Paper Series WP 2015-14, 1-28
- Corlett, W.J. ve Hague, D.C., (1953). Complementarity and the Excess Burden of Taxation, *The Review of Economic Studies*. Vol. 21, No. 1 (1953 - 1954), 21-30
- Çöl, M., (1998). Halk Sağlığı Yönünden Obezite. *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 51 (3), 173-176.
- Diamond, P. A., (1975). A many-person Ramsey tax rule”, *Journal of Public Economics*. 7 (4), 335-342.
- Drewnowski, A. ve Nicole, D., (2005). The economics of obesity: dietary energy density and energy cost. *American Journal of Clinical Nutrition*, ;82(suppl), 265–73
- Efrat, W. M. ve Efrat, R. R., (2012), Tax Policy and The Obesity Epidemic, *Journal of Law and Health*, 25, 233-263.
- Elston, J., Kenneth, R. S. ve David, T. L., (2007). Tax Solutions To The External Costs Of Obesity. *Obesity, Business & Public Policy*, (Zoltan J. Acs et al., 2007). 170-198
- Engber, D., (2009). Let Them Drink Water! What a fat tax really means for America. *Slate Journal*, Retrieved 2009-09-22, 11- 48.
- Gravelle, H. ve Ray, R., (2004). *Microeconomics*, Third Edition. Prentice Hall:Financial Times, England. 101-158
- Gibson, R. S, (1990). *Principles of Nutritional Assessment*, New York: Oxford University Pres. 1-312

- Güven, S. P., (2014). Obezitenin Temel Boyutları, Diyarbakır'da Obezite Ve Obeziteye Karşı Alınması Gereken Önlemler. Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gökbunar, R., Utkuseven, A. ve Doğan, A., (2015). Obezite ile Mücadelede Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Vergilerin Değerlendirilmesi. Yönetim Ve Ekonomi, Yıl:2015 Cilt:22 Sayı:2, 581-602
- Hawkes, C., (2009). Identifying innovative interventions to promote healthy eating using consumption-oriented food supply chain analysis. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, 4, 336–356.
- Hirschman, E. C. ve Holbrook, M. B., (1982). Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions. *Journal of Marketing*, 46(3), 92-101.
- Jacobson, M. F. ve Brownell, K. D., (2000). Small Taxes on Soft Drinks and Snack Foods to Promote Health. *American Journal of Public Health*, 815- 952
- Kneese, A. V. ve Blair T. B., (1968). Managing Water Quality: Economics, Technology, Institutions. *Natural Resources Journal*, Vol. 9, No. 4 (OCTOBER 1968), 673-676
- Lakdawalla, D. N., Dana P. G. ve Baoping, S., (2005). The health and cost consequences of obesity among the future elderly. *Health Affairs At the Intersection of Health, Health Care and Policy*, (Millwood) 2005; 24(Suppl. 2): 30- 41.
- Lancaster, K. J., (1966). A New Approach to Consumer Theory. *The Journal of Political Economy*, 74(2), 132–157.
- Leicester, A. ve Windmeijer, F., (2004). The 'Fat Tax': Economic Incentives to Reduce Obesity. Institute for Fiscal Studies, London, UK, Briefing Note No. 49, 1-10
- Levy, D. T., Frank, C. ve Joseph, G., (2004). The Effects of Tobacco Control Policies on Smoking Rates: A Tobacco Control Scorecard. *Journal Public Health Management Practice*, 10(4), 338–353
- Mccormick, B. ve I. Stone, (2007). Economic costs of obesity and the case for government intervention. *Obesity Reviews*, 8 (Suppl. 1), 161–164
- Musgrave, R. A. ve Musgrave, P. B., (1989). *Public Finance In Theory and Practice*, Fifty Edition. McGraw-Hill Book Company, International Edition, Singapore, 1 -256.
- Myles, G., (1989). *Public Economics*, University Press, Cambridge.
- Nederkoorn, C., Remco C. H., Janneke C.A.H. Giesen ve Jansen, A., (2011). High Tax On High Energy Dense Foods and Its Effects on The Purchase of Calories in A Supermarket An Experiment. *Appetite Journal*, 56,760-765.
- Novick, J., (2008). A solution to obesity?, National Health Association. http://www.jeffnovick.com/RD/Blog/Entries/2008/4/1_Test_2.html , (Erişim Tarihi:22/02/2017).
- Özden, E., (2016). Türk Vergi Sisteminin Obeziteyle Mücadeleye Katkı Sağlamaya Yönelik İşlevselleştirilmesi. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Yıl: 2016 Cilt: 7 Sayı: 14, 202-203
- Peter, J P., (2010). *Consumer Behavior And Marketing Strategy*, Mcgraw Hill Higher Education. 9th Revised edition edition, 22-84
- Powell, L. M ve Frank J C., (2009). Food Prices and Obesity: Evidence and Policy Implications for Taxes and Subsidies. *The Milbank Quarterly*, Vol. 87, No. 1, 229–257.
- Powell, L. M. ve Chriqui, J. F., (2011). *Food Taxes and Subsidies: Evidence and Policies for Obesity Prevention*. Oxford University Press USA, 2-48
- Rosen, S., (1974). Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition. *Journal of Political Economy*, 82(1), 34-55.
- Saruç, T., (2015). *Obezite Ekonomisi*, Seçkin Yayıncılık, Ankara
- Sassi, F., Annalisa B. ve Chiara C., (2013). The Role of Fiscal Policies in HealthPromotion, OECD Health Working Papers, s. 24.

Schaufele, B., David S. ve Pamela L., (2009). Primer on Fat Taxes and Thin Subsidies: A Graphical Analysis. Ivey Business School, Western University, Canada

Spangenberg, E. R., Kevin E. V. ve Ayn E. C., (1997). Measuring the Hedonic and Utilitarian Dimensions of Attitude: A Generally Applicable Scale. *Advances in Consumer Research*, 24, 235–241.

Sırıco, R. A., (1995). The Sin Tax: Economic and Moral Considerations. The Action Institute, Occasional Paper, No: 5,

Strnad, J., (2005). Conceptualizing the "Fat Tax": The Role of Food Taxes in Developed Economies, Stanford Law School John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper No. 286

Taylor, P. (2009). Your Sweet Tooth Might get Taxed. *Globe and Mail*, <https://www.theglobeandmail.com/life/health-and-fitness/your-sweet-tooth-may-get-taxed/article623211/>
Erişim Tarihi: 01/02/2017.

Thow, A. M., Heywood, P., Leeder, S. and Burns, L. (2011). The Global Context For Public Health Nutrition Taxation, *Public Health Nutrition*: 14(1), 176–186

Timmms, K., (2011). On With The Pennies, Off With The Pounds? The Use Of Taxation Policies in Obesity Prevention, *Perspectives in Public Health*. Royal Society for Public Health, Vol. 131, No. 4I, 155–157.

Turhan, S., (1998). Vergi Teorisi ve Politikası. Filiz Kitabevi, Gözden geçirilmiş ve genişletilmiş altıncı baskı, İstanbul.

Wagner, A., (1958). Three Extracts on Public Finance, Musgrave ve AT. Peacock, (ed.), *Classic in the Theory of Public Finance* (Nancy Cooke trans), International Economic Association, London: MacMillan.

Wansink, B., (2010). *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think*, Random House Publishing Group.

Wansink, B. ve Mike, H., (2005). De-Marketing Obesity, *California Management Review*, vol 47, no 4, summer 2005

Wen, H. Z., Lu, J.F. ve Lin, L. (2004). An Improved Method of Real Estate Evaluation Based on Hedonic Price Model, *International Management Conference*.

Winterbotham, A. ve Junior, S., (2012). The Solutions to Externalities: From Pigou to Coase. *The Student Economic Review*, Vol. XXVI, 172-180

Yaniv, G., Odelia, R. ve Yossef, T., (2009). Junk-Food, Home Cooking, Physical Activity and Obesity: The Effect of The Fat Tax And The Thin Subsidy. *Journal of Public Economics*, 93, 823-830.

Yayar, R. ve Karaca, S. S., (2014). Konut Fiyatlarına Etki Eden Faktörlerin Hedonik Modelle Belirlenmesi: TR83 Bölgesi Örneği. *Ege Akademik Bakış*, Cilt: 14, Sayı: 4, 509-518

İnternet Kaynakları

<http://www.who.int/news-room/6-facts-on-obesity>, 21/01/2016

www.tdkterim.gov.tr 14.01.2018

<http://www.who.int/news-room/6-facts-on-obesity>, 22.02.2018

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1095 05.03.2018

<http://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight> 21.05.2018

<https://www.who.int/gho/publications/en/> 22.09.2018

**İletişim Becerileri Üstünde Empati ve Psikolojik Sağlamlığın Etkisi: Sivil Havacılık
Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği Öğrencileriyle
Karşılaştırmalı Bir Araştırma**
**The effect of Empathy and Psychological Resilience on Communication Skills: A
comparative study with Civil Aviation Cabin Services and Maritime Transportation
Management Engineering Students**

Gülbeniz AKDUMAN¹
Gülnaz KARAHAN²
Murat Selçuk SOLMAZ³

Öz

Kişilerarası iletişimde bireyin hem kendini hem de çevresinde bulunan kişilerin duygu ve düşüncelerini anlamasında empati çok önemli bir öğedir. Kendini anlayan ve çevresi tarafından da anlaşılan kişi daha iyi hissetmekte, kaygı ve depresyon düzeyleri de düşmektedir. Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencileri mezun olduklarında sınırlı bir alan olan uçak ya da gemide ortak amaca yönelik olarak ekip halinde çalışmak yönüyle benzerlik göstermektedirler. Her iki alanda da az sayıda ekip üyesiyle sınırlı bir alan içinde farklı lokasyonlara seyahat ederek çalışırken iletişim becerilerinin ve empati yeteneğinin yüksek olması ve her türlü koşula ve duruma adaptasyon için de psikolojik sağlamlığın yüksek olması beklenmektedir. Bu bağlamda araştırmamızda iletişim becerileri üstünde önemli bir yere sahip olan kişilerin empati becerileri ve psikolojik sağlamlıkları arasındaki ilişki incelenmiştir.

Araştırmanın amacı, Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin iletişim becerileri üstünde empati ve psikolojik sağlamlığın etkisini karşılaştırmalı olarak analiz etmektir. Araştırma sonucunda, Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin iletişim, empati becerileri ve psikolojik sağlamlıklarının anlamlı düzeyde farklı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca empati becerisinin ve psikolojik sağlamlığın iletişim becerileri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu her iki grup öğrencilerde de gözlemlenmiştir. Sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin iletişim, empati ve psikolojik sağlamlıklarının gelişmesi için üniversitede zorunlu dersler kapsamında aldıkları iletişim ve kişisel gelişim derslerinin sonucunda bu yetkinliklerinin geliştiği görülmektedir. Bu nedenle öğrencilere teknik derslerin yanında görevlerini yerine getirirken ihtiyaç duyacakları yetkinlik gelişim amaçlı derslerin de zorunlu olarak verilmesi faydalı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: İletişim becerileri- empati- psikolojik sağlamlık- Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri- Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği.

Abstract

In interpersonal communication, empathy is a very important factor for an individual to understand both himself/herself and emotions and thoughts of people around. The individual who understands himself/herself and who is understood by others feels better; and his or her anxiety-depression level falls. Civil Aviation Cabin Services and Maritime Transportation Management Engineering students show similarities in that they work, for a common purpose, as a crew on a plane or ship which is a confined space after they graduate. In both fields, they are expected to travel in a confined space to a variety of locations with limited number of crew members, to have good communication skills, high ability for empathy and resilience. In this regard, our study examines the relationship between people's abilities for empathy and psychological resilience.

The purpose of the study is to comparatively analyse the effect of empathy and psychological resilience on communication skills of Civil Aviation Cabin Services and Maritime Transportation Management Engineering students. As a result of the research, it has been found that the communication, empathy skills and psychological resilience of the Civil Aviation Cabin Services students and Maritime Transportation Management Engineering students are significantly different. It has been also observed in both groups that empathy skills and psychological resilience had a positive and significant effect on communication skills. It is seen that these competencies have developed as a result of the communication and personal development courses that Civil Aviation Cabin Services students have taken in the context of compulsory courses at university for their communication, empathy and resilience to improve. Therefore, besides their technical courses, it would be beneficial for the students to take mandatory courses on competence development which they will need when doing their jobs.

Keywords: Communication Skills – Empathy – Psychological Resilience - Civil Aviation Cabin Services - Maritime Transportation Management Engineering.

¹ Gülbeniz AKDUMAN, Öğr. Gör. Dr., Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi, İstanbul, gakduman@fsm.edu.tr

² Gülnaz KARAHAN, Öğr. Gör. Dr., Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi, İstanbul, gkarahan@fsm.edu.tr

³ Murat Selçuk SOLMAZ, Dr. Öğretim Üyesi, Piri Reis Üniversitesi, mssolmaz@pirireis.edu.tr

1.GİRİŞ

Gelişen teknoloji ve ekonomi nedeniyle pek çok sektörde büyüme ve tüm dünyanın tek pazar haline gelişi havayolu taşımacılığına ilginin artmasına ve uçağın en fazla kullanılan ulaşım araçlarından biri haline gelmesine sebep olmuştur. Günümüz dünyasının yaşam şekilleri yolcunun ve kargonun en kısa sürede bir yerden başka bir yere ulaşabilmesini gerektirmektedir. Havacılık sektörünün de gelişiminin küresel boyutta olması havayolu şirketlerinin ulusal düzeyle yetinmeyip uluslararası ve hatta küresel boyutta gelişmeye yönelmelerine neden olmuştur (Karagülle, 2013: 3). Ülkemizde özel havayollarının kurulması rekabet ortamının gelişmesine neden olmuş ve bu sebeple havayolu ile taşınan yolcu ve yük sayısında büyük artış olmuştur. Önümüzdeki yıllarda bu artışın devam edeceği de öngörülmektedir (Önen, 2016: 1). Ulusal ve uluslararası alanlarda büyük rekabetin olduğu hava taşımacılığında insan odaklı hizmet hedeflenirken bu hizmetin kaliteli ve devamlı olması için insan kaynağının doğru ve etkin değerlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Havayolu şirketlerinde hedeflenen hizmet kalitesine ulaşılabilmesi için iyi eğitilmiş, çalıştığı örgüte aidiyet hissi taşıyan örgütsel ve işe ilişkin mutluluk duygusuna sahip çalışanlara ihtiyaç vardır.

Kabin ekibi olarak çalışmanın sorumlulukları ağır, yorucu ve streslidir. Yolcuların can güvenliği ve her türlü dilek ve isteklerinin karşılanmasından kabin ekibi sorumludur. Riskli, yorucu ve stresli bu görevi ancak işini seven, mutlu ve yüksek motivasyona sahip çalışanlar yerine getirebilir (Adıgüzel, 2000: 2-10). Bir Kabin memuru için mesleğini hem özel hem de çok zor kılan özelliği yönetme- yönlendirme ile hizmet etme-uyum sağlama gibi birbiriyle çelişen özelliklere sahip olmasıdır. Kabin memurlarının yolcuya hizmet ederken güler yüzlü, anlayışlı, olumlu olmaları gerekirken yolcu emniyetini ve güvenliğini sağlamak için yönlendirici bir etkiye sahip olmaları gereklidir. Kabin memurluğu mesleğinin en önemli ve en zorlanılan tarafı yolcularla olan iletişim ve ilişkilerin yönetimidir. Kişilik özellikleri ilişkileri yönetebilme ve sağlıklı iletişim kurabilme konularında etkili olmakla beraber eğitimle de beceriler kazanılabilmektedir. (Baltaş, 2009: 23-29). Bir havayolu şirketinin başarısını ve hizmet kalitesini etkileyen uçuş emniyeti ve güvenliğini sağlayan kabin memurlarının seçimi ve eğitimi büyük önem taşımaktadır. (Karagülle, 2013: 3). Kabin memurlarının görevlerini yerine getirebilmeleri amacıyla temel eğitim kapsamında almaları gereken eğitim konu başlıkları aşağıda sıralanmıştır (Aktunç, 2013: 11);

- Acil durumda yolcu tahliyesi,
- Ekip kaynak yönetimi,
- İkrâm ve servis,
- Tıbbi konular ve ilkyardım,
- Havacılık terminolojisi,
- Problem çözme,
- Farklı saat dilimleri ve hava koşullarına uyum becerisi,
- Tehlikeli maddeler,
- Yangın,
- Yolcu ve kural dışı yolcu yönetimi,
- Temek emniyet kuralları ve risk yönetimi,
- Zaman yönetimi.

Üniversitelerin Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri Bölümlerinde yukarıda belirtilen konular mesleki derslerle verilmektedir. Bu derslerin yanı sıra etkin iletişim gerçekleştirebilmeleri ve kabin memuru olarak kişisel yetkinliklerini geliştirebilmeleri amacıyla yetkinlik dersleri ile kabin memuru olmayı hedefleyen gençlerin mesleklerine hazırlanmaları amaçlanmaktadır.

Kabin Hizmetlerinde çalışan ekiplerle hemen hemen aynı mantıkla kapalı bir kabin ortamında hizmet veren gemiadamları için de kişisel yetkinlik gelişimi kritik önem taşımaktadır. Günümüzde ticaret gemilerinde çalışan personel deniz ticaretinin uluslararası karakteri sebebiyle farklı farklı ülkelerden gelmiş gemiadamlarından oluşan çok uluslu bir yapıdadır. Dünya deniz ticaret filosunda çalışan gemiadamlarının ülkelere göre dağılımına bakıldığında en fazla personelin Çinliler, Filipinliler, Endonezyalılar, Ruslar, Ukraynalılar ve Hintlilerden oluştuğu bilinmektedir (BIMCO, 2015: 11). Bu sebeple gemilerde ortak dil olarak genellikle İngilizce kullanılmaktadır. Birbirleri ile benzer denizcilik eğitimleri almış ancak anadili İngilizce olmayan gemiadamlarının iş konusunda iletişim kurmaları nispeten kolay olurken, iş haricindeki farklı konularda konuşmaları gerektiğinde iletişimleri zayıflamaktadır. Özellikle mesleğinin başında olan gemiadamları bu konuda daha fazla zorluk çekmektedir. Farklı milletlerden gelen gemiadamlarının iş konusunda daha az zorluk çekmelerinin sebebi ise Uluslararası Denizcilik Örgütü (International Maritime Organization-IMO) tarafından denizcilikte kullanılan tüm terimlerin bir standartta birleştirilerek ortak bir dil oluşturulması ve bu dilin kullanılmasının zorunlu hale getirilmesidir. Kısa adı SMCP olarak bilinen Standart Deniz İletişim Terimleri (Standard Marine Communication Phrases) (IMO, 2002: 1) ticaret gemilerinde etkin olarak kullanılmaktadır. Bu doküman sayesinde, yapılan işler ve operasyonlarda standart denizcilik terimleri kullanılmakta ve kazalara sebep olabilen yanlış anlaşılmalardan ve dilin engel olduğu engellemelerden kaçınmak mümkün olmaktadır. Tabiidir ki gemide çalışan insanların aralarında konuşmalar sadece iş konularında yapılmamaktadır. Uzun süreler limana çıkmadan çalışan gemiadamlarının gemileri evleri niteliğindedir. İş arkadaşları ise ailenin bireyleri

konumundadır. Bir süre sonra gemi ortamı bir aile ortamı haline dönüşür. Nasıl aile arasında sadece konuşma ile değil, yapılan jest ve mimikler, el ve kol hareketleri yani beden dili ile bir iletişim mevcutsa gemide de personel arasında bu şekilde bir iletişim öne çıkmaya başlamaktadır. Gemideki çalışma ortamı karadaki iş ortamlarından oldukça farklıdır. Fiziksel alanlar sınırlıdır. Uzun seferler süresince çevrenizdeki insanlar hep aynı iş arkadaşlarınızdır. Günlerce farklı yüzler görmeden denizde kalınabilir. Bu ortamda diğer bir gemiadamı ile yaşanabilecek bir sorun çok büyük sıkıntılara yol açabilir. Çünkü bu sınırlı fiziksel ortamda, görmek istemediğiniz birisinden uzaklaşma imkânınız yoktur. Yemekte, vardiyada/vardiya değişimlerinde veya birden çok kişinin katıldığı operasyonlarda kendisinden ne kadar hoşlanmasanız da bir araya gelme durumunuz ortaya çıkmaktadır. Yolcu gemilerinde ve özellikle kruvaziyer gemilerde ise durum daha farklıdır. Burada gemiadamlarının birbirlerine karşı olan iletişiminde ilave olarak yolcular ile de olumlu iletişim kurmaları önem kazanmaktadır. Uçaklardaki kabin ekibi gibi burada çalışan gemiadamlarının, yolcuların can güvenliği ile her türlü isteklerinin karşılarlarken onlarla iletişimlerinde güler yüzlü, anlayışlı, olumlu olmaları gerekmektedir. Riskli, yorucu ve stresli görevlerini yaparken psikolojik olarak sağlam, empati kurabilen yetenekte olmaları gerekmektedir. Bu durum ticaret gemilerinde çalışan gemiadamlarının diğer mesleklerle göre daha fazla uyumlu olması gerektiğini dikte etmektedir.

Tüm dünyada ticaret gemilerinde çalışacak olan personelin eğitiminde kısa adı STCW-78 olarak bilinen “*Gemiadamlarının Eğitim, Belgelendirme ve Vardiya Standartları hakkında Uluslararası Sözleşme*” (*Standards of Training, Certification and Watchkeeping for seafarers*) (IMO, 2010: 1) referans alınmaktadır. Birincisi 1978 yılında yapılmış olan bu sözleşme daha sonra 1995 ve 2010 yıllarında değişikliğe uğramıştır. Sözleşmenin amacı; dünya genelindeki tüm gemiadamlarının eğitimlerini standartlaştırarak, gemide bulunduğu konum itibariyle kendisine verilen tüm görevleri yapabilecek bir niteliğe sahip olmalarını sağlamaktır. Bu sözleşmede gemiadamlarının almak zorunda olduğu eğitimler ve eğitim sonunda hak ettikleri sertifikalar belirlenmiştir. Denizcilik eğitimi veren ülkeler STCW-78 sözleşmesine istinaden kendi düzenlemelerini yapmaktadır. Bu düzenlemelerin yapılması ve eğitim kurumları tarafından uygulanmasının kontrolü ve denetlemesi genellikle devletlerin denizcilik veya eğitim/öğretim ile ilgili bakanlıkları tarafından kontrol edilmektedir. Türkiye’de de bu eğitimler, 10/2/2018 tarih ve 30328 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Gemiadamları ve Kılavuz Kaptanlar Yönetmeliği”ne dayandırılan “Gemiadamları ve Kılavuz Kaptanlar Eğitim ve Sınav Yönergesi”ne uygun olarak icra edilmektedir. Bu yönergede, ticaret gemilerinde hiyerarşik olarak en alt seviyedeki gemiciden, en üst seviyede bulunan uzak yol kaptanına kadar tüm gemiadamlarının eğitim ve sınavlarının düzenlenmesi yapılmakta, verilmesi gereken eğitimler belirlenmektedir. Bu eğitimler içerisindeki konuların büyük çoğunluğu denizcilik ile ilgili teknik konulardır. Bu teknik konular yanında öğrencilere iletişim becerileri eğitimleri de verilmektedir. Bu eğitimler gemiadamı olunmasında önkoşul olan ve Yönetmelikte “Deniz Güvenlik Eğitimleri” olarak adlandırılan “beş temel eğitim” (Denizde Kişisel Can Kurtarma Teknikleri Eğitimi, Temel İlk Yardım Eğitimi, Yangın Önleme ve Yangınla Mücadele Eğitimi, Personel Güvenliği ve Sosyal Sorumluluk Eğitimi ve Cankurtarma Araçlarını Kullanma Yeterliği Eğitimi) içerisinde yer almaktadır. Bu eğitimler kapsamında öğrencilere etkili iletişim konusundaki bilgiler, gemide karşılaşılabilecekleri örnekler ile anlatılmakta, öğrencilerin bu yetenekleri kazanmaları sağlanmaktadır. Ayrıca, liderlik, organizasyon ve yönetim konularını içeren derslerde de, yönetim ve liderlik prensipleri ışığında personel ile iyi ilişki kurmak, davranış şekilleri, personel yönetimi ve grup davranışları gibi konularda dersler verilmektedir. Bazı denizcilik fakültelerinde etkili iletişim dersi seçmeli ders olarak da verilmektedir.

Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin meslek hayatları boyunca karşılaştıkları çalışma ortamları, sınırlı bir alan olan uçak ya da gemide ortak amaca yönelik olarak ekip halinde çalışmak yönüyle benzerlik gösterirken, Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri mezunlarının büyük ölçüde insan taşıyan uçaklarda yolculara hizmet verecek olması, Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği mezunlarının ise çoğunlukla kargo taşıyan gemilerde sadece gemi personelinin bulunduğu ortamlarda görev yapacak olması yönüyle farklılık göstermektedir. Bu bakımdan Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri öğrencilerinin iletişim becerilerinin geliştirilmesi ile büyük ölçüde uçak yolcuları ile iyi ilişkiler kurmak amaçlanırken, Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin iletişim becerilerinin geliştirilmesiyle ise gemide çalışan personelin kendi arasında olan iletişimi geliştirerek iyi ilişkiler kurulması amaçlanmaktadır.

Gelirleri ve ticari gelecekleri tamamen müşteri memnuniyetine dayanan havacılık şirketleri için uçağa binen yolcuların memnun ayrılmaları ve bir sonraki seyahatlerinde tekrar o havayolunu tercih etmeleri hayati öneme sahiptir. Bu sebeple Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri öğrencilerinin iletişim becerilerinin geliştirilmesi önem arz etmektedir. Sınırlı sayıda personel ile çalışan ticaret gemilerinde ise iletişim personelin kendi arasında sınırlı olarak kalmaktadır. Yolcu gemilerinde ve özellikle turistik kruvaziyer gemilerde ise gemide çalışan ve yolcularla irtibat halinde bulunan tüm personelin bu yöndeki yeteneklerinin geliştirilmesi havacılık şirketlerinde olduğu gibi en önemli konulardan biridir. Dünyada kruvaziyer gemilerde çalışan personelin şirketleri tarafından eğitime alındıkları ve bu konularda yeteneklerinin geliştirildiği bilinmektedir.

2.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1.İletişim Becerileri

İletişim sözcüğünün kökeni, anlamı “ortak” olan Latince “communis” kelimesine dayanmaktadır. Bugün kullandığımız iletişim sözcüğü bu sebeple birlik olmayı, ortaklığı, dayanışmayı temsil eden “communication” kelimesinin karşılığıdır. İletişim toplumda yaşayan bireylerin var olan değerlerini, inançlarını ve kurallarını birbirlerine aktarabilmesi için gereklidir. İnsanlık tarihinin en önemli olgusu iletişimin ilk çağdan bugüne değişik tanımları bulunmaktadır. Aristo'nun M.Ö. 5. ve 4. yüzyıllarda konuşanın inandırıcı ve etkileyici olma becerisi olarak tanımlanan iletişimin tanımı günümüz dünyasında çok daha kapsamlı bir hale gelmiştir (Akyurt, 2009: 11). Theodorson ve Theodorson (1969)'un yorumuyla iletişim simgeler yardımı ile kişi ya da kişilerden diğer kişi ya da kişilere bilginin, davranış ya da duyguların iletilmesidir (Aziz,2013: 28-29).

İletişimin toplumsal bir yaşam süren ve diğer insanlarla bağlantı kurmaya ihtiyaç duyan insanın yaşamındaki yeri çok önemlidir. Mağara duvarlarındaki çizimleriyle başlayan iletişim bugün yeni medyaya kadar oldukça kapsamlı bir yapıda geniş bir alana yayılmıştır. Sürekli değişim ve gelişim gösteren çağımızda duygu ve düşünceleri ile kendini tanımlayan insan diğer insanları anlamak, sorunlarını ifade edebilmek ve çözümler üretebilmek için iletişime her geçen gün daha çok ihtiyaç duymaktadır (Kırık, Sönmez, 2017: 15-16).

Toplumda yaşayan her bireyin diğer bireylerle etkileşiminde ihtiyaç duyduğu iletişim büyük bir öneme sahiptir. Birey iletişim vasıtasıyla ilişkilerini belirler ve bunun için iletişim becerilerini geliştirmeye ihtiyaç duyar. İletişim sürecini etkili şekilde oluşturabilmek, devamlılığını sağlayabilmek ve sonucunda doyum elde edebilmek için iletişim becerilerinin geliştirilmesi gerekir. İletişim becerilerinin geliştirilmesi bireyin hem aile hem okul ve iş hayatında başarılı ve mutlu olmasına yardımcı olacaktır. İletişim becerilerine sahip olan kişiler yaşantılarında karşılaştıkları tüm olumsuz ve engelleyici durumları daha kolay ve sağlıklı şekilde atlatabilmekte, diğer insanlarla olan ilişkileri daha tatmin edici ve meslek hayatları daha başarılı olmaktadır (Kumcağız, 2011:49,56).

İletişimin sağlıklı gerçekleşmesi için kişilerin gerekli becerilere sahip olması gereklidir. İletişim becerilerini “bireylerin etkin dinlemeyi yapabilmeleri ve etkili cevaplama becerisine sahip olmalarıdır” şeklinde tanımlayabiliriz. Bu iki temel beceri doğru soruları sorabilmeyi, konuşan kişinin kullandığı sözcükleri ve duygularını doğru anlamayı, anladığını karşı tarafa doğru geri bildirimler yardımıyla hissettirebilmesini gerektirir. İletişim becerileri kişinin kendi yanlısılarından korunmasını, empati yapabilmeyi, farklı dünya görüşlerine tarafsız bakış getirebilmeyi sağlarken iletişimdeki gereksiz konuşmalardan da kaçınabilmeyi mümkün kılmaktadır. Bu becerilerdeki eksiklikler iletişimin sağlıklı ve istenilen şekilde olmasına engel olmaktadır. Günümüz iş yaşamında da değişimler, çalışanlar için yeni yaklaşımları da beraberinde gerekli kılarak çalışandan beklenenler, başarı tanımı, çalışma düzenleri de değişmektedir. İletişim becerileri ve bu becerilerin çalışanlar tarafından kullanılıp kullanılmadığı, birbirleriyle nasıl iletişim kurdukları ve bunun sonucunda iletişimin sağlıklı olup olmadığı konuları da artık büyük önem taşımaktadır (Erigüç, Durukan, 2013:115-123).

Bireylerin sahip oldukları bilgi, yetenek ve geliştirdikleri beceriler iş hayatlarındaki başarı ve mutluluklarını belirlemede çok büyük öneme sahiptir. Her meslek kolunun çalışanlarının ihtiyaç duydukları bilgi ve beceri farklılık göstermekle birlikte iletişim becerileri herkes için önem taşıyan becerilerdendir. Özellikle insan ilişkilerinin ön planda olduğu mesleklerde bu beceriler daha da önemli olmaktadır (Toy,2007: 20).

Hizmetin üretilmesinde ve etkili bir şekilde ortaya konulabilmesinde iletişim tartışmasız bir öneme sahiptir. Bir işletmede birimler arasındaki bilgi akışının doğruluğu ve hızı o işletmenin başarısını önemli ölçüde etkilemektedir. İletişimin başarılı şekilde gerçekleştiği işletmelerde işletmenin başarısı yanında çalışanların da bundan olumlu anlamda etkilendikleri gözlenmiştir (Akyurt, 2009: 11-17)

Toplumların kalkınmasında en önemli unsurlardan biri olarak kabul edilen insan gücünün en dinamik bölümü üniversite gençliğidir. Gençlerin eğitiminde büyük sorumluluğu olan üniversitelerin öğrencilerin bilgi ve becerilerin geliştirilmesi ve bu becerilerin hayatlarında yer alabilmesi için gerekli eğitim ve farkındalığı yaratmaları gayretleri olmalıdır (Deniz, Sümer, 2010:115-127).

Empati

Her insan hem kendisini hem de çevresindeki kişi ve olayları kendine göre algılayıp değerlendirmektedir. Algılama subjektif olduğu için kişiden kişiye değişmektedir. Empati kavramının özünde ise kişinin çevresini kendine göre değil de olması gereken doğru şekilde algılaması bulunmaktadır (Göçgün, 2012: 125). Amerikalı psikolog Carl Rogers tarafından ilk defa tanımlanan empati kavramı Türk kültüründe uzun yıllardır “diğergamlık” olarak kullanılmaktadır. Empati bir kişinin kendisini duygu, düşünce ve davranış olarak karşı tarafın yerine koyarak hissetmesi ve bu doğrultuda hareket etmesidir. Empati karşıdakinin bakış açısını görebilmek, farklı bakış açılarına saygı duymak ve ortak hareket etmeye çalışmaktır. Empati kavramıyla sıklıkla karıştırılan sempati kavramı ise bir kişinin karşıdakinin duygularına aynı şekilde katılması anlamına gelmektedir. Bu tanımdan yola çıkarak sempati kavramının daha çok duygusal ilişkilerde yaşandığı söylenebilir (Tarhan, 2017:161-162). Empatide karşıdakinin duygu ve düşüncelerini anlamak söz konusuysen, sempati kavramında ise karşıdakinin duygu ve düşüncelerine aynen sahip olma durumu söz konusudur (Göçgün, 2012: 126).

Bir kişi bir diğerine karşı empati duyduğunda yani aynı duyguları hissettiğinde ona yardım etmek gibi özgeci davranışlarda bulunabilir. Özgecilik bir kişinin başkalarına yardım etme amacıyla hareket etmesi anlamına

gelmektedir. Empati ve özgecilik arasında kuvvetli bir bağ bulunmaktadır (Gerrig, Zimbardo, 2015:540). Empati bir anlamda anlama becerisidir. Empati kurmanın basamakları öncelikle sevmek, değer vermek ve paylaşmaktır. Bir insanın empati kurabilmesi için zihinsel ve hayal gücünü kullanarak karşındakini anlamaya çalışması gerekir. Bu nedenle empatinin biyolojik, sosyolojik ve psikolojik olmak üzere 3 alt boyutu bulunmaktadır (Tarhan, 2017:165). Bir kişiyi gözlemleyerek onun duygularını deneyimlemeden anlamaya çalışma olarak tanımlanan empati bir kişilik özelliğidir ve empati sahibi insanlar daha kendinden emin, duygusal ve yardım etmeyi seven kişilerdir (Durak vd., 2016:357).

Psikolojik Sağlamlık

Pozitif psikoloji kapsamında yer alan kavramlardan biri olan psikolojik sağlamlık son yıllarda hem sosyal bilimlerde hem psikoloji alanında araştırılan bir kavramdır. Psikolojik sağlamlık her türlü olumsuzluk ve stresli olayları içeren zorluklar ve bunlara karşı uyum sağlamayı içeren davranışsal ve sosyal beceriler olmak üzere 2 önemli bileşenden oluşmaktadır (Akin, Akin, 2015:149).

Türk Dil Kurumu sözlüğüne göre “esneklik, kolayca iyileşme, toparlanma, ilk haline geri gelme” anlamına gelen psikolojik sağlamlığın İngilizcesi “resilience” kelimesidir (Türk Dil Kurumu, 2011). Ulusal literatür incelendiğinde psikolojik sağlamlık kavramının kendini toparlama gücü (Terzi, 2016), psikolojik dayanıklılık (Erkutlu, 2015; Akin, Akin, 2015) ve yılmazlık (Gürkan, 2016; Kaner ve Bayraklı, 2010; Kırımoğlu vd., 2012) gibi çeşitli kavramlarla eşanlamlı olarak kullanıldığı görülmektedir.

Psikolojik sağlamlık kişinin başından geçen olaylara karşı direnç gücünü ve olay sonrasında eski iyi haline dönme becerisini belirten bir kavramdır (Çetin, 2011:104). Psikolojik sağlamlık yaşanan olumsuzluğun ardından kişinin hayatını sürdürebilme becerisidir (Öz, Yılmaz, 2009: 83). Psikolojik sağlamlık tahmin edilemeyen pozitif sonucu ifade eden bir kavramdır (Sipahioğlu, 2008:9). İlgili alan yazın incelendiğinde psikolojik sağlamlık kavramının açıklanmasında kullanılan 3 temel bileşen olduğu görülmektedir. Bunlar risk, olumsuzluklarla mücadele etme yeteneği ve kişinin olumsuz olay sonrası yeni duruma adaptasyon yeteneğidir (Gizir, 2007: 88). Psikolojik sağlamlığı yüksek olan kişilerin sahip olduğu özellikler aşağıda sıralanmıştır (Tümlü, Receptoğlu, 2013: 206-207);

- Kişisel gelişime önem verme
- Yüksek akademik başarı seviyesi
- Pozitif ve güçlü sosyal ilişkiler
- Düşünce ve davranışta suçtan uzak durma
- Duygusal problemlere az sahip olma
- Mutlu hissetme
- Sorumluluk sahibi olma ve sorumluluklarını aksatmama
- Sosyal sorumluluk ve gönüllü çalışmalarda görev alma
- Kurallara uyum gösterme
- Kendini olduğu gibi kabul etme ve sevmek
- Yaşamdan zevk alma

Psikolojik sağlamlığın azalmasında risk faktörleri etkiliyken artırılmasında ise koruyucu faktörlerin etkisi vardır. Bireysel, ailevi ve çevresel kapsamda koruyucu ve risk faktörleri Tablo 1’de sıralanmıştır;

Tablo 1: Bireysel, Ailevi ve Çevresel Faktörler Bazında Risk ve Koruyucu Faktörler

	Risk Faktörleri	Koruyucu Faktörler
Bireysel Faktörler	Utangaçlık, çekingenlik, düşük sayısal zeka, asosyalite, geçimsizlik	Yeterli seviyede sayısal zekaya sahip olmak, yüksek benlik saygısı, iyimserlik, otokontrol sahibi olmak, empati, sorumluluk duygusuna sahip olmak, etkili iletişim ve problem çözme becerilerine sahip olma
Ailevi Faktörler	Çok çocuklu ailenin mensubu olmak, fiziksel ve ruhsal hastalıklı ebeveynlere sahip olma, boşanma, ailede ölümlerin olması, fiziksel veya cinsel istismara maruz kalma	Olumlu ebeveyn ilişkisi, ebeveynlerin eğitilmiş olması
Çevresel Faktörler	Fiziksel veya cinsel istismar, ekonomik sıkıntılar, düşük sosyoekonomik ve sosyokültürel seviye, evsizlik	Olumlu sosyal çevre ilişkileri ve arkadaşlıklar, iyi bir rol model sahibi olma

Kaynak: Akyıldırım, 2017:19

3.ARAŞTIRMA

3.1.Araştırma Yöntemi

Çalışmada tarama modeli olan ilişkisel tarama yöntemi kullanılmıştır. Tarama modellerinde amaç var olan durumu olduğu şekli ile betimlemek; ilişkisel (karşılaştırmalı) tarama modelinde amaç birden fazla değişkenin birbirlerine ve gruplara göre farklılaşp farklılaşmadığı incelenir (Karasar, 2015: 77).

3.2.Veri Toplama Aracı

Google formlar üzerinden hazırlanan anketin, elektronik posta adreslerine linkinin gönderilerek, öğrenciler tarafından doldurulması sağlanmıştır. Araştırma evreninin tamamına ulaşılması hedeflendiğinden örnekleme yoluna gidilmemiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak dört bölümden oluşan anket formu kullanılmıştır. Veri toplama aracının ilk bölümünde öğrencilerin cinsiyet ve doğum kuşağı bilgilerinden oluşan demografik bilgi formu yer almaktadır. Anket formunun ikinci bölümünde bireylerin iletişim becerilerini belirlemek amacıyla Balcı (1996) tarafından geliştirilen ve Ersanlı ve Balcı (1998) tarafından güncellenen İletişim Becerileri Envanteri yer almaktadır. Envanter 45 madde ve her biri 15 maddeden oluşan 3 alt ölçekten (zihinsel, duygusal, davranışsal iletişim becerisi) oluşmaktadır. Envanterde yer alan ifadelerin seçenekleri 5’li likert tipinde (1-hiçbir zaman, 5-her zaman) olup olumsuz ifadeler (m3, 5, 9, 10, 11, 16, 23, 24, 27, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 41, 42) ters kodlandıktan sonra puanların toplanması ile elde edilmektedir. Alt ölçeklerin puanları 15 ile 45 arasında; envanterin tamamında 45 ile 225 puan aralığındadır. Yüksek puan hangi iletişim becerisinin daha yüksek olduğunu ve genel olarak iletişim becerisi düzeyini ifade etmektedir. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,91; alt boyutların Cronbach Alpha katsayıları 0,82 – 0,73 ve 0,81 olarak tespit edilmiştir. Anket formunun üçüncü bölümünde bireylerin empati düzeyini belirlemek amacıyla Spreng vd. (2009) tarafından geliştirilen ve Totan vd. (2012) tarafından Türkçe’ye uyarlanıp güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları yapılan Toronto Empati Ölçeği yer almaktadır. Ölçek 13 madde ve tek boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte yer alan ifadelerin seçenekleri 5’li likert tipinde (1-hiç uygun değil, 5-tamamen uygun) olup olumsuz ifadeler (m1, 3, 5, 7, 8, 9, 11, 12) ters kodlandıktan sonra puanların toplanması ile elde edilmektedir. Ölçekten en düşük 13, en yüksek 65 puan elde edilmekte olup yüksek puan yüksek empati düzeyini ifade etmektedir. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,84 olarak tespit edilmiştir. Anket formunun dördüncü bölümünde bireylerin psikolojik sağlamlığını ölçmek amacıyla Smith vd. (2008) tarafından geliştirilen ve Doğan (2015) tarafından Türkçe’ye uyarlanıp güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları yapılan Kısa Psikolojik Sağlamlık Ölçeği yer almaktadır. Ölçek 6 madde ve tek boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte yer alan ifadelerin seçenekleri 5’li likert tipinde (1-hiç uygun değil, 5-tamamen uygun) olup olumsuz ifadeler (m2, m4, m6) ters kodlandıktan sonra puanların toplanması ile elde edilmektedir. Yüksek puan psikolojik sağlamlık düzeyinin yüksekliğini ifade etmektedir. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,84 olarak tespit edilmiştir.

3.3.Veri Toplama Yöntemi

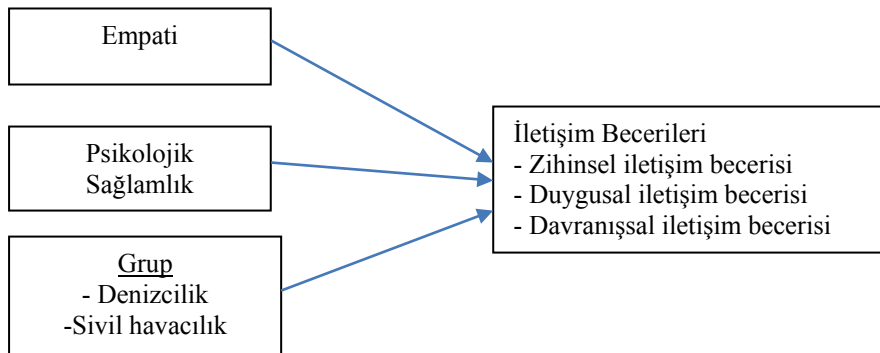
Çalışmada online anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın uygulamasından elde edilen anket formları Google form üzerinden online olarak yapıldığından ve her soruda cevap verme zorunluluğu olduğundan 110 anketin tamamı değerlendirmeye alınmıştır.

3.4.Araştırmanın Örneklemi

Araştırmaya katılan 110 denizcilik ve 110 sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencisi 220 örneklemin tamamı Y kuşağıdır (1980-1999). Denizcilik öğrencilerinin %10’u kadın, %90’ı erkek; sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin %40,9’u kadın, %59,1’i erkektir.

3.5.Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın modeli aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur (Şekil 1). Araştırma modelinde gruplar (denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri) bağımsız değişken, iletişim becerileri bağımlı değişken, empati ve psikolojik sağlamlık ortak değişkenler olarak belirlenmiş olup empati ve psikolojik sağlamlığın iletişim becerileri üzerindeki etkisi öğrencilerin gruplarına göre karşılaştırılacaktır.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Araştırmanın modeli şekil 1'deki araştırmanın modeli çerçevesinde oluşturulmuştur. Buna göre, araştırmanın hipotezleri;

H1: Denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin empati düzeyi anlamlı düzeyde farklıdır.

H2: Denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin psikolojik sağlamlığı anlamlı düzeyde farklıdır.

H3: Denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin iletişim becerileri anlamlı düzeyde farklıdır.

H4: Empati becerisinin iletişim becerileri üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H5: Psikolojik sağlamlığın iletişim becerileri üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H6: Empati ve psikolojik sağlamlık puanlarına göre düzeltilmiş iletişim becerileri puanları gruplara göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Verilerin Analizi

Araştırma ile ilgili olarak elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS 21.0 istatistik yazılım programı kullanılmıştır. Araştırma ölçeklerinin güvenilirliklerini test etmek amacıyla Cronbach Alpha testi yapılmıştır. Daha sonra, araştırmanın değişkenlerinin ortalamaları, standart sapmaları ve normallik dağılımları belirlenmiştir. Ölçek ve alt boyut puanları normalden önemli bir sapma göstermediğinden gruplara göre karşılaştırmalarda bağımsız iki örneklem t testinden yararlanılmıştır. Ölçek puanları arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla Pearson korelasyon testinden; empati ve psikolojik sağlamlığın iletişim becerileri üzerindeki etkisi ve bu etkinin gruplara (denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri) göre karşılaştırılmasında MANCOVA ve ANCOVA testlerinden yararlanılmıştır. Analizlerde anlamlılık düzeyi 0,05 ($p < 0,05$) olarak belirlenmiştir.

Bulgular

Değişkenlere ait betimsel istatistiklere Tablo 2'de yer verilmiştir.

Tablo 2. Ölçek Puanlarının Gruplara Göre Karşılaştırılmasına Ait t Testi Sonuçları

Ölçek	Grup	n	\bar{x}	SS	t	p
Zihinsel İletişim Becerisi	Denizcilik	110	3,75	0,40	-7,75	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,20	0,46		
Duygusal İletişim Becerisi	Denizcilik	110	3,74	0,41	-6,57	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,11	0,41		
Davranışsal İletişim Becerisi	Denizcilik	110	3,79	0,39	-8,20	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,25	0,43		
İLETİŞİM BECERİSİ TOPLAM	Denizcilik	110	3,76	0,35	-8,39	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,19	0,40		
EMPATİ	Denizcilik	110	3,98	0,54	-4,98	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,34	0,55		
PSİKOLOJİK SAĞLAMLIK	Denizcilik	110	3,56	0,80	-5,35	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,07	0,58		

Tablo 2'ye göre zihinsel ($t = -7,75$; $p < 0,05$), duygusal ($t = -6,57$; $p < 0,05$), davranışsal ($t = -8,20$; $p < 0,05$) ve genel olarak iletişim becerilerinin ($t = -8,39$; $p < 0,05$) öğrencilerin gruplara göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin zihinsel, duygusal, davranışsal iletişim ve genel olarak iletişim beceri puanları anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 2'ye göre empati puanlarının öğrencilerin gruplara göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($t = -4,98$; $p < 0,05$). Sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin empati puanları anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 2'ye göre psikolojik sağlamlık puanlarının öğrencilerin gruplara göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($t = -5,35$; $p < 0,05$). Sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin psikolojik sağlamlık puanları anlamlı düzeyde daha yüksektir.

H1 **Kabul:** Denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin iletişim becerisi düzeyi anlamlı düzeyde farklıdır.

H2 **Kabul:** Denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin empati düzeyi anlamlı düzeyde farklıdır.

H3 **Kabul:** Denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri öğrencilerinin psikolojik sağlamlığı anlamlı düzeyde farklıdır.

Değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon analizleri Tablo 3'de yer verilmiştir.

Tablo 3. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişken	2	3	4	5	6
1- Zihinsel iletişim	0,72**	0,81**	0,92**	0,55**	0,5**
2- Duygusal iletişim	1	0,75**	0,9**	0,57**	0,49**
3- Davranışsal iletişim		1	0,93**	0,55**	0,49**
4- İLETİŞİM BECERİSİ			1	0,61**	0,54**
5-EMPATİ				1	0,38**
6- PSİKOLOJİK SAĞLAMLIK					1

*p<0,05 **p<0,01

Tablo 3'deki korelasyon analizi sonuçlarına göre iletişim becerileri ile empati ve psikolojik sağlamlık arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,01).

Tablo 4. Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	F	sd1	sd2	P
Zihinsel İletişim	0,01	1	218	0,967
Duygusal İletişim	0,79	1	218	0,374
Davranışsal İletişim	0,38	1	218	0,536

Levene testi sonucunda tüm bağımlı değişkenler için varyansların homojenliği koşulunun sağlandığı belirlenmiştir (Tablo 4).

Bağımlı değişkenlere (zihinsel, duygusal ve davranışsal iletişim) ait puanların gruplara (denizcilik ve sivil havacılık kabin hizmetleri) göre anlamlı düzeyde değişme durumunu belirlemek amacıyla yapılan MANCOVA analizinde empati ve psikolojik sağlamlık ortak değişkenler olarak dahil edilmiştir. Analiz sonucunda empati (Wilks' $\Lambda = 0,77$; $F_{1(3,214)}=21,82$; $p<0,05$; $\eta^2=0,23$), psikolojik sağlamlık Wilks' $\Lambda = 0,87$; $F_{1(3,214)}=10,99$; $p<0,05$; $\eta^2=0,13$ ve grupların (Wilks' $\Lambda = 0,88$; $F_{1(3,214)}=9,87$; $p<0,05$; $\eta^2=0,12$) zihinsel, duygusal ve davranışsal iletişim becerileri üzerinde çok değişkenli etkisi olduğu tespit edilmiştir (Tablo 5). Değişkenler arasındaki ilişki ve etkinin anlamlı olması nedeniyle gruplar düzeyinde inceleme ANCOVA analizi ile yapılmıştır.

Tablo 5. Bağımlı Değişkenlere İlişkin Kovaryans Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Λ	F1	η^2	F2	P	η^2
Empati	Zihinsel İletişim	0,77	21,82	0,23	44,56	0,000	0,17
	Duygusal İletişim				51,45	0,000	0,19
	Davranışsal İletişim				42,06	0,000	0,16
Psikolojik Sağlamlık	Zihinsel İletişim	0,87	10,99	0,13	24,85	0,000	0,10
	Duygusal İletişim				24,03	0,000	0,10
	Davranışsal İletişim				20,71	0,000	0,09
Grup	Zihinsel İletişim	0,88	9,87	0,12	21,48	0,000	0,09
	Duygusal İletişim				10,86	0,001	0,05
	Davranışsal İletişim				27,05	0,000	0,11

Λ : Wilk's Lambda F1: Çoklu test F2: ANCOVA testi

Tablo 5'teki ANCOVA sonuçlarına göre göre empati değişkeninin zihinsel iletişim ($F_{(1,216)}=44,56$; $p<0,05$; $\eta^2=0,17$), duygusal iletişim ($F_{(1,216)}=51,45$; $p<0,05$; $\eta^2=0,19$) ve davranışsal iletişim ($F_{(1,216)}=42,06$; $p<0,05$; $\eta^2=0,16$) becerileri üzerinde anlamlı ve önemli etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5'teki ANCOVA sonuçlarına göre göre psikolojik sağlamlık değişkeninin zihinsel iletişim ($F_{(1,216)}=24,85$; $p<0,05$; $\eta^2=0,10$), duygusal iletişim ($F_{(1,216)}=24,03$; $p<0,05$; $\eta^2=0,10$) ve davranışsal iletişim ($F_{(1,216)}=20,71$; $p<0,05$; $\eta^2=0,09$) becerileri üzerinde anlamlı ve önemli etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5'teki ANCOVA sonuçlarına göre göre psikolojik sağlamlık değişkeninin zihinsel iletişim ($F_{(1,216)}=21,48$; $p<0,05$; $\eta^2=0,09$), duygusal iletişim ($F_{(1,216)}=10,86$; $p<0,05$; $\eta^2=0,05$) ve davranışsal iletişim ($F_{(1,216)}=27,05$; $p<0,05$; $\eta^2=0,11$) becerileri üzerinde anlamlı ve önemli etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

H4 **Kabul**: Empati becerisinin iletişim becerileri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi vardır.

H5 **Kabul**: Psikolojik sağlamlığın iletişim becerileri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi vardır.

ANCOVA sonuçlarına göre grup değişkeninin bağımlı değişkenler üzerinde anlamlı etkisi olduğu tespit edildiğinden Bonferroni düzeltilmeli ikili karşılaştırma sonuçlarına Tablo 6'da yer verilmiştir.

Tablo 6. Empati ve Psikolojik Sağlık Değişkenlerine Göre Düzeltilmiş İletişim Becerisi Puanlarının Gruplara Göre Bonferroni Düzeltmeli İkili Karşılaştırma Sonuçları

Bağımlı Değişken	Grup	n	\bar{X}	SH	p
Zihinsel İletişim	Denizcilik	110	3,86	0,04	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,10	0,04	
Duygusal İletişim	Denizcilik	110	3,84	0,03	0,001
	Sivil Havacılık	110	4,00	0,03	
Davranışsal İletişim	Denizcilik	110	3,88	0,04	0,000
	Sivil Havacılık	110	4,15	0,04	

H6 Kabul: Empati ve psikolojik sağlık puanlarına göre düzeltilmiş iletişim becerileri puanları gruplara göre anlamlı farklılık göstermektedir.

4.SONUÇ

Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin meslek hayatları boyunca karşılaşacakları çalışma ortamları, sınırlı bir alan olan uçak ya da gemide ortak amaca yönelik olarak ekip halinde çalışmak yönüyle benzerlik gösterirken, Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri mezunlarının büyük ölçüde insan taşıyan uçaklarda yolculara hizmet verecek olması, Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği mezunlarının ise kargo taşıyan gemilerde sadece gemi personelinin bulunduğu ortamlarda görev yapacak olması yönüyle farklılık göstermektedir. Bu bakımdan Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri öğrencilerinin iletişim becerilerinin geliştirilmesi ile büyük ölçüde uçak yolcuları ile iyi ilişkiler kurmak amaçlanırken, Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin iletişim becerilerinin geliştirilmesiyle ise gemide çalışan personelin kendi arasında olan iletişimi geliştirerek iyi ilişkiler kurulması amaçlanmaktadır.

Her iki alanda da az sayıda ekip üyesiyle sınırlı bir alan içinde farklı lokasyonlara seyahat ederek çalışırken iletişim becerilerinin ve empati yeteneğinin yüksek olması ve her türlü koşula ve duruma adaptasyon için de psikolojik sağlamlığın yüksek olması beklenmektedir. Bu bağlamda araştırmada iletişim becerileri üstünde önemli bir yere sahip olan kişilerin empati becerileri ve psikolojik sağlamlıkları arasındaki ilişki incelenmiştir.

Araştırma sonucunda, Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri ve Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerinin iletişim, empati becerileri ve psikolojik sağlamlıklarının anlamlı düzeyde farklı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca empati becerisinin ve psikolojik sağlamlığın iletişim becerileri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu her iki grup öğrencilerde de gözlemlenmiştir.

Gelirleri ve ticari gelecekleri tamamen müşteri memnuniyetine dayanan havacılık şirketleri için uçağa binen yolcuların memnun ayrılmaları ve bir sonraki seyahatlerinde tekrar o havayolunu tercih etmeleri hayati öneme sahiptir. Bu sebeple Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri öğrencilerinin iletişim becerilerinin geliştirilmesi daha fazla önem arz etmektedir. Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri öğrencilerinin iletişim, empati ve psikolojik sağlamlıklarının gelişmesi için üniversitede zorunlu dersler kapsamında aldıkları iletişim ve kişisel gelişim derslerinin sonucunda bu yetkinliklerinin geliştiği görülmektedir. Mezuniyetlerinden sonra ticaret gemilerinde hiyerarşik yapı içerisinde yönetici olarak görev yapacak Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği öğrencilerine, teknik derslerin yanında görevlerini yerine getirirken ihtiyaç duyacakları yetkinlik gelişim amaçlı derslerin de zorunlu olarak verilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Sınırlı sayıda personel ile çalışan kargo gemilerinde iletişim personelin kendi arasında sınırlı olarak kalmaktadır. Yolcu gemilerinde ve özellikle turistik kruvaziyer gemilerde ise gemide çalışan ve yolcularla irtibat halinde bulunan tüm personelin bu yöndeki yeteneklerinin geliştirilmesi havacılık şirketlerinde olduğu gibi en önemli konulardan biridir. Dünyada kruvaziyer gemilerde çalışan personelin şirketleri tarafından eğitime alındıkları ve bu konularda yeteneklerinin geliştirildiği bilinmektedir. Buradan hareketle araştırmanın, yolcularla iletişim konusunda uçaklardaki kabin hizmetleri ekibiyle çok daha fazla benzerlik gösteren yolcu gemileri veya kruvaziyer gemilerde çalışan gemiadamları ile kabin hizmetleri personelinin karşılaştırmasının yapılmasıyla çok daha doğru sonuçlar vereceği değerlendirilmektedir.

Araştırmanın kolayda örnekleme yöntemiyle ulaşılan 110 katılımcıyla sınırlı olması sonuçların genellenebilir olmasını engellemektedir. Araştırma katılımcı sayısının artırılması, cinsiyet farklılığının iletişim becerileri üzerinde farklılık yaratabileceğinden yola çıkarak araştırmaya katılanların cinsiyet farklılıklarının göz önüne alınması, farklı gruplarla tekrarlanması ve öğrencilerin iletişim, empati ve psikolojik sağlamlıkla ilgili eğitimleri almadan önce ve aldıktan sonra olmak üzere iki farklı zamanda analizlerinin yapıp değerlendirilmesi daha genellenebilir sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır.

REFERANSLAR

- Adıgüzel, M. B. (2000). Temel Havacılık. Ankara: Türk Hava Kurumu Matbaası.
- Akın, A., Akın, Ü. (2015). Psikolojide Güncel Kavramlar 1- Pozitif Psikoloji. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Akyıldırım, Damram, P. (2017). Üniversite Öğrencilerinde Benlik Saygısı, Algılanan Sosyal Destek ve Psikolojik Sağlık Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikoloji Anabilim Dalı, İstanbul.
- Akyurt, N.(2009).Sağlıkta İletişim ve Marmara Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin İletişim Becerileri, Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi, 4(11), 15-33.
- Aktunç, İ. (2013). Kabin Memuru Tanımı. Türk Hava Yolları Uçuş Eğitim Başkanlığı Cabin Interphone Dergisi, 1(2013), 9-10.
- Aziz, A.(2013).İletişime Giriş, 5. Baskı, İstanbul, Hiperlink Yayınları.
- Baltaş, A. (2009). Kabin Memurluğunun Kişiliği. TASSA Havayolları Kabin Memurları Derneği Dergisi, 9, 22-23.
- Basım, H. N., Çetin, F. (2011). Yetişkinler İçin Psikolojik Dayanıklılık Ölçeğinin Güvenilirlik ve Geçerlilik Çalışması. Türk Psikiyatri Dergisi, 22 (2), 104-114.
- Büyüköztürk, Ş. (2011). Veri Analizi El Kitabı. 14. Baskı, Ankara: PEGEM Akademi.
- Deniz, M. E, Sümer, A. S.(2010). Farklı Özanelayış Düzeylerine Sahip Üniversite Öğrencilerinde Depresyon, Anksiyete ve Stresin Değerlendirilmesi. Eğitim ve Bilim,35(158):115-127.
- Doğan, T. (2015). Kısa Psikolojik Sağlık Ölçeği'nin Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması. The Journal of Happiness & Well-Being, 3(1): 93-102.
- Durak, M., Durak-Şenol, E., Kocatepe, U. (2016). Aklımın Aklı: Psikoloji. İkinci Basımdan Çeviri, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Erigüç, G, Durukan, S. (2013), Evaluation of Emotional Intelligence and Communication Skills of Health Care Manager Candidates: A Structural Equation Modelling. International Journal of Business and Social Science, 4(13): 115-123.
- Erigüç. G, Şener.T,Eriş, H,(2013). İletişim Becerilerinin Değerlendirilmesi:Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Örneği. Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 16(1),45-65.
- Erkutlu, H. V. (2015). Pozitif Örgütsel Davranış. Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Ersanlı, K., Balcı, S. (1998). İletişim Becerileri Envanterinin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması. Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 10(2): 7-12.
- Gerrig, R. J., Zimbardo, P.G. (2015). Psikolojiye Giriş Psikoloji ve Yaşam. 19. Basımdan Çeviri, Çeviren:Yrd. Doç. Dr. Gamze Sart, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Gizir, C. A., Aydın, G. (2006). Psikolojik Sağlık ve Ergen Gelişim Ölçeğinin Uyarlanması: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışmaları. Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 3(26), 87-99.
- IMO (2003). Standart Marine Communication Phrases. Northampton: Arkkle Print Lmt.
- IMO (2010). Standards of Training, Certification and Watchkeeping for seafarers. PÜSEM Basımevi.
- Göçgün, Ö. (2012). İnsanın Dünyası. Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Yayınları.
- Gürkan, U. (2006). Yılmazlık Ölçeği (YÖ): Ölçek Geliştirme, Güvenilirlik ve Geçerlilik Çalışması. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 39 (2), 45-74.
- Kaner, S., Bayraklı, H. (2010). Aile Yılmazlık Ölçeği: Geliştirilmesi, Geçerliliği ve Güvenilirliği. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Özel Eğitim Dergisi, 11 (2), 47-62.
- Karagülle, Ö, Birgören, T. (2013). Havayolu Taşımacılığında Uçucu Ekip Yönetimi. 1. Baskı , İstanbul: Beta Yayınları.
- Karasar, N. (2015). Bilimsel Araştırma Yöntemi. 26. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Kırmoğlu, H., Yıldırım, Y., Çokluk, G.F. (2012). Türk Antrenörlerinin Yılmazlık Düzeylerinin İncelenmesi. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 11 (39), 115-127.
- Kırık, A, Sönmez, M, (2017). İletişim Mutluluk İlişkinin İncelenmesi, İnif E- Dergisi, 2(1),15-26.
- Kumcağız, H., Yılmaz, M. Çelik, S. B., Avcı, İ.A .(2011). Hemşirelerin İletişim Becerileri: Samsun İl Örneği. Dicle Tıp Dergisi.38(1),49-56.
- Önen, V. (2016). Havacılıkta Emniyet Kültürü-İklimi. 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları.
- Öz, F., Yılmaz, U. (2009). Ruh Sağlığının Korunmasında Önemli Bir Kavram Psikolojik Sağlık. Hacettepe Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi, 16(3), 82-89.
- Sipahioğlu, Ö. (2008). Farklı Risk Gruplarındaki Ergenlerin Psikolojik Sağlıklarının İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik Bilim Dalı, Konya.
- Smith, B.W., Dalen, J., Wiggins, K., Tooley, E., Christopher, P. & Jennifer Bernard, J. (2008). The Brief Resilience Scale: Assessing the Ability to Bounce Back. International Journal of Behavioral Medicine, 15: 194-200.

- Spreng, R., N., Kinnon, C. M., Mar, R. A. & Levine, B. (2009). The Toronto Empathy Questionnaire: Scale Development and Initial Validation of a Factor-Analytic Solution to Multiple Empathy Measures. *Journal of Personality Assessment*, 91(1): 62-71.
- Tarhan, N. (2017). *Toplum Psikolojisi ve Empati*. 10. Baskı, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Terzi, Ş. (2006). Kendini Toparlama Gücü Ölçeğinin Uyarlaması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışmaları. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3 (26), 77-86.
- Totan, T., Doğan, T. and Sapmaz, F. (2012). "The Toronto Empathy Questionnaire: Evaluation of Psychometric Properties Among Turkish University Students. *Eurasian Journal of Educational Research*, 46: 179-198.
- Toy, S.(2007). *Mühendislik ve Hukuk Fakülteleri Öğrencilerinin İletişim Becerileri Açısından Karşılaştırılması ve İletişim Becerileriyle Bazı Değişkenlerin Arasındaki İlişkiler*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Tümlü, G. Ü., Reçepoğlu, E. (2013). Üniversite Akademik Personelinin Psikolojik Dayanıklılık ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişki. *Yüksek Öğretim ve Bilim Dergisi / Journal of Higher Education and Science*, 205-213.
- Türk Dil Kurumu Sözlüğü. (2011). Türk Dil Kurumu, İstanbul.
- Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (2018). *Gemiadamları ve Kılavuz Kaptanlar Eğitim ve Sınav Yönergesi*: 10/2/2018 tarih ve 30328 sayılı Resmi Gazete.
- <http://www.ics-shipping.org/docs/default-source/resources/safety-security-and-operations/manpower-report-2015-executive-summary.pdf?sfvrsn=14> adresinden 19 Haziran 2018 tarihinde alınmıştır.

Kredili Satışlarda Kredi Riskinin Transferi Kredi Sigortasının Ekonomik Büyüme Etkisinin İrdelenmesi Türkiye Örneği

The Transfer of Trade Credit Risk The Impact of Credit Insurance on Economic Growth, Case of Turkey

Müge Çetiner¹
Selda Eke²
Fatma Kutlu-Gündođdu³

Özet

Bu çalışmanın amacı tedarikçilerin kredili satışlarında karşılaştıkları ticari riskin güvence altına alınmasında bir risk transfer aracı olarak rol oynayan kredi sigortasının ekonomik büyüme olan etkisini analiz etmektir. Bu analizde, kredi sigortası pazarının gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi ampirik veriler üzerinden araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kredili satışlar, tedarikçi kredisi, açık hesap ticaret, kredi sigortası, ihracat kredi sigortası kuruluşları, ihracat kredi sigortası, yurtiçi kredi sigortası, kredi sigortası kuruluşları, ticari alacak riski, ticari risk, politik risk

Abstract

The purpose of this study is to analyze the impact of credit insurance on economic growth by taking into account its role as a risk management tool in securing the trade credit risks of suppliers. In this analysis, the causality relationship between the development of credit insurance market and economic growth has been investigated by using some empirical data.

Keywords: Trade credit, supplier credit, open account trade, trade credit insurance, export credit agencies, export credit insurance, domestic credit insurance, credit insurance companies, commercial risk, political risk

¹ Prof.Dr.Müge ÇETİNER, İstanbul Kültür Üniversitesi, İ.İ.B.F, İşletme Bölümü, m.cetiner@iku.edu.tr

² Dr.Selda EKE, Bahçeşehir Üniversitesi,

³ Ar.Gör. Selda EKE, İstanbul Kültür Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, f.kutlu@iku.edu.tr,

1. GİRİŞ

Şirketler arasında mal ve hizmetlerin el değiştirmesi farklı ödeme şekilleri ile sağlanır. Peşin ödeme şeklinde , ithalatçı malları teslim almadan evvel tedarikçiye bir ön ödeme yapar. Kredili satışlarda ise tedarikçi malları sevk ettikten sonra alıcıya ödeme yapması için bir vade tanır. Nilsen'e göre, tedarikçi alıcıya kısa vadeli bir kredi (trade credit) açmaktadır (Nilsen, 1999). Tedarikçi kredisi (supplier credit) olarak da tanımlanan bu kredili işlemde tedarikçi alıcıya mal bedelini peşin ödemek yerine belirli bir süre sonra ödeme yapma imkanı tanımaktadır (Grath, 2010). Cunat'a göre tedarikçi teslim edilmiş mallarla ilgili olarak alıcıya ödemesini gecikmeli olarak yapmak konusunda bir hak vermektedir (Cunat, 2004). Li, Zhen ve Cai, bu işlemi alıcı tarafından tedarikçiye yapılacak ödemenin ertelenmesi olarak tanımlar. Bu kredi imkanı ile alım yapan şirket faaliyetleri için gerekli prefinansman kredisini tedarikçisinden temin etmektedir. Tedarikçi açısından önemi ise rekabet avantajı yaratan, satışların artmasına destek olan, tedarikçi ve müşteri ilişkilerini geliştiren bir araç olmasıdır (Li, 2014). Rajan ve Petersen, tedarikçinin kredili satış yapmasını şu sebeplere bağlar: Kredili ticaret işlem maliyetini düşürür. Her bir teslimde ödeme yapmak yerine ödemeler borçlu cari hesap üzerinden takip edilerek ay sonlarında toplu bir şekilde yapılabilir. Tedarikçi çeşitli görüşmeler ve müşteri ziyaretleri ile müşterisi hakkında veri toplar. Tedarikçi uzun vadeli ilişkiler kurabildiği müşterisi hakkında daha fazla bilgi sahibi olur. Bu verilere ulaşma imkanının bankalara göre göreceli olarak daha kolay olması kredili ticaretin sürdürülmesini sağlar. Tedarikçinin yaptığı ticarete kontrol imkanı fazladır. Ödemelerde bir gecikme olması durumunda yeni sevkiyatları durdurabilir. Ödemenin yapılmaması durumunda sevk edilen mallar üzerinde hak elde etmesi daha kolay olabilir (Peterson & Rajan, 1997).

Kredili ticaretin en yaygın şekli açık hesap ticarettir. Tedarikçinin alıcısından herhangi bir teminat almaksızın yaptığı ticaret açık hesap ticaret olarak tanımlanır. Tedarikçi lehine alıcının bankası tarafından düzenlenen bir garanti mektubu veya lehe açılan bir akreditif yoktur. Açık hesap ticarete, tedarikçi malları sevk eder, faturasını düzenler, alıcıya yollar ve fatura vadesinde alıcının tedarikçiye doğrudan ödeme yapması beklenir. Alıcı belirlenen vadede ilgili ticari işlemle ilgili olarak ödeme yükümlülüğünü yerine getirmekten sorumludur (Global Supply Chain Finance Forum, 2018). Kredili satış yapan şirketin maruz kaldığı risk kredi (ticari alacak) riskidir. Açık hesap ticarete tedarikçi ticari risk taşır. Alıcının iflası, iflase benzer hallerde veya faturada yazılı ödeme vadesinde ödemesini yapmaması halinde (temerrüt) ticari risk oluşur. Uluslararası ticarete alıcının ödeme yapmasını engelleyen ticari risk kategorisine girmeyen politik riskler de söz konusu olabilir. Politik riskler alıcının kendi finansal gücünden bağımsız olarak ortaya çıkan ve alıcının ödeme yapmasını engelleyen risklerdir. Politik riskler, alıcının ülkesindeki savaş hali, ithal müsaadesinin iptali, borcun transferini engelleyen durumlar gibi kontrol dışında gelişen olaylara bağlıdır (Jus, 2013). Uluslararası ticarete karşılaşılabilecek ticari ve politik riskler özellikle küçük şirketler için iflase kadar gidebilecek finansal sonuçlar doğurabilecektir. Özellikle yeni kurulan şirketler ve büyümekte olan şirketler için tahsil edilmeyen alacaklar nakit akışı üzerinde baskı oluşturacaktır.

Tedarikçiler açık hesap satışlarında karşılaşılabilecekleri ticari riski bir sigorta ürünü ve bir risk yönetim aracı olan kredi sigortası (ticari alacak sigortası) ile güvence altına alırlar. Ticari riskin gerçekleşmesi durumunda sigorta şirketi sigortalı tedarikçiye tazminat öder. Kredi sigortası ile açık hesap ticaret yapmak isteyen tedarikçiler emniyetli bir şekilde satış yaparak satış cirolarını arttırabilmekte, kredi sigortasının sunduğu hizmetlerden yararlanarak ticari alacak risklerini yönetebilmekte ve faaliyet karlılıklarını arttırabilmektedirler. Kredi sigortası ile alacak risklerini güvence altına alan şirketler, bankalardan daha iyi koşullarda kredi temin edebilmektedirler (Jones, 2010).

Kredi sigortası pazarında özel sermayeli kuruluşlarla, resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşları faaliyet gösterirler. Özel sermayeli kuruluşlardan Euler Hermes, Atradius ve Coface'nin özel sektör pazar payı elde edilen prim gelirleri ile hesaplandığında yaklaşık % 80'dir (Becue, 2013, s. 150-153). Özel sektör kuruluşları genellikle vadesi 1 yıla kadar olan kısa vadeli kredi riskini garanti altına alırlar. Resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşları (ECAs) ise ülke hükümetleri adına faaliyet gösteren kamu ya da yarı kamu kuruluşu statüsündeki kuruluşlardır. Bu kuruluşlar tarihsel bir gelişim içerisinde ülke hükümetleri adına ihracatı sigortalamak ve/veya finanse etmek amacıyla kurulmuş kuruluşlardır. Kuruluş statüleri birbirinden farklı olan bu kuruluşların bazıları sadece kısa vadeli, bazıları sadece orta ve uzun vadeli kredi risklerini veya bazıları tümünü teminat altına alırlar. Bazıları sigorta desteği ile birlikte ihracatçılara yönelik kredi desteği de vermektedirler. Bu kuruluşlar aynı zamanda sınırlı yatırımlarda karşılaşılan politik riskleri de sigortalılar (Stephens, 1999) . Özel sektör kuruluşları ile resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşları 1934 yılında kurulan Berne Union (Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacıları Birliği) dernek çatısı altında faaliyet gösterirler. Kredi sigortası kuruluşları 2017 yıl

sonu verileriyle dünya ticaretinin %13'ünü teminat altına almaktadırlar. Bu tutarın %95'i kısa vadeli kredi sigortası ile teminat altına alınmaktadır. (Berne Union, 2018). Ülkemizde resmi destekli ihracat kredi sigorta kuruluşu olarak faaliyet gösteren Türk Eximbank çeşitli kredi, garanti ve sigorta programları yoluyla Türk ihracatçıları, müteahhitlerini ve yatırımcılarını desteklemektedir. 1989 yılında uygulanmaya başlanan ihracat kredi sigortası programları ile ihracatçı firmaların ihraç ettiği mal bedelleri, ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr>, 2018). Global ölçekte faaliyet gösteren sektörün ana oyuncularını ise (Euler Hermes, Atradius, Coface) kuruluş işlemlerini tamamlayarak 2006 yılından itibaren Türkiye pazarında faaliyet göstermektedirler (Türkiye Sigorta Birliği, 2018).

Makalenin ilk bölümünde literatür çalışmaları yer almaktadır. Kredi sigortasının ekonomik büyümeye etkisini değerlendirebilmek amacıyla sigorta sektörünün gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Sigorta sektörünün finansal hizmetler sektörü içerisinde yer alması sebebiyle finansal gelişime olan katkısı ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bunun için öncelikle finansal gelişimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştıran makaleler taranmıştır. Kredi sigortası kredili ticaretim güvence altına alınmasında kullanılan bir sigorta ürünü ve bir risk yönetim aracıdır. Bu nedenle, kredi sigortasının ekonomik büyümeye olan etkisi ilave olarak iki açıdan değerlendirilmektedir. Bunlardan biri kredili ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Bunun nedeni, kredi sigortasının tedarikçinin açık hesap ticarete karşılanacağı ticari riski güvence altına alması sebebiyle bu amacın gerçekleştirilmesi için sağladığı katkının değerlendirilebilmesidir. İkincisi, ticaret finansmanının ticaretin gelişimine olan katkısı bakımından önemini araştırılması yoluyla kredi sigortasının da bir ticaret finansmanı aracı olarak önemini tespit edilmesidir. Makalenin ikinci bölümünde Türkiye'de kredi sigortası pazarının gelişimi ile ekonomik gelişme arasındaki ilişki 2002-2017 yıllarını kapsayan ampirik bir çalışma ile incelenmiştir.

2. LİTERATÜR ÇALIŞMASI

Literatür çalışmasında öncelikle finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin incelendiği araştırmalara başvurulmuş, sigorta sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin teorik ve ampirik düzeyde ele alındığı araştırmalar incelenmiştir. Kredi sigortasının ekonomik büyümeye etkisini değerlendirebilmek için kredili ticaretin mikro ve makro düzeyde global ticaret üzerindeki etkisini araştıran çalışmalar incelenmiştir.

2.1. Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Finansal gelişme, bir ülkede kullanılan finansal araç çeşitlerinin artması ve daha yaygın kullanılabilir hale gelmesi olarak tanımlanmaktadır. Finansal gelişme finansal sistemin büyüklüğünün artmasını ve finansal araçların çeşitlenmesini ifade eder. Ülkeler büyümeleri ve gelişebilmeleri için gelişmiş finansman piyasalarına ihtiyaç duyar. Reel sektörde şirketlerin ihtiyaç duyduğu fonlar finansal piyasalar aracılığıyla ulaşılabılır hale gelir. Yapılan ampirik çalışmalar finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisinin olduğunu teyit etmektedir (Nurettin Öztürk Darıcı & Keskinoglu, 2011). Bu ilişkinin ekonomik büyümeden finansal gelişmeye ya da finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru olup olmadığına dair çeşitli yıllarda yapılmış farklı araştırmalar mevcuttur. Bu araştırmaların başlangıcı 1911 yılında Schumpeter'in yaptığı çalışmaya dayanır. Schumpeter'e göre finansal araçlar tarafından verilen hizmetler finansal yenilik getirmekte ve finansal gelişimi sağlamaktadır. Ekonomik büyümenin finansal gelişimi desteklediğine dair çalışmalarda temel argüman ekonomik büyümenin finansal araçlara ve finansal ürün ve hizmetlere olan talebi arttırmak yoluyla finansal gelişimi desteklemesidir. İnsan kaynağının fiziki sermaye ile birlikte bir sermaye girdisi olarak ele alındığı çalışmalarda, finansal gelişimin bu girdilere bağlı olarak sağlandığı ve finansal gelişimin de ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir katkı yarattığına dair bir sonuç elde edilmiştir (Adamopoulos, 2004). Ticaret politikalarının da teknolojik değişimi tetikleyerek uzun vadeli ekonomik büyümeye katkı sağladığı kabul edilmektedir. Ekonomideki açıklığın derecesi ithal girdilerine ulaşımın kolaylaşmasını ve yeni teknolojiye ulaşılmasını temin etmektedir. Diğer çalışmalarda ise nedenselliğin yönü finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğrudur. Buradaki temel argüman finansal açıklığın finansal piyasaların gelişimine katkı sağlayacağı yönündedir. Finansal piyasaların büyümesi ile fon kaynaklarına ihtiyaç duyanlar fon kaynaklarına erişim sağlarlar. Bu yolla sektörlerde büyüme hızı artar ve buna bağlı olarak ekonomik büyüme sağlanır (Galindo, 2002).

Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin 2008 yılından günümüze dek olan süreçte aldığı yola göz atılacak olursa, ağırlıklı olarak araştırmalarda Johansen eşbütünleşim ve Granger nedensellik testlerinin

kullanıldığı görülmektedir. Genel olarak finansal gelişme göstergeleri ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki bulunduğu yönünde bulgular vardır. Örneğin Altıntaş ve Ayrıçay'ın araştırmalarında reel büyüme, finansal gelişme, dışa açıklık ve reel faiz oranı arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Çalışmadaki modelleme sonucunda uzun vadedeki finansal gelişmişlik katsayısındaki yüzde 1' lik bir artışın ekonomik büyümeyi yüzde 0.67, reel faiz oranındaki yüzde 1 artışın ise reel büyümeyi yüzde 0.12 artırdığı görülmüştür (Altıntaş & Ayrıçay, 2010). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki etkileşimin krediler ve reel ekonomi arasındaki etkileşimle bağdaştırıldığı bir başka araştırmada kredi hacmi büyüme oranları ile gayri safi yurtiçi hasıla büyüme oranı arasında kredilerden büyüme oranına doğru tek yönlü nedensellik olduğu ortaya konarak Türkiye ekonomisinde ekonomik büyümenin kredi hacmi büyümesinden yola çıkarak finansal gelişmeyi hızlandırdığı tespit edilmiştir (Ceylan, 2010). Ülkemizde finansal gelişme ile iktisadi büyüme arasında tek yönlü ve Granger nedensellik testi analiziyle, ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru olacak şekilde akış bulunduğu ispat edilen başka çalışmalar da mevcuttur. 1998–2009 döneminde VAR Modeli aracılığıyla yapılan analiz sonuçlarına göre, Türkiye’de finansal gelişme ile iktisadi büyüme arasında tek yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Özcan, 2011). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen Türkiye dışında yapılan çalışmalara baktığımızda, 20 farklı ülkeyi kapsayan bir çalışmada finansal gelişmişlik düzeyini ifade eden gösterge olarak bankacılık kesimi kredilerinin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla’ya oranı ve ekonomik büyüme göstergesi olarak da reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla artışı alınmış ve araştırmanın kapsadığı süreçte finansal gelişme ile ekonomik büyüme değişkenlerinin uzun dönem eşbütünleşme ilişkisine sahip oldukları ortaya koyulmuştur. Yapılan nedensellik analizine göre ise, finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir akış belirtilmektedir (Ağayev, 2012). Bozoklu ve Yılandı tarafından yapılan çok benzer bir çalışmada bulunan sonuçlar, finansal gelişmenin iktisadi büyümenin nedeni olduğunu ve çalışmada ele alınan ülkeler olan Brezilya, Çin, Endonezya, Filipinler, Güney Kore, Hindistan, Macaristan, Malezya, Meksika, Mısır, Peru, Şili, Tayland ve Türkiye’nin ekonomik büyümelerini finansal sistemlerini geliştirerek hızlandırabileceklerini göstermektedir (Bozoklu, 2013). Finansal gelişme göstergesi olarak M2Y, (M2+Döviz tevdiat hesabı) ve özel sektöre verilen kredilerin kullanıldığı ve Türkiye’de yapılan başka bir araştırmadaki uzun dönem analizde, finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi beklendiği üzere pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur (Mercan, 2013). Kırılgan beşli ülkelerinde (Hindistan, Endonezya, Brezilya, Türkiye, Güney Afrika) finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen bir başka çalışmada da elde edilen bulgular, yine finansal gelişmişlik ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir (Hayaloğlu, 2015).

2.2. Sigorta Sektörünün Gelişimi ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki

Dünyada sigortacılık alanındaki standart, Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği (IAIS)’ nin açıkladığı Temel Sigortacılık İlkeleri (Insurance Core Principles – ICP) dir. Ülkelerin sigortacılıkla ilgili düzenlemelerindeki uluslararası standartlara uyumu, sektörün adil, saydam ve tahmin edilebilir kurullarla çalıştığını ve yönetildiğini gösterir. Bu uyumun sağlanmış olması, dış kaynaklı fonların sigortacılık sektörüne yatırım yapması açısından da önemli olup, söz konusu uyum düzeyi IMF ve Dünya Bankası tarafından belirli sıklıkta gerçekleştirilen Finansal Sektör Değerlendirme Programı (FSAP) kapsamında gözden geçirilir, hazırlanan raporlar uluslararası aktörlere açıklanır (TC Hazine Müsteşarlığı 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018).

Sigortacılık sektörünün ekonomik büyüme ile ilişkisi var mı sorusunun altındaki temel argüman, sigortacılık sektörünün finansal sistem içindeki öneminin gün geçtikçe artmasının yanında sektörün bankacılık ve sermaye piyasaları arasındaki bağlantılarının gitgide kuvvetlenmesidir. Bir risk transferi aracı olması ve sigorta primlerinin yatırımlara kanalize edilmesi sigorta sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki katkısını etkileyen önemli unsurlardır. Sigorta sektörünün gelişiminin ekonomik büyümeyi ve ekonomik büyümenin de sigorta sektörünü karşılıklı olarak etkilediğine ilişkin ilgili literatürde çeşitli araştırmalar mevcuttur. Bir ülkede sigortalı olma bilinci yükseldiği takdirde, sigorta prim üretiminin GSYİH’deki payının artırılması gerçekleştirilecek ve riskler güvence altına alınarak finansal istikrara ulaşmak mümkün kılınacaktır.

Sigorta sektörü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1986-2011 dönemi arasındaki süreçte panel data analiziyle inceleyen ve otuz ülkeyi kapsayan bir araştırmada, sigortacılığın ekonomik büyüme üzerinde belirgin ve pozitif yönde bir etkisi olduğu kanıtlanmıştır. İktisadi kalkınmanın şartlarından biri olarak uzun vadeli yatırımları teşvik eden, uluslararası düzenlemelerle işleyen bir sigorta sektörünün varlığı önem arz etmektedir (Taiwo, 2014).

Sigortacılık sektörüne yapılan yatırım ve sigorta primlerinin ekonomik büyüme ile ilişkisini 29 Avrupa ülkesi üzerinde 1992-2005 dönemini kapsayacak şekilde araştıran bir diğer çalışmanın sonuçlarına göre sigorta sektörünün çok daha fazla bir ilgiyi hak ettiği, faiz oranları ve ekonomik kalkınmışlık ile sigortacılığın ilintili olduğu bulunmuştur. Araştırma, finansal aracılık sürecinde sigortacılığın öneminin gün geçtikçe artmasının yanında gerek boyut gerekse yoğunluk açısından sigortacılık, bankacılık ve sermaye piyasaları arasındaki bağların güçlendiğini ortaya koymaktadır. Sektörün ekonomik büyümeyi tetiklemesinin en önemli iki aracı olarak riskin transfer edilmesi ve yapılan yatırımlarla sermaye piyasalarının derinleşmesi gösterilmektedir (Haiss, 2008).

Çok benzer sonuçlar Arena'nın araştırmasında da vardır. 1976-2004 yıllarında 55 ülkeyi kapsayacak şekilde panel veri kullanılarak gerçekleştirilen araştırma sonucunda sigorta sektöründe gerek hayat sigortaları gerekse tüm sigorta türlerini kapsayan şekilde ekonomik büyümeyle sigortacılık arasında pozitif yönlü olarak bir nedensellik ilişkisinin varlığı gözlenmiştir (Arena, 2008).

Günümüze dek yapılan pek çok teorik ve ampirik araştırmalar göstermiştir ki, bir ülkede uzun vadede ekonomik kalkınma doğrudan doğruya finansal gelişmişlik ve finansal aracılık fonksiyonlarının derinliği ile ilintili bir seyir izlemektedir. Sigorta şirketleri poliçeler vasıtasıyla, topladıkları fonları yatırımların finansmanında kullanacak ekonomik birimlere aktarmaya aracılık etmektedirler. Yapılan araştırmalarda ekonomik büyüme göstergesi olarak Gayri Safi Yurtiçi Hasıla verileri kullanılmaktadır. Sigorta şirketleri de dahil olmak üzere piyasalar ve finansal kurumlar ekonomik büyümeye iki farklı yolla etki ederler, bunlar sermaye birikimi sağlamak ve üretimde verimliliğin artmasına yönelik olan teknolojik ilerlemelerdir. Gelişmiş ülkelerde bu etki doğrudan olmasına karşın az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde dolaylı olarak yine de sözkonusudur.

1960-1989 döneminde yapılan ve 80 ülkeyi kapsayan bir araştırmada finansal gelişmişliğin gelecekteki 10 ile 30 yıllık büyüme sürecinin bir parçası olduğunu göstermişlerdir (King, 1993).

Finansal gelişmişliğin uzun vadede ekonomik kalkınmayı tetiklemesine karşın kısa vadede, finansal krizlerin sonucunda ekonominin küçülmesi de mümkündür. Ampirik çalışmalar, özellikle finansal sistemlerin özgürleşmesi ve küreselleşmenin etkileriyle, sigortacılığın öneminin ülke ekonomileri içindeki yerinin gitgide arttığına işaret etmektedir. Üstelik bu kabul, sadece akademik topluluklar içinde değil; Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu gibi örgütlerce de desteklenmektedir. Sigortacılığın genel olarak topluma ve ülke ekonomilerine olan katkısı üzerine çok fazla sayıda akademik araştırma vardır. Temelde sigortacılık eylemi birey ve işyerlerinin finansal açıdan sağlıklı bir durumda kalmasını sağlayan, rekabeti kolaylaştıran ve ticari kredibilitenin artmasına yol açan bir fonksiyon üstlenir. Sigorta sektörü mal varlığına ilişkin riskleri ve sorumluluk risklerini teminat altına alır. İş durması riskini minimize ederek satış ve kar kayıplarının önlenmesi yoluyla finansal sürdürülebilirliğin sağlanmasına katkı sağlar. Riskin önlenmesi yoluyla sermaye maliyetini azaltır, şirket değerini artırır. Şirketler faaliyetlerine devam ederler. Şirketler ürün ve üretim risklerini yönetirler, taşımacılıkta karşılaşılan riskler teminat altına alınır. Sigortanın sunduğu güvence yeni ticari alanlara girilmesini sağlar. Sigortacılığın ülkede yaygınlaşması, o ülkenin iktisadi kalkınmasına şu yollarla etki eder: Ülkedeki toplam sermaye stoğu ve likidite artar, sermayenin etkin dağılımı sağlanır. Araştırmalar, sigorta yaptırımların aynı zamanda ağırlıklı olarak işverenler ve yatırımcılardan meydana gelmesi nedeniyle bu kişilerin ekonomik büyümenin önemli faktörleri olan; tasarruf oranları, yatırıma yönlendirilen tasarruf yüzdeleri ve üretim üzerinde de pozitif yönlü etkileri olduğunu göstermektedir. Sermaye birikimi ve üretim faktörlerinin etkinliği aynı zamanda ülkeye yabancı sermaye girişini kolaylaştırarak teknolojik ilerlemeleri de tetiklemektedir (H.Bednarczyk, 2013). Aşağıdaki tabloda (Bkz Tablo 1) ilgili konuda yapılan literatür çalışmaları özetlenmiştir.

Tablo 1: 2000- 2010 yılları arası Sigorta Sektöründeki Büyüme ve Ekonomik Büyüme rasındaki İlişkiyi İnceleyen Ampirik Çalışmalar

Yazar	Yıl	Örnek kapsama bölgesi	Örnek kapsama süresi	Bağımlı değişken	Açıklayıcı değişken	Metodoloji
Ward, Zurbruegg	2000	9 OECD ülkesi	1961-1996	Toplam sigorta primi GSYH	GSYH, toplam sigorta primi	İki değişkenli Varyans Analizi, Granger Nedensellik testi
Webb, Grace, Skinner	2002	55 ülke 17 Avrupa Birliği Ülkesi dahil	1980–1996	Hayat ve mali sorumluluk sigortası Primleri, banka kredileri	Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla, kişi başı GSYH	Panel veri için OLS testi ve çapraz çift yönlü model
Kugler, Ofoghi	2005	İngiltere	1966-2003	Hayat ve mali sorumluluk sigortası Primleri	Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla	Johansen’ın Eşbütünleşme Testi ve Granger nedensellik denklemleri
Arena	2006	56 Ülke	1976-2004	Hayat ve mali sorumluluk sigortası primleri ve GSYH	Kişi başı GSYH	GMM dinamik panel tahminleri
Haiss, Sümeği	2006	29 Avrupa ülkesi – Başlıca Avrupa Topluluğu ülkeleri	1992-2004	Yazılı sigorta primleri	Çalışan başına GSYH	Panel veri için OLS testi, Granger nedensellik testi

Haiss, Sümeği	2008	29 Avrupa ülkesi – Başlıca Avrupa Topluluğu ülkeleri	1992-2005	Sigorta primleri, Sigorta şirketi yatırımları	Çalışan başına GSYH	OLS, Granger nedensellik testi, Modifiye Cobb- Douglas üretimi fonksiyonu
Ćurak,	2009	Avrupa Birliği'ndeki yeni 10 ülke	1992-2007	Hayat ve mali sorumluluk sigortası primleri	Kişi başı GSYH	Panel veri için OLS ve 2SLS tahminleri
Lončar, Njegomir, Stojić	2010	Eski Yugoslavya Bölgesindeki ülkeler	2004-2008	GSYİH kişi başına yazılı brüt primler, teknik rezervler	Kişi başı GSYH	Panel veri için OLS
Han, Li, Mo- shirian, Tian	2010	Küresel sigorta sektöründeki 77 ülke	1994-2005	Kişi başına düşen sigorta primi	GSYH	GMM dinamik panel tahminleri
Ortyński	2010	Polonya	1994-2008	Gerçek toplam primler, Hayat ve hayat-dışı sigorta primleri	GSYH	GLS
Bednarczyk	2012	Polonya	1995-2009	Kişi başına toplam hayat ve hayat-dışı sigorta primleri	GSYH	OLS, Varyans analizi, Johansen'ın Eş-bütünleme testi

2.3. Kredi Sigortası ve Ekonomik Büyüme

Teminat altına aldığı riskler bakımından kredi sigortası diğer mal varlığı sigortalarından farklılık gösterir. Sigortanın konusunu oluşturan ticari alacaklar sigortacılıkta mal varlığı riskleri arasında yer alır. Ticari alacaklar şirketin yaptığı kredili satışlara bağlı olarak oluşur. Şirketin taşıdığı risk kredi riskidir. Şayet ticari alacaklar ödenmezse kredi riski gerçekleşmiş olur. Bununla birlikte temel işlevleri bakımından kredi sigortası kuruluşlarının faaliyetleri diğer sigorta şirketleri ile benzerdir. Sigorta bir risk transferi aracıdır. Sigortalı şirketler açık hesap ticarete karşılaştıkları ticari alacak risklerini kredi sigortası kuruluşuna transfer ederler. Riskin sigorta şirketi tarafından üstlenilmesi şirketlerin güvenli bir şekilde ticaret yaparak büyümelerini sağlar. Kredi sigortası kuruluşları da taşıdıkları riske karşılık olarak prim geliri elde ederler. Toplanan primleri para ve sermaye piyasalarında değerlendirirler. Kredi riskinin gerçekleşmesi durumunda sigortalılara tazminat öderler.

Dünyada ticaret büyük oranda şirketlerarası kredili satışlar ile yürümektedir. Artan rekabet dolayısıyla daha fazla satış geliri elde etmek isteyen şirketler tüm dünyada kredili ticarete yönelmişlerdir. Fernando ve Mulier'e göre kredili ticaretin iki yönü vardır. Tedarikçi kredili satış yaptığında tedarikçi için ticari alacak söz konusudur. Alıcı ise vadede ödeme yapılana kadar ticari borç taşır. Tedarikçi şirket vadeli satış yaparak satışlarını büyütme çabasıdadır. Alıcı ise üretimini sürdürebilmek için bir finansman kaynağı elde etmektedir. Ayrıca, kendi müşterisine kredili satış yapma imkanı elde etmektedir. Böylece ticari alacak ve ticari borç ilişkisi tüm tedarik zinciri boyunca devam eder. Şirketlerarası kredili işlemler mal alım ve satımını teşvik eder ve ticari akımlar büyür. Şirketler kredili ve açık hesap ticarete karşılaçacakları ticari risklere karşı kendilerini kredi sigortası ile koruma altına alabilirler. Bu şekilde, sigortalı alacağın bankaya rehin edilmesiyle alacağa dayalı finansman yöntemlerinden yararlanabilirler. Fernando ve Mulier, 8 ayrı Avrupa ülkesinde 1993 - 2009 yıllarına ilişkin 600.000 şirketi kapsayan ve 2.5 milyon küçük ve orta boy işletmeye ilişkin veri içeren çalışmalarında bu iki yönlü ilişkiyi ve finansal piyasalardaki farklılıkları göz önüne alarak kredili ticaretin firmaların büyümesine olan etkisini ölçmeye çalışmışlardır. Çalışmanın sonucuna göre kredili ticaretin ekonomik etkisi çok yüksektir. Finansal piyasalardaki gelişmenin derecesi bu etkinin boyutunu ortaya koyar. Banka kaynaklarına ve diğer benzer borçlanma araçlarına daha kolay ulaşabilen şirketlerin performanslarında tedarikçi kredisinin etkisi daha azdır. Finansal piyasaların daha az gelişmiş olduğu ülkelerde özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler tedarikçi kredisine bağımlı olmaktadır. Tedarikçi kredisinden yararlanabilen şirketler finansal sektördeki gelişmelerin olumsuz etkilerine karşı kendilerini korumaktadırlar (Annalisa Ferrando, 2013). Fisman ve Love, benzer sonuçlara sektörel verileri kullanarak ulaşmışlardır. Az gelişmiş finansal piyasaların bulunduğu ülkelerde tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanan sektörler daha hızlı bir büyüme göstermektedirler. (Fisman & Love, 2003). Bu araştırmaların hepsinde tedarikçi kredisinin banka kredisine bir alternatif oluşturduğu yönünde teorik düzeyde bir kabul söz konusudur. Nilsen, araştırmasında banka kaynaklarına bağımlı olan şirketlerin harcamalarını azaltma yoluyla para politikalarındaki şoklardan daha fazla etkileneneğini göstermiştir. Özellikle küçük ölçekli firmalar için tedarikçi kredisine alternatif bir kredi kanalı olarak öne çıkmaktadır (Nilsen, 1999). Petersen ve Rajan, (1997) ABD pazarında küçük ölçekli firmalara yönelik olarak yaptıkları araştırmada, finansal kuruluşlardan kredi temin etmekte zorlanan şirketlerin tedarikçi kredisinden daha fazla yararlandığını göstermektedirler (Peterson & Rajan, 1997). Ogawa, Sterken ve Tokatsu'nun Japonyadaki küçük ölçekli firmalara (KOBİ'ler) ilişkin yaptıkları çalışmada elde edilen sonuç banka kredilerine ulaşım imkanının zor olduğu KOBİ'lerde tedarikçi kredisine bağımlılığın yüksek olduğu yönündedir. Tedarikçi kredisine KOBİ'ler için banka kredisine ciddi bir alternatif oluşturmaktadır. Şu halde; tedarikçi kredisine firmaların üretimlerini yaparak faaliyetlerini sürdürmeleri için gerekli bir finansman kaynağıdır. Hatta kriz dönemlerinde veya parasal sıkılaştırmanın yüksek olduğu dönemlerde banka kredilerine alternatif bir fon kaynağı olmaktadır. Tedarikçi kredisine tüm tedarik zincirinde kredili satışları tetikleyerek ticari akımların büyümesi yoluyla ticaretin gelişimine katkı sağlar.

Auboin ve Engemann, tedarikçi kredisinin ticaret hacmi üzerindeki etkisini makro düzeyde araştırmışlardır. Berne Union verilerinden yararlanarak 2005-2011 yıllarını kapsayacak bir analiz yapmışlardır. Bu analizde sigortalı açık hesap ticaret, kredili satışların bir ölçüsü olarak alınmış ve global ticaret hacmi üzerindeki etkisi ölçülmüştür. Çalışmanın sonucuna göre sigortalı açık hesap ticaret, global ticaret hacmi üzerinde oldukça yüksek bir etkiye sahiptir. Bu etkinin derecesi kriz dönemi veya kriz öncesi dönem farketmeksizin aynıdır. Bir ülkeye yapılan kredili ve açık hesap ticaretteki % 1 'lik artış, satış yapılan o ülkenin reel ithalatında % 0.4'lük bir artışa sebep olmaktadır (Auboin & Engemann, 2014). Benzer bir çalışma özel sektör kuruluşlarının düzenlediği ihracat kredi sigortasının ticaret hacmi üzerindeki etkisini göstermek amacıyla Van der Veer tarafından yapılmıştır.

Bu çalışmada özel sektör pazarındaki üç büyük şirketin (Euler Hermes, Atradius, Coface) verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, sigortalanmış açık hesap ihracat uluslararası ticaret hacmi üzerinde bir çarpan etkisi yaratmaktadır. Sigortalanmış her 1 Euro'luk ihracat, toplam ihracat üzerinde 1.3 Euro'luk bir etki oluşturmaktadır. Bunun sebeplerinden biri şirketlerin daha evvel riskli gördükleri için ihracat yapamadıkları ülkelere kredi sigortası ile ihracat yapabilme imkanı elde etmeleridir. Diğer ithalatın açık hesap şeklinde yapılabilmesinin ithalat talebini olumlu yönde desteklemesidir (Van der Veer, 2015).

Yukarıdaki araştırmalardan çıkan sonuçlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- Tedarikçi kredisi alıcı için bir fon kaynağıdır. Finansal piyasaların daha az geliştiği veya finansal sıkışıklıkların daha fazla olduğu dönemlerde özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler için tedarikçi kredisi banka kredilerine alternatif önemli bir finansman kaynağı olmaktadır. Şirketler bu şekilde faaliyetlerini sürdürebilmekte ve kendileri de kredili satışlara yönelebilmektedirler.
- Kredili ticaret, ticari akımları büyütürken global ticaretin gelişimine katkı sağlar. Mal ve hizmetlerin el değiştirmesine neden olduğu için tedarik zinciri gelişir ve ticaret hacmi büyür. Ticaretin büyümesi yoksulluğu azaltır, yeni iş alanları oluşur, yeni istihdam imkanları yaratılır ve gelir katlanarak büyür.
- Kredili satışların kredi sigortası ile güvence altına alınması ticaretin sürdürülebilirliğini sağlar. Global ticaret hacminin büyümesine sebep olur.

Kredi sigortasının bir ticaret finansmanı aracı olarak ticaretin finansmanına sağladığı destek açık hesap ticaretin garanti altına alınmasıdır. Bir kavram olarak ticaret finansmanı bankalar aracılığıyla yapılan ticaret finansmanı araçlarını, peşin ödemeli ticaret ve açık hesap ticareti teminat altına alan risk yönetim araçları ile bu çeşit ticarete ortaya çıkan finansman ihtiyaçlarının karşılandığı ticaret finansmanı araçlarını kapsar (Bank for International Settlements, 2014). Dünya ticaretinin % 80'inin ticaret finansmanı araçları ile garanti altına alındığı ve/veya finanse edildiği kabul edilmektedir. Bu bakımdan ticaret finansmanı pazarındaki büyüme veya küçülme dünya ticaretinde büyümenin yönünü önemli ölçüde etkiler. Nitekim 2008-2009 finansal kriz döneminde bankalar kredi riskine girmekten kaçınmışlar ve kredi maliyetleri yükselmiştir. Benzer şekilde kredi sigortası kuruluşları da artan kredi riskine bağlı olarak kredi limitlerini azaltma yoluna gitmişlerdir (Morel & Union, 2010). Bu gelişmeler ticaret finansmanı pazarında kapasitenin küçülmesine sebep olmuştur. Bu küçülme dünya ticaretindeki daralmanın sebeplerinden biri olarak görülmüştür. Auboin ve Engemann'ın çalışması ile Van der Veer'in çalışmaları aynı zamanda ticaret finansmanının ticaretin büyümesi üzerindeki etkisini göstermek bakımından da önemlidir. Sigortalanmış açık hesap ticaretin dünya ticareti üzerindeki etkisi ölçülmektedir.

Uluslararası Ticaret Odasının (ICC) her yıl yayınladığı "Rethinking Trade and Finance" adlı raporda ticaret finansmanı pazarındaki değişimler ele alınmaktadır. Bankalarla yapılan anketler sonucu elde edilen bilgilere göre, açık hesap ticaretin 2017 yılı dünya ticaretinden aldığı pay % 80 civarındadır (International Chamber of Commerce, 2017). Şirketler açık hesap ticaretin getirdiği kolaylıklardan yararlanarak büyümeye çalışmaktadırlar. Aynı raporda tedarik zinciri finansmanının gelişimine dikkat çekilmektedir. Tedarik zinciri finansmanı kavramı özellikle açık hesap ticarete tedarikçinin karşılaştığı ticari ve politik riskin minimize edilmesi yoluyla alıcı ya da tedarikçinin çeşitli finansman yöntemleri ile finansmanını içeren bir kavram olarak ortaya çıkmıştır. Fatura iskontosu, alacak iskontosu, faktoring, reverse faktoring, forfaiting gibi çeşitli finansal araçlarda ticari ve politik riskin teminat altına alınmasında kredi sigortası bir risk azaltım aracı olarak kullanılmaktadır. (Global Supply Chain Finance Forum, 2018) Alacağın menkul kıymetleştirilmesi (seküritizasyon) işlemlerinde ticari ve politik riskin transfer edilmesi ile ilgili olarak kredi sigortasından yararlanılmaktadır (Pricewaterhouse, PWC, 2018). Tedarik zinciri finansmanı dijitalleşme ile birlikte gelişme göstermektedir. Satıcı ile alıcıya ilişkin veri ve belgelerin elektronik ortamda bir araya getirilmesi ve ilgili işlemlerin dijital bir platform üzerinden yürütülmesi hedeflenmektedir. Risk azaltım araçlarına ilişkin hizmet ve uygulamalar ile finansman alternatifleri bu platforma entegre edilmektedir (McKinsey on Payments, 2015). Bu uygulamalar ticaretin kolaylaştırılmasına ve açık hesap ticaretin sürdürülebilirliğinin sağlanmasına yönelik olarak sürekli geliştirilmektedir. Global ticaret finansmanı pazarındaki bu yönelim yeni finansal ürünlerin yerel pazarlara sunulması imkanlarını arttırmaktadır. Ürünlerin yerel ihtiyaçlara uygun hale getirilmesi için yapılan faaliyetler örneğin teknoloji altyapısının sağlanması bilgi teknolojileri konusunda faaliyet gösteren yeni şirketlerin pazara girmesini sağlar. Ürün geliştirme faaliyetleri örneğin yeni kurulacak şirketlere verilecek hukuki danışmanlık faaliyetleri gibi dışarıdan alınan destek ve hizmetlerin çeşitliliğinin artırılmasına neden olur. Yeni finansal ürünlerle ilgili olarak nitelikli iş gücünün

istihdamının sağlanması ve eğitim faaliyetlerine yatırım yapılması gibi konular finansal gelişmeyi destekleyen konulardır.

Burada bahsedilen gelişmelerden hareketle kredi sigortasının ekonomik büyümeye yaptığı katkıyı aşağıda şekilde özetlemek mümkündür:

- Ticaretin gelişmesi ve sürdürülebilirliği için ticaret finansmanı pazarının büyümesi ve gelişmesi gereklidir. Şirketler ticari faaliyetlerini sürdürebilmek için güvence araçlarına ihtiyaç duyarlar veya işletme sermayesi finansmanına ihtiyaç duyarlar. Tüm dünyada ticaretin açık hesap ticarete yönelmesi, şirketlerin büyüme konusundaki tercihlerinin bu yönde olduğunu göstermektedir. Kredi sigortası şirketlerin bu şekilde yapacakları ticaretin bir güvencesidir. Kredi sigortası pazarının büyüklüğü ve yeni işler yazabilme kapasitesi açık hesap ticaretin sürdürülebilmesine olumlu yönde katkı sağlar. Ticaretin büyümesi ekonomik büyümeyi destekler. Ticaretin büyümesi yeni iş alanlarının yaratılmasına sebep olur. Yeni istihdam imkanları sağlar.
- Ticaret finansmanı pazarının gelişimi ile yeni finansal ürün ve teknikler ortaya çıkmaktadır. Yerel pazarlarda, ihtiyaçlara uygun olarak ürün ve hizmet çeşitliliğinin artması finansal gelişmeyi olumlu yönde etkiler. Finansal gelişme ise ekonomik büyümeyi destekler.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

3.1. Metodoloji

Bu çalışmada amaçlanan yurtiçi ve yurtdışı ticaretin gelişimini destekleme amaçlı olarak kullanılan kısa vadeli kredi sigortasının ülkemizdeki gelişiminin sigorta şirketlerinin yazdıkları primler üzerinden değerlendirilmesi yoluyla, kredi sigortası pazarındaki büyüme ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisinin kurulup kurulamayacağını incelemektir. Kredi sigortasına ilişkin prim tutarları Türkiye Sigorta Birliği web sayfasında yer alan istatistikler bölümünden ve GSYİH verileri ise cari fiyatlarla harcama yöntemi seçilerek Türkiye İstatistik Kurumundan alınmıştır. Elde edilen veriler TCMB ortalama yıllık kurları ile Amerikan Doları 'na çevrilmiştir. Çalışmada kullanılan veriler 2017 yılını da içermektedir ve veriler dolar cinsindedir. Serilerin önce Augmented Dickey Fuller (ADF) testi ile durağanlığı sınanmış ve durağan hale getirilen seriler üzerinden Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

3.2. Birim Kök Testleri

Kredi sigortası pazarında yazılan primlerle gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH) arasındaki ilişkinin yönünü belirlemeye yönelik olarak EViews 10 programı kullanılarak zaman serisi verileri ile çalışılacağından öncelikle durağanlık sınaması yapılmış ve Augmented Dickey Fuller (ADF) testi ile Birim Kök Testi uygulanmıştır. Bir zaman serisinin ortalamasında ve varyansında sistematik değişme yoksa periyodik değişimler içermiyorsa bu serinin durağan olduğu söylenir. Değişkenler arasında anlamlı istatistikî ilişkilerin incelenebilmesi için serilerin durağan olması beklenmektedir. Durağan olmayan zaman serileri ile yapılan analizlerde R^2 (belirlilik katsayısı) değeri yüksek çıkmakta ve sahte regresyon sonuçlarına neden olmaktadır. Bu durumda durağan olmayan zaman serilerinin durağan hale dönüştürülmesi gerekmektedir. Durağanlaştırma genellikle logaritma ya da fark alma gibi işlemlerle elde edilmektedir. Durağanlığın sınanması için birim kök sınaması yaygın şekilde kullanılan bir sınamadır. Bu teste göre, zaman serisi birim kök içermiyorsa durağan, birim kök içeriyorsa durağan değildir. Bu aşamada, ADF durağanlık testi kullanılmaktadır. İkinci aşamada Granger nedensellik testi kullanılarak nedensellik ilişkisine bakılmıştır (Adamopoulos, 2004).

Tablo 2. Serilerin Düzey Değerleri

	GSYİH		ÖzelKSP		TopKSP		EximKSP	
	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık
ADF test değeri	-2.4752	0.1402	-0.9369	0.7466	-0.6694	0.8258	0.4271	0.9769
Testin	%1	-3.9592	-3.9592		-3.9592		-3.9592	
kritik	%5	-3.0810	-3.0810		-3.0810		-3.0810	
değerleri:	%10	-2.6813	-2.6813		-2.6813		-2.6813	

Tablo 2’de GSYİH (Gayrisafi yurtiçi hasıla), ÖzelKSP (Özel sektör yurtiçi ve ihracat kredi sigortası primleri), TopKSP (Özel sektör ve Türk Eximbank toplam kredi sigorta primleri), EximKSP (Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası primleri) serileri için olasılık değerlerinin yüzde 1, yüzde 5 ve yüzde 10 hata payı ile (H_0 : Seri durağan değildir; H_1 : Seri durağandır) sıfır hipotezinin reddedilemediği görülür. Ayrıca t istatistik değerlerinin mutlak değerinin her üç anlamlılık seviyesinde de test kritik değerlerinden küçük olması bu serilerin durağan olmadığını gösterir. Bu nedenle serilerin birinci derece farkı alınarak test işlemi tekrarlanmıştır.

Tablo 3. Serilerin birinci farkları alınmış değerleri

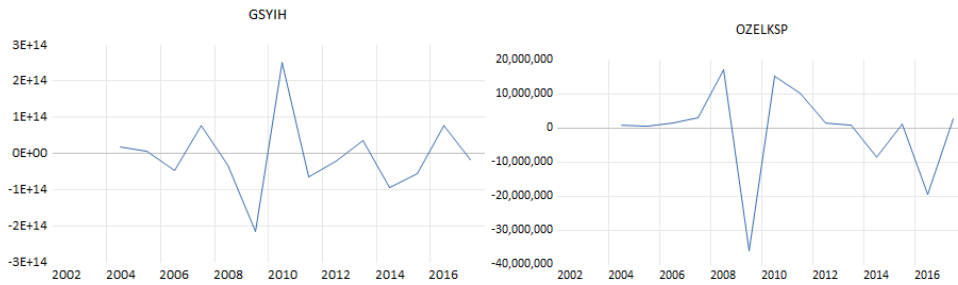
	GSYİH		ÖzelKSP		TopKSP		EximKSP	
	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık
ADF test değeri	-3.4039	0.0293	-2.9083	0.0694	-	0.0626	-	0.0813
Testin kritik değerleri:	%1	-4.0044	-4.0044	-	4.0044	-	4.0044	-
	%5	-3.0989	-3.0989	-	3.0989	-	3.0989	-
	%10	-2.6904	-2.6904	-	2.6904	-	2.6904	-

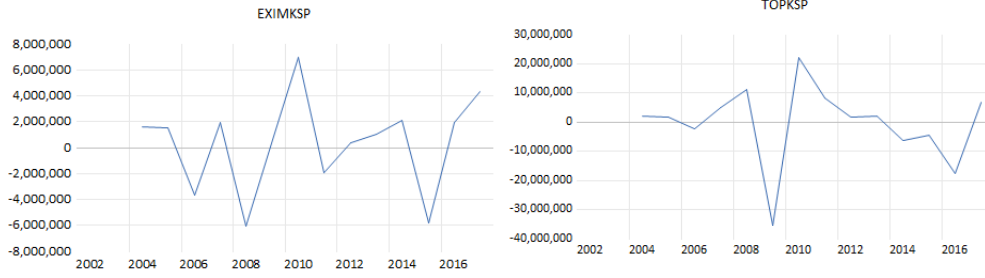
Tablo 3’te GSYİH (Gayrisafi yurtiçi hasıla) için olasılık değerlerinin yüzde 1 hata payı ile (H_0 : Seri durağan değildir; H_1 : Seri durağandır) sıfır hipotezinin reddedilemediği görülür. Aynı şekilde ÖzelKSP (Özel sektör yurtiçi ve ihracat kredi sigorta primleri), TopKSP (Özel sektör ve Türk Eximbank toplam kredi sigorta primleri), EximKSP (Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası primleri) serileri için olasılık değerlerinin yüzde 1 ve yüzde 5 hata payı ile (H_0 : Seri durağan değildir; H_1 : Seri durağandır) sıfır hipotezinin reddedilemediği görülür. Ayrıca t istatistik değerlerinin mutlak değerinin her üç anlamlılık seviyesinde test kritik değerlerinden büyük olmaması sebebiyle serilerin ikinci derece farkı alınarak test işlemi tekrarlanmıştır. Aslında bu çalışmada, %10 anlamlılık seviyesiyle çalışmak istenseydi birinci derece farkta Granger nedensellik testi için yeterli olurdu ancak pek çok çalışmada %5 hata payı tercih edildiğinden ikinci derece farkları alınmış seriler tercih edilmiştir.

Tablo 4. Serilerin ikinci farkları alınmış değerleri

	GSYİH		ÖzelKSP		TopKSP		EximKSP	
	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık	t-Stat	Olasılık
ADF test değeri	-5.3208	0.0015*	-5.2754	0.0013*	-5.0650	0.0019*	-4.3371	0.0062*
Testin kritik değerleri:	%1	-4.1219	-4.0579	-	-4.0579	-	-4.0579	-
	%5	-3.1449	-3.1199	-	-3.1199	-	-3.1199	-
	%10	-2.7138	-2.7011	-	-2.7011	-	-2.7011	-

Tablo 4’te görüldüğü üzere tüm t istatistik değerlerinin mutlak değerinin her üç anlamlılık seviyesinde de (%1, %5 ve %10) test kritik değerlerinden büyük olması bu serilerin durağan olduğunu gösterir. Olasılık değerinin %1 anlamlılık seviyesinden düşük olması da serilerin durağan olduğuna bir diğer işarettir.





Grafik 1. Durağan serilerin grafiklerinin gösterimi

Grafik 1’de serilerdeki dalgalanmalar, serilerin birim kökten ayrıştığını ve durağan olduğunu göstermektedir. Değişkenlerin aralarındaki etkileşimin ve bu etkileşimin yönünün tespit edilebilmesi için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Çalışmada gecikme uzunluğu kriter testi kullanılmış ve optimal gecikme uzunluğu iki olarak belirlenmiştir.

3.3. Granger Nedensellik Testi

Bağımlı ve bağımsız değişkenin ikisi de ikinci derecede durağan olduklarından aralarında uzun dönem etkisinin olup olmadığı Granger nedensellik testi ile incelenmektedir. Granger nedensellik testine göre olasılık değerinin %1’den küçük olması nedeniyle özel sektör kredi sigorta primleri GSYİH’nin Granger nedeni olarak kabul edilir, aynı şekilde olasılık değeri % 5’in altında olduğu için GSYİH de özel sektör kredi sigorta primlerinin Granger nedeni olarak kabul edilmektedir. Granger nedensellik testi sonuçları Tablo 5’te verilmektedir.

Tablo 5. Granger nedensellik testi sonuçları

Sıfır Hipotezi: H_0	Ki-Kare	Olasılık
GSYİH, ÖzelKSP’nin Granger nedeni değildir.	6.7105	0.0349**
ÖzelKSP, GSYİH’nin Granger nedeni değildir.	9.7676	0,0076*

(*) işareti ilgili katsayıların %1 düzeyinde anlamlı olduğunu gösterir. (**) işareti ilgili katsayıların %5 düzeyinde anlamlı olduğunu gösterir.

İki değişken arasında çift yönlü nedensellik keşfedilmiştir.



GSYİH bağımlı değişken, ÖzelKSP ise bağımsız değişken olacak şekilde denklem (1) ve (2)’deki ekonometrik model oluşturulabilir. Değişimin daha net gözükmesi için verilerin logaritması kullanılmıştır.

Tablo 6. Ekonometrik modelin sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	P-değeri
Sabit değer (C)	23.34600	0.161117	144.9009	0.00000
ÖKSP	0.233028	0.009709	24.0011	0.00000
R²(Belirlilik katsayısı)		%97.63	F-istatistiği	576.0526
Düzeltilmiş R²		%97.45	Ortalama bağımlı varyans	-5611273
Regresyonda standart hata	0.066018		Standart sapma bağ.vary.	1.18E+08
Akaike Bilgi kriteri	-2.481322		Hata kareler ortalaması	0.061017
Schwarz kriteri	-2.384749		Hannan-Quinn kriteri	-2.476377
Log olabilirlik	21.85058		Durbin-watson istatistik	1.262035
P-değeri	0.00000			

Tablo 7’teki sonuçlara göre gayrisafi yurtiçi hasıla ile özel sektörde yazılan kredi sigortası primleri arasındaki ekonometrik model aşağıdaki şekilde ifade edilir:

$$GSY\dot{I}H = \beta_0 + \beta_1 \text{ÖzelKSP} + \varepsilon \quad (1)$$

Yukarıdaki ekonometrik denklem aşağıdaki şekilde tahmin edilmektedir:

$$\log GSY\dot{I}H = 23.346 + 0.233028 * \log \text{ÖzelKSP} + \varepsilon \quad (2)$$

Bu ifadeden anlaşılacağı üzere, özel sektörde yazılan kredi sigortası primlerindeki 1 birimlik artış gayrisafi yurtiçi hasılda 0.23 birimlik artışa sebep olmaktadır. Ancak verilerin logaritmik olduğu unutulmamalıdır. Düzeltilmiş belirlilik katsayısının %97.45 olması Özel sektör kredi sigorta primlerinin GSYİH değerlerindeki değişkenliği yüksek oranda açıkladığını söylemektedir.

Tablo 7. Granger nedensellik testi sonuçları

Sıfır Hipotezi: H_0	Ki-Kare	Olasılık
GSYİH, EximKSP'nin Granger nedeni değildir.	0.1842	0.9121
EximKSP, GSYİH'nin Granger nedeni değildir.	0.7327	0,6933

Tablo 7'den de anlaşıldığı üzere %5 anlamlılık seviyesinde GSYİH, Eximbank ihracat kredi sigorta primlerinin nedeni değildir ve aynı şekilde Eximbank ihracat kredi sigorta primleri de GSYİH'nin nedeni değildir. Sıfır hipotezleri reddedilememiştir.

Tablo 8. Granger nedensellik testi sonuçları

Sıfır Hipotezi: H_0	Ki-Kare	Olasılık
GSYİH, TopKSP'nin Granger nedeni değildir.	2.5247	0.1372
TopKSP, GSYİH'nin Granger nedeni değildir.	5.5391	0,0903***

(***) işareti ilgili katsayıların %10 düzeyinde anlamlı olduğunu gösterir.

TopKSP (Özel sektör ve Türk Eximbank toplam kredi sigortası primleri) ve GSYİH kavramları için yapılan Granger nedensellik testi testinin sonuçları Tablo 8'de verilmektedir. İki değişken arasında tek yönlü nedensellik keşfedilmiştir. %10 anlamlılık seviyesinde TopKSP (Özel sektör ve Türk Eximbank toplam kredi sigortası primleri) GSYİH'nin nedeniyken, GSYİH ise TopKSP'nin nedeni değildir.

3.4. Araştırma Bulgularının Yorumlanması

Mevcut çalışmamızda Türkiye ekonomisinde özel sektör, Türk Eximbank ve toplam sektör kredi sigortası primleri ile GSYİH arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Seriler önce ADF testi ile durağan hale getirilmiştir. Daha sonra durağan hale getirilen serilere Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Granger nedensellik testinde gecikme ayağı iki olarak belirlenmiştir. Sonuç olarak 2002 ile 2017 yılları arasında Türkiye ekonomisindeki büyüme (GSYİH) ile özel sektöre ilişkin kredi sigorta primleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Özel sektörde yazılan kredi sigorta primlerinin artışı ekonomik büyümeye pozitif yönde katkıda bulunmaktadır. Özel sektörde yazılan kredi sigortası primlerindeki 1 birimlik artış gayrisafi yurtiçi hasılda 0,23 birimlik artışa sebep olmaktadır sonuçları ortaya çıkmıştır. Türk Eximbank ihracat kredi sigortası primleri ile GSYİH arasında bir nedensellik bulunamamıştır. Buna rağmen Eximbank ve özel sektörde yazılan yurtiçi ve ihracat kredi sigortalarının toplamı ile GSYİH arasında toplam primlerden GSYİH'ye doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur. Bu nedenselliğin kaynağının özel sektörde yazılan kredi sigorta primleri olduğu düşünülmektedir.

4. SONUÇLAR

Temel işlevler bakımından kredi sigortası kuruluşlarının fonksiyonları diğer geleneksel sigorta sigorta şirketlerinden farklı değildir. Sigortanın ana fonksiyonu şirketler için bir risk yönetim ve risk transfer aracı olmasıdır. Kredi sigortası da şirketlerin kredili satışlarında karşılaştıkları ticari risklerin teminat altına alınmasında kullanılan bir risk transfer aracıdır. Tedarikçi şirketler kredili satışlarında maruz kaldıkları ticari ve politik riskleri

kredi sigortası kuruluşlarına transfer ederler. Şirketler sigortanın verdiği güvence ile emniyetli bir şekilde ticaret yaparlar. Sigorta şirketinin ödediği tazminatlar tedarikçinin kayıplarının yerine geçer. Şirketler nakit akışlarını korurlar. Kredi sigortasının diğer geleneksel sigorta ürünlerinden farkı, kredi sigortasının tedarikçinin kredi riskini yönetmesine yarayan bir araç olmasıdır. Diğer yangın, deprem, nakliyat sigortaları gibi mal varlığı sigortaları şirketlerin dış çevre kaynaklı veya şirketi faaliyetlerine ilişkin risklerini güvence altına alır. Faaliyet risklerini yönetemeyen şirketler iş durması riskleri ile karşılaşılırlar. İş durması riski şirketlerde ciro ve kar kaybına yol açar. Şirket değeri olumsuz yönde etkilenir. Benzer şekilde ticari alacaklarını vadesinde tahsil edemeyen şirketler zarar ederler. Belirli bir kar marjıyla çalışan şirketler tahsil edilemeyen alacak tutarlarını karşılayabilmek için yeni pazarlara yönelmek zorunda kalırlar. Yeni pazarlar ve yeni müşteriler beraberinde ticari ve politik riskleri getirir.

Tedarikçi kredisi mal alımı yapan şirketler için bir finansman kaynağı olduğu kadar kendi ticaretlerini büyütmek için de önemlidir. Kredili mal alan şirketlerin kendisi de kredili satış yapabilmektedir. Tüm tedarik zincirinde bu işlemler zincirleme olarak ticari akımların büyümesine sebep olur, ticaret gelişir. Tedarikçiler açık hesap ticarete karşılaşılabilecekleri riskleri kredi sigortası ile teminat altına alırlar. Alıcılar ise herhangi bir teminat vermeden tedarikçiden açık hesap mal temin edebilmektedirler. Kredi sigortası tedarik zincirinde ticari akımların büyümesini ve gelişmesini sağlayarak ticaretin gelişimine destek olur. Ticaretin büyümesi yoksulluğu azaltır, yeni iş alanları oluşur, yeni istihdam imkanları yaratılır ve gelir katlanarak büyür.

Dünya ticareti % 80 oranında ticaret finansmanı araçları ile garanti altına alınmakta veya finanse edilmektedir. Bir kavram olarak ticaret finansmanı sadece banka aracılığıyla sağlanan garantiler ve buna bağlı finansman yöntemlerini değil aynı zamanda açık hesap ticaretin garanti altına alınmasında kullanılan risk yönetim araçları ile bu ticaretin finansmanında kullanılan çeşitli finansman yöntemlerini de içerir. Açık hesap ticaretin global ticaretteki payı yıllar itibarıyla artış göstermektedir. Kredi sigortası kuruluşları açık hesap satışları güvence altına alarak ticaretin finansmanında önemli bir rol oynarlar. Kredi sigortası kuruluşları tarihsel bir perspektifte dünya ticaretinin gelişimine katkıda bulunmak üzere kurulmuşlardır. Bu kuruluşların 2008-2009 finansal kriz döneminde dünya ticareti üzerindeki etkisi IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi çokuluslu kuruluşlar tarafından çeşitli değerlendirmelere konu olmuştur.

Ülkemizde kredi sigortası pazarı global ölçekte faaliyet gösteren özel sermayeli kuruluşların ve ihracat kredi sigortası kuruluşu olan Türk Eximbank'in çalışmaları ile her yıl büyümektedir. Global ölçekte faaliyet gösteren şirketler kuruluş işlemlerini tamamlayarak 2006 yılından sonra Türk pazarına girmişlerdir. Sektör bu tarihten sonra gelişim göstermeye başlamıştır. Ülkemizde özel sektör kuruluşlarının teminat altına aldığı riskler ağırlıklı yurtiçi ticarete ilişkin ticari alacak riskleridir. Türk Eximbank ise 1989 yılından itibaren ihracatçılara kısa vadeli kredi sigortası desteği vermektedir. Kuruluş 2013 yılından itibaren ihracatçılara aynı zamanda yurtiçi riskleri sigortalamak konusunda da hizmet sunmaktadır. Türk Eximbank'in sigortaladığı sevkiyat tutarı 2017 yılı itibarıyla 15 milyar ABD Doları'dır. Özel sektör kuruluşlarının sigortaladığı ihracat ise yaklaşık 2 milyar ABD Doları'dır. Bu tutarın hesaplanmasında 2017 yılında sigorta şirketleri tarafından yazılan prim gelirleri T.C. Merkez Bankası ortalama kuruyla ABD dolarına çevrilmiş ve belirli bir prim oranı ile (yıllık % 0.5) sigortalanan ihracat tutarına ulaşılmıştır. (Yazılan prim = Sigortalanan ciro x Prim oranı) Ülkemizde 2017 yılı açık hesap ihracat tutarı (mal mukabili ihracat) yaklaşık 100 milyar ABD Doları olup bu tutar toplam ülke ihracatının yaklaşık %65'i kadardır. Sigortalanan ihracat ise toplam açık hesap ihracatın yaklaşık %17'si kadardır. Özel sektörde faaliyet gösteren kredi sigortası kuruluşlarının yurtiçi ticarete ilişkin düzenlediği poliçelerden elde ettikleri prim gelirleri 2017 yılı itibarıyla TL cinsinden 142 milyon, ABD doları cinsinden yaklaşık 40 milyon ABD dolarıdır. Aynı hesaplama yöntemi ile sigortalanan yurtiçi ticaretin büyüklüğünün de 8-10 milyar ABD Doları cinsinden olduğu kabul edilebilir. Toplam olarak yurtiçi ve ihracatla birlikte kredi sigortası sektörü yaklaşık 30 milyar ABD dolarlık bir ticareti sigortalamaktadır. Bu rakam 2017 yılı itibarıyla ülke GSYİH'sının yaklaşık % 3-3.5'u kadardır.

Makalenin son kısmında kredi sigortası pazarının büyümesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu incelemede, diğer geleneksel sigortaların gelişimiyle ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sorgulandığı diğer çalışmalar dikkate alınmıştır. Modelde sigorta kuruluşları tarafından yazılan primler (prim gelirleri) kredi sigorta sektörünün gelişiminin bir göstergesi olarak seçilmiştir. Ekonomik büyümenin göstergesi olarak GSYİH kullanılmaktadır. Çalışmada kullanılan veriler 2002-2017 yıllarını kapsamaktadır. Çalışmanın 2002 yılından başlamış olmasının nedeni özel sektörde faaliyet gösteren kredi sigortası kuruluşlarının bu faaliyetlerine 2002 yılı itibarıyla başlamış olmasıdır. Global ölçekte faaliyet gösteren oyuncuların özel sektör kredi sigortası pazarına girdiği 2006 yılına kadar yerel sigorta şirketleri bu şirketlerden aldıkları reasürans desteği ile poliçe

düzenlemişlerdir. Özel sektör ve Türk Eximbank prim gelirlerinin tümünü birlikte değerlendirebilmek amacıyla Türk Eximbank'ın da prim gelirleri bu yılları kapsayacak şekilde dikkate alınmıştır. Analiz sonucuna göre, özel sektör faaliyetlerinin gelişimi ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi sözkonusudur. Kredi sigortası pazarının gelişimi ekonomik büyümeyi desteklemekte ve ekonomik büyüme de sigorta sektörünün gelişimini desteklemektedir. Ancak, sadece ihracat kredi sigortası pazarı üzerinden bir çalışma yapıldığında nedensellik ilişkisi kurulamamıştır. Toplam yurtiçi ve yurtdışı ticarete ilişkin primler ile birlikte değerlendirildiğinde de nedensellik ilişkisi kurulabilmektedir. Bu sonucun özel sektör şirketleri tarafından yazılan yurtiçi kredi sigortası prim gelirlerine bağlı olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, Türk Eximbank'ın 1989 yılından itibaren ihracat kredi sigortası konusunda faaliyet gösterdiği gözönünde bulundurulmalıdır. Bu nedenle, bu çalışmanın sonuçlarından bağımsız olarak ihracat kredi sigortası desteğinin ekonomik büyümeye etkisini ölçebilmek amacıyla başka bir çalışma yürütülecek ve bu çalışma bir başka makalenin konusunu oluşturacaktır.

Kaynakça

1. ADAMOPOULOS, N. D. (2004). Financial development and economic growth in Greece:an empirical investigation with Granger Causality analysis. *International Economic Journal*, 18(4), 547-549. doi:10.1080/1016873042000299981
2. AĞAYEV, S. (2012). Geçiş Ekonomilerinde Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXXIII((1)), 155-164.
3. ALTINTAŞ, H., & AYRIÇAY, Y. (2010). Türkiye'de Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Sınır Testi Yaklaşımıyla Analizi 1987-2007. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 71-98.
4. ANNALISA FERRANDO, M. K. (2013). Do Firms Use the Trade Credit Channel To Manage Growth . *Journal of Banking and Finance*, 37, 3035-3046.
5. ARENA, M. (2008). Does Insurance Market Activitiy PromoteEconomic Growth?A Cross Country Study for Industrialized and Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 75(4), 921-946.
6. AUBOİN, M., & ENGEMANN, M. (2014). Testing the trade credit and trade link: evidence from data on export credit insurance. *Review of World Economics*, 150, 715-743.
7. *Bank for International Settlements*. (2014). Bank for International Settlements, Committee on the Global Financial System, CGFS Ppapers No 50. <https://www.bis.org/publ/cgfs50.htm> adresinden alındı
8. BECUE, P. (2013). Credit Insurance, What is It ? Why Do you need It ? What Can It do For Your Business.In Association with Euler Hermes. 150. Pand Lannoo Publishers.
9. Berne Union. (2018). <https://www.berneunion.org/Members>, (01.07.2018).
10. BOZOKLU, Ş. &. (2013). Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Gelişmekte Olan Ekonomiler İçin Analizi. *Bozoklu, Ş., & Yılcı, V. (2013). Finansal Gelişme vDokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 161-187.
11. CEYLAN, S. &. (2010). Türkiye'de Kredi Kullanımı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 21-35.
12. CUNAT, V. (2004). *Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers*. Universitat Pompeu Fabra&Financial Markets Group.
13. FİSMAN, R., & LOVE, I. (2003). Trade Credit, Financial Intermediary Development, and Industry Growth. *The Journal of Finance*, LVIII(1), 373.
14. GALINDO, A. (2002). *Financial Liberalization and Growth: Empirical Evidence*. Inter American Development Bank, Washington DC.
15. Global Supply Chain Finance Forum. (2018). Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance. <https://icwbo.org/publication/standard-definitions-techniques-supply-chain-finance/>, (01.07.2018).
16. GRATH, A. (2010). *The Handbook of International Trade and Finance*. İngiltere: Kogan Page Limited.
17. H.BEDNARCZYK, T. (2013). Insurance Development as a Factor in Long-term Economic Growth. *Insurance Review*, 4, 29-46.
18. HAISS, P. &. (2008). The Relationship Between Insurance and Economic Growth in Europe: A Theoretical and Empirical Analysis. *Empirica*, 35, 405-431. doi:doi:10.1007/s10663-008-9075-2
19. HAYALOĞLU, P. (2015). Kırılgan Beşli Ülkelerinde Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(11), 131-143.
20. <https://www.eximbank.gov.tr>. (2018). <https://www.eximbank.gov.tr>: <http://www.eximbank.gov.tr> , (01.07.2018).
21. International Chamber of Commerce. (2017). "Rethinking Trade and Finance". *An ICC Private Sector Development Perspective*. <https://icwbo.org/publication/2017-rethinking-trade-finance/> , (01.07.2018).
22. JONES, P. (2010). *Trade Credit Insurance*. The World Bank. http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Primer15_TradeCreditInsurance_Final.pdf, (01.07.2018).
23. JUS, M. (2013). Credit Insurance. Elsevier, 73, 21-30.
24. King, R. &. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, 8, 719.
25. LI, Y. (2014). *Li Y. et al. (2014) Trade credit insurance, capital constraint and the behaviour of manufacturers and banks*. Springer Science and Business Media.

26. McKinsey on Payments. (2015). Supply Chain Finance: The Emergence of a New Competitive Landscape. 8(22). <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/supply-chain-finance-the-emergence-of-a-new-competitive-landscape>, (01.07.2018).
27. MERCAN, M. &. (2013). Finansal Gelişmenin Ekonomik Büyüme Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(1), 93-120.
28. MOREL, F., & UNION, B. (2010). Credit insurance in support of international trade Observations throughout the crisis. *Trade Finance during the Great Trade Collapse*, 337-355.
29. NILSEN, J. H. (1999). *Trade Credit and the Bank Lending Channel Working Paper*. Swiss National Bank.
30. ÖZTÜRK, N., DARICI, H. K., & KESKİNOĞLU, F. (2011). Ekonomik Büyüme ve Finansal Gelişme İlişkisi, Gelişmekte Olan Piyasalar için Bir Panel Nedensellik Analizi. *Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, XX(1), 53-56.
31. ÖZCAN, B. & ARI, A. (2011). Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 2(1), 121-142.
32. PETERSON, M. A., & RAJAN, R. G. (1997, Kasım 30). *The Review of Financial Studies*. <http://www.jstor.org/stable/2962200>, (01.07.2018).
33. Pricewaterhouse, PWC. <https://www.pwc.com/gx/en/structured-finance/pdf/pwc-securitisation-after-the-credit-crunch-pdf.pdf>, (01.07.2018).
34. STEPHENS, M. (1999). *The Changing Role of Export Credit Agencies*. International Monetary Fund, Washington.
35. TAIWO, A. &. (2014). Tai Relationship Between Insurance and Economic Growth in Sub-Saharan African: A Panel Data Analysis. *Modern Economy*, 5, 120-127.
36. TC Hazine Müsteşarlığı 2017 Yılı Faaliyet Raporu. (2018). *Temel Sigortacılık İlkelerine Uyum*. Ankara.
37. Türkiye Sigorta Birliği, <https://tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909> (01.07.2018).
38. VAN DER VEER, K. J. (2015). The private export credit insurance effect on trade. *Journal of Risk and Insurance*, 601-624.